

ÖSTERREICHISCHE GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

.....
Herausgeber: Alois Mosser

Österreichs Weg zum Euro

Aspekte – Perspektiven – Handlungsspielräume
.....



MANZ 



*Österreichs Weg
zum Euro*

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

herausgegeben von Alois Mosser

Band 20, Wien 1998

Österreichs Weg

zum Euro

Aspekte – Perspektiven – Handlungsspielräume

herausgegeben von Alois Mosser

MANZ 

Die Drucklegung dieser Publikation wurde durch folgende Institutionen und Firmen ermöglicht, denen unser besonderer Dank gilt:

Bank Austria Aktiengesellschaft

Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr

Amt der Niederösterreichischen Landesregierung,
Abteilung Kultur und Wissenschaft

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien regGenmbH

Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung

Wirtschaftskammer Österreich

Medieninhaber und Herausgeber:

Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte
1090 Wien, Augasse 2-6

Gesamtredaktion und Koordinierung:

Alois Mosser

Kommissionsverlag:

MANZsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung
1014 Wien

Satz und Layout: Peter Sachartschenko

Umschlaggestaltung: Wolfgang Buchner

Druck: REMAprint, 1160 Wien

ISBN 3-214-08327-9

INHALT

| | |
|--------------------|----|
| <i>Vorwort</i> | 7 |
| <i>Geleitworte</i> | |
| Rudolf Edlinger | 11 |
| Hannes Farnleitner | 13 |

TEIL I

WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT UND WÄHRUNGSUNION

HISTORISCHE PROZESSE

| | |
|--|----|
| Theresia Theurl | |
| <i>Erfolgsbedingungen für monetäre Unionen souverän bleibender Staaten: Die Beispiele des 19. Jahrhunderts</i> | 17 |
| Patrick Halbeisen – Margrit Müller | |
| <i>Die schrittweise Nationalisierung des Geldes: Von der Einführung der Schweizer Währung (Münzreform 1848) zur nationalen Kontrolle über das Geldwesen (Gründung der Nationalbank 1907)</i> | 63 |
| Richard Tilly | |
| <i>Währungsintegration in Deutschland im 19. Jahrhundert: Vom Deutschen Zollverein zur Währungsunion im Deutschen Reich</i> | 87 |

TEIL II

DIE EUROPÄISCHE WÄHRUNGSUNION

ANPASSUNGSPROZESSE IN VERFASSUNG,

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

| | |
|--|-----|
| Michael Potacs | |
| <i>Verfassungs- und verwaltungsrechtliche Voraussetzungen und Konsequenzen der Währungsunion</i> | 109 |
| Ewald Nowotny | |
| <i>Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion als Herausforderung für Österreichs Wirtschaftspolitik</i> | 123 |
| Geiserich E. Tichy | |
| <i>Unternehmensführung unter dem Aspekt der Einführung des Euro</i> | 141 |
| Klaus Liebscher | |
| <i>Aufgaben und Handlungsspielräume der Österreichischen Nationalbank in der Währungsunion</i> | 157 |

| | |
|---|-----|
| Erich Kirchler – Katja Meier <i>Vom vertrauten Schilling zum unbekanntem Euro. Psychologische Aspekte der Währungsänderung in der Europäischen Union</i> | 171 |
|---|-----|

TEIL III

MASSNAHMEN UND ERWARTUNGSHALTUNGEN

ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN AM VORABEND DER WÄHRUNGSUNION

| | |
|--|-----|
| Günter Stammvoll – Ulrike Dittbacher <i>Die Euro-Einführung aus der Sicht der Wirtschaftskammer Österreich</i> | 195 |
| Walter Rothensteiner <i>Der europäische Integrationsprozess – die Euro-Einführung Trends, Auswirkungen, Entwicklungen, Szenarien</i> | 207 |
| Karl Bruck <i>Der Euro und seine Auswirkungen auf den Kapitalmarkt und das Investitionsfondsgeschäft</i> | 217 |
| Werner Schinhan <i>Die Euro-Umstellung in der OMF</i> | 243 |
| Alfred Gabler <i>Die Einführung des Euro im VA Technologie-Konzern</i> | 255 |
| Michael Maier <i>Die Einführung des Euro in der Allianz Gruppe in Österreich</i> | 267 |
| Philip Markl <i>Der Euro – der gute Start ins nächste Jahrtausend. Betrachtungen aus der Sicht einer österreichischen Handelsorganisation</i> | 285 |
| Wolfgang Leitner <i>Vorbereitungen zur Währungsumstellung bei der Österreichischen Lotterien Gesellschaft</i> | 287 |
| Leo Wallner <i>Casinos Austria AG – Vorbereitung zur Währungsumstellung</i> | 305 |
| Autorenverzeichnis | 313 |

Vorwort

Die Titelgebung des vorliegenden Bandes steht trotz der anschwellenden Euro-Literatur und der durch Publikationen bereits besetzten Schlagzeilen und Überschriften für einen bewußten Akt der Zuwendung zu einem aktuellen Thema. Es ist ein Hinweis auf die schlichte, jedoch nicht unwesentliche Tatsache, daß Österreichs Beitritt zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion nicht auf schicksalhaften Ursachen, sondern auf politischen und gesellschaftlichen Entscheidungen in Österreich beruht. Österreich begab sich auf den Weg zum Euro, weil triftigere Gründe dafür als dagegen sprachen. Diese in allen Aspekten wohl niemandem voll einsichtige Situation, in der sich eine Vielzahl geistiger wie psychischer Verarbeitungsprozesse widerspiegelt, durch Aufgreifen bestimmter Perspektiven und Handlungsspielräume zu erhellen, ist das zugegebenermaßen sehr anspruchsvolle Ziel dieses Buches. Die Authentizität der Autorinnen und Autoren wie die Wichtigkeit der von ihnen aufgegriffenen Themen dürfen als Gewähr dafür angesehen werden.

Ein besonderes Anliegen ist es, die mit der Entstehung der Europäischen Währungsunion sich neu artikulierende Frage nach Ziel und Tempo der europäischen Integration in einen historischen Kontext zu stellen. Dies bedeutet nicht nur, allfälligen Entwicklungsabfolgen und Struktureigentümlichkeiten im sozio-politischen und ökonomischen Umfeld des Euro nachzugehen, sondern auch den Blick auf weiter zurückliegende Prozesse zu richten, deren Vergleich mit heute sich jedoch aufdrängt. Erweist sich die Geschichte doch als Lehrmeisterin? Läßt sich aus dem „historischen“ Gelingen oder Scheitern von währungspolitischen Unionen auf die Zukunft der Europäischen Währungsunion schließen? Der erste Teil des Bandes ist der Analyse historischer Prozesse und deren Vergleich mit der gegenwärtigen Problemlage und Entwicklungsrichtung gewidmet. Die komparative Sicht wird durch Verwendung der uns heute zur Verfügung stehenden theoretischen Erklärungsansätze sichergestellt.

In ihrer Analyse der Erfolgsbedingungen monetärer Unionen souverän bleibenender Staaten, die an Beispielen des 19. Jahrhunderts festgemacht ist, urteilt Theresia Theurl „die unbefriedigende Situation, daß jede integrationspolitische Entscheidung auch beliebig theoretisch fundiert werden kann“. Dies zeigt sich besonders deutlich in widersprüchlichen Empfehlungen und Schlußfolgerungen an die Adresse der Europäischen Währungsunion. Liefern die historischen monetären Unionen souverän gebliebener Staaten zusätzliche Informationen für die zukünftige Gestaltung und Entwicklung des europäischen Währungsraumes? Trotz starker Anreize für ein unionsorientiertes Verhalten wurde letztlich in allen untersuchten Fällen gegen das jeweilige Unionsinteresse verstoßen. Die Destabilisierungsfalle wird künftig dann nicht zuschnappen, so die Lehre aus der Geschichte, wenn die Mitglieder der Euro-

päischen Währungsunion aus eigenem Interesse im Rahmen der ihnen verbleibenden nationalen wirtschaftspolitischen Kompetenzen unionsgerecht handeln. Hiefür sind Mechanismen notwendig, die ein entsprechendes Verhalten „rational machen“.

Patrick Halbeisen und Margrit Müller befassen sich mit der Entwicklung des schweizerischen Geldwesens im Zusammenhang mit der Gründung des Bundesstaates, dem Beitritt der Schweiz zur Lateinischen Münzunion und der erst 1907 durch die Gründung der Nationalbank erfolgten Nationalisierung des Geldes. Die vielfältigen, autonomen oder politisch gesteuerten, Anpassungsschritte flexibilisierten eine Geldordnung, die den wirtschaftlichen Aufschwung der Schweiz trotz häufiger Störungen in der Geldversorgung sicherstellte. Mit Blick auf die Europäische Währungsunion wird denn auch Anpassungs- und Problemlösungskapazität eingefordert. Die weiter rasch zunehmende Internationalisierung der Güter- und Kapitalmärkte wird Ordnungsprobleme ergeben, aber auch neue Handlungsspielräume öffnen. Die Währungsunion wäre dann in ihrem Bestehen gefährdet, wenn sie Anpassungskompetenz vermissen ließe.

Den Versuch einer kritischen Einschätzung des deutschen „Fallbeispiels“ unternimmt Richard Tilly. Die Beurteilung der währungspolitischen Einigung Deutschlands im 19. Jahrhundert unter Gesichtspunkten der währungspolitischen Gegenwart erbringt eine subtile Einsicht in die für induktive Schlüsse nur bedingt geeignete historische Realität. Für die dominierende Position Preußens im Einigungsprozeß, die finanzpolitischen Gewinnerwartungen der einzelnen Staaten, den de facto geringen wirtschaftspolitischen Souveränitätsverlust durch die Währungsunion wie auch für die Tatsache, daß die politische Einigung der Währungsunion im Deutschen Reich vorausging, lassen sich keine Parallelen in der heutigen Situation des europäischen Unionsraumes finden.

Der zweite Teil des Bandes ist den durch die Teilnahme Österreichs an der Währungsunion notwendigen Anpassungsschritten in Verfassung und Verwaltung, Wirtschaft und Gesellschaft gewidmet. Michael Potacs prüft in seinem Beitrag „die verfassungsrechtlichen Voraussetzungen für die Geltung des europarechtlichen Rechtsbestandes der Währungsunion in Österreich“ und zieht Bilanz über die schon durchgeführten, eingeleiteten und noch zu erbringenden rechtlichen Maßnahmen. Die Darstellung der Auswirkungen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungsstrukturen in Österreich, aber auch in Europa, ist das Anliegen Ewald Nowotnys. Vorausgeschickt werden Überlegungen über die Bedeutung des Unionswerkes für die europäische Integration und eine Einschätzung der weltwirtschaftlichen Stellung von „Euroland“. Auf mikroökonomischer Ebene untersucht Geiserich E. Tichy die Auswirkungen der Währungsumstellung auf Unternehmerleistung und Unternehmensführung. Soll die Euro-Einführung erfolgreich sein, muß sie grundsätzlich als eine unternehmerische Leistung gesehen werden und nicht nur als eine „Summe von organisatorisch-technischen Maßnahmen“. Nur so kann die Währungsumstellung für betriebliche Anpassung und Reform optimal genutzt werden. Klaus Liebscher wendet sich den durch die Verwirklichung der Europäischen Währungsunion sich wandelnden Aufgaben und Handlungsspielräumen der Oesterreichischen Nationalbank wie aller

zentralen Notenbanken zu. Sie sind nun Teil eines Europäischen Systems der Zentralbanken, das sie jedoch nicht überflüssig macht, sondern ihnen eine neue, europäische Rolle zumißt. Der für ein Gelingen der wirtschaftlichen Integration des Euroraumes entscheidende mentale Nachvollzug der konkreten Einigungsschritte durch die nationalen Gesellschaften, mithin die Frage von Akzeptanz und Ablehnung durch die betroffenen Menschen, ist Thema der Analyse von Erich Kirchner und Katja Meier. Aufbauend auf den Ergebnissen einer im Sommer 1997 europaweit durchgeführten Erhebung der Einstellungen der Bürger zum Euro und einer im selben Jahr gleichgerichteten spezifischen Befragung in Österreich kann deutlich gemacht werden, daß neben ökonomischen Überlegungen auch psychologische Phänomene die Einstellung und Erwartungshaltung zur Währungsunion determinieren.

Der dritte Teil des Bandes ist den strategischen Überlegungen und konkreten Maßnahmen vorbehalten, die österreichische Unternehmen angestellt, bzw. bereits durchgeführt haben. Einleitend wird von Günter Stummvoll und Ulrike Ditlbacher die Euro-Einführung aus der Perspektive der Wirtschaftskammer Österreich betrachtet, die den österreichischen Unternehmer auf die daraus abzuleitenden Konsequenzen, den gesetzeskonformen Umstellungsbedarf und die vielfältigen Möglichkeiten einer Neupositionierung in dem zum größten Wirtschaftsraum werdenden Euroland aufmerksam macht. Walter Rothensteiner (Raiffeisen Zentralbank Österreich AG) greift die makroökonomische Dimension des österreichischen Beitritts zur Wirtschafts- und Währungsunion auf, skizziert die sich abzeichnenden Entwicklungsperspektiven und wendet sich abschließend den Auswirkungen des Euro auf die europäische Kreditwirtschaft zu. Während der Euro als Buchgeld bis 2002 in vielen wirtschaftlichen Vorgängen nur virtuell präsent sein wird, wird er auf den Finanzmärkten schlagartig ab 1.1.1999 Realität sein. Den Einflüssen des Euro auf den Kapitalmarkt geht auch Karl Bruck (Bank Austria Aktiengesellschaft) nach, wobei er besonders die Entwicklung des Investmentfondsgeschäftes unter den neuen Bedingungen analysiert. Vieles deutet darauf hin, daß das Investmentfondsgeschäft auch nach der oder gerade durch die Euro-Einführung ein bedeutendes Wachstumssegment der Finanzdienstleistungen bleiben und mit Sicherheit an Bedeutung gewinnen wird.

Obwohl internationale wie auch österreichische Umfragen die Vermutung aufdrängen, daß viele Unternehmen bezüglich der betrieblichen Anpassung an die Währungsumstellung eher im Rückstand sind, lassen die im vorliegenden Band präsentierten Unternehmen eine Planung von langer Hand erkennen. Die Beiträge sprechen dafür, daß man sich als bedeutendes österreichisches Unternehmen auch in bezug auf die Professionalität der Umstellung in einer Vorreiterrolle sieht. Werner Schinhan stellt die strategischen Überlegungen und den Maßnahmenkatalog des OMV-Konzerns dar, und Alfred Gabler die Umstellungsaktivitäten der VA Technologie AG. Auch die Versicherungsbranche ist vertreten, Michael Maier behandelt das Prozedere der Anpassungsschritte der Allianz Gruppe in Österreich. Einschlägige Betrachtungen aus der Sicht einer österreichischen Handelsorganisation, der SPAR, bringt Philip Markl. Den Abschluß bilden zwei Beiträge von Unternehmen, die durch ihre speziellen Dienstleistungsangebote auch eine spezifische Umstel-

lungsproblematik zu bewältigen haben. Wolfgang Leitner stellt die Vorbereitungsarbeiten der Österreichischen Lotterien Gesellschaft und Leo Wallner jene der Casinos Austria AG dar.

Übereinstimmend können die Autoren auf zeitgerechte, planmäßige, Experten und Mitarbeiter gleichermaßen einbeziehende Vorüberlegungen verweisen, die zu einem exakten Terminplan und Maßnahmenkatalog führten. Unternehmen dieser Art und Größe werden tatsächlich für mittlere und kleinere Firmen, die mit ihnen geschäftsmäßig in Kontakt stehen, eine Vorreiterrolle entwickeln.

Die inhaltlichen Überlegungen folgende Dreiteilung des Bandes bietet dem Leser eine Zugangsweise zur komplexen Thematik der Schaffung einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion in nationaler und übernationaler Sicht, welche die historische Dimension des Geschehens aufzeigt und Makro- wie Mikroperspektiven berücksichtigt. Generell wurde versucht, die Einschätzbarkeit des Geschehens zu hinterfragen, die Erwartungshaltungen zu benennen und eine kritische Bewertung gemäß dem eingenommenen Standpunkt anzufügen.

Abschließend sei jenen Institutionen und Firmen der Dank ausgesprochen, deren Förderungen das Erscheinen dieses Bandes ermöglichten. Besonderer Dank gilt den Vorstandsmitgliedern der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte Dr. Peter Eigner und Dr. Andreas Resch für die Betreuung der Autoren und das umsichtige Lektorat. Ebenso sei Herrn Dir. Oskar Ermann, der auch nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand an den Tätigkeiten der Gesellschaft aktiv Anteil nimmt, Dank und Anerkennung ausgesprochen.

Wien, im Sommer 1998

Alois Mosser

Geleitwort

Die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) ist die logische Fortsetzung der österreichischen Wirtschaftspolitik seit Beginn der 80er Jahre, als wir uns entschlossen haben, den Schilling an die D-Mark zu binden, um damit stabile Erwartungen und sichere Kalkulationsgrundlagen für unsere Unternehmen zu schaffen. Aber auch die Arbeitnehmer(innen) haben von dieser „Hartwährungspolitik“ profitiert: geringe Inflation, überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum und im EU-Vergleich geringe Arbeitslosenraten. Die österreichische Wirtschaft hat sich in dieser Zeitperiode zu einer der erfolgreichsten der Welt entwickelt. Die Einführung des Euro ist eine historische Chance für Österreich und für Europa, die auf uns zukommenden Herausforderungen der weltweiten Liberalisierungen zu nutzen und noch stärker auf europäischer Ebene solidarisch zusammenzuarbeiten (u.a. durch die Schaffung von gemeinsamen Sozial- und Umweltstandards).

Die gemeinsame europäische Währung Euro hat eine Schlüsselfunktion, wenn es darum geht, ob der EU-Wirtschaftsraum sein Potential im weltweiten Wirtschaftsgefüge entfalten kann. Der Euro wird sich mittelfristig zu einer Weltwährung entwickeln, und die einseitige Dominanz des US-Dollars in währungspolitischer Hinsicht wird der Vergangenheit angehören. Als Anlagewährung wird der Euro bereits kurzfristig hohe Bedeutung erlangen.

Mit der dritten Stufe der WWU sind auch Änderungen in den Rahmenbedingungen für die österreichische Wirtschaftspolitik absehbar: die Europäische Zentralbank ist allein für die Geldpolitik der Euro-Zone zuständig, der Wachstums- und Stabilitätspakt erfordert mittelfristig ein nahezu ausgeglichenes Budget und die Zusammenarbeit in anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik (vor allem Beschäftigungspolitik, Steuerpolitik, Umweltpolitik) muß und wird innerhalb der EU weiter zunehmen. Ein informelles Gremium der WWU-Teilnehmer wird die, aufgrund der zunehmend stärker werdenden externen Effekte der einzelstaatlichen Wirtschaftspolitiken, notwendige Koordinierung der Wirtschaftspolitik durchführen.

Mit der Wirtschafts- und Währungsunion und der Einführung des Euro wird der Binnenmarkt vollendet werden. Die gemeinsame Währung wird Transaktionskosten reduzieren und die Transparenz der Märkte erhöhen. Der Binnenmarkt wird von Abwertungspolitiken der teilnehmenden Länder verschont bleiben. Die großen Änderungen in den Wechselkursen seit September 1992 und die damit verbundenen Schwankungen in den Lohnstückkosten zeigen, daß insbesondere auch aus der österreichischen Sicht eines traditionell stabilitätsorientierten Landes die Umsetzung der WWU von großer wirtschafts- und industriepolitischer Bedeutung ist.

Die Vollendung des Binnenmarktes ist aussichtsreicher unter der Voraussetzung stärker harmonisierter Steuersysteme. Besonders bei der Besteuerung der Erträge in-

ternational agierender Unternehmen, bei der Besteuerung der Kapitalerträge und Zinsen, und vor allem in bezug auf die lokal und regional unterschiedlichen Ausnahmebestimmungen von national geltenden Steuerregeln müssen Verzerrungen abgebaut werden, um Kapitalströme zu vermeiden, welche ausschließlich oder überwiegend aufgrund solcher Steuerbestimmungen getätigt werden, und nicht aufgrund der wirtschaftlichen Eckdaten.

Ebenfalls wichtig für den europäischen Wirtschaftsstandort und die europäische Wettbewerbsfähigkeit sind funktionierende Kapitalmärkte. Die bevorstehende Einführung des Euro Anfang 1999 wird zu tiefgreifenden Veränderungen auf den europäischen Kapitalmärkten führen. Ein gesamteuropäischer und konkurrenzfähiger Kapitalmarkt wird dazu beitragen, die Mittelaufbringung für die Unternehmen effizienter zu gestalten.

Die WWU bietet zahlreiche Chancen und Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik, die einer eingehenden Diskussion unterzogen werden sollten; der vorliegende Band der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte bietet dafür eine ausgezeichnete Grundlage.

Geleitwort

Die Einführung des Euro setzt in Europa den logischen Schlußstein einer langen Entwicklung, die nach dem Krieg mit dem Abkommen von Bretton Woods begann. Der Vertrag von Maastricht hat die erste Phase der Konkretisierung einer gemeinsamen europäischen Währung eingeleitet; die Organe der Europäischen Union haben Anfang Mai entschieden, daß elf Staaten ab 1.1.1999 an der dritten Stufe der Wirtschafts- und Währungsunion teilnehmen sollen.

Für das Verständnis der Einführung des Euro ist es meiner Meinung nach unerläßlich festzustellen, daß dies keine Währungsreform, sondern eine Währungsumstellung ist. Noch nie in der Wirtschaftsgeschichte haben so viele Länder mit so hohem Entwicklungsstand eine Währungsunion gebildet. Die WWU ist durch vertragliche und außervertragliche Regelungen in der EU sehr sorgfältig vorbereitet. Sie hat, wie die bisher erreichte monetäre und fiskalische Konvergenz zeigt, auch ökonomisch große Fortschritte gemacht. Zudem wird durch strenge Vorgaben der Europäischen Zentralbank die Kaufkraft des Euro sichergestellt.

Die Wirtschafts- und Währungsunion ist der vorläufige Höhepunkt der europäischen Integration, die seit der Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl im Jahre 1951, immer primär eine „wirtschaftliche Integration“ war. Daß sich im Verlauf der Zeit auch politische Konsequenzen mit nachhaltigen Wirkungen zwangsläufig ergaben, liegt auf der Hand: Die allmähliche Einengung des wirtschaftlichen Handlungsspielraumes der europäischen Staaten bewirkte auch eine politische Konvergenz. Die politischen Schritte folgten somit den wirtschaftlichen und nicht umgekehrt, wie dies dem Vorrang des Politischen vor der Wirtschaft entspricht. Gerade dieses Faktum und die damit gewonnenen Erfahrungen unterstreichen aber um so mehr die mit der Einführung des Euro untrennbar verbundenen politischen Absichten.

Einerseits wird der europäische Binnenmarkt künftig von Wechselkursschwankungen zwischen den Mitgliedstaaten verschont bleiben, unter denen auch die österreichische Wirtschaft in diesem Jahrzehnt zu leiden hatte. Durch fixe Wechselkurse und eine gemeinsame Währung wird der Wettbewerb innerhalb Europas fairer und transparenter. Und berechenbare wirtschaftliche Rahmenbedingungen sind auch eine Grundlage für mehr Wachstum und Beschäftigung.

Andererseits entsteht mit der WWU ein Wirtschaftsraum, in dem mehr Menschen leben als in den USA, mit einer Außenhandelsquote, die nicht wesentlich höher ist als die der Vereinigten Staaten. Wir werden mit dem Euro die zweite Weltwährung neben dem Dollar haben und damit wesentlich zu Stärkung unseres europäischen Wirtschaftsraumes im weltweiten Wettbewerb beitragen. Die Euro-Zone wird in einem ersten Schritt mit ihren elf Mitgliedstaaten knapp 290 Millionen Ein-

wohner umfassen. Sie wird eine jährliche Wirtschaftsleistung von etwa 5.800 Milliarden ECU oder umgerechnet 81.000 Milliarden Schilling haben. Das ist etwa soviel wie die Wirtschaftsleistung der USA und deutlich mehr als jene Japans.

Wir haben uns mit dem Euro für ein wirtschafts- und währungspolitisches Konzept entschieden, das Österreich viele Chancen in der Zukunft eröffnen wird.

Ich habe die Vision eines währungsmäßig geeinten Europas, eines Europas, in welchem Friede und soziale Sicherheit herrschen, eines Europas, welches die Mobilität aller Bürger ermöglicht, Beschäftigungschancen eröffnet und im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit nicht nachläßt.

TEIL I

WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT UND
WÄHRUNGSUNION

HISTORISCHE PROZESSE

Erfolgsbedingungen für monetäre Unionen souverän bleibender Staaten: Die Beispiele des 19. Jahrhunderts

I. Vom Schilling zum Euro

Am 1. Januar 1999 beginnt die dritte Stufe der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. Der Euro wird ab diesem Tag die offizielle Währung Österreichs sein, auch wenn seine Verwendung als Transaktionsmedium vorübergehend nur unbar möglich sein wird.¹ Die rechtliche Grundlage der institutionellen Ausgestaltung dieser Währungsunion bildet der Vertrag von Maastricht.² Auf seiner Basis wurden die Modalitäten des Überganges zur gemeinsamen Währung vereinbart und die notwendigen Vorbereitungen der Mitglieder durchgeführt.

Die Integrationsstufe Währungsunion baut auf dem Binnenmarkt der Europäischen Union auf und geht als Schritt der Vertiefung endgültig über die realwirtschaftliche Integration hinaus.³ Obwohl eine gemeinsame Währung in Kombination mit den notwendigen Mechanismen zur Sicherstellung ihrer Qualität mächtige Verbindungsglieder mit der politischen Integration aufweist, wird der Euro das gemeinsame gesetzliche Zahlungsmittel politisch souverän bleibender Staaten sein, deren wirtschaftspolitische Souveränität jedoch eingeschränkt wird. Formelle Einschränkungen ergeben sich z.B. aus den Bestimmungen des Stabilitäts- und Wachstumspakts,⁴ während faktische Restriktionen durch formell nicht geregelte währungs-

1. Nur die Erfüllung der Transaktionsfunktion durch den Euro ist während der Übergangszeit seiner Einführung eingeschränkt, nicht jedoch die der Recheneinheit- und der Wertaufbewahrungsfunktion.
2. Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, Hg., Europäische Gemeinschaft - Europäische Union: die Vertragstexte von Maastricht mit den deutschen Begleitgesetzen, Bonn 1993.
3. Realwirtschaftliche Integration beinhaltet die Gewährleistung der unbeschränkten Bewegung von Gütern und Produktionsfaktoren im gesamten Integrationsraum. Die Freiheit des Kapitalverkehrs ist neben dem Wechselkursregime, der Substituierbarkeit der Währungen und der Einschränkung der Wirtschaftspolitik gleichermaßen bereits konstituierendes Element der monetären Integration. Eine gemeinsame Währung stellt ihre letzte Stufe dar. Der unstringierte Kapitalverkehr verbunden mit dem (stufenflexiblen) Festkursarrangement (mit Bandbreiten) des Europäischen Währungssystems stellt sicher, daß die institutionalisierte monetäre Integration der Europäischen Union bereits vor der Ära des Euro ein hohes Niveau erreicht hat.
4. Die konkreten Regelungen umfassen die Verordnung 1466/97 über den Ausbau der haushaltspolitischen Überwachung und der Überwachung und Koordinierung der Wirtschaftspolitiken, die Verordnung 1467/97 über die Beschleunigung und Klärung des Verfahrens bei einem übermäßigen Defizit, die Entscheidung des Europäischen Rates über den Stabilitäts- und Wachstumspakt und die Entscheidung des Europäischen Rates über Wachstum und Beschäftigung. Abgedruckt in Europäische Kommission, Texte zum Euro No. 7, II/524/97-DE, Brüssel 1997, 84ff.

wirksame Faktoren entstehen. Hervorzuheben sind vor allem die Lohnpolitik der Tarifpartner sowie arbeitsmarkt-, sozial-, und standortpolitische Maßnahmen. Ihre unionsgerechte Ausgestaltung bedeutet eine Verringerung der diesbezüglichen nationalstaatlichen Freiräume. Die Regulierungsdichte sowie die Intensität makropolitische Aktivitäten in den Mitgliedsländern und deren jeweilige Inhalte werden zu eigenständigen Determinanten der Perspektive der Europäischen Währungsunion.

Während diese mit einer Teilmenge von elf Mitgliedern der Europäischen Union beginnt, ist sie darauf ausgerichtet, sukzessive weitere europäische Staaten einzubeziehen. Auch wenn die zuständigen Gremien im vertraglich vorgegebenen Selektionsprozess den einzelnen Teilnehmern der Startergruppe die Erfüllung der Konvergenzkriterien attestiert haben, wird die Währungsunion gemessen an währungsrelevanten Merkmalen heterogene Mitglieder aufweisen.⁵ Die Europäische Währungsunion ist auf Irreversibilität angelegt. Zudem soll sie nicht die letzte Etappe des europäischen Integrationsprozesses sein, sondern Input für die politische Integration der Europäischen Union.

Die angeführten Fakten stecken den relevanten Rahmen für die Perspektive der Europäischen Währungsunion und damit für die Konsequenzen der Einführung des Euro für die Mitgliedsländer ab. In diesem Zusammenhang haben zwei weitere Aspekte hervorgehoben zu werden. Zum einen ist eine dauerhaft funktionsfähige Währungsunion ein Instrument, das geeignet ist, den europäischen Integrationsprozess erfolgreich fortzuführen, während ihm ein Euro mit Qualitätsproblemen Rückschläge versetzen wird. Es gilt also nach Erkenntnissen über die Perspektive der Europäischen Währungsunion zu fahnden. Dabei ist zu konstatieren, daß aus der ökonomischen Theorie der monetären Integration weder die notwendigen und hinreichenden Voraussetzungen für eine funktionsfähige Währungsunion abgeleitet werden können noch eindeutige Schlußfolgerungen für die Perspektiven der Europäischen Währungsunion zu gewinnen sind. Die Verunsicherung der Bevölkerung im Zusammenhang mit der bevorstehenden monetären Vereinigung der Europäischen Union sowie die Kritik an der ökonomischen Politikberatung müssen nicht zuletzt darauf zurückgeführt werden.

Damit ist die weitere Vorgangsweise vorgegeben. In einem kurzen Überblick über die Theorie der monetären Integration werden die widersprüchlichen integrationspolitischen Empfehlungen sowie die Schlußfolgerungen für die Perspektive der Europäischen Währungsunion aufgezeigt (2). Diese unbefriedigende Situation legt es nahe, die Entwicklungsgeschichte von verwirklichten monetären Unionen souverän bleibender Staaten in Form von Fallbeispielen zu analysieren (3). Selbstverständlich ist es damit nicht getan. In einem weiteren Schritt hat daher die Frage gestellt zu werden, welchen Erkenntnis- und welchen Gestaltungswert Analysen historischer Währungsunionen für die zukünftige Europäische Wirtschafts- und Währungsunion haben (4). Darin besteht das Erkenntnisinteresse dieses Beitrages.

5. Die Konvergenzkriterien decken nur einen Ausschnitt währungsrelevanter Merkmale der Mitglieder ab. Zur Erfüllung der Konvergenzkriterien und zur Interpretation der Konsequenzen der Teilnahme einzelner Mitglieder vgl. Europäisches Währungsinstitut, Konvergenzbericht. Nach Artikel 109j des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vorgeschriebener Bericht, Frankfurt/Main 1998.

2. Perspektiven der Europäischen Währungsunion: Kontroverse theoretische und empirische Ergebnisse

Unter einer erfolgreichen Währungsunion wird im weiteren eine solche verstanden, die sich durch ihre Funktionsfähigkeit auszeichnet. Eine solche wird von ihren Mitgliedern aufrechterhalten, weil Ausmaß und Verteilung ihrer Nettovorteile dies rational und konsensfähig machen. Damit werden implizit mehrere Erfolgskriterien für eine Währungsunion vereint, nämlich ihr Bestand, ihre Qualität sowie ihre Legitimität.⁶ Der Inhalt der Theorie der monetären Integration ist die Offenlegung von Bedingungen, die die Abgrenzung optimaler Währungsgebiete ermöglicht.⁷ Das Vorliegen eines optimalen Währungsgebietes ist sowohl notwendige als auch hinreichende Bedingung für die Funktionsfähigkeit einer Währungsunion. Ein auftretender Anpassungsbedarf innerhalb des gemeinsamen Währungsgebietes und die Anpassungsmöglichkeiten der einzelnen Mitglieder bestimmen den Analyse Rahmen dieser Theorie. Das Zusammenwirken von Schocks (Art, Verteilung und Intensität), Merkmalen der Mitgliederökonomien und die Existenz von Anpassungsmechanismen bestimmt die Perspektive der Währungsunion. Die Notwendigkeit der Aktivierung von Anpassungsmechanismen hängt von den Merkmalen der Mitgliederökonomien ab. Letztere haben auch Einfluß darauf, ob und mit welcher Häufigkeit asymmetrische Schocks auftreten und ob symmetrische Schocks asymmetrische Wirkungen hervorrufen. Die Verteilung der einzelwirtschaftlichen Kosten auf unterschiedliche Gruppen von Wirtschaftssubjekten differiert bei den verfügbaren Anpassungsmechanismen.

Innerhalb dieses Rahmens sind zwei konkurrierende Schulen zu isolieren. Sie unterscheiden sich grundlegend

- in der Einschätzung, ob Zustandsmerkmale der Mitgliederökonomien und Anpassungsmechanismen ex ante vorliegen müssen oder ob ihre Herausbildung nach dem Regimewechsel erwartet werden kann, daher
- in der erwartungs- und verhaltensdeterminierenden Kraft des monetären Regimewechsels und daraus folgend
- ob das monetäre Integrationsarrangement in Form der Europäischen Währungsunion als endogene oder als exogene Variable zu handhaben ist.

Die sogenannte ältere Theorie der monetären Integration oder die traditionelle Theorie der optimalen Währungsgebiete setzt an historischen Merkmalen der Mitglieder an, während die neue Theorie der monetären Integration zukunftsorientierte Abgrenzungsmerkmale in den Mittelpunkt stellt. Im ersten Ansatz wird die Optimalität

6. Von der Legitimität institutioneller Regelungen - z. B. einer Währungsunion - kann dann ausgegangen werden, wenn letztere den Präferenzen der Bürger entsprechen. Im Zusammenhang mit der Europäischen Währungsunion besteht über die Transformation der Bürgerpräferenzen in die politische Entscheidung noch Diskussionsbedarf mit politökonomischen Inhalten.

7. Vgl. im weiteren Theresia Theurl, Europäische Währungsunion: Europa als optimaler Währungsraum?, in: Jörg Thieme u. Karl-Hans Hartwig, Hg., Finanzmärkte, Stuttgart 1998, im Erscheinen.

eines gemeinsamen Währungsraumes anhand von vergangenheitsdeterminierten strukturellen und wirtschaftspolitischen Merkmalen überprüft. In die erste Kategorie fallen die Flexibilität von Güter- und Faktorpreisen, der Stand der Gütermarktintegration, die Mobilität der Produktionsfaktoren, die Offenheit der Volkswirtschaften, die Produkt-, Außenhandels- und Portfoliodiversifikation, die institutionelle Diversifikation sowie die Schockeigenschaften der Ökonomien. Vergangenheitsbestimmte wirtschaftspolitische Merkmale sind die Konvergenz realisierter Inflationsraten, die konkrete Ausgestaltung wirtschaftspolitischer Konzepte sowie die fiskale Integration des Währungsraumes. Überzeugende Evidenz für die Optimalität des Währungsraumes EU-Europa konnte auf dieser theoretischen Basis nie beigebracht werden und dies scheint auch nicht möglich zu sein. „A popular device is to conclude a review of the theoretical literatures by stating that ‘Europe is not an optimal currency area’“.⁸

Als die große Schwäche der traditionellen Theorie muß hervorgehoben werden, daß Veränderungen von Erwartungen und Verhaltensweisen der privaten Wirtschaftssubjekte sowie der Träger der Wirtschaftspolitik vernachlässigt werden. Die Vertiefung der wirtschaftlichen Integration sowie der monetäre Regimewechsel durch die Bildung einer Währungsunion sind jedoch in der Lage, die strukturellen und die wirtschaftspolitischen Merkmale zu verändern, da sich neue Anreize für wirtschaftliches und wirtschaftspolitisches Agieren herausbilden. Dieser Aspekt wird in den Mittelpunkt der neueren Ansätze der Theorie der monetären Integration gestellt. Daraus folgt, daß die Vorteile der monetären Integration stärker zu Buche schlagen als einzelwirtschaftliche und wirtschaftspolitische Kosten. Die strukturellen und wirtschaftspolitischen Merkmale der Mitgliederökonomien, an deren Existenz in den älteren Ansätzen die Optimalität des Währungsgebietes festgemacht wurde, werden nun zu endogenen Größen im Integrationsprozeß. Als extreme Schlußfolgerung kann daraus abgeleitet werden, daß sich die Währungsunion die Voraussetzungen für ihre Funktionsfähigkeit selbst und ex post schafft. Als Triebkraft können die Veränderung von Erwartungen und Verhaltensweisen identifiziert werden, die die erwünschten positiven Wohlfahrtseffekte hervorrufen. Dieser Ansatz wurde auf der Basis neuerer Entwicklungen in der Theorie der Wirtschaftspolitik in die Diskussion um die Voraussetzungen einer Europäischen Währungsunion eingebracht.⁹ Zwei Argumentationsstränge, die sich überlagern, aber durch eine abweichende Schwerpunktsetzung unterscheiden, sind festzuhalten. Einerseits werden durch den monetären Regimewechsel der Währungsunion Inflationserwartungen beeinflusst und andererseits können weitere Veränderungen von Rahmenbedingungen für privates Wirtschaften auftreten.

Die neue Theorie der monetären Integration¹⁰ ortet auf nationaler Ebene kurzfristig nicht behebbare Glaubwürdigkeitsdefizite, die durch die dynamische Inkonsi-

8. Tamim Bayoumi u. Barry Eichengreen, Ever closer to heaven? An optimum-currency-area index for European countries, in: *European Economic Review* 41 (1997), 762.

9. Vgl. dazu Theresia Theurl, Europäische Währungsunion: Determinanten der monetären Glaubwürdigkeit, in: *Aussenwirtschaft* 52 (1997), 387-407.

stanz der monetären Politik hervorgerufen werden. Eine inflationäre Verzerrung der wirtschaftspolitischen Präferenzen durch die Berücksichtigung realwirtschaftlicher Zielsetzungen, ein kurzfristiger Aktionshorizont der Wirtschaftspolitik sowie eine mangelhafte stabilitätspolitische Reputation von Notenbanken sind dafür ursächlich. Glaubwürdigkeit kommt in der Interaktion zwischen wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern und privaten Wirtschaftssubjekten zum Tragen. Die zeitliche Struktur des Interaktionsprozesses – Ankündigung eines Regimewechsels mit einer klaren Zielsetzung – Erwartungsbildung – Bindung der Privaten durch ihre ökonomischen Entscheidungen – Handlung der Wirtschaftspolitik – bestimmt die Ergebnisse. Mit einem Glaubwürdigkeitsdefizit wird im Gleichgewicht eine höhere Inflation verwirklicht, der keine positiven realwirtschaftlichen Wirkungen gegenzurechnen sind, sondern die Inflationserwartungen spiegelt. Letztere bleiben erhalten und werden monetär alimentiert. Soll in dieser Konstellation aus eigener Kraft Glaubwürdigkeit zwecks Senkung der Inflationserwartungen gewonnen werden, ist eine mehrjährige Politik der Disinflation mit entsprechenden realwirtschaftlichen Kosten zu praktizieren. Hier setzen die Überlegungen zur Suche nach einer Technologie an, die den Aufbau von Glaubwürdigkeit beschleunigen und die Kosten der Disinflation reduzieren kann. Auf der Basis der neuen Theorie der monetären Integration wird der Beitritt zu einer Währungsunion mit stabilitätsorientiertem Statut vorgeschlagen. Damit könnten vorhandene Inflationserwartungen gesenkt werden.

Die glaubwürdigkeitsstörenden Eigenschaften auf nationaler Ebene, die weitreichende Konsequenzen nach sich ziehen, sind in diesem Ansatz supranational nicht mehr von Belang. Es wird angenommen, daß ein streng geldwertorientiertes Statut diese nationalen Merkmale unrelevant macht oder daß es sie unionsgerecht verändert. Die Unterstellung dieser Automatik hat als fundamentale Kritik an der neuen Theorie der monetären Integration angemeldet zu werden. Es ist vielmehr davon auszugehen, daß Wirtschaftssubjekte bei ihrer Erwartungsbildung die Verträglichkeit von Anreizen, die außerhalb der monetären Ordnung wirken, mit der Geldwertzielsetzung berücksichtigen.¹¹ Dies gilt besonders ausgeprägt im Falle eines ordnungspolitischen Regimewechsels oder einer monetären Neuorientierung.

Vertreter der neuen Theorie der monetären Integration leiten weitreichende integrationspolitische Schlussfolgerungen ab. So ist die Teilnahme an einer Währungsunion hinreichend für die Eliminierung des Glaubwürdigkeitsproblems auf nationaler Ebene. Auf supranationaler Ebene kann Glaubwürdigkeit durch ein verhaltensdeterminierendes geldwertorientiertes Statut sichergestellt werden. Die Glaubwürdigkeit kann zwar durch die Härtung des Statuts noch gefördert werden. Sie bildet sich aber losgelöst von der Vergangenheit der potentiellen Mitglieder. Die monetäre Ordnung diszipliniert ihr Umfeld. Daraus folgt, daß Beitrittskandidaten keine Vorlei-

10. Vgl. Paul de Grauwe, *Alternative strategies towards monetary union*, in: *European Economic Review* 39 (1995), 483-491 und Paul de Grauwe, *The economics of monetary integration*, 3. Aufl., Oxford 1997 und George Tavlas, *The 'new' theory of optimum currency areas*, in: *The World Economy* 16 (1993), 663-685.

11. Vgl. für eine nähere Begründung Theurl, *Europäische Währungsunion: Determinanten*, wie Anm. 9, 396-403.

stungen – etwa in Gestalt der Erfüllung von Konvergenzkriterien – zu erbringen haben. „All members qualify to join“.¹² Ein unionsgerechtes Verhalten auf Mitglieberebene muß nicht durch ex-ante-Eigenschaften der Beitrittswerber sichergestellt werden, sondern stellt sich mit dem Beitritt ein. Ein optimales Währungsgebiet kann daher jene Mitglieder umfassen, die zum Auswahlzeitpunkt bereit sind, sich einer geldwertorientierten monetären Ordnung zu unterwerfen. Jedes gemeinsame Währungsgebiet ist per definitionem auch ein optimales.

Diese Schlußfolgerungen decken sich mit jenen, die auch auf der Basis der zweiten Argumentationskette präsentiert werden.¹³ „Countries which join EMU, no matter what their motivation, may satisfy optimum currency criteria ex post even if they do not ex ante!“¹⁴ Eine Vertiefung der güterwirtschaftlichen und monetären Integration führt in diesem Rahmen in Kombination mit dem monetären Regimewechsel zu einer Intensivierung der Handelsbeziehungen innerhalb des Integrationsraumes. Der Abbau von Handelsbarrieren, die Beseitigung von Unsicherheit, die Senkung von Transaktionskosten sowie eine weitere Harmonisierung der Wirtschaftspolitik bewirken dies. Mit einer Veränderung der regionalen Außenhandelsstrukturen geht eine Veränderung des Spezialisierungs-/Diversifizierungsmusters einher. Dies beeinflusst den Synchronisierungsgrad der nationalen wirtschaftlichen Entwicklungen, vor allem in ihrer konjunkturellen Dimension. Davon abhängig verändern sich Auftreten, Intensität und Wirkungen von asymmetrischen Schocks. Daraus wird die ex-post-Optimalität des gewählten Währungsgebietes abgeleitet.

Der alles entscheidende und nur empirisch zu klärende Zusammenhang besteht darin, ob die Zunahme des Offenheitsgrades mit nationaler oder mit regionaler Spezialisierung verbunden ist. Die Theorie bietet wahlweise beide Perspektiven an. Eine Intensivierung der Handelsbeziehungen kann mit einer nationalen Spezialisierung auf jene Güter verbunden sein, bei denen komparative Kostenvorteile vorliegen. Länderspezifische Auswirkungen industriespezifischer Schocks und ein asynchroner Wirtschaftsverlauf sind die Folgen.¹⁵ Die Optimalität des politisch abgegrenzten Währungsraumes wird sich in diesem Fall auch ex post nicht einstellen. Bildet sich hingegen mit einer Intensivierung der Handelsbeziehungen eine regionale und länderübergreifende Spezialisierung heraus, kann eine Zunahme des Intra-Industrie-handels und eine Synchronisierung des Konjunkturverlaufes erwartet werden.¹⁶ Die

12. Paul de Grauwe, *Alternative strategies*, wie Anm. 10, 488.

13. Vgl. für einen Überblick Mario Blejer u.a., *Optimum currency areas. New analytical and policy developments*, Washington 1997.

14. Jeffrey Frankel u. Andrew Rose, *Is EMU more justifiable ex post than ex ante?*, in: *European Economic Review* 41 (1997), 754.

15. Vgl. Paul Krugman, *Lessons of Massachusetts for EMU*, in: Francesco Giavazzi u. E. Torres, Hg., *The transition to economic and monetary union in Europe*, New York 1993, 241-261 sowie Barry Eichengreen, *Should the Maastricht Treaty be saved?* Princeton Studies in International Finance No. 74, Princeton 1992.

16. Vgl. Antonio Fatás, *EMU: countries or regions? Lessons from the EMS experience*, in: *European Economic Review* 41 (1997), 743-751 und Jeffrey Frankel u. Andrew Rose, *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, CEPR Discussion Paper No. 1473, London 1996 und Luca Ricci, *A model of an optimum currency area*, IMF Working Paper WP/97/76, Washington 1997 sowie Commission of the European Communities, *One market, one money*, Brüssel 1990.

Voraussetzungen für die Optimalität eines Währungsgebietes können in dieser Denkschule also wie folgt zusammengefaßt werden: „A further finding is the symbiotic relationship between economic integration and monetary integration. (...) Economic integration has (...) increased countries' readiness for monetary integration. Conversely, insofar as stable exchange rates encourage trade, monetary integration in the form of the EMS has also helped to advance economic integration. Together, these findings support the notion that EMU and the Single Market can constitute a virtuous, self reinforcing circle.“¹⁷ Grundsätzliche Kritik hat an der monokausalen Rückführung weitreichender realwirtschaftlicher Effekte auf das Wechselkursregime angebracht zu werden.

Die integrationspolitischen Schlußfolgerungen, die sich aus der alten Theorie der monetären Integration ableiten lassen, bestehen in der Betonung der Schaffung von Voraussetzungen, die für eine funktionsfähige Währungsunion unabdingbar sind. Sind sie nicht ex ante vorhanden, besteht ein Risiko für die Funktionsfähigkeit der Währungsunion. Dies stellt sich anders auf der Basis der neuen Theorie der monetären Integration dar: die Funktionsfähigkeit der Währungsunion ist per se sichergestellt.

Die theoretische Basis liefert also kontroverse integrationspolitische Empfehlungen. Die verwendeten Kriterien und ihre Ausprägung betonen entweder die vergangene Entwicklung zu stark oder sie setzen zu sehr auf das Prinzip Hoffnung. Nicht überraschend spiegelt sich der theoretische Befund in der empirischen Evidenz zur Frage, ob die Europäische Union ein optimales Währungsgebiet darstellt. Die gesamte Europäische Union oder unterschiedliche Teilmengen ihrer Mitglieder werden je nach Ansatz, verwendeten Kriterien, deren Operationalisierung und zugrundegelegtem Zeitraum als optimaler oder als nicht optimaler Währungsraum eingeschätzt.¹⁸

An dieser Stelle ist nun festzuhalten, daß im Mittelpunkt des aktuellen Interesses die Perspektive der Europäischen Währungsunion steht, daß die theoretische Basis keine hinreichend verlässlichen Hinweise zuläßt und daß die empirischen Untersuchungen dies widerspiegeln. Somit ergibt sich die wenig zufriedenstellende Situation, daß jede integrationspolitische Entscheidung auch beliebig theoretisch fundiert werden kann. Es besteht also Bedarf nach zusätzlichen Informationsquellen. Gibt es solche? Sollen nicht unbegründete Spekulationen und willkürliche Aussagen die Diskussion über die Zukunft der Europäischen Währungsunion dominieren, liegt es nahe, verwirklichte Währungsunionen und ihre Entwicklungsdeterminanten zu analysieren.

17. Bayoumi u. Eichengreen, *Ever closer*, wie Anm. 8, 769.

18. Vgl. für eine Übersicht der Schwerpunkte der empirischen Arbeiten zur Optimalität des Währungsgebietes Europäische Union Theiel, *Europäische Währungsunion*, wie Anm. 7.

3. Monetäre Unionen souverän bleibender Staaten: Eindeutige Ergebnisse im 19. Jahrhundert

3.1. Kriterien für die Auswahl der historischen Fallbeispiele

Es existieren auch heute monetäre Unionen politisch souverän bleibender Staaten. Zu nennen sind etwa der Vatikan und Italien, Belgien und Luxemburg, die Schweiz und Liechtenstein, Spanien und Andorra, Monaco und Frankreich. Ein Vergleich dieser monetären Arrangements mit der Europäischen Währungsunion ist nicht ergebnislos. In allen Fällen verwendet ein kleines Land die Währung des größeren. Dieses bezieht das Partnerland in seine eigene Geldversorgung und monetäre Politik ein. Das kleine Land hat seine monetäre Souveränität faktisch oder formell übertragen. Ebenso stellt die 1959 institutionalisierte afrikanische Franc-Zone – *Communauté Financière Africaine* – ein sehr spezielles monetäres Arrangement dar. Wie die 1965 gegründete ostkaribische Währungsunion, deren Mitglieder den ostkaribischen Dollar als gesetzliches Zahlungsmittel verwenden, ist sie nach wie vor in Kraft¹⁹.

Im Mittelpunkt dieses Beitrages werden nicht aktuell verwirklichte Währungsunionen stehen, sondern es wird die Tatsache genutzt, daß die Geschichte reiches Anschauungsmaterial für Währungsunionen bietet. Solche sollen hier nicht als isolierte Phänomene in ihrem jeweiligen historischen und sachlichen Kontext betrachtet werden.²⁰ Vielmehr wird gefragt werden, ob Hinweise für die Europäische Währungsunion gewonnen werden können. Können vergangene Entwicklungen und Erfahrungen zur Gestaltung der Zukunft genutzt werden?²¹ Als Auswahlkriterien werden der Zeitpunkt der Gründung sowie der politische Status der Unionsmitglieder herangezogen.

19. Vgl. James Boughton, *The economics of the CFA franc zone*, in: Paul Masson u. Mark Taylor, Hg., *Policy issues in the operation of currency unions*, Cambridge 1993, 96-107 sowie Benjamin Cohen, *Beyond EMU: the problem of sustainability*, in: Barry Eichengreen u. Jeffrey Frieden, Hg., *The political economy of European monetary unification*, Boulder, San Francisco u. Oxford 1994, 149-165.

20. Vgl. stellvertretend für viele Beiträge, in denen kein Bezug zur aktuellen Währungsunion hergestellt wird Marc Flandreau, *On the inflationary bias of common currencies. The Latin Union puzzle*, in: *European Economic Review* 37 (1993), 501-506 und Marc Flandreau, *Was the Latin Monetary Union a Franc zone?*, in: Jaime Reis, Hg., *International monetary systems in historical perspective*, New York 1995, 71-89 und Angela Roßth, *The Latin Monetary Union and the emergence of the international gold standard*, in: Michael Bondo u. Forrest Capie, Hg., *Monetary regimes in transition*, Cambridge 1994, 68-85 und Michael Bergman, Stefan Gerlach u. Lars Jonung, *The rise and fall of the Scandinavian Currency Union 1873-1920*, in: *European Economic Review* 37 (1993), 507-517.

21. Für diese Vorgangsweise vgl. Theresia Theurl, *EMU: gemeinsame Währung für Europa. 12 Lehren aus der Geschichte*, Innsbruck 1992 und Milivoje Panic, *European Monetary Union. Lessons from the Classical Gold Standard*, New York 1992 sowie Carl-Ludwig Holtfrerich, *The monetary unification process in nineteenth-century Germany: relevance and lessons for Europe today*, in: Marcello de Cecco u. Alberto Giovannini, Hg., *A European Central Bank? Perspectives on monetary unification after ten years of the EMS*, Cambridge 1989, 216-241 und Valeria Sannucci, *The establishment of a central bank: Italy in the nineteenth century*, in: Marcello de Cecco u. Alberto Giovannini, Hg., *A European Central Bank? Perspectives on monetary unification after ten years of the EMS*, Cambridge 1989, 244-280 und Wim Vanhoor, *European monetary union since 1848. A political and historical analysis*, Cheltenham 1996 sowie Harold James, *Monetary and fiscal unification in nineteenth-century Germany: What can Kohl learn from Bismarck?*, *Essays in International Finance* No. 202, Princeton 1997 sowie Ingrid Henriksen u. Niels Kaergard, *The Scandinavian Currency Union 1875-1914*, in: Jaime Reis, Hg., *International monetary systems in historical perspective*, New York 1995, 91-112.

Es wird jener historische Zeitraum gewählt, in dem eine Häufung von monetären Integrationsmaßnahmen stattfand. Dies ist die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts. Bald wird transparent werden, weshalb dies der Fall war. In die Analyse einbezogen werden schließlich nur jene Unionen, deren Mitglieder auch nach der monetären Vereinigung politisch souverän blieben. Ihr Unionsvertrag wurde also nach den Bestimmungen des Völkerrechts gebildet. Diese Auswahl wird durch den Status der Europäischen Währungsunion vorgegeben, die ebenfalls politisch souverän bleibende Staaten umfassen wird. Damit ist verbunden, daß Währungsunionen, die im Zuge der politischen Vereinigung gegründet wurden und deren Inhalte Eingang in die neue Staatsverfassung fanden, außer einer kurzen zusammenfassenden Darstellung an dieser Stelle nicht in die Analyse einbezogen werden.

Übersicht 1: Politisch vereinte monetäre Unionen

| | |
|---|---|
| BUNDESSTAAT SCHWEIZER EIDGENOSSENSCHAFT 1848 | |
| Mitglieder: | Vormals monetär souveräne Kantone |
| Inhalt: | ursprünglich: Münzwesen (Papiergeld nicht beabsichtigt) |
| Vollendung: | 1927 |
| KÖNIGREICH ITALIEN 1861 | |
| Mitglieder: | Vormals monetär souveräne Provinzen |
| Inhalt: | ursprünglich: Münzwesen (Papiergeld beabsichtigt) |
| Vollendung: | 1926 |
| DEUTSCHES REICH 1871 | |
| Mitglieder: | Vormals monetär souveräne Teilstaaten |
| Inhalt: | Münzwesen, Staatspapiergeld, Banknoten, Notenbanken |
| Vollendung: | 1909 |

Im relevanten Zeitraum führten die vormals monetär souveränen Schweizer Kantone, die italienischen Provinzen und die deutschen Teilstaaten aus Anlaß der Gründung des Bundesstaates Schweizer Eidgenossenschaft (1848), des Königreiches Italien (1861) und des Deutschen Reiches (1871) eine gemeinsame Währung ein. Die Einigung des Währungsgebietes folgte der Einigung des Staatsgebietes.²² Nicht vereinigte monetäre Angelegenheiten, die von den Mitgliedern im Eigeninteresse gehandhabt wurden, führten regelmäßig zu einer Einschränkung der Funktionsfähig-

22. Vgl. zur Entstehungsgeschichte und zur Ausgestaltung der drei Unionen im Detail sowie für weitere Literaturhinweise Theurl, *EINE gemeinsame Währung*, wie Anm. 21, 57-134.

keit der monetären Unionen. Es folgten daher Anpassungsschritte, die zusätzliche Elemente in die zentrale Regulierungskompetenz einbezogen. Das Beharren der bisherigen Kompetenzinhaber auf ihren traditionellen Rechten, gesellschaftspolitische Strömungen gegen Zentralisierung und Verstaatlichung sowie die demokratischen Spielregeln der Entscheidungsfindung bewirkten vielfältige Verzögerungen in diesem Prozeß. Sie waren aber nie mehr in der Lage, ihn noch einmal umzukehren. Die monetären Unionen wiesen schließlich den höchsten erreichbaren Grad institutioneller Integration auf. Sie waren vollendet worden. Die Gesamtheit der monetären Angelegenheiten wurde einer einheitlichen zentralstaatlichen Regulierung unterworfen.

Die monetären Unionen souverän bleibender Staaten werden anhand ihrer Entstehungsgeschichte, ihres Inhalts und ihrer Entwicklung dargestellt. Es geht in einem ersten Schritt um die Information über Fakten und die Determinanten der Entwicklung. Erst auf dieser Basis findet eine vergleichende Analyse der Dynamik der Unionen statt. Es werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede herausgearbeitet. Es interessiert, ob sich ein gemeinsames Entwicklungsmuster mit einheitlichen Determinanten feststellen läßt. Erst dann aber ist zu klären, ob ein Bezug zur aktuellen Europäischen Währungsunion hergestellt werden kann und wie gegebenenfalls dabei vorzugehen ist. In einem ersten Schritt hat aufgezeigt zu werden, welches Umfeld in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts für souveräne Staaten die Gründung von monetären Unionen nahelegte und ihre Entwicklung beeinflusste.

3.2. Ein Zeitraum der Integration

Die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts zeichnet sich durch einen tiefgehenden Wandel und weitreichende strukturelle Veränderungen aus. Politisch, realwirtschaftlich und monetär veränderten sich die Gegebenheiten. Die im folgenden skizzierten Rahmenbedingungen und deren Veränderungen galten insgesamt für die betroffenen Volkswirtschaften. Auch wenn nationale Besonderheiten zu konstatieren sind, handelte es sich um strukturelle und dauerhafte Entwicklungen, die kennzeichnend für diese Epoche sind.

Das späte 18. und das 19. Jahrhundert waren eine Epoche der Gründung von Nationalstaaten. Sie waren in diesem Zeitraum vom integrativen Typ.²³ „Nationalstaat, Nationalitätsprinzip, Selbstbestimmungsrecht der Völker sind in der Zeit zwischen 1848 und 1920 für Europa normgebende Begriffe gewesen; die Abweichungen von ihnen werden als Abweichungen von einer natürlichen Ordnung beklagt und ihre Beseitigung angestrebt.“²⁴ Die neu entstandenen politischen Einheiten wurden auch zu den Trägern der monetären Souveränität. In allen Volkswirtschaften blieben ökonomische und politische, längerfristig aber keine monetären Kompetenzen bei den ehemals souveränen Teilstaaten.²⁵

23. Vgl. dazu Theodor Schieder, *Typologie und Erscheinungsformen des Nationalstaates in Europa*, in: *Historische Zeitschrift* 202 (1966), 58-81.

24. Schieder, *Typologie*, wie Anm. 23, 120.

25. Vgl. dazu die Ausführungen in 3.1.

Realwirtschaftlich ist an erster Stelle eine kontinuierlich fortschreitende Industrialisierung zu nennen.²⁶ Eine generelle Zunahme von Markttransaktionen korrespondierte mit der Intensivierung der nationalen und internationalen Arbeitsteilung und spiegelte sich in einem starken Anwachsen des nationalen und internationalen Handels. Der Welthandel vervielfachte sich in diesem Zeitraum.²⁷ Die internationalen Handelsströme – gemessen in Prozentsätzen des BIP – waren heutigen Werten vergleichbar oder höher.

Verkehrssysteme und andere Infrastruktureinrichtungen wurden ausgebaut, Versuche, natürliche und künstliche Handelshemmnisse zu beseitigen, standen auf der Tagesordnung. Zahlreiche bilaterale Freihandelsverträge und Niedrigzollarrangements wurden abgeschlossen.²⁸ Haberler bezeichnet das 19. Jahrhundert als das Jahrhundert der wirtschaftlichen Integration. Er geht von zwei sich überlagernden Integrationswellen aus. Die eine erhielt ihren Impuls von der Bildung größerer politischer Einheiten. Die andere wurzelte in der internationalen Freihandelsbewegung der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.²⁹ „Wachstum, Strukturwandel und Konjunktur erfaßten Europa unterschiedlich. Aber die Modernisierung aller Lebensverhältnisse machte die Europäer untereinander ähnlicher. Eine Tendenz zur Konvergenz ist unverkennbar, ohne daß dies die nationalen und regionalen Eigenheiten auslöschte.“³⁰

Diese Entwicklungen waren gleichbedeutend mit dem Zusammenwachsen größerer Wirtschaftsräume – mit wirtschaftlicher Integration – und mit einer Internationalisierung der Volkswirtschaften. Die Güterpreisentwicklung zeigte ein einheitliches Muster. Die Transaktionskosten sanken, die Märkte wurden größer, die wirtschaftlichen Zusammenhänge vielschichtiger. Die internationale Allokation der Produktionsfaktoren erfuhr keine Restriktionen. Es verdient hervorgehoben zu werden, daß der Produktionsfaktor Arbeit in Europa mobiler war als dies heute der Fall ist.

Die realwirtschaftlichen Entwicklungen korrespondierten mit der Intensivierung internationaler Kapitalverflechtungen. Der Kapitalverkehr in Relation zum Sozialprodukt erreichte heute verwirklichte Größenordnungen.³¹ Für den Kapitalverkehr waren politische Grenzen kein Hindernis. Kapitalverkehrskontrollen waren bis zum

26. Vgl. zum Verlauf der Industrialisierungsprozesse und deren Unterschiede in den einzelnen Volkswirtschaften Carlo Cipolla u. Knut Borchardt, Hg., *Europäische Wirtschaftsgeschichte*, Bd. 3 u. Bd. 4, Stuttgart u. New York 1985.

27. Vgl. zu den Größenordnungen sowie zur zeitlichen und geografischen Struktur International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, May, Washington 1997, 112 f. sowie Simon Kuznets, *Modern economic growth*, New Haven 1966, 366ff.

28. Vgl. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, wie Anm. 27, 112 sowie Douglas Irwin, *Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system: an historical perspective*, in: Jaime de Melo u. Arvind Panagariya, Hg., *New dimensions in regional integration*, Cambridge 1993, 90-119.

29. Vgl. Gottfried Haberler, *Integration and growth of the world economy in historical perspective*, in: *The American Economic Review* 65 (1964), 1-22.

30. Wolfram Fischer, *Wirtschaft und Gesellschaft Europas 1850-1914*, in: Wolfram Fischer u.a., Hg., *Handbuch der Europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Bd. 5, Stuttgart 1985, 101. Vgl. für eine Dokumentation der Zunahme der Konvergenz in diesem Zeitraum auch Jeffrey Williamson, *Globalization, convergence, and history*, in: *Journal of Economic History* 56 (1996), 277-306.

31. Vgl. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, wie Anm. 27, 113ff.

Beginn des 20. Jahrhunderts nicht existent. Die Finanzmärkte waren integriert.³² „Before World War I, private capital moved without restrictions. Much of it flowed into bonds financing railroads and other infrastructure in the new world and into long-term government debt, although there also was substantial foreign direct investment.“³³ Kapital war nicht an das Inland gebunden, während sich das Investitionsvolumen von den heimischen Ersparnissen lösen konnte³⁴. Die Konvergenz kurz- und langfristiger Zinssätze war ausgeprägt und die Zinsarbitrage funktionierte³⁵. Die Zentren für langfristige Kapitalverkehrstransaktionen lagen in Europa. Die Kapitalgeber waren vorwiegend Private britischer, französischer und deutscher Herkunft. Insgesamt wurde etwa ein Viertel der europäischen Anlagen im europäischen Ausland, ein weiteres Viertel in den USA und der Rest in den übrigen Regionen investiert. Das Zentrum für die kurzfristige Finanzierung war London³⁶.

Der zunehmende Wettbewerbsdruck auf allen Märkten löste gegen Ende des Jahrhunderts neuerlich eine protektionistische Gegenbewegung aus, die bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges anhielt.

Aus heutiger Sicht nicht überraschend war der Integrations- und Internationalisierungsschub mit einer internationalen Standardisierungsbewegung für Maße, Gewichte, Normen und Münzen verbunden. Sie war mit der Zielsetzung der Informations- und Transaktionskostensenkung auf eine Vereinheitlichung auf der Basis des dezimalen Systems gerichtet. Eine Standardisierung von Standards stand auf der Tagesordnung und Geld mit seinen Funktionen als Recheneinheit und Wertmesser war selbstverständlich Element dieser Bemühungen. So forderte Napoleon III. „a common law, a common measure, and a common currency“³⁷ auf internationaler Ebene. Beginnend mit der Weltausstellung 1851 in London wurde die Thematik einer international einheitlichen Recheneinheit auf mehreren Weltkongressen und internationalen statistischen Konferenzen erörtert.

Diese Bestrebungen fallen mit dem Wiederaufleben der schwärmerisch erklärten Weltgeldidee zusammen. „Der Gedanke einer Weltmünzeinheit ist fast so alt, wie die Verschiedenheit der Münzverfassungen der einzelnen Länder. Gewisse ganz auf der Oberfläche liegende Vorteile, die Ersparung der Umwechslung und der Umrechnung usw., daneben die ideale Vorstellung eines Zusammengehens der ganzen Menschheit in einer wichtigen Einrichtung, haben ihm stets Anhänger verschafft.“³⁸ Die Weltgeldbewegung bildete den geistigen Hintergrund für monetäre Integrations-

32. Vgl. z. B. Barry Eichengreen, *Globalizing capital. A history of the international monetary system*, Princeton 1996, 7f.

33. International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, wie Anm. 27, 113f.

34. Vgl. Alan Taylor, *International capital mobility in history: the saving-investment relationship*, NBER Working Paper No. 5743, Cambridge 1996.

35. Vgl. Marc Flandreau, Jacques Le Cacheux u. Frédéric Zamer, *Stability without a pact? Lessons from the European gold standard, 1880-1914*, in: *Economic Policy* 1998, 26, 122-128.

36. Vgl. Theurl, *EINE gemeinsame Währung*, wie Anm. 21, 39.

37. Zitiert nach Mark Perlman, *In search of monetary union*, in: *The Journal of European Economic History* 2 (1993), 320.

38. Karl Helfferich, *Das Geld*, 6. Aufl., Leipzig 1923, 135f. Für eine Darstellung der Weltgeldidee und der einzelnen Konzepte vgl. Wilhelm Trimborn, *Der Weltwährungsgedanke*, Jena 1931.

bestrebungen, die nun vor allem von der fortschreitenden realwirtschaftlichen Integration angeregt wurden. Die unterschiedlichen Motive, die in dieser Konstellation verborgen waren, bereiteten den Boden für die Vereinheitlichung von Geldsystemen und die Bildung von Geldebünden. Ihre Diskussion und konkrete Ausgestaltung wurde durch zwei zusätzliche Dimensionen angereichert, nämlich durch die sich abzeichnende Transformation der internationalen Währungsordnung in die Goldwährung und durch die politischen Ambitionen einzelner Staaten – vor allem Frankreichs – ihre nationalen monetären Systeme zur Basis des gemeinsamen Systems zu machen.³⁹ In der Währungskonferenz vom Juni 1867 im Rahmen der Pariser Weltausstellung prägten diese beiden Aspekte die Verhandlungen. „The representatives who met at the Paris conference were not dreamers. They were neither poets nor philosophers. They were men who could speak knowingly about the weights and finesses of coins and about the economic consequences of fixing mint ratios incorrectly. Though the economics of a universal currency and the economic problems of establishing such a currency were the main topics of discussion over the eight days of the conference, it was not economics that fuelled the dream. Except for a few extremists economics is a poor hallucinogen.“⁴⁰ Nie können monetäre Regimewechsel unter Vernachlässigung von politischen Rahmenbedingungen korrekt analysiert werden.

Es wurde bereits angedeutet, daß die realwirtschaftliche Expansion, eine Zunahme der Kapitalintensität der Produktion, die Durchführung von Infrastrukturprojekten in Verbindung mit einem unbehinderten internationalen Kapitalverkehr und der zunehmenden Internationalisierung der Ökonomien einen massiven Druck auf die Geldwesen der Volkswirtschaften ausübten. Diesbezüglich können vier Faktoren isoliert werden. Erstens erfolgte ein qualitativer Sprung in der Monetisierung der Ökonomien. Geld wurde wichtiger als es vorher je gewesen war. Es kam zweitens zu einem Druck auf die Größe des Währungsraumes. Dem Entwicklungsschub in der wirtschaftlichen Arbeitsteilung waren die kleinräumig organisierten Geldwesen nicht gewachsen. Sie wurden zunehmend als störend, kostenverursachend und handelshemmend eingeschätzt.

Dazu kam drittens die schon angesprochene Transformation der internationalen Währungsordnung. Eine zukünftige Weltwährung sollte eine gemeinsame Goldwährung sein. In ihr wurde die Währungsordnung entwickelter Volkswirtschaften mit hohem Monetisierungsgrad gesehen. Dies war die Position der meisten entwickelten Volkswirtschaften, während Frankreich, das einen bimetalischen Standard praktizierte, lange an diesem festhielt. In diesem Kontext und im Umfeld der Lateinischen Münzunion sind eine Vielzahl von internationalen Konferenzen und monetären Weltkongressen angesiedelt, die allerdings kaum greifbare Ergebnisse mit sich brachten.⁴¹

39. Diese beiden Aspekte werden sich besonders deutlich im Zusammenhang mit der Lateinischen Münzunion zeigen. Vgl. Abschnitt 3.4.

40. Perlman, *In search*, wie Anm. 37, 319f.

41. Vgl. für einen kompakten Überblick über die Verhandlungen und die Positionen der mächtigsten Staaten dieses Zeitraumes Perlman, *In search*, wie Anm. 37.

Zur Mitte des 19. Jahrhunderts hatten die meisten Volkswirtschaften Silberwährungen oder bimetallische Systeme, in denen jedoch aufgrund der Metallpreisrelationen fast ausschließlich Silbermünzen zirkulierten, während Goldmünzen als Handelsmünzen in internationalen Transaktionen Verwendung fanden. Noch 1870 hatten in Europa nur Großbritannien, Irland, Portugal und Bremen eine Goldwährung. Im Laufe der 70er Jahre gingen das Deutsche Reich, die skandinavischen Staaten, die Niederlande und die USA zum Goldstandard über. Staaten mit bimetallic Systemen suspendierten die Silberprägung und praktizierten hinkende Goldwährungen.⁴²

Der Übergang zur Goldwährung durch die entwickelten Volkswirtschaften und die Abkehr von den bisher praktizierten Silber- und Doppelwährungsstandards war schließlich keine koordinierte Aktion, sondern erfolgte durch nationale Entscheidung von Staaten, die sich zunehmenden internationalen Verflechtungen und einer Verschiebung der lange gültigen relativen Preise von Gold und Silber gegenübersehen.⁴³ Der Aufstieg Großbritanniens, das seit 1774 einen Goldstandard praktizierte, zur führenden Industrie- und Handelsmacht förderte den Übergang weiterer Volkswirtschaften zur Goldwährung. Handelsverflechtungen sowie die Abhängigkeit von Aktivitäten auf dem internationalen Finanzmarkt sind die wesentlichen Determinanten für die Wahl eines einheitlichen Standards. „The network externalities that had once held bimetallic in place pulled countries toward gold. A chain reaction (...) by the incentive for each country to adopt the monetary standard shared by its commercial and financial neighbors, was under way.“⁴⁴ Die bimetallic Probleme und die ökonomische Dominanz Großbritanniens ließen die Goldwährung dominieren. Eichengreen und Flandreau argumentieren daher sogar, daß „convergence on the gold standard (instead of the silver standard) was in a part a matter of historical happenstance.“⁴⁵

Um die Jahrhundertmitte hatte zwischen Gold und Silber eine Verschiebung der Produktions- und Preisverhältnisse begonnen, die während eines langen Zeitraums nur geringe Schwankungsbreiten aufgewiesen hatten. Ein zuerst ansteigender Silberpreis schlug in eine langfristige Änderung der relativen Preise zugunsten des Goldes um.⁴⁶ Während die Abweichungen zuerst auf kurzfristige Einflüsse zurück-

42. Vgl. zur Geographie des Goldstandards Barry Eichengreen u. Marc Flandreau, *The geography of the gold standard*, in: Jorge Braga de Macedo, Barry Eichengreen u. Jaime Reis, Hg., *Currency Convertibility*, London u. New York 1996, 114ff. Die beiden Autoren vergleichen die praktizierten Währungsstandards der Volkswirtschaften 1868 und 1908. Neun von vierzig Volkswirtschaften praktizierten 1868 einen Goldstandard, während es 1908 bereits vierunddreißig Staaten waren.

43. Vgl. Giulio Gallarati, *The anatomy of an international monetary regime: the classical gold standard*, New York 1995 sowie Eichengreen u. Flandreau, *The geography*, wie Anm. 42, 113-143 und Eichengreen, *Globalizing capital*, wie Anm. 32, 7ff.

44. Eichengreen, *Globalizing capital*, wie Anm. 32, 18.

45. Eichengreen u. Flandreau, *The geography*, wie Anm. 42, 123. Es ist hervorzuheben, daß die Wahl des Währungsstandards unterschiedliche Gruppen von Wirtschaftssubjekten unterschiedlich trifft. Die Einführung der Goldwährung sowie die ersten Jahrzehnte ihres Bestandes waren daher innerhalb der Volkswirtschaften mit intensiven Diskussionen und Agitationen verbunden. Vgl. dazu sowie zur unterschiedlichen Betroffenheit auch Milton Friedman, *Bimetallism Revisited*, in: *The Journal of Economic Perspectives* 4 (1990), 85-104.

geführt wurden, begannen einzelne Volkswirtschaften mit Vorbereitungen für die Einführung einer Goldwährung, nachdem der irreversible Charakter erkannt und die Friktionen der praktizierten Standards, vor allem der Doppelwährung⁴⁷ erlebt worden waren. Festgeschriebenen Metallpreisrelationen, die zunehmend von den Marktrelationen abwichen, bedingten internationale Vereinbarungen, die nicht zu erzielen waren.⁴⁸ Die Goldwährung konnte losgelöst von Vereinbarungen eingeführt und praktiziert werden und sie war mit ihrer „theoretischen Automatik“ und ihrer interventionsfeindlichen Systemstruktur jene Währungsordnung, die der herrschenden gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Grundhaltung entsprach. Sie enthielt Anreize für ein stabilitätsorientiertes Verhalten der Mitglieder monetärer Unionen.⁴⁹

Schließlich förderten Internationalisierung und wirtschaftliche Integration sowie deren realwirtschaftliche Konsequenzen vielfältige Veränderungen von monetären Objekten und Akteuren. Die Währungen zur Mitte des 19. Jahrhunderts waren Metallwährungen. Es ist daher für diesen Zeitraum völlig korrekt, von der Bildung von Währungsunionen zu sprechen, auch wenn nur das Münzwesen zur gemeinsamen Angelegenheit erklärt wurde. Den größten Anteil des Geldumlaufes bildeten die vollwertigen Münzen oder Kurantmünzen. Ihre Wertsicherung war inhärent. Geldwertprobleme sowie Intransparenz mit den entsprechenden einzel- und gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen konnten jedoch mit Scheidemünzen und Staatspapiergeld verbunden sein. Die Erleichterung des Zahlungsverkehrs und/oder fiskalische Probleme sind die Motive. In beiden Fällen mußten Medien zu einem höheren als den Metalwert angenommen werden. Daher bestand die Notwendigkeit zu geldwertsichernden Vorkehrungen. Eine Obergrenze pro Kopf der Bevölkerung oder ihre verpflichtende Einlösung in Gold oder Silber für die Scheidemünzen sowie die garantierte Einlösbarkeit des Papiergeldes in Metall (Konvertibilität) waren die praktizierten Mechanismen. Die Verleihung des Zwangskurses für Staatspapiergeld widersprach der Geldwertsicherung und entsprang den fiskalischen Nöten des Staates. Die Inkonvertibilität der Währung ließ in der Folge Gresham's Gesetz⁵⁰ wirksam werden, das zur anderweitigen Verwendung der Münzen drängte, während im heimischen Zahlungsverkehr Papiergeld verwendet wurde. Die Inkonvertibilität von

46. Die dauerhafte Verschiebung der Preisverhältnisse wurde von einer Veränderung der relativen Fund- und Produktionsanteile ausgelöst, durch Arbitrage- und Spekulationstransaktionen verstärkt und durch die dann folgende Demonetisierung des Silbers in einzelnen Volkswirtschaften, vor allem im Deutschen Reich, endgültig fixiert. Vgl. zur Entwicklung der Metallpreisrelationen Otto Veit, *Grundriß der Währungspolitik*, 2. Aufl., Frankfurt 1961, 348f.

47. Vgl. zur Funktionsweise eines bimetallicen Währungsstandards und den Problemen, die resultieren, wenn sich die festgeschriebenen Metallpreisrelationen auf den Devisenmärkten nicht mehr einspielen Stefan Oppers, *Recent developments in bimetallic theory*, in: Jaime Reis, Hg., *International monetary systems in historical perspective*, New York 1995, 47-70 sowie Redish, *The Latin Monetary Union*, wie Anm. 29.

48. Die Vereinbarung einheitlicher Paritäten, die den Marktgegebenheiten entsprochen hätten sowie die Anpassung der ersten bei einer Verschiebung der letzteren wäre die Voraussetzung für die gewünschten stabilen Wechselkurse gewesen.

49. Vgl. für eine weitere Konkretisierung Abschnitt 4.2. dieses Beitrages.

50. Das an Wert verlierende monetäre Objekt wird für Transaktionszwecke verwendet, während ein zweites Objekt gehortet, eingeschmolzen oder exportiert wird, falls offiziell zwischen den beiden ein festes Austauschverhältnis garantiert wird.

Währungen schlug sich in instabilen Wechselkursen nieder.⁵¹ In vielen Volkswirtschaften zirkulierte auch ausländisches Geld. Das beklagte Währungschaos, das Bestrebungen zur Münzvereinheitlichung Anlaß bot, ergab sich nur dann, wenn „unterwertiges Geld“ im Spiel war. Sein echter Wert war schwer einzuschätzen und die Informations- und Transaktionskosten stiegen.

Neben diesen Medien zirkulierten Banknoten⁵², die von privilegierten Banken, die bestimmte Anforderungen zu erfüllen hatten, ausgegeben wurden. Für die gewinnorientierten Notenbanken war die Banknotenemission nur eines ihrer Bankgeschäfte. Für den Staat war die Erteilung des Emissionsprivilegs lukrativ, also nicht zuletzt fiskalisch motiviert. Banknoten zeichnete jedoch nicht der Geldcharakter des Metallgeldes aus. Sie waren ein privatwirtschaftliches Instrument, das nur für bestimmte Transaktionen verwendet wurde. Sie waren nicht gesetzliches Zahlungsmittel und hatten lokale oder regionale Bedeutung. Die ansteigende Monetisierung und die Vereinheitlichung der Regulierung des Papiergeldwesens bewirkten, daß das Papiergeld sukzessive zu Geld wurde: zuerst faktisch und dann formell. Die Struktur der monetären Medien verschob sich zunehmend zu den Banknoten, während Münzen und Staatspapiergeld an Bedeutung verloren. Daneben wurde das Giralgeld zu einer weiteren Geldkomponente. Dieser Prozeß beinhaltete die Veränderung der Zahlungsgewohnheiten.

Mit der Transformation des Charakters von Banknoten wandelten sich die Rahmenbedingungen für ihre Emissionsinstitutionen. Sie wurden zunehmend einer einheitlichen Regulierung unterworfen. Dazu kam die Tendenz zur Schaffung von Zentralnotenbanken mit Emissionsmonopol.⁵³ Die Entwicklung verlief von privatwirtschaftlich orientierten, sich konkurrierenden Notenbanken zu einer Zentralbank mit Emissionsmonopol und Aufgaben im volkswirtschaftlichen Geldversorgungsprozeß. Dieser Prozeß war damit verbunden, daß sowohl die Privatnotenbanken eine Ertragsquelle als auch die Träger der Notenbankregulierung – meist Teilstaaten – eine Einnahmequelle verloren. Er nahm daher Zeit in Anspruch und war mit Widerstand der Betroffenen verbunden.

Die institutionelle Trennung zwischen Notenbanken und Geschäftsbanken schritt weiter fort. Ein hoher Kapitalbedarf für Investitionen in Industrie und Infrastruktur, die zunehmende Bedeutung von Fristen-, Risiken- und Betragstransformation, steigende Sparquoten und eine Änderung der Zahlungsgewohnheiten bewirkten eine zusätzliche Nachfrage nach Bankdienstleistungen. Die Ausweitung

51. Vgl. für viele Beispiele Eichengreen u. Flandreau, *The geography, wie* Anm. 42, 118ff.

52. Vgl. zur Struktur des Geldumlaufes und ihrer Entwicklung Rondo Cameron, *Banking in the early stages of industrialization*, New York, London u. Toronto 1967, 42 sowie Fischer, *wie* Anm. 30, 175. Im Staatsgebiet des späteren Deutschen Reichs bestanden 1840 91% des Geldumlaufes aus Münzen, 1850 noch 83% und 1860 76%. 1870 hatte sich der Anteil auf 63% reduziert. Vom Papiergeld wiederum bestanden 1840 91%, 1850 63%, 1860 22% und 1870 34% aus Staatspapiergeld und der Rest aus Banknoten. Vgl. Bernd Sprenger, *Harmonisierungsbestrebungen im Geldwesen der deutschen Staaten zwischen Wiener Kongreß und Reichsgründung*, in: Eckart Schrenner, Hg., *Geld und Währung vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, VSWG Beiheft Nr. 106, Stuttgart 1993, 137ff.

53. Vgl. Vera Smith, *The Rationale of Central Banking*, London 1936.

und Ausdifferenzierung des Aufgabenfeldes der Geschäftsbanken war einerseits ein Pendant zur zunehmenden Monetisierung der Ökonomien und andererseits zu den aufgezeigten realwirtschaftlichen Entwicklungen. Die monetären und finanziellen Sektoren der Volkswirtschaften expandierten und wurden in ihrer Ausformung komplexer.

Dieses hiermit in seinen Grundlinien aufgezeigte Umfeld der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges war insgesamt der Bildung von monetären Unionen politisch souveräner Staaten förderlich. Diese sollen nun vorgestellt werden.

3.3. Deutsch-Österreichische Münzunion (Wiener Münzvertrag): 1857-1867

Die Union nach dem Wiener Münzvertrag von 1857 wurde von den Staaten des Deutschen Zollvereins, dem Kaiserreich Österreich und Liechtenstein gegründet.⁵⁴

3.3.1. Heterogene Mitglieder und politische Ambitionen

Die ökonomische Integration des späteren Unionsgebietes war gering, während zwischen österreichischen und süd- und mitteldeutschen Regionen intensive ökonomische Beziehungen bestanden. Heterogene Motive bewirkten diese Union, deren Zustandekommen nicht losgelöst von den sich direkt widersprechenden politischen Ambitionen des Kaiserreichs Österreich und Preußens gesehen werden kann. Preußen war das dominante Mitglied des Deutschen Zollvereins und später die treibende Kraft für die Gründung des Deutschen Reichs. Liechtenstein als souveräner Staat orientierte sich politisch und monetär an Österreich. Österreich präferierte eine großdeutsche Lösung unter österreichischer Führung, während Preußen die kleindeutsche Lösung, einen Bundesstaat unter preußischer Führung und ohne Österreich, anstrebte. Preußens erfolgreiche Politik der ökonomischen Integration, die vor allem auf dem Instrument des Zollvereins aufbaute, hatte Österreich zunehmend auch aus der politischen Integration verdrängt.

Österreichs Bestreben über eine Mitgliedschaft im Zollverein auch seine politischen Ambitionen zu verwirklichen, wurde von Preußen mit der Bereitschaft zum Abschluß eines Handels- und darauf aufbauend eines Münzvertrages beantwortet. „Sein Zustandekommen war der größte Erfolg, den Österreichs großdeutsche Politik überhaupt erreicht hat. Hier auf dem Boden des Münzwesens, gelang es ihm, mit den deutschen Staaten in dasselbe enge Verhältnis zu treten, in welchem Preußen zu ihnen stand. (...) Dagegen blieb ihm der Eintritt in den Zollverein selbst versagt.“⁵⁵ Die Entwicklung dieser Münzunion sollte bewirken, daß sich die Integration innerhalb des Zollvereins weiter vertiefte, während Österreich seine politischen Vorstellungen aufgeben mußte.

Im Artikel 8 der Konvention wurde die offizielle Zielsetzung festgeschrieben. Das Abkommen sollte „zur Vermittlung und Erleichterung des gegenseitigen Ver-

54. Vgl. zur Entstehungsgeschichte, zu den Details des Unionsvertrages und zur Entwicklung sowie für weitere Literaturhinweise Theurl, *EINE gemeinsame Währung*, wie Anm. 21, 145ff.

55. Karl Helfferich, *Geschichte der deutschen Geldreform*, I. Bd., Leipzig 1898, 22.

kehres unter den vertragenden Staaten⁵⁶ dienen. Bevor ein Vertrag abgeschlossen werden konnte, hatte Österreich aber sein Geldwesen in Ordnung zu bringen. Die monetäre Vorgeschichte der zukünftigen Unionspartner war eine divergente. Die häufig beklagte Zersplitterung des deutschen Münz- und Banknotenwesens war durch zwei Münzverträge unterschiedlicher regionaler Reichweite auf zwei hauptsächlich verwendete Münzstandards – das Guldensystem im Süden und das Talersystem im Norden – reduziert worden.⁵⁷ Bis zur Gründung des Norddeutschen Bundes 1866 blieb die Währungshoheit in der Kompetenz der souveränen deutschen Staaten. Der Wiener Münzvertrag war also der dritte Schritt der formellen monetären Integration innerhalb des Zollvereins. Das Problem des österreichischen Geldwesens lag nicht in seiner Zersplitterung. Bereits früh war die Währungshoheit beim Monarchen des großen Reiches zentralisiert worden. Die österreichische Zentralbank – die Privilegierte Österreichische Nationalbank – besaß das Notenemissionsmonopol. Ihr Papiergeld war versehen mit dem Zwangskurs immer wieder und über lange Perioden das gebräuchlichste Zahlungsmittel in Österreich. Die Probleme des österreichischen Geldwesens waren also in der Finanzpolitik der Regierung begründet. Die Finanzierung der Staatsausgaben über die Notenpresse bewirkte, daß Österreichs Silberstandard spätestens seit 1848 ein ausschließlicher Papiergeldstandard geworden war.⁵⁸ Um die Mitte der fünfziger Jahre verbesserte sich die Situation Österreichs, die Metallreserven der Zentralbank nahmen zu, das Münzagio sank und die baldige Wiedereinführung der Noteneinlösung wurde ins Auge gefaßt. So trat es in die Verhandlungen mit den Zollvereinsstaaten ein.

3.3.2. Staatspapiergeld und Vereinstaler

Diese zogen sich über mehrere Jahre hin. Österreich präferierte eine Goldwährung, während sich Preußen mit der Beibehaltung der Silberwährung durchsetzte. Dies geschah auch in den weiteren kontroversen Verhandlungspunkten. So schlug Österreich vor, allen Kurantmünzen für das gesamte Unionsgebiet den gesetzlichen Zahlungsmittelstatus zu verleihen und erlitt damit eine Niederlage. „Die preußische Münzpolitik war stets sehr realistisch. Die Schwärmerei für eine deutsche Münzeinheit vermochte sie ebenso wenig wie später die Schwärmerei für einen Welt-Münzbund über die notwendigen Voraussetzungen eines gemeinschaftlichen Geldwesens hinwegzutauschen. Da sich bei den Wiener Verhandlungen diese Voraussetzungen nicht schaffen ließen, war es nur vernünftig und konsequent, wenn die Staaten, deren Münzwesen sich in verhältnismäßig gutem Stande befand, sich ihr Hausrecht wahrten und sich das Recht der Ausschließung der Münzen der anderen Vereinstanten im Prinzip vorbehielten.“⁵⁹

56. Aus dem Art. 8 des Münzvertrages vom 24. Jänner 1857. Abgedruckt in Siegfried Pressburger, Das österreichische Noteninstitut 1816-1966, I. Teil, I. Bd., Wien 1959, 495ff., hier 497.

57. Vgl. zur Geschichte und zur Ökonomie der Währungsvereinheitlichung des Deutschen Reiches Theurl, EINE gemeinsame Währung, wie Anm. 21, 108ff. sowie den Beitrag von Richard Tilly in diesem Band.

58. Vgl. zu diesem immer wiederkehrenden Aspekt der österreichischen Währungsordnung Pressburger, Das österreichische Noteninstitut, wie Anm. 56.

59. Helfferich, Geschichte, wie Anm. 55, 26.

Die Existenz des österreichischen Papiergeldes während der gesamten Dauer der Vertragsvorbereitungen und die lange Geschichte der gescheiterten Experimente zur Wiedereinführung der Metalleinlösbarkeit bedeutete für Österreich eine massive Verschlechterung seiner Verhandlungsposition und führte zur Aufnahme eines definitiven Verbotes von Papiergeld mit Zwangskurs in den abzuschließenden Vertrag. Im Artikel 22 sicherten sich die Vertragspartner zu: „Keiner der vertragenden Staaten ist berechtigt, Papiergeld mit Zwangskurs auszugeben oder ausgeben zu lassen, falls nicht Einrichtung getroffen ist, daß solches jederzeit gegen vollwertige Silbermünzen auf Verlangen der Inhaber umgewechselt werden könne. Die in dieser Beziehung zur Zeit etwa bestehenden Ausnahmen sind längstens bis zum 1. Januar 1859 zur Abstellung zu bringen. Papiergeld oder sonstige zum Umlaufe als Geld bestimmte Werthzeichen, deren Ausgabe entweder vom Staate selbst oder von anderen unter Autorität desselben bestehenden Anstalten erfolgt, dürfen künftig nur in Silber und in der gesetzlich bestehenden Landeswährung ausgestellt werden.“⁶⁰

Dies war ein wesentliches Element der gemeinsamen Unionsordnung. Von österreichischer Seite wurde diese Regelung unterstützt und begrüßt, wurde sie doch als eine Form der Selbstbindung, als Disziplinierungsmechanismus eingeschätzt. Dazu kamen Emissions- und Annahmestimmungen für das Münzwesen. Das Gemeinsame der Währung der deutsch-österreichischen Münzunion war ihre ausschließliche Silberbasis. Die Recheneinheiten der Landeswährungen unterschieden sich auch weiterhin: der österreichische Gulden, der süddeutsche Gulden und der norddeutsche Taler. Zwischen ihnen wurden feste Wechselkurse vereinbart. 1 Taler entsprach 1,5 österreichischen Gulden oder 1,75 süddeutschen Gulden. Diese Verhältnisse wurden über den Metallgehalt der Währungseinheiten festgelegt. Das neu eingeführte Zollpfand, das 500 Gramm Silber entsprach, war 30 Talern oder 52,5 süddeutschen Gulden oder 45 österreichischen Gulden gleich. Die Landeswährungen blieben vollständig in der Kompetenz der Mitglieder und nur im jeweiligen Staatsgebiet hatten sie gesetzlichen Zahlungsmittelstatus. Sie bestanden aus Kurant- und Scheidemünzen. Erstere durften frei ausgeprägt werden und mußten dem vereinbarten Standard entsprechen. Für die Scheidemünzen aus Silber und Kupfer wurden die höchstzulässigen Nominalwerte und ein Verbot der Herabsetzung unter den Nennwert festgelegt. Die Vertragspartner vereinbarten Maximalbeträge pro Kopf. Gemeinsam mit den Bestimmungen über das Papiergeld waren dies die Vorkehrungen zur Geldwertsicherung.

Zu den Landeswährungen kamen zwei sogenannte Vereinsmünzen mit Nennwerten von einem Taler und zwei Talern. Auch zwischen diesen beiden Währungselementen bestanden feste Wechselkurse. 1 Vereinstaler entsprach (in jeder Hinsicht) 1 norddeutschen Taler, 1,5 österreichischen Gulden oder 1,75 süddeutschen Gulden. Die Vereinstaler hatten einen privilegierten Status. Sie waren als einzige Münzkategorie in allen Gebieten der Gültigkeit des Vertrages gesetzliche Zahlungsmittel. In Landeswährung eingegangene Verpflichtungen konnten durch Vereinsmünzen ge-

60. Art. 22 des Wiener Münzvertrages. Abgedruckt in Pressburger, Das österreichische Noteninstitut, wie Anm. 56, 501f.

tilgt werden, nicht jedoch umgekehrt. Jeder Vertragspartner konnte auf der Basis der Vertragsbestimmungen Vereinsmünzen ausprägen. Die Ausprägung der Ein-Taler-Münze wurde als Untergrenze pro Kopf der Bevölkerung festgelegt. Damit sollte sichergestellt werden, daß sie in ausreichendem Ausmaß verwendet wurde. Schließlich wurde die Ausprägung von zwei Handelsgoldmünzen einheitlich geregelt.

Die Gültigkeit des Vertrages war bis 1878 befristet. Eine automatische Verlängerung um jeweils fünf Jahre war möglich, wenn bis zwei Jahre vor Ablauf keine Kündigung durch einen der Vertragspartner erfolgt war.

Österreich regelte auf der Basis des Unionsvertrages sein Geldwesen neu und führte die sogenannte Österreichische Währung ein. Der sensible Teil des Wiener Münzvertrages war die Papiergeldregelung, eine der Bestimmungen zur Geldwertstabilisierung. Sie wurde zum Prüfstein der Funktionsfähigkeit der monetären Union und Österreich war nur für einige Monate in der Lage, dieser Vereinbarung zu entsprechen. „So wurde es für Österreich unmöglich, ein wirkliches Mitglied des Münzvereins zu werden. Es prägte wohl seine Silbermünzen nach seinem neuen, im Wiener Münzvertrage festgesetzten Münzfuß, daneben schlug es auch eine Anzahl von Vereinsthalern; aber diese Silbermünzen hielten sich nicht im österreichischen Umlauf; sie lagen in den Kellern der Banken oder wanderten ins Ausland, zum größten Teil nach den deutschen Münzvereins-Staaten. Der österreichische Gulden war und blieb der Papiergulden, dem gegenüber alles Silbergeld ein schwankendes Agio ge-
noß.“⁶¹

3.3.3. Verbreitung des Talersystems im Guldengebiet

Jene Kraft, die einen Bestand der Union förderte, war der gemeinsame Umlauf der Vereinsmünzen, die sich in Emission und Verwendung durchsetzten. In Süddeutschland und Österreich wurden verstärkt Vereinstaler anstelle der Landeswährungen ausgeprägt. In Norddeutschland waren sie ohnehin Teil der Landeswährung. Über 90% der während der Union ausgeprägten Silbermünzen in den deutschen Staaten waren Vereinstaler. Faktisch wurden durch die Existenz der Vereinstaler im Zahlungsverkehr auch die ausländischen Kurantmünzen angenommen. Dies galt vor allem für die Taler im Gulden-Währungsgebiet. In Österreich zeigte sich bald wieder das Problem, daß Silbermünzen überhaupt nicht im Verkehr blieben, sondern ein Agio erzielten und durch das Papiergeld verdrängt wurden.

3.3.4. Mißverhältnis zwischen Zielsetzungen und Voraussetzungen

Während der kurzen Dauer dieser monetären Union verschlechterten sich aber alle Voraussetzungen für ihren Bestand. Die desintegrierenden und destabilisierenden Einflüsse überwogen. Der politische Dualismus zwischen Österreich und Preußen verstärkte sich zunehmend. Die politische Rivalität der beiden wichtigsten Vertragspartner, die schließlich 1866 zum Krieg zwischen ihnen führte, konnte nur eine denkbar ungeeignete Basis für ihre Währungsunion sein. Obwohl sie ursprünglich zum Vertragsabschluß geführt hatte, lag diesem doch die Zielsetzung zugrunde, den

61. Helfferich, Geschichte, wie Anm. 55, 28.

Kontrahenten in seiner Handlungsfreiheit einzuschränken und die eigenen Strategien durchzusetzen. Unionskonservierend im Sinne eines instabilen Gleichgewichts hätte dieser Zustand nur dann sein können, wenn ausgewogene Machtpositionen vorhanden gewesen wären. Dies war jedoch nicht mehr der Fall. Preußen konnte seine politische Überlegenheit während der Laufzeit des Vertrages weiter ausbauen. Dazu kam, daß sich die Unterschiede im wirtschaftlichen Entwicklungsniveau der Vertragspartner eher vergrößerten denn verringerten; die erwarteten integrativen Effekte blieben aus. Österreich fiel nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich zunehmend hinter Preußen zurück.

Die ständige Belastung seines Staatshaushalts – bedingt auch durch diverse Kriege – führte zu permanenten Vertragsverletzungen durch Österreich. Nur zwischen September 1858 und April 1859 konnte Österreich Art. 22 einhalten. Dies hatte Auswirkungen auf die monetären Verhältnisse in Österreich und auf die Wechselkurse. Generell war der Geldumlauf pro Kopf und im Verhältnis zum BIP in Österreich höher als in den deutschen Staaten. Daneben unterschied sich die Struktur der Geldversorgung wesentlich. Der österreichischen Papierwährung stand die Silberwährung mit zunehmendem Banknotenanteil gegenüber. Erstere war eine fiskalische Notwendigkeit, während der zunehmende Papieranteil der deutschen Währung ökonomischen Fortschritt zum Ausdruck brachte.

Übersicht 2: Geldstruktur in Prozent (Papiergeld und Metallgeld)

| | „Österreich“ | | „Deutschland“ | |
|------|--------------|------------|---------------|------------|
| | Papiergeld | Metallgeld | Papiergeld | Metallgeld |
| 1856 | 89 | 11 | 26 | 74 |
| 1857 | 89 | 11 | 29 | 71 |
| 1858 | 89 | 11 | 30 | 70 |
| 1859 | 92 | 08 | 31 | 69 |
| 1860 | 91 | 09 | 34 | 66 |
| 1861 | 91 | 09 | 36 | 64 |
| 1862 | 90 | 10 | 35 | 65 |
| 1863 | 89 | 11 | 35 | 65 |
| 1864 | 88 | 12 | 35 | 65 |
| 1865 | 86 | 14 | 38 | 62 |
| 1866 | 91 | 09 | 36 | 64 |
| 1867 | 91 | 09 | 38 | 62 |

Quelle: Theresia Theurl, EINE gemeinsame Währung für Europa, Innsbruck 1992, 170.

Gresham's Gesetz war in der deutsch-österreichischen Münzunion in mehreren Varianten wirksam. Für Österreich galt: „Wer in jenem Zeitabschnitte Silbergeld benö-

tigte, mußte beim Ankauf desselben gegen Noten regelmäßig ein beträchtliches und unablässig schwankendes Aufgeld, das Silberagio, entrichten. Der Verkehr war ausschließlich durch entwertete Noten vermittelt, das Hartgeld aus der Cirkulation gedrängt.⁶² Nicht nur die Vereinsmünzen, auch die Kurantmünzen verließen Österreich, um vorwiegend im süddeutschen Raum verwendet zu werden. Die Wechselkurse veränderten sich mit zunehmendem Vertrauensverlust zuungunsten der österreichischen Währung. Während die Vereinsmünzen im Unionsausland gesetzliche Zahlungsmittel waren, wurden die Kurantmünzen dort nur mit einem Abschlag angenommen. In den ausländischen Unionsregionen ergab sich also auch ein Agio der Vereinsmünzen österreichischen Ursprungs gegenüber der österreichischen Landeswährung.

3.3.5. *Auflösung und Folgen*

In den Artikel 13 des Friedensvertrages von Prag nach dem Ende des deutsch-österreichischen Krieges wurden spätere Verhandlungen zur Auflösung der Währungsunion aufgenommen. Im Berliner Vertrag (13. Juni 1867) wurde der Wiener Münzvertrag für Österreich und Liechtenstein, nicht jedoch für die Zollvereinsstaaten außer Kraft gesetzt. Die beiden Vereinsmünzen sollten bis Ende 1870 gesetzliches Zahlungsmittel bleiben. In einem Geheimartikel wurde diese Regelung auch auf die gemäß dem Wiener Münzvertrag ausgeprägten österreichischen Kurantmünzen ausgedehnt, die vor allem in Süddeutschland kursierten. Ihr Umlauf sollte nicht behindert werden, da sie sich zu einem unverzichtbaren Teil der dortigen Geldversorgung entwickelt hatten. Damit ergab sich das Kuriosum, daß die österreichischen Silbermünzen im Ausland faktisch gesetzlichen Zahlungsmittelstatus genossen, was während der Gültigkeit des Unionsvertrages nicht der Fall gewesen war. Bis 1873 sammelte sich das österreichische Silbergeld in Süddeutschland. Im Zuge der Einführung der deutschen Reichsgoldwährung wurde die Annahme der österreichischen Münzen verboten. Sie wurden später von der Deutschen Reichsbank eingesammelt. Die Verhandlungen über ihre Rückführung nach Österreich und Einlösung zogen sich bis 1892 hin und gestalteten sich äußerst schwierig. Silber hatte in der Zwischenzeit viel von seinem Wert eingebüßt. Das Deutsche Reich hatte eine Goldwährung eingeführt und Österreich stand kurz vor diesem Schritt. Die Dokumentation der Verhandlungen ermöglicht interessante Einblicke in die Anforderungen, die sich bei der Auflösung einer Währungsunion stellen. Insbesondere trat die Frage in den Vordergrund, welcher der Vertragspartner die Kosten der Einlösung entwerteten gemeinsamen Geldes zu tragen hätte. Österreich hatte die entsprechenden Münzen geprägt, während sie im Zahlungsverkehr des Deutschen Reiches verwendet wurden und schließlich bei der neuen Deutschen Reichsbank landeten. Österreich verpflichtete sich, (nur) ein Drittel der präsentierten Kurantmünzen pari einzulösen. Die restlichen Verluste übernahm das Deutsche Reich.⁶³

62. Carl Meuser, Beiträge zur Währungsfrage in Österreich-Ungarn, Jena 1892, 1.

63. Vgl. zu den Problemen und Modalitäten der Auflösung Karl Helfferich, Die Folgen des deutsch-österreichischen Münz-Vereins von 1857, Strasbourg 1894.

Übersicht 3: Deutsch-österreichische Münzunion (Wiener Münzvertrag)

| | |
|----------------|---|
| Gründung: | 1857 |
| Ende: | 1867 |
| Mitglieder: | Staaten des Zollvereins Kaiserreich Österreich Liechtenstein |
| Unionsordnung: | Landessilberwährungen (fixe Wechselkurse) Vereinsmünzen mit privilegiertem Status Handelsgoldmünzen |
| Merkmale: | Wirtschaftlich heterogene Mitglieder Divergente monetäre Vergangenheit Divergente monetäre Probleme Divergente politische Ambitionen Fiskalische Probleme Österreichs |

Aus österreichischer Sicht war diese monetäre Union ein Mißerfolg. Weder konnte es seine politischen Ziele verwirklichen, noch konnte es die notwendigen Reformen seines Geldwesens zu einem Abschluß bringen. Für den Zollverein und das spätere Deutsche Reich bedeutete der Wiener Münzvertrag einen weiteren Schritt in Richtung Vereinheitlichung des deutschen Geldwesens. Preußen als Hegemon dieses Prozesses konnte seinen Währungsstandard weiter verbreiten, konnte auch seine monetäre Vorherrschaft ausdehnen. „Unverkennbar lag also in dem Vereinsthaler ein sehr energisch auf die Vereinheitlichung des deutschen Münzwesens hinwirkendes Moment.“⁶⁴ Wird die monetäre Union auf der Basis des Wiener Münzvertrages als monetäres Integrationsarrangement beurteilt, ist festzuhalten, daß die erwünschten integrativen – das gesamte Währungsgebiet umfassenden – realwirtschaftlichen und politischen Wirkungen ausblieben. Die Probleme des österreichischen Geldwesens erschwerten die Ausdehnung ökonomischer Aktivitäten auf das gesamte Unionsgebiet und verursachten Friktionen im grenzüberschreitenden Geld-, Kapital- und Zahlungsverkehr. Davon waren vor allem die süddeutschen Staaten betroffen. Sehr deutlich wurde an diesem Beispiel einer historischen Währungsunion auch die Dominanz von Interessen der eigenen Volkswirtschaft beim Auftreten von Zielkonflikten. Die vertragliche Bindung trat in den Hintergrund. Der einzige Ausweg bestand in der Verletzung eindeutiger Bestimmungen völkerrechtlicher Verträge.

3.4. Lateinischer Münzbund (Convention Monétaire): 1865-1927

Am 23. Dezember 1865 unterzeichneten Frankreich, Belgien, Italien und die Schweiz den Vertrag,⁶⁵ der die Lateinische Münzunion,⁶⁶ „einen Verein in Betreff

64. Helfferich, Geschichte, wie Anm. 55, 32.

des Gewichtes, des Gehalts, der Form und des Kurses ihrer Gold- und Silbermünzen“, wie in Art. 1 festgeschrieben wurde, begründete. 1868 trat auch Griechenland bei. Weitere Mitglieder wurden zur Teilnahme eingeladen. „Das Recht des Beitritts zur gegenwärtigen Uebereinkunft ist jedem Staate gewahrt, der deren Verbindlichkeiten übernehmen und das Vereinsmünzsystem (...) einführen will.“⁶⁷ Diese Einladung wurde 1874 an die Bedingung geknüpft, daß alle Mitglieder dem Beitritt eines neuen Staates zuzustimmen haben. Besonders auf der Pariser Währungskonferenz von 1867 wurde für eine Ausweitung des Vertragsgebietes geworben. Daß sich schließlich mit der Ausnahme Griechenlands keine zusätzlichen Mitglieder fanden, ist mit der bimetallic Basis dieses Währungsarrangements, den sich abzeichnenden Problemen desselben sowie der hegemonialen Position Frankreichs zu begründen.⁶⁸ Diese Einschätzung, aber auch die Begrüßung der monetären Union als Beginn eines weitgehenden monetären Integrationsprozesses spiegelt eine Passage aus dem *Economist*: „(...) it would be a matter of great regret that from our ingrained and insular habits we are unable to adopt it (the French system of coinage). If we adopted it we might hope that it would become first, the sole European money, and then the sole money of the civilized world (...). If we joined, we could bring an influence on universal commerce far beyond that of any other state (...). All Englishmen would lose some of the exceptional national feeling which retards their progress, which makes them look at others as strange, which makes them think us singular too. If civilization could make all men of one money, it would do much to make them think they were of one blood.“⁶⁹ Auch in Österreich wurde ein Beitritt zur Lateinischen Münzunion ernsthaft in Erwägung gezogen. Es kam jedoch nur zum Abschluß einer Präliminarkonvention. Die Gültigkeit des Unionsvertrages war auf fünfzehn Jahre befristet. Danach sollte eine Verlängerung um 15 Jahre dann erfolgen, wenn bis zu einem Jahr vor Ablauf keine Kündigung von einem Mitglied ausgesprochen worden war.

3.4.1. Heterogene Mitglieder, heterogene Motive und ein symmetrischer Schock

Das gemeinsame Unionsmünzsystem war der bimetallic Standard Frankreichs. Für die vollwertigen Gold- und Silber- sowie für Silberscheidemünzen wurden einheitliche Emissionsbestimmungen vereinbart. Für letztere wurden Kontingente fest-

65. Alle Direktübernahmen von Vertragsbestimmungen stammen aus einer deutschen Übersetzung, abgedruckt als Münzvertrag der Schweiz, Belgiens, Frankreichs und Italiens, in: *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft* 22 (1866), 444-449.

66. Die folgenden Ausführungen zur Lateinischen Münzunion orientieren sich an Theurl, *EINE gemeinsame Währung*, wie Anm. 21, 175ff. sowie an Theresia Theurl, *Währungsunionen ohne politische Integration: Die Lateinische und die Skandinavische Münzunion*, in: *Wissenschaftlicher Beirat des Instituts für bankhistorische Forschung*, Hg., *Währungsunion und politische Integration: Historische Erfahrungen und europäische Perspektiven*, *Bankhistorisches Archiv*, Beiheft 30, Frankfurt/Main 1996, 18ff. und Theresia Theurl, *Die Lateinische Münzunion*, in: *Die Bank*, 1996, H.1, 26ff. In diesen Quellen finden sich auch zusätzliche Literaturangaben.

67. Art. 12 des Münzvertrag, wie Anm. 65.

68. Perلمان dokumentiert die Diskussion in England anhand von Originaldokumenten und Zeitungsberichten. Vgl. Perلمان, in *Search*, wie Anm. 37.

69. *The Economist* vom 15. September 1866, 1077.

gelegt. Die offiziellen Paritäten lauteten: Ein französischer Franc = ein belgischer Franc = ein Schweizer Franken = eine Lira italiana (= eine griechische Drachme). Alle Münzen, die den Konventionsbestimmungen entsprachen, durften im Unionsgebiet zirkulieren. Für die vollwertigen Münzen bestand ein unbegrenzter Annahmezwang bei den öffentlichen Kassen der Unionsländer, während die Annahmepflichtung für Silberscheidemünzen begrenzt war. In der Schweiz und in Italien waren die Münzen der Unionspartner darüber hinausgehend durch nationale Gesetzgebung bereits vorher gesetzliche Zahlungsmittel geworden. Weitere monetäre oder wirtschaftliche Angelegenheiten wurden nicht vergemeinschaftet. Insbesondere waren keine Bestimmungen über Staatspapiergeld und Banknoten enthalten.

Frankreich war das dominante Mitglied dieser Münzunion. Es spielte eine initiale Rolle im Rahmen der Vereinheitlichungsbestrebungen dieses Zeitraumes. Der entwickelte französische Kapitalmarkt erfüllte Bankiersfunktionen für die späteren Mitglieder. Frankreich zeigte Ambitionen, seinen politischen und ökonomischen Einfluß im Ausland (wieder) zu stärken. Die Lateinische Münzunion auf der Basis der französischen Währung sollte der regionale Kern einer zu gründenden Weltgeldunion sein. So zitiert Russel einen hohen französischen Beamten mit folgender Aussage „If the question comes up hereafter before higher powers, as we hope it will, France will bring a great influence with her forty millions, or, if expected annexations are realized, her one hundred millions of people using her monetary system.“⁷⁰ Die drei anderen Gründungsmitglieder hatten – mit geringen Abweichungen – den französischen Münzstandard bereits vor der Gründung der Union autonom eingeführt: Belgien im Anschluß an seine politische Unabhängigkeitserklärung (1832), die Schweiz (1852) und Italien (1862) anläßlich ihrer politischen Unifikationen.⁷¹ Die Schweiz und Italien prägten kaum eigene Münzen, sondern verwendeten französische und belgische. Die Ähnlichkeit der Münzsysteme und die partielle Verleihung des gesetzlichen Zahlungsmittelstatus an ausländische Münzen hatten längst die grenzüberschreitende Zirkulation von Münzen hervorgerufen. Belgien, Italien und die Schweiz sahen in der monetären Union erstmals die Möglichkeit, ihre eigenen Interessen in die nun gemeinsame Entscheidungsfindung einzubringen. Diese drei Mitglieder plädierten bereits in den Gründungsverhandlungen für den gemeinsamen Übergang zur Goldwährung, konnten sich aber gegen Frankreich nicht durchsetzen.

Als um die Jahrhundertmitte der ansteigende Silberpreis zu einem Abfluß der Silbermünzen aus den späteren Unionsländern führte, wurden dort zuerst die vollwertigen Silbermünzen knapp. Bald aber erschwerte auch ein Mangel an Silberscheidemünzen den täglichen Zahlungsverkehr. In heutiger Diktion traf die späteren Mitglieder ein symmetrischer Schock. Obwohl sie alle von diesem Schock der Änderung der relativen Metallpreise und dem damit verbundenen Abfluß ihrer Silbermünzen betroffen waren, reagierten sie zuerst unkoordiniert und auf die eigene

70. Henry Russel, *International Monetary Conferences: Their Purposes, Character, and Results*, New York 1898, 134.

71. Vgl. zu den Details der Einführung des französischen Standards in den übrigen Unionsländern Theurl, *EINE gemeinsame Währung*, wie Anm. 21, 57ff. sowie Redlich, *The Latin Monetary Union*, wie Anm. 20, 69ff.

Volkswirtschaft fixiert. Frankreich prägte zusätzliche Goldmünzen, die Schweiz verlieh diesen postwendend den gesetzlichen Zahlungsmittelstatus. Die Schweiz, Frankreich und Italien reduzierten in unterschiedlichem Ausmaß den Silbergehalt (80%; 83,5%) der vormals vollwertigen Silbermünzen (90%). Nur die Fünf-Franc-Münze blieb vollwertig. In der Folge wurden die stärker entsilberten Münzen im Zahlungsverkehr bzw. durch die öffentlichen Kassen der anderen Frankenkänder nicht mehr angenommen. „Circulation was impeded, and the ancient and precious uniformity so long enjoyed by France, Belgium, and Switzerland had vanished. Frontier trade was impeded, and travelers were subjected to inconvenience.“⁷² Besonders betroffen war Belgien, das den Silbergehalt seiner Münzen nicht verringert hatte. Seine eigenen Münzen waren zur Gänze exportiert worden, während nun die unterwertigen Frankenmünzen zirkulierten, die nicht gesetzliche Zahlungsmittel waren. Daher begannen auf Belgiens Initiative die Verhandlungen für ein gemeinsames Vorgehen, die schließlich zur Gründung der Lateinischen Münzunion führten.

Diese war eine Union mit heterogenen Mitgliedern und unterentwickelter realwirtschaftlicher Integration. Belgien und die Schweiz waren früh industrialisierte, kleine, offene, exportorientierte Volkswirtschaften mit gut ausgebauter Infrastruktur und einem entwickelten Bankwesen. Frankreichs Realwirtschaft war vergleichsweise rückständig; seine Entwicklungs- und Industrialisierungsphase verlief langsam und regional differenziert. Seine dominante Stellung beruhte nicht auf seiner ökonomischen Leistungsfähigkeit, sondern auf der Konservierung traditioneller Handels- und Finanzierungsbeziehungen. Italiens Wirtschaft mit ihrem unterentwickelten, agrarisch orientierten Süden war das Schlußlicht. Insgesamt bildeten die einzelnen Volkswirtschaften der Lateinischen Münzunion keinen Binnenmarkt, nicht einmal eine Zollunion. Die realwirtschaftliche Integration kam nicht annähernd an die Werte heran, die etwa aktuell in der Europäischen Union verwirklicht werden.⁷³ Zwar wiesen einzelne Regionen intensive grenzüberschreitende Wirtschaftsbeziehungen auf. Andere – wie die Ostschweiz oder Süditalien – standen jedoch völlig außerhalb dieses Wirtschaftsraumes. Frankreich war für Belgien, Norditalien sowie für Teile der Schweiz der wichtigste Import- und Exportpartner. Ausgeprägter als die Gütermarktintegration war die Verflechtung der Geld- und Kapitalmärkte.

3.4.2. Konstruktionsmängel und Managementschwächen

Als der Goldpreis auf Dauer zu steigen begann, stellte sich das bimetallische Währungssystem schnell als Konstruktionsfehler heraus. In der Union hatte sich ein de facto-Goldstandard herausgebildet. Die garantierten Metallpreisrelationen, auf denen die Doppelwährung aufbaute, entsprachen nicht mehr den Verhältnissen auf den monetären Märkten. Nun war eine Anpassung der Parität oder ein Regimewechsel durch die Einführung der Goldwährung, auf jeden Fall aber eine koordinierte Vorgangsweise geboten. Vergangene politische Festlegungen erforderten weitere Interventionen in das gemeinsame System. Deren Inhalte waren jedoch nicht konsensfähig.

72. Henry Willis, *A history of the Latin Monetary Union*, Chicago 1901, 40.

73. Vgl. dazu auch Flandreau, *Was the Latin Monetary Union, wie Anm. 20, 71ff.*

hig. Die „lateinischen Länder“ waren daher mit hohen Silberzuflüssen konfrontiert. Der Übergang mehrerer Volkswirtschaften zum Goldstandard verstärkte diesen Trend. Als etwa im Zuge der Einführung der Goldwährung im Deutschen Reich die österreichischen Silbergulden dort nicht mehr angenommen werden durften, fand sich ein Teil im Gebiet der Lateinischen Union wieder. „Die Spekulation bemächtigte sich ihrer (der österreichischen Silbergulden), warf sie nach Belgien und schloss mit der dortigen Münze einen Vertrag auf deren Umprägung in Fünffrankenstücke, und zwar für eine Summe von 25 Millionen Franken.“⁷⁴

Trotz ihrer gemeinsamen Geldordnung reagierten die Mitglieder vorerst wieder isoliert durch die Einschränkung der Silberprägungsfreiheit. Belgien griff zu einer temporären Suspendierung der freien Silberprägung und Frankreich führte Obergrenzen für die tägliche Silbermünzenproduktion ein. Auf Schweizer Initiative kam es 1874 zu Verhandlungen über eine gemeinsame Lösung, die den Abfluß der eigenen Goldmünzen, den Zufluß der fremden Silbermünzen und die weitere Ausprägung von Silbermünzen in der Union stoppen sollte. „It was, in fact, just at this point that real dissatisfaction with the union began. Had any of the countries felt able to withdraw, it is likely it would have done so.“⁷⁵ Dennoch waren der sofortige Übergang zur Goldwährung, aber auch ein völliger Silberprägestop, nicht konsensfähig. Mit dem Silberpreisverfall war die Prägung zwar mit Gewinnen, die Verpflichtung zur Einlösung in Gold auf der Basis der offiziellen Parität in Hinkunft aber mit Verlusten verbunden. Die Hauptmünze der Union, das Fünf-Franc-Stück entwickelte sich so zur unterwertigen Münze.

In jährlichen Zusatzverträgen wurden nun bis 1878 Fünf-Franc-Prägekontingente für die einzelnen Mitglieder vereinbart. Jede Verhandlungsrunde begann mit dem allgemeinen Einverständnis, die Union nicht mit zusätzlichen Silbermünzen zu belasten. Diese Ambition wurde dahingehend modifiziert, daß „faire proportionale Regeln“ für die Lukrierung des Münzgewinnes gefunden werden sollten. Es folgte der Auftritt einer (meist der italienischen) Delegation, die glaubhaft darlegen konnte, daß eine außergewöhnliche Notlage zur Forderung nach zusätzlichen Prägekontingenten zwingt. Die restlichen Delegationen stimmten unter der Bedingung zu, daß ihren Zusatzwünschen ebenso Rechnung getragen werde.⁷⁶ „Ueber die Summen,

74. Helfferich, Die Folgen, wie Anm. 63, 75f.

75. Willis, A history, wie Anm. 72, 141.

76. Vgl. dazu auch Flandreau, On the inflationary, wie Anm. 20, 503. Er kommt zum Ergebnis, daß die während der Kontingentierungsphase ausgeprägten Fünf-Franc-Stücke nur 5% des bereits vorhandenen Volumens betragen und daß die Möglichkeit der Zentralbanken, die Einlösung ausländischer Münzen zu verweigern, ein Free-Rider-Verhalten von Regierungen und damit einen inflationären Bias dieses Arrangements verhindert hätten. Die im Zeitraum von 1874-1879 geprägten 498 Millionen Franc betragen allerdings 8% des vorhandenen Volumens, das seit 1806 geprägt worden war. Davon entfielen fast ein Viertel der gesamten Prägungen auf den Zeitraum zwischen Gründung der Union und Ende der Kontingentierungsphase. 30% der Ausprägungen zwischen 1865 und 1879 fielen dabei in die Jahre der Kontingentierung. Vgl. dazu Theurl, EINE gemeinsame Währung, wie Anm. 21, 193ff. Zusätzlich ist darauf hinzuweisen, daß die Vereinbarung eines Prägestops lange nicht möglich war, obwohl jede zusätzliche Fünf-Franc-Münze eine zukünftige Kostenbelastung darstellte. In der Kontingentierungsphase war die Aufteilung der Kosten auf die einzelnen Mitglieder unbekannt. Später stellte sich heraus, daß ihre Vorstellungen darüber sehr verschieden waren.

welche den Staaten zu prägen gestattet sein sollten, erfolgte eine kleinliche Marktrei⁷⁷ urteilte ein Mitglied der Schweizer Verhandlungsdelegation. Erst 1878 gelang die zuerst provisorische, dann endgültige Suspendierung der Silberausprägung. Das gemeinsame Währungssystem war nun ein hinkender Goldstandard.⁷⁸ Die Existenz des entwerteten Silberumlaufes blieb bis zu ihrem Ende das Damoklesschwert dieser Union. Sowohl hinsichtlich der Emissionspraxis als auch der Verteilung der Silbermünzen unterschieden sich die Mitglieder. Für eine Mehrheit der Unionsvolkswirtschaften wäre die Präsentation ihrer Münzen – etwa im Falle einer Auflösung – mit hohen Verlusten verbunden gewesen.

Doch die bimetallische Basis der Union war nicht ihre einzige Belastungsprobe. Noch bevor der Unionsvertrag am 1. August 1866 in Kraft getreten war, geriet Italiens Staatshaushalt aus Anlaß des Krieges mit Österreich in eine Krise. Am 1. Mai 1866 nahm die Regierung einen Kredit von 250 Millionen Lire bei der Banca Nazionale auf. Sie wurde von der Metalleinlösungsverpflichtung entbunden. Ihren Banknoten wurde der Zwangskurs für ganz Italien verliehen. 1883 wurde die Konvertibilität wieder hergestellt, um nach der großen Bankenkrise 1894 neuerlich suspendiert zu werden. Vor dem Ersten Weltkrieg wurde der Zwangskurs nicht mehr aufgehoben.⁷⁹ Auch die Banque de France erhielt wegen der fiskalischen Bedrängnis im Zusammenhang mit dem deutsch-französischen Krieg 1870 die Genehmigung, die Metalleinlösung ihrer Banknoten bis 1878 zu suspendieren. In Griechenlands Geldordnung fand das neue Münzsystem nur formell Eingang; sein Staatspapiergeld besaß nur für kurze Perioden keinen Zwangskurs. Die Budgetdefizite verursachenden Aktivitäten der einzelnen Mitglieder waren innerhalb der Union nicht gleichmäßig verteilt. So flossen in die Gestaltung der italienischen Währung in Ansätzen real- und binnenwirtschaftliche Überlegungen ein. Auswirkungen auf Staatshaushalt und Wechselkurs wurden mit Konvertibilitätseinschränkungen beantwortet.

Metallgeld erzielte in solchen Situationen in Italien und Griechenland ein hohes Agio. Es floß in das Unionsausland ab, während der heimische Zahlungsverkehr mit Papiergeld abgewickelt wurde. Die solcherart mit ausländischen Münzen überschwemmten Mitglieder bestanden auf eine vertragliche Außerkurssetzung innerhalb ihrer Grenzen und veranstalteten akkordierte Einsammlungs- und Repatriierungsaktionen der abgeflossenen Münzen. Mit ihrer Rückführung sollte die Einziehung des entsprechenden Betrages an Papiergeld verbunden sein. Zudem mußten Vorkehrungen

77. Adolf Burckhardt-Bischoff, *Die Lateinische Münz-Convention und der Internationale Bimetallismus*, Basel 1886, 22.

78. Redish geht davon aus, daß die Lateinische Münzunion kein gescheitertes bimetallisches Regime war, sondern vor den gegebenen Rahmenbedingungen gerade ein gelungenes und zielorientiertes Arrangement zum gemeinsamen Übergang zur Goldwährung. Vgl. Redish, *The Latin Monetary Union*, wie Anm. 20. Diese Sicht der Dinge vernachlässigt jedoch die dokumentierten Motive der einzelnen Vertragspartner, die hohen Kosten des Regimewechsels, die in den Verhandlungen eingenommenen Positionen und die enormen Härden, die bis zum endgültigen Übergang zur (hinkenden) Goldwährung zu überwinden waren. Es wird ausgehend von einem historischen Ereignis, dieses als ursprüngliches Ziel und der Weg dorthin als determiniert umstellt.

79. 1875 betrug die Verschuldung des italienischen Zentralhaushalts 115% und 1895 120% des Bruttosozialprodukts.

zur Vermeidung eines neuerlichen Abflusses getroffen werden. Da die notwendigen Budgetkonsolidierungsmaßnahmen unterblieben, begann der Prozeß bald von neuem.

Dieser Unionsvertrag enthielt keine Erwähnung, damit kein Verbot und somit auch keine Sanktionen für die Suspendierung der Metalleinlösung und die Verleihung des Zwangskurses. Verletzt wurden vielmehr die ungeschriebenen Spielregeln einer Metallwährung. Italien argumentierte, daß sich ein Verbot in den Unionsstatuten nicht finden würde, diese Praxis daher erlaubt sein müsse. Von den belasteten Unionspartnern wurde ihm im Zuge späterer Verhandlungen, die Vertragsverlängerungen und Zusatzabkommen zum Inhalt hatten, häufig aber Krisensitzungen waren, regelmäßig Vertragsbruch vorgeworfen und Entschädigungen gefordert, wenn diese auch nie vereinbart und eingehoben wurden. Die Einschätzung als Vertragsverletzung wurde von den negativ Betroffenen damit begründet, daß trotz detaillierter Bestimmungen inkonvertibles Staatspapiergeld nicht geregelt, also auch nicht erlaubt war. Repatriierungsaktionen, die mit der Einlösungsverpflichtung in Gold verbunden waren, sowie Entschädigungsforderungen wurden von Italien als Einschränkung nationaler Rechte zurückgewiesen.

Die Regelung des Banknoten- und des Notenbankwesens war in der Kompetenz der Mitgliedsstaaten verblieben. Die zunehmende Bedeutung der Banknoten bewirkte nicht nur, daß der gemeinsame Münzkern, der 1865 „die Währung“ bedeutet hatte, einen zunehmend kleineren Anteil des Geldwesens abdeckte. Dazu kam, daß der langwierige Prozeß der „Geldwerdung der Banknote“ und der Unifikation des Banknotenwesens in einzelnen Mitgliedsländern nicht ohne Friktionen verlief, die sich auf die gesamte Union übertrugen. Bei Vertragsabschluß existierten in Frankreich und Belgien Zentralbanken mit Emissionsmonopol. In Italien waren sechs Emissionsbanken aktiv und in der Schweiz besaßen 27 Kantonal- und Privatbanken das Notenrecht. Noch vor dem Ende der Lateinischen Münzunion waren auch in diesen beiden Mitgliedsländern Zentralbanken mit Emissionsmonopol errichtet worden. Jeder Anpassungsschritt, der zusätzliche Elemente in die nationale Regulierungskompetenz einbezog, wurde erst durch monetäre Fehlentwicklungen konsensfähig: Marktanteilkämpfe der Notenbanken mit einer kollektiven Überschreitung der Emissionsgrenzen, die nicht sanktioniert wurde (Italien), die fiskalisch motivierte Besteuerung der Notenkontingente ohne Berücksichtigung ihrer Auslastung (Schweiz), die große italienische Banken- und Wirtschaftskrise nach einer spekulativ genährten realwirtschaftlichen Expansionsphase, die „Schweizer Silberdrainage.“⁸⁰

3.4.3. Der Anfang vom Ende und das Ende: Liquidationsklausel und Liquidation

Obwohl die Mitglieder der Lateinischen Münzunion immer wieder ihre Unzufriedenheit mit der Union verkündeten und ihre Auflösung verlangten oder ankündigten, kam es zu Anschlußverträgen und Vertragsverlängerungen. Die Mitglieder wurden durch ihr gemeinsames, aber inzwischen entwertetes Silbergeld aneinandergekettet. Eine Auflösung der Union wäre mit Kosten verbunden gewesen. Die Vereinbarung ei-

80. Vgl. den Prozeß der Vereinheitlichung des Papiergeldwesens in der Schweiz und in Italien Theußel, *EINE gemeinsame Währung*, wie Anm. 21, 57ff. Dort finden sich auch zusätzliche Literaturhinweise.

ner Aufteilung dieser Kosten erfolgte in der Liquidationsklausel von 1885. Ihre Entstehungsgeschichte ist ein Musterbeispiel für die unterschiedliche Interpretation der Konsequenzen des Unionsvertrages durch die Mitglieder. Belgien hatte während der Phase der freien Silberausprägung seine Münzstätte an einen Edelmetallhändler verpachtet und viele ausländische Prägeaufträge ausgeführt. Nun war es gegen eine Einlösung der Silbermünzen durch den Staat, dessen Prägestempel sie trugen, in Gold. Es forderte eine gleichmäßige Aufteilung der Kosten auf die Union. Für diese Position brachte es gewichtige Argumente vor: Die freie Ausprägung von Silber hatte den Unionsstatuten entsprochen. Auch Regierungen des Unionsauslandes hatten in Belgien prägen lassen. Belgien hatte Mitglieder mit Zwangskurs sowie die Schweiz, die einen Münzparasitismus praktizierte, mit Metallgeld versorgt. Die Ausgabe von Münzen beinhaltet keine Wertgarantie in Gold; eine nachträgliche Konstruktion sei dabei unzulässig. Da die Behandlung von unterwertigen Scheidemünzen im Falle einer Auflösung bereits 1865 eindeutig geregelt worden war, bedeute das Fehlen von entsprechenden Bestimmungen für die Fünf-Franc-Münzen, daß eine Einlöseverpflichtung in Gold nicht den ursprünglichen Intentionen entsprechen könne. Zudem würden die Probleme aus der bimetallicischen Basis stammen, gegen die Belgien immer Einwände vorgebracht hatte. Schließlich wäre der Unionsvertrag nie zustande gekommen oder sofort bei Änderung der Metallpreisverhältnisse gekündigt worden, wenn von einer solchen Einlösungsverpflichtung ausgegangen worden wäre.

Die anderen Mitglieder argumentierten mit ihrer vorausschauenden und zurückhaltenden Prägepraxis, der Verantwortung gegenüber den Geldverwendern und einer gewinnorientierten Organisation der Silberprägung in Belgien, die auch dem Staat ansehnliche Erträge gebracht hätte. „Der lateinische Bund zeigt uns heute ein wenig erbauliches Schauspiel: die Verbündeten halten ihre Allianz aufrecht einzig zu dem Zweck, um Zeit zu gewinnen, daß einer auf den anderen, wenn möglich, die fatalen Konsequenzen des Bundes selbst ablade. Es besteht keinerlei Solidarität, keinerlei Recht, keinerlei Discussion; die Namen und die Sachen werden auf den Kopf gestellt, und unter dem Anschein der brüderlichen Liebe und höflichen Freundschaft nennt Frankreich Recht, was nur Furcht ist, achtzig Millionen zu verlieren, nennt Italien internationale Billigkeit die Nothwendigkeit, jenes Gesetz des Stärkeren über sich ergehen zu lassen; (...) ruft Belgien die Solidarität und Brüderlichkeit der Verbündeten an, damit sie einen Theil des Verlustes auf sich nehmen, zu dem man es verurtheilen will, aber sein Appell wird für eine wunderliche Theorie und sein Widerstand für eine That der Falschmünzerei erklärt.“⁸¹

Die Liquidationsklausel beinhaltete schließlich die Einlösung in Gold durch den Staat, dessen Prägestempel die Silbermünzen trugen. Allerdings wurden Sonderregeln für Belgien und für die Schweiz, die kaum eigene Münzen geprägt hatte, vereinbart. Hatte bis dahin die Information über die Höhe der Kostenbelastung gefehlt, wirkte nun der Wunsch, ihre Realisation in die Zukunft zu verschieben, unionserhaltend.

81. De Johannis, zitiert nach Ludwig Bambergor, Die Schicksale des Lateinischen Münzbundes, Berlin 1885, 119.

Während des Krieges blieben die Unionsbestimmungen formell zwar aufrecht, verloren aber weiter an Bedeutung. Die Banknoten wurden gesetzliche Zahlungsmittel und die Goldeinlösung wurde suspendiert. Partielle Kapital- und Zahlungsverkehrsbeschränkungen sowie Ein- und Ausfuhrverbote von Währungsmetall und Münzen wurden erlassen. Es gab kaum gemeinsame Maßnahmen. Neuerlich kam es zu Münzwanderungen, vor allem in die Schweiz.⁸² Die Schweiz war es auch, die nach Kriegsende unilateral die Münzen der Unionspartner außer Kurs setzte und eine eigene Goldwährung einführte. Formell wurde die Auflösung durch Belgien eingeleitet, das mit 1. Januar 1927 aus dem Vertrag ausschied.

Kennzeichnend für die Lateinische Münzunion war der Modus der Veränderungen von Regelungen. In allen Fragen erfolgten kurzfristig orientierte kompromißfähige Maßnahmen, die oberflächliche Lösungen darstellten, anstelle der erforderlichen grundsätzlichen Reformen. Die Probleme blieben virulent und stellten sich immer wieder ein. Dabei förderten tiefgreifende politische und ökonomische Probleme einzelner Mitglieder, wie der Staatshaushalt Italiens, zusätzlich die Unterlassung und den Aufschub von Reformen.

Übersicht 4: Lateinischer Münzbund

| | |
|-----------------|---|
| Gründung : | 1865 |
| Ende (formell): | 1927 |
| Mitglieder: | Frankreich, Schweiz, Italien, Belgien, Griechenland (ab 1868) |
| Unionsordnung: | Bimetallischer Währungsstandard (Gold und Silber) Einheitlich gestaltete Münzen mit nationalem Stempel Interzirkulation der Münzen Annahmepflicht öffentlicher Kassen Einseitige Anerkennung als gesetzl. Zahlungsmittel Fixe Wechselkurse: 1:1:1:1 Nationale Regulierung des Papiergeldwesens |
| Merkmale: | Heterogene Mitglieder Heterogene Motive Geringe realwirtschaftliche Integration Finanzmarktintegration „Bimetallische Probleme“ Divergente Vertragstreue und -interpretation Auftreten asymmetrischer Schocks Schwerfällige Anpassung an Veränderungen |

82. Für die ehemals gleichwertigen lateinischen Münzen hatte sich das Verhältnis dahingehend geändert, daß die französische, die belgische und die italienische Währung noch etwa ein Viertel des Wertes der Schweizer Währung verkörperten.

3.5. Skandinavische Münzunion (Nordischer Münzbund): 1872-1931

Am 18. Dezember 1872 wurde von Schweden, Norwegen und Dänemark der Vertrag über den Nordischen Münzbund (Skandinavische Münzunion) unterzeichnet. Nur Dänemark und Schweden ratifizierten ihn ein halbes Jahr später. Das norwegische Parlament stimmte nicht zu. 1877 wurde die norwegische Mitgliedschaft im Rahmen eines Zusatzvertrages begründet. Bereits vor seinem Beitritt ordnete es sein Geldwesen im Sinne der Unionsbestimmungen. Norwegen war 1814 Schweden zugesprochen worden, bestand aber auf seiner eigenen Verfassung. Diese Politische Union, die bis 1905 bestand, funktionierte nicht konfliktfrei und dies wirkte sich auch auf die monetäre Union aus.

3.5.1. Der gemeinsame Übergang vom Silber zum Gold

Der Unionsvertrag begründete die Einführung einer gemeinsamen Goldwährung mit Dezimalsystem. Es wurden zwei vollwertige Goldmünzen sowie Scheidemünzen aus Silber und Bronze ausgeprägt. Sowohl die Kurant- als auch die Scheidemünzen unterschieden sich nur durch die nationalen Prägestempel. Die Goldmünzen konnten frei ausgeprägt werden. Jedes Mitglied war verpflichtet, die von ihm ausgegebenen Scheidemünzen unbegrenzt in Goldmünzen einzulösen. Dies war die skandinavische Variante der Geldwertsicherung. 1879 wurde der Vertrag um Gewichtsgrenzen für die Annahme von Scheidemünzen im Privatverkehr und bei öffentlichen Kassen sowie um eine Obergrenze für die Annahmeverpflichtung kleiner Scheidemünzen des Unionsauslandes ergänzt. Für die schwedische, die dänische und die norwegische Krone wurden die offiziellen Paritäten mit 1:1:1 festgelegt. Gold- und Scheidemünzen waren im gesamten Unionsgebiet gesetzliche Zahlungsmittel. Alle weiteren Elemente des Geldwesens blieben in der Kompetenz der Mitglieder. Die monetären Integrationsinhalte dieses Arrangements gingen weiter als jene der deutsch-österreichischen Union und der Lateinischen Union. Ab 1884 konnte der Vertrag jährlich gekündigt werden.

Die drei skandinavischen Staaten hatten an der internationalen Währungskonferenz von 1867 teilgenommen. Dort war eine Resolution verabschiedet worden, die die Förderung der Goldwährung durch die Unterzeichner zum Inhalt hatte. Dies sowie die Existenz der Lateinischen Münzunion führten vor allem in Schweden zu Vorbereitungen, die einen Übergang zur Goldwährung, einen Beitritt zu einer größeren Währungsgemeinschaft, aber auch einen Abbau der Unterschiede zu den Geldwesens der skandinavischen Nachbarstaaten beinhalteten. Die Weltgeldidee hatte inzwischen bereits ihre Attraktivität verloren und die bimetallicischen Probleme der Lateinischen Münzunion zeichneten sich deutlich ab. Nach dem Übergang des Deutschen Reichs zur Goldwährung und der Erwartung einer stärkeren Abwertung des Silbers gerieten die skandinavischen Staaten unter Reformzwang. Ihre wichtig-

83. Die folgenden Ausführungen zum Nordischen Münzbund orientieren sich an Theurl, EINE gemeinsame Währung, wie Anm. 21, 214f. sowie an Theurl, Währungsunionen ohne politische Integration, wie Anm. 66, 24f. und Theresia Theurl, Die Skandinavische Münzunion, in: Die Bank, 1996, H.2, 90ff. In diesen Quellen finden sich auch zusätzliche Literaturangaben.

sten Handelspartner Großbritannien und das Deutsche Reich hatten nun eine Goldwährung. Nicht nur die ökonomischen Vorteile eines vergrößerten Währungsgebietes, sondern auch die ideelle Integrationsbewegung des Skandinavismus förderten den Vertragsabschluß, „Wohl niemals ist eine Münzunion ausschließlich aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus geschaffen worden, immer hat irgendeine Kulturidee im Hintergrund gestanden. (...) Bei der Gründung der Skandinavischen Münzunion war ebenfalls eine Kulturidee ausschlaggebend. (...) Sie war Ausdruck der skandinavischen Idee, Ausdruck eines Zusammengehörigkeitsgefühls.“⁸⁴

Bereits vor der Unionsgründung waren sich nicht nur die drei Münzsysteme, sondern auch die Organisation des Banknotenwesens ähnlich gewesen. Nicht nur die Münzen der Silberwährungen, sondern auch das Papiergeld zirkulierte daher jeweils in den beiden anderen Volkswirtschaften. Der Skandinavische Münzvertrag institutionalisierte vorerst den Münzteil der bereits vorhandenen marktbestimmten monetären Integration. Banknoten hatten eine lange Tradition und waren gesetzliche Zahlungsmittel, solange die Einlösung in Metall gesichert war. So betrug der Anteil der Banknoten am Geldumlauf 1885 zwischen 52% (Dänemark), 70% (Schweden) und 74% (Norwegen). Die Dänische Reichsbank und die Bank von Norwegen besaßen das Emissionsmonopol; die Schwedische Reichsbank erhielt es 1897. Die staatliche Regulierung des Notenbankwesens entsprach sich in den drei Staaten weitgehend. Dennoch konnten sich die Verhandlungspartner 1872 noch nicht auf die Vergemeinschaftung des Papiergeldwesens einigen. Die Unionsgründung brachte daher – mit Ausnahme des neuen Münzsystems – kaum Veränderungen gegenüber dem Status quo der monetären Integration.

Norwegen und Schweden zählten zu den Nachzögern im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß; ihre Industrialisierung begann mit Verzögerung. Trotz des wirtschaftlichen Vorsprungs von Dänemark sowie divergierender natürlicher Voraussetzungen und Spezialisierungen wiesen alle drei Volkswirtschaften zum Zeitpunkt der Unionsgründung neben ihren monetären Gemeinsamkeiten viele ähnliche Merkmale ihrer Realwirtschaften, ihrer wirtschaftlichen Strategien und ihrer politischen Systeme auf. Zu nennen sind die anlaufende Industrialisierung mit ähnlichen Industriestrukturen in Schweden und Norwegen, hohe Außenhandelsanteile und eine starke Exportorientierung, ein effizient organisierter landwirtschaftlicher Sektor, defizitäre Leistungsbilanzen, eine starke Abhängigkeit von langfristigem Auslandskapital, die ausgeprägte Anpassungsfähigkeit an wirtschaftliche Entwicklungen des Auslandes und gemeinsame Impulse von dort. Eine dünne Besiedlung, wenig Infrastruktureinrichtungen und die Außenhandelsorientierung bewirkten, daß die innerskandinavische realwirtschaftliche Integration und der Güterhandel zwischen den drei Volkswirtschaften relativ unterentwickelt waren. Zwar wurde mehrmals über eine skandinavische Zollunion verhandelt. Eine solche kam aber nur zwischen Norwegen und Schweden für den Zeitraum von 1874 bis 1895 zustande.

84. Axel Nielsen, Zum Problem der nordischen Münzunion, in: *Wirtschaftliches Archiv* 26 (1927), 298f.

3.5.2. Von der Münzunion zur Währungsunion

Die Skandinavische Münzunion zeichnete sich durch ihre hohe Funktionsfähigkeit aus. Bis knapp nach dem Beginn des 20. Jahrhunderts fanden vergleichbare Entwicklungs- und Industrialisierungsprozesse in den einzelnen Mitgliedsländern statt. Ausgehend von einem niedrigen Niveau lagen ihre Wachstumsraten⁸⁵ markant über dem europäischen Durchschnitt. Ihre Exportorientierung und die Konzentration auf Rohstoffausfuhren erleichterte es ihnen, von der Nachfrageentwicklung der industrialisierten Volkswirtschaften und der generellen Zunahme des Welthandels zu profitieren. Es gelang, das notwendige langfristige Kapital sowohl für den Ausbau der Infrastruktur als auch für Investitionen in Industrie und Landwirtschaft anzuziehen. Vor allem britische Investoren engagierten sich in den skandinavischen Volkswirtschaften. Das skandinavische Zinsniveau lag konstant etwa zwei Prozentpunkte über dem britischen.⁸⁶ Hinweise auf fiskalpolitische Probleme fehlen.

Obwohl Entwicklungsniveau, wirtschaftliche Schwerpunkte und die Geschwindigkeit der Industrialisierungsprozesse weiterhin divergierten, zeigte sich eine vergleichbare „Makro-Performance“ in einem gemeinsamen Konjunkturmuster und einer zunehmend ähnlicher werdenden Entwicklung der Preisniveaus. Phasen eines stabilen Preisniveaus oder geringer Preisniveausteigerungen folgten Jahren der Deflation. Das Muster im Wachstum der Geldversorgung war sowohl bei Banknoten als auch bei Münzen für die drei Mitglieder bis 1905 relativ konstant.⁸⁷ Der durchschnittliche jährliche Zuwachs des Umlaufs dänischer Banknoten war mit 2,3% geringer als der von norwegischen (2,6%) und schwedischen (3,7%). Zu- und Abflüsse der Banknoten glichen sich in den drei Mitgliedsländern aus.

Obwohl keine Verpflichtung dazu bestand, akzeptierten die Notenbanken auch Banknoten aus dem Unionsausland und lösten sie in Gold ein. 1885 schlossen die drei Zentralbanken ein Clearingabkommen. Ein gegenseitiger Überweisungsverkehr und die Einräumung von Dreimonatskrediten zum Saldenausgleich ohne die Berechnung von Zinsen und Provisionen wurden vereinbart. 1894 sicherten sich die Notenbanken in bilateralen Verträgen zu, ihre Banknoten gegenseitig zum Nennwert zu akzeptieren. Dies war deswegen eine weitgehende Vertiefung der monetären Integration, weil die Bedeutung der Banknoten im skandinavischen Zahlungsverkehr wesentlich größer war als die der Goldmünzen. An den Devisenbörsen wurden nun die skandinavischen Währungen untereinander nicht mehr notiert. Ein einheitlicher Währungsraum war entstanden. Zwar war keine Vergemeinschaftung der Banknotenemission erfolgt. Da sie auf dezentraler Ebene nach weitgehend einheitlichen Richtlinien gestaltet wurde, erfolgten daraus vorerst keine Störungen. Der Zeitraum

85. Dies gilt besonders für das Wachstum der schwedischen Volkswirtschaft.

86. Vgl. zur Entwicklung des Zinssatzdifferentials im Detail Bergman, Gerlach u. Jonung, *The rise, wie Ann.* 20, 509ff. Mit der Periodenabgrenzung 1873-1914 geht jedoch die Information darüber verloren, daß sich die Geldmengenerweiterungsmuster bereits vor dem Ersten Weltkrieg (1905-1910) zu verschieben begannen. Vgl. dazu Theurl, *EINE gemeinsame Währung, wie Ann.* 21, 232ff. sowie Henriksen u. Kaergaard, *The Scandinavian Currency Union, wie Ann.* 21, 96ff.

87. Vgl. dazu auch die quantitativen Informationen in Bergman, Gerlach u. Jonung, *The rise, wie Ann.* 20, 511ff.

zwischen 1885 und 1905 war der erfolgreichste Abschnitt in der Existenz des Nordischen Währungsverbundes. Von der Bevölkerung wurde die Interzirkulation von Banknoten, Scheidemünzen und (immer weniger) Goldkurantmünzen und ihre Parität als natürliche Ordnung angesehen.

3.5.3. Belastungsproben vor dem Ende

Bereits vor dem Beginn des Ersten Weltkrieges traten Veränderungen auf, die das klaglose Funktionieren der Union beeinträchtigten. Nach der Auflösung der politischen Union zwischen Norwegen und Schweden kündigte die Schwedische Zentralbank das Clearingabkommen mit der Begründung, daß sich die Salden zunehmend vergrößert und einen Bias entwickelt hätten. Ein neues Abkommen begrenzte die automatische Kreditgewährung und ermöglichte die Verrechnung von Provisionen.

Dänemark und Norwegen wurden von einem Vorkriegsexportboom erfaßt, der sich auch auf Geldversorgung und Preisniveau auswirkte. Die Banknotenemission Schwedens war bereits in den letzten Jahren vor Kriegsbeginn zurückhaltender als die Dänemarks und Norwegens. Verhielt sich das Banknotenwachstum in Dänemark, Norwegen und Schweden im Zeitraum zwischen 1870 und 1905 wie 1:1,2:1,5 verschob es sich zwischen 1905 und 1914 auf 1:1,7:0,5. Der Umlauf schwedischer Banknoten stieg um 27%, während der dänische Banknotenumlauf um 40% und der norwegische um 63% zunahm. Das Abkommen über die von den Zentralbanken garantierte Banknotenparität war nach wie vor in Kraft. Da sich aber im Zahlungsverkehr leicht abweichende Marktkurse herausbildeten, wurden bereits vor dem Krieg dänische und norwegische Banknoten nach Schweden gebracht und dort verwendet. Die schwedische Notenbank reagierte mit einer restriktiven Emissionspolitik, um den Zufluß zu kompensieren.

Da die dänische und die norwegische Notenbank, die von Schweden präsentierten Banknoten zur Parität in Gold einzulösen hatten, kam es zu Strömen von Goldmünzen nach Schweden. Der Erste Weltkrieg begann während der Verhandlungen über die Aufhebung der gegenseitigen Annahme der Banknoten zum Nennwert. Es ist hervorzuheben, daß bereits vor Kriegsbeginn in der Banknotenemissionspolitik eine stärkere Bezugnahme auf die eigene Volkswirtschaft stattgefunden hatte. Doch auch der Krieg traf die drei Ökonomien unterschiedlich und die Reaktionen erfolgten zunehmend unkoordiniert. Die Goldkonvertibilität der Banknoten wurde bald nach Kriegsbeginn von den drei Staaten isoliert und ohne Absprachen suspendiert. Die Wechselkurse bewegten sich weiter von der seinerzeit deklarierten Münz- und Banknotenparität weg. Die dänischen und norwegischen Banknoten flossen weiter nach Schweden. Dort wurden sie nur mit Abschlag akzeptiert, ab Dezember 1915 auch von der Schwedischen Reichsbank. Damit war die Währungsunion faktisch wieder auf ihren Metallkern reduziert. Die schwedischen Kronen wurden auf den monetären Märkten als wertvoller als die dänischen und die norwegischen Kronen eingeschätzt. Dies zeigte sich in den Devisenkursen. Doch die Geldwanderungen waren noch nicht zu Ende. Die schwedische Goldblockade von 1916 wurde über Norwegen und Dänemark umgangen, bis auch sie ein entsprechendes Verbot einführten. Die drei Zentralbanken vereinbarten in der Folge mehrmals, Goldmünzen innerhalb

der Union nur nach Absprache zu transferieren. Der unionsweite gesetzliche Zahlungsmittelstatus der Gold- und Scheidemünzen war nach wie vor aufrecht. Anfang 1916 wurde die Goldeinlösung wieder aufgenommen. Nun stellte sich für vier Monate ein letztes Mal die „skandinavische Parität“ ein. Dann wertete die schwedische Währung fortgesetzt gegenüber den beiden anderen auf. Dies war ein Anreiz für die weitere Ausprägung von Gold und die Versendung nach Schweden und damit erfolgte eine Verletzung der Abkommen über die innerskandinavischen Goldexporte. Schweden forderte 1917 die Außerkraftsetzung des generellen gesetzlichen Zahlungsmittelstatus der Münzen und drohte mit dem Verlassen der Union. Das Goldexportverbot innerhalb der Union wurde nun eingehalten, womit auch die gesetzliche Zahlungsmittelleigenschaft der Goldmünzen im Unionsausland außer Kraft gesetzt war.

1920 war der Wert der dänischen und norwegischen Kronen im Vergleich zur schwedischen Währung auf vier Fünftel gesunken. 1924 betrug der Wert der dänischen Währung noch zwei Drittel und jener der norwegische Krone noch die Hälfte. 1921 vereinbarten die drei Zentralbanken zusätzlich ein Scheidemünzenexportverbot innerhalb der Union, denn ihre Verteilung war dem Muster von Banknoten und Goldmünzen gefolgt. Die Kursspannen hatten es lohnend gemacht, auch Scheidemünzen nach Schweden zu versenden. Das Verbot führte zu einem Kleingeldschmuggel größeren Ausmaßes. So nahmen 40% der während der gesamten Laufzeit der Skandinavischen Münzunion in Dänemark geprägten Scheidemünzen diesen Weg. 1924 wurde die Nationalisierung der Scheidemünzenregulierung vereinbart. Darin muß das faktische Ende der Skandinavischen Münzunion, das Jahre vor seiner formellen Beendigung anzudeuten ist, gesehen werden. Zwar kehrten alle ehemaligen Unionspartner nach dem Krieg wieder zum Goldstandard zurück. Dies geschah jedoch isoliert und zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Trotz intensiver Verhandlungen scheiterten alle Bemühungen um ein koordiniertes Vorgehen.

Die Skandinavische Münzunion zeichnete sich in ihrer ersten Phase durch effiziente Anpassungsmaßnahmen aus. Eine Vertiefung der monetären Integration wurde immer dann festgeschrieben, wenn sie sich bereits durch die Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte herausgebildet hatte. Als eine zunehmende Orientierung an der eigenen Volkswirtschaft, die sich während des Krieges verstärkte, zu einer Abweichung der Devisenkurse von den Paritäten führte, begann die einzelwirtschaftliche und nationale Nutzung von Gewinnmöglichkeiten. Nun wurden sukzessive die einzelnen Elemente der gemeinsamen Geldordnung wieder nationalisiert.

Übersicht 5: Skandinavische Währungsunion (Nordischer Münzbund)

| | |
|-----------------|--|
| Gründung: | 1872 |
| Ende (formell): | 1931 |
| Mitglieder: | Schweden, Dänemark, Norwegen |
| Unionsordnung: | Einheitliche Goldmünzen und Scheidemünzen mit nationalem Stempel und unionsweitem gesetzlichen Zahlungsmittelstatus Fixe Wechselkurse 1:1:1 Freiwillige (zwischen 1894 und 1915 vertragliche) Akzeptanz der Banknoten der Partner zur Parität |
| Merkmale: | Konvergente Ökonomien mit ähnlichen Entwicklungsstrategien Festschreibung der marktbestimmten Integration Später Diskrepanz zwischen Wechselkursen und Parität durch divergente Geldpolitik „Geldwanderungen“ durch die Union |

3.6 Ein gemeinsames Entwicklungsmuster

Jede dieser drei Unionen hatte ihre eigene Entstehungsgeschichte, ihre individuellen Belastungsproben und ihre speziellen Anpassungsmechanismen. Ihre Inhalte unterschieden sich im Detail ebenso wie die Konsequenzen für ihre Mitglieder. Die Herausarbeitung von Ähnlichkeiten und Unterschieden von historischen Phänomenen,⁸⁸ die vor vergleichbaren Rahmenbedingungen⁸⁹ angesiedelt waren, kennzeichnet den historischen Vergleich.⁹⁰

In den vorangegangenen Abschnitten wurden die speziellen Merkmale der Unionen herausgearbeitet. Vielfältige Unterschiede sind geeignet, die Gemeinsamkeiten zu überdecken. Daher soll nun in einer universalisierenden Vorgangsweise das Gemeinsame dieser Unionen aufgezeigt werden. Es findet sich in der Dynamik der Unionen, in einer Entwicklung von der Übernationalisierung zur Renationalisierung der monetären Ordnung der Mitgliedsstaaten.

88. Im Kontext dieses Beitrages sind die Phänomene monetäre Unionen souveräner Staaten.

89. Vgl. Abschnitt 3.2 sowie 4.2.

90. Vgl. zu den relevanten methodischen Fragen, zur Leistungsfähigkeit, zu den Grenzen und zu den Gefahren dieses Ansatzes Heinz-Gerhard Haupt u. Jürgen Kocka, *Historischer Vergleich: Methoden, Aufgaben, Probleme. Eine Einleitung*, in: Heinz-Gerhard Haupt u. Jürgen Kocka, Hg., *Geschichte und Vergleich: Ansätze und Ergebnisse international vergleichender Geschichtsschreibung*, Frankfurt u. New York 1996, 9ff.

Ökonomische Motive bildeten die offiziellen Begründungen für die Vergemeinschaftung der Geldwesen. Dazu kamen diverse Integrationsvisionen sowie politische Ambitionen der Vertragspartner. Die Elemente der Geldordnung, die zum Gründungszeitpunkt wichtig waren und/oder auf deren gemeinsame Gestaltung man sich einigen konnte, wurden zum Inhalt der Unionen. Dies bedeutete, daß in die gemeinsamen Regelungen nicht alle monetären⁹¹ und nichtmonetären⁹² Angelegenheiten einbezogen wurden, die sich auf die monetäre Performance auswirken konnten.

Übersicht 6: Die Dynamik monetärer Unionen souveräner Staaten

Jede monetäre Union des 19. Jahrhunderts enthielt

Inhärente Sprengkräfte:
Kombination zentraler und dezentraler Elemente
als Destabilisierungsfälle

Deren Aktivierung bewirkte

Einschränkung der Funktionsfähigkeit der Union:
Mitgliederorientiertes Verhalten
Verschlechterung der monetären Performance
Diskrepanz zwischen Unionsrealität und Unionsvertrag

Die folgende Transformation beinhaltete

Adaption der Unionsbestimmungen
Formelle und/oder faktische Kompetenztransfers
zurück an die Mitglieder

Sie führte zur

Beendung der Währungsunion:
Renationalisierung der Währungen

Die Unionen enthielten also inhärente Sprengkräfte, die aus der Kombination zentral und dezentral organisierter Elemente resultieren. Diese Konstellation kann als die Destabilisierungsfälle einer monetären Union interpretiert werden.⁹³ Sie war so-

91. So z. B. das Papiergeldwesen in der Lateinischen Münzunion und im Gründungsvertrag des Nordischen Münzbundes.

92. So z. B. die Finanz- und Budgetpolitik der Mitgliedsstaaten.

lange nicht unionsbelastend, als die dezentralen Elemente vergleichsweise unbedeutend waren oder „unionsadäquat“ ausgestaltet wurden. Früher oder später kam es in jeder der drei Unionen zur Aktivierung dieser Sprengkräfte. Dies erfolgte in der deutsch-österreichischen Union bereits in der Anfangsphase, als es, bedingt durch den Staatshaushalt, nicht gelang, die Konvertibilität der österreichischen Währung herzustellen. In der Lateinischen Münzunion schnappte sehr bald die Silberfalle zu, während die Skandinavische Münzunion über dreißig Jahre zur vollen Zufriedenheit der Mitglieder funktioniert hatte.

Nicht die vereinheitlichten Elemente, sondern was nicht einheitlich geregelt war oder von Mitgliedern nicht unionsgerecht gehandhabt wurde, wurde zur Quelle von Einschränkungen der Funktionsfähigkeit. Weil die dezentralen Elemente zunehmend oder plötzlich wichtiger wurden, weil die Pflichten aus den Unionsverträgen unterschiedlich interpretiert wurden, weil die Spielregeln der internationalen Währungsordnung auch verletzt werden konnten, kam es zu Interessenkonflikten zwischen einer Gemeinschafts- und einer Mitgliederorientierung. Mit beeindruckender Regelmäßigkeit wurde in solchen Situationen im dezentralen Interesse entschieden. Für ein unionsgerechtes Verhalten fehlten die Anreize oder die Verpflichtungen. Auch wenn solche vorhanden waren, wurden sie verletzt.

Die Auswirkungen blieben nicht auf die jeweiligen Mitglieder beschränkt. Die monetäre Performance in den Unionen verschlechterte sich. Am Unionsvertrag wurde vorerst festgehalten. Es kam also zu einer Abweichung zwischen Unionsvertrag und Unionsrealität. Diese Diskrepanz zeigte sich darin, daß sich festgeschriebene Preisverhältnisse zwischen Währungsmetallen, zwischen Metall- und Papiergeld, zwischen den Währungen der Mitglieder, auf den Märkten nicht mehr einspielten. Dies bot Anlaß für vielfältige Spekulations- und Arbitragegeschäfte. Damit verbunden waren Geldströme zwischen den Unionsmitgliedern und die Verwendung der relativ entwerteten Medien im Zahlungsverkehr. Viel beklagter Ausdruck der Unionswirklichkeit waren Münzwanderungen durch die Union, gefolgt von Geldknappheit und -überschwemmungen, akkordierte Einsamlungs- und Repatriierungsaktionen, die temporäre Aberkennung des Zahlungsmittelstatus, diverse Münzdrainagen, Banken- und Spekulationskrisen, Zahlungsbilanzprobleme und entsprechende makroökonomische Konsequenzen.⁹⁴ Da explizite Anpassungsregeln für solche Vorkommnisse in den Gründungsverträgen fehlten, mußten ad hoc Verhandlungen aufgenommen werden, um Abhilfe zu schaffen. Dies gelang nicht immer, oft nur für einen kurzen Zeitraum und vordergründig.

Dem Ende der Unionen gingen Auflösungsprozesse voraus, in denen desintegrierende und destabilisierende Entwicklungen dominierten. Unterschiedliche Nationalisierungsmaßnahmen wurden ergriffen: die Nutzung von Lücken in den nicht vollständig spezifizierten Verträgen, vertragsverletzende isolierte Aktionen zum Schutz vor negativen Auswirkungen von Handlungen einzelner Unionspartner sowie die gemeinsame Außerkraftsetzung von Vertragsbestimmungen. Der generelle Anpas-

93. Vgl. dazu Theurl, Währungsunionen ohne politische Integration, wie Anm. 66, 28.

94. Dies galt für die deutsch-österreichische Münzunion selbst noch nach ihrer Auflösung.

sungsmechanismus bestand im sukzessiven oder schlagartigen Abbau von gemeinsamen Ordnungselementen, nachdem sie gegen die Interessen der Mitglieder gewirkt hatten. Eine effiziente Anpassung an die sich verändernden Rahmenbedingungen gelang nicht.

4. Beweise oder intellektuelle Unterhaltung? Vom Nutzen historischer Fallbeispiele für die Europäische Währungsunion

Eingangs wurde hervorgehoben, daß die Erkenntnisse der ökonomischen Theorie der monetären Integration nicht hinreichen, um gesicherte Aussagen über die Perspektive der Europäischen Währungsunion zu treffen und darauf aufbauend die Voraussetzungen für ihre Funktionsfähigkeit zu schaffen. Die Ergänzung durch Informationen über den Verlauf historischer Währungsunionen wurde angeregt. Gerade in einer Situation der Veränderung und der Unsicherheit über die Konsequenzen des Wandels ist es sinnvoll, alle zugänglichen Informationsquellen zu nutzen. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, daß der Nutzen der Analyse historischer Fallbeispiele für die Gestaltung der Zukunft sehr kontrovers eingeschätzt wird. Einer Zurückweisung als fragwürdiges Unterfangen, sich „auf vordergründige historische Parallelen zu stützen“⁹⁵ und oberflächliche Assoziationen zu pflegen, kann eine naive Gläubigkeit an die Beweiskraft historischer Entwicklungen als zweite Extremsicht gegenübergestellt werden. Sowohl die Position einer nicht hinterfragten Übertragung historischer Entwicklungsmuster als auch die einer unreflektierten Verwerfung von Erkenntnissen aus historischen Fallbeispielen mit dem Hinweis auf veränderte Rahmenbedingungen, müssen zurückgewiesen werden.

4.1. Andere Vertragsinhalte und andere Rahmenbedingungen

Es ist trivial, daß historische Erfahrungen keine Beweise für das Eintreffen bestimmter zukünftiger Entwicklungen liefern können. Doch Lernen aus der Geschichte ist möglich, wenn auch nicht zwingend. Es geht um das richtige Lernen aus der Geschichte.⁹⁶ Wie und was aber kann tatsächlich aus den monetären Unionen des 19. Jahrhunderts gelernt werden? Verglichen mit der Währungsunion des ausgehenden zwanzigsten Jahrhunderts sind eklatante Unterschiede zu konstatieren. Die monetären Unionen des 19. Jahrhunderts sollten keine Wegbereiter für politische Integration sein und sie waren nicht für die Ewigkeit angelegt. So findet sich in einer zeitgenössischen Quelle zur Lateinischen Münzunion: „Der natürliche Sinn (...) geht dahin, ein Verhältniß zu gestalten, demgemäß im gemeinsamen Interesse aller Beteiligten ein gemeinsames Umlaufgebiet geschaffen wird; während der Dauer des Vertrags macht diese Gemeinsamkeit den Zweck, den Nutzen und die Last, den Lohn und die Verpflichtung der Beteiligten aus; mit dem Aufhören des Vertrags hört dieser ganze Complex von Zuständen, Rechten und Pflichten auf, und Alles tritt

95. Peter Bofinger, Braucht die gemeinsame Währung die Politische Union?, in: Internationale Politik 1995, II, 9, 44.

96. Vgl. Richard Tilly, Eine neue europäische Wirtschaftsgeschichte der späten Neuzeit: Vorlauer und Problemfelder, in: Heinz Duchhardt u. Andreas Kunz, Hg., Europäische Geschichte als historiographisches Problem, Mainz 1997, 171.

wieder in den Status quo ante zurück; jeder Staat wird wieder sein eigener Herr im eigenen Hause und übernimmt damit auch wieder seine natürlichen Verpflichtungen, welche weder nach Vertrags- noch nach Völkerrecht, sondern kraft seines eigenen Gesetzes ihm obliegen: nämlich sein eigenes Geld an seinem heimischen Domizil anzuerkennen.⁹⁷ Die politisch vorgegebene Irreversibilität der Europäischen Währungsunion sowie ihre politische Finalität hat Konsequenzen für die zu akzeptierenden Kosten einer eingeschränkten Funktionsfähigkeit der Währungsunion sowie für die Austritts- und Auflösungskosten. Sie sind höher als im Falle der Integrationsarrangements des 19. Jahrhunderts. Dazu kommt, daß Auswirkungen auf die akzeptierten Anpassungsmechanismen zu erwarten sind.

Ein großer Komplex von Unterschieden, deren Ausprägungen und Konsequenzen anschließend gesondert zu analysieren sind, ergibt sich aus

- der Existenz von Metallwährungen anstelle der heutigen „manipulierten Währungsstandards“,
- den Folgen aus der Nichtteilnahme an einer monetären Union im Falle der Einhaltung der Spielregeln der globalen Währungsordnung,
- dem wesentlich geringeren wirtschaftspolitischen Interventionsniveau im Vergleich zur heutigen Situation,
- dem geringeren realwirtschaftlichen Integrationsgrad in Relation zum Binnenmarkt der Europäischen Union,
- dem geringeren gemeinsamen Regulierungsniveau der Integrationspolitik im Vergleich zum *acquis communautaire* der Europäischen Union,
- der Betonung von einheitlichen Spielregeln anstatt gemeinsamer Institutionen, Regulierungen und Interventionen wie sie der Vertrag von Maastricht vorsieht,
- den Präferenzen für eine marktverursachte Integration anstelle einer politikverursachten,
- dem Vorzug von Marktdisziplinierung vor Regeldisziplinierung.

Damit steht aber auch fest, wie vorzugehen ist, wenn aus der Geschichte gelernt werden soll. Es geht beim Vorliegen vergleichbarer Phänomene⁹⁸ darum, allgemeine Strukturelemente, vergleichbare Verhaltensanreize und wiederkehrende Reaktionsmuster der Betroffenen zu erkennen. Dies wurde in 3.6. geleistet. Erst auf dieser Basis kann nun herausgearbeitet werden, ob die aufgezeigten Unterschiede zwischen den historischen und aktuellen Gegebenheiten vernachlässigbar, Gemeinsamkeiten aber relevant sind, und ob Veränderungen der Rahmenbedingungen eindeutige Schlußfolgerungen auf die Funktionsfähigkeit der Europäischen Währungsunion zulassen. Diese Analyseschritte sind unverzichtbar.

97. Bamberger, Die Schicksale, wie Anm. 81, 60.

98. Dies sind nun einerseits die monetären Unionen des 19. Jahrhunderts und andererseits die Europäische Währungsunion der Zukunft.

4.2. Anreize für unionsgerechtes und Anreize für unionsbelastendes Verhalten

Die hinreichende Voraussetzung für die temporäre Funktionsfähigkeit von Währungsunionen war, daß es nicht zu Konflikten zwischen Union und Mitgliedern kam. Dies war immer dann der Fall, wenn asymmetrische Schocks wie Kriege etc. fehlten, wenn die wirtschaftlichen Gegebenheiten der Mitglieder ähnlich waren, wenn die monetäre Politik durch die Akzeptanz der Spielregeln der Metallwährungen einheitlichen Grundsätzen folgte, und wenn eine disziplinierte Finanzpolitik keinen Druck auf das Geldwesen ausübte.

Dies wirft die Frage auf, wo die Anreize für ein unionsstörendes Verhalten von Mitgliedern, das immer wieder auftrat, verborgen waren. Zwei Quellen können identifiziert werden. Neben den Regeln der Geldordnung, die sich in den Bestimmungen des Unionsvertrages und in den meist ungeschriebenen Spielregeln der Metallwährungsordnung manifestierten, war das politische und das realwirtschaftliche Umfeld der Geldordnung von Bedeutung.⁹⁹ Unvollständige und interpretationsfähige Unionsverträge sowie die Mißachtung von Regeln der Metallwährungsordnungen wurden bereits angesprochen. Auf die politischen und realwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist nun differenzierter einzugehen.

Zusammenfassend kann vorausgeschickt werden, daß im Konfliktfall gegen das Unionsinteresse verstoßen wurde, obwohl die Wirtschafts-, Währungs- und Gesellschaftsordnungen im halben Jahrhundert vor dem Ersten Weltkrieg wesentlich stärkere Anreize für ein unionsorientiertes Verhalten beinhalteten als dies heute der Fall ist. Ein unionsorientiertes Verhalten ist dabei einem stabilitätsorientierten Verhalten gleichzusetzen. Dies kann mit der Existenz einer ordnungspolitischen Union begründet werden. Ihre Elemente sind die in 4.1. angeführten Rahmenbedingungen, die nun weiter konkretisiert werden sollen.

1. Es existierte ein staatenübergreifender Konsens über die Bedeutung stabilen Geldes, stabiler Wechselkurse und konvertibler Währungen.¹⁰⁰
2. Dieser Konsens beinhaltete zudem die Leitlinien einer disziplinierten Finanzpolitik, eines „schlanken Staates“ sowie der Beschränkung der Wirtschaftspolitik auf die Ordnungspolitik.
3. Die Berücksichtigung realwirtschaftlicher, sozialpolitischer oder verteilungspolitischer Zielsetzungen war systemfremd.
4. Realwirtschaftliche Fehlentwicklungen führten daher nicht zu Forderungen nach einer Veränderung der monetären Politik. Die Berücksichtigung der kurzfristigen Wechselwirkungen zwischen Realwirtschaft und Währung war den Denkmustern des 19. Jahrhunderts fremd.

99. Dies gilt nicht nur für vergangene Zeiträume, sondern ebenso für die Europäische Währungsunion der kommenden Epoche. Vgl. dazu Theurl, Europäische Währungsunion: Determinanten, wie Anm. 9.

100. Dies ist als Pendant zu einem streng geldwertorientierten Statut einer gemeinsamen Zentralbank zu interpretieren.

5. Auf der Basis übernational akzeptierter Vorstellungen über die Aufgaben des Staates und des Geldwesens bestand eine Tendenz dazu, dezentral geliebene Elemente ähnlich auszugestalten.
6. Als Anpassungsmechanismen für mitgliederspezifische Schocks fungierten bewegliche Güter- und Faktorpreise ebenso wie Faktorbewegungen (Kapital und Arbeit). Deren einzelwirtschaftliche Auswirkungen wurden nicht hinterfragt, sondern akzeptiert.
7. Die Münzunionen wurden von ihren Mitgliedern nicht als Solidargemeinschaften, sondern als Interessengemeinschaften verstanden. So konnte im Falle mitgliederspezifischer Probleme nicht auf die finanzielle Unterstützung durch andere Mitglieder gerechnet werden.

Die Inhalte dieser ordnungspolitischen Union gingen weit über die Geldordnung hinaus und umfaßten die grundlegenden Prinzipien der Wirtschaftspolitik. Anders als heute verursachte daher die Abgabe eines Teiles der monetären Souveränität keine Kosten in Form des Verlustes von vormalig national eingesetzten wirtschaftspolitischen Instrumenten. Anders als heute hatten große Bevölkerungsgruppen, die von einer schlechten Makro-Performance belastet wurden oder durch eine harte Währung in Bedrängnis kommen konnten, kaum Möglichkeiten, sich in die politische Entscheidungsfindung einzubringen und einen Richtungswechsel der Wirtschaftspolitik zu fordern.

Es war dieses von den Mitgliedern geteilte Set aus gesellschaftspolitischen Wertgehalten, „wirtschaftspolitischen Leitlinien“ und Spielregeln der Metallwährungsordnungen, das eine konsistente und erwartungsstabilisierende Basis für die Münzunionen bildete. Es existierte ein Stabilitätskonsens. Dieser bildete ein disziplinierendes Korsett für das Verhalten der Mitglieder. Er war ein Signal für Finanzmärkte und Wirtschaftssubjekte. Die Gründung der monetären Unionen war nicht mit einem ordnungspolitischen Regimewechsel verbunden. Dieser Konsens mußte nicht erst geschaffen oder vermittelt werden. Es war nicht nötig, daß er sich automatisch einstellte, wie dies die neue Theorie der monetären Integration annimmt, sondern er hatte eine lange Tradition. Nicht einmal er reichte auf Dauer aber für ein unionsgerechtes Verhalten der Mitglieder.

4.3. Die Lehre aus der Geschichte: Ordnungspolitische Union als Basis für die Währungsunion der Zukunft

Die Lehre aus der Geschichte ist daher folgendermaßen zu formulieren: Die notwendigen Erfolgsbedingungen für eine Währungsunion, die dezentrale währungswirksame Faktoren enthält, sind Mechanismen, die im Konfliktfall ein unionsgerechtes Verhalten der Mitglieder rational machen. Dies impliziert

1. die Implementierung einer stabilitätsorientierten monetären Ordnung und
2. die Eliminierung von geldwertbelastenden Anreizen im realwirtschaftlichen und politischen Umfeld der Geldordnung sowie
3. einen Konsens aller Mitglieder über 1. und 2.

Die Erfolgsbedingung 2 schließt dabei unter anderem die Akzeptanz eines geldpolitischen Paradigmas ein, das die Aufgabe der Geldpolitik in der Schaffung erwartungs-

tungsstabilisierender monetärer Rahmenbedingungen als Vorleistung für die Realwirtschaft versteht. Nur wenn durch diese drei Erfolgsbedingungen Anreize für ein unionsstörendes Verhalten ausgeschlossen werden können, werden sich auch die Erwartungen und damit die ökonomischen Entscheidungen der Geldverwender „wunschgemäß“ herausbilden. Nur dann wird es zu den positiven Nettowohlfahrtseffekten des Euro kommen.

Er wird sich in einem Umfeld dezentraler währungswirksamer Faktoren bewähren müssen. Zu nennen sind nicht nur die Bedeutung der nationalen Finanzpolitik und die währungsrelevanten Auswirkungen der Lohnpolitik der Tarifpartner, sondern auch die Heterogenität der elf Mitglieder sowie die wirtschaftspolitischen Altlasten mancher Teilnehmer. Auch die Europäische Währungsunion birgt also ihre Destabilisierungsfälle in sich. Die aktuelle Kombination der supranationalen Geldordnung mit nationalen wirtschaftspolitischen Kompetenzen wird dann eine funktionsfähige Währungsunion sicherstellen, wenn ihre Mitglieder aus eigenem Interesse unionsgerecht agieren.

Der Erfolgsfaktor eines stabilitätsorientierten Statuts für das Europäische System der Zentralbanken wurde geschaffen und um einen Stabilitäts- und Wachstumspakt ergänzt. Es gilt jedoch zu berücksichtigen, daß die relevanten Bestimmungen auch in der Zukunft nicht im politikfreien Raum vollzogen werden. Sehr deutlich wurde das Primat der Politik bei der Besetzung von Spitzenpositionen der Europäischen Zentralbank vor Augen geführt.

Kann davon ausgegangen werden, daß in der Wirtschaftspolitik der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union ein ordnungspolitischer Regimewechsel in der Form stattgefunden hat, daß ein Konsens über die Bedeutung stabilen Geldes als Vorleistung für die Realwirtschaft existiert, dann werden sich Tarifpartner und Wirtschaftspolitik stabilitätsgerecht verhalten. Eine funktionsfähige Währungsunion kann in diesem Fall erwartet werden. Sollten dennoch wirtschaftspolitische Fehler – ein unionsstörendes Verhalten – auftreten, gehen diese Mitglieder davon aus, daß sie deren Konsequenzen ausschließlich selbst zu tragen haben. Weder werden sie auf die Europäische Zentralbank politischen Druck ausüben, noch werden sie ein finanzpolitisches Moral-Hazard-Verhalten an den Tag legen. Auch ein lohnpolitisches Fehlverhalten der Tarifpartner ist nicht zu erwarten. Die betreffenden Mitglieder stellen nicht auf Ausgleichs- oder Unterstützungszahlungen der Partner ab. Sie erwarten keine Solidarität, sondern interpretieren sich als Interessengemeinschaft. Sowohl der Bestand als auch die Qualität einer solchen Währungsunion sind gesichert, solange diese Voraussetzungen vorliegen.

Abschließend sind jedoch drei Tatbestände anzuführen, die einem unionsgerechten Verhalten der Mitglieder entgegenwirken können.

1. Die Europäische Währungsunion wird heterogene Mitglieder aufweisen. Dies gilt für ihre wirtschaftlichen Voraussetzungen (z. B. Arbeitsmarktsituation, Finanzierbarkeit der sozialen Sicherungssysteme), ihre Anpassungsmechanismen und deren Akzeptanz (z. B. Flexibilität der Arbeitsmarktinstitutionen, langfristig wirksame Konsolidierung der Staatshaushalte) sowie ihre wirtschaftspolitischen

Altlasten. Damit ergeben sich für die einzelnen Mitglieder unterschiedliche Anreize für das Agieren in der Währungsunion.

2. In der Europäischen Währungsunion werden zwei unterschiedliche Euro-Weltbilder aufeinandertreffen. Es ist naheliegend, daß unterschiedliche Vorstellungen über den richtigen Euro-Wert, über die adäquate monetäre Politik sowie über die unionsgerechte Finanz- und Einkommenspolitik existieren werden. Ein liberales trifft auf ein interventionistisches Weltbild. Ein disziplinierendes steht einem solidarischeren Weltbild gegenüber und das ökonomiebetonte stößt auf ein politikbetontes Weltbild.¹⁰¹
3. Die politischen Verhältnisse in den Mitgliedsländern ändern sich nicht schlagartig mit 1. Januar 1999. Politische Entscheidungs- und Verantwortungsstrukturen, Meinungsbildungs- und Konfliktlösungsmechanismen, Strategien von Interessengruppen, aber auch die Denk- und Handlungsmuster der Bevölkerung sind vorwiegend am eigenen Staat, an der eigenen Regierung und an der eigenen Volkswirtschaft ausgerichtet. Solange dies der Fall ist, wird es für politische und wirtschaftspolitische Entscheidungsträger rational sein, die Auswirkungen ihrer Handlungen auf die eigene Volkswirtschaft und auf die eigene Wählerschaft nicht zu vernachlässigen. Immer dann, wenn Fehlentwicklungen auftreten, die nicht über die unionsinternen Ausgleichs- und Anpassungsmechanismen abgebaut werden können, entstehen Risiken eines unionsbelastenden Verhaltens. Auch Italien wollte seinen lateinischen Unionspartnern im 19. Jahrhundert nicht aus Böswilligkeit schaden, sondern die normative Kraft des Faktischen im eigenen Land zwang es dazu. Dies galt ebenso für Österreich in der deutsch-österreichischen Union.

Die Erfolgsfaktoren von Währungsunionen, die nicht politisch integriert sind, sondern ihren Bestand durch ihre Funktionsfähigkeit sichern müssen, sind historisch und aktuell ident. Immer war und ist eine stabilitätsorientierte Geldordnung sowie ein unionsgerechtes Verhalten der Mitglieder erforderlich. Dabei existieren keine automatisch wirkenden Mechanismen, die letzteres sicherstellen können. Eindeutig förderlich sind jedoch möglichst ähnliche Mitglieder (wirtschaftliche Merkmale, wirtschaftspolitische Präferenzen, ordnungspolitische Grundhaltungen) und hinreichende Anpassungskapazitäten. Die Summe dieser Voraussetzungen kann als die Existenz einer ordnungspolitischen Union interpretiert werden. Deren Inhalt ist nicht beliebig. Eine funktionsfähige Europäische Währungsunion für das kommende Zeitalter einer sich integrierenden Welt setzt eine liberale Gesellschaftsordnung und eine marktbasierende Wirtschaftsordnung voraus. Es ist die Aufgabe der Politik, die die Verantwortung für die Funktionsfähigkeit der Europäischen Währungsunion übernommen hat, diese Voraussetzungen zu schaffen.

101. Vgl. für sehr viele Hinweise, die diese Vermutung stützen können die Beiträge in Robert Picht u.a., Hg., *Fremde Freunde. Deutsche und Franzosen vor dem 21. Jahrhundert*, München u. Zürich 1997.



*Die schrittweise Nationalisierung des Geldes:
Von der Einführung der Schweizer Währung
(Münzreform 1848)
zur nationalen Kontrolle über das Geldwesen
(Gründung der Nationalbank 1907)*

1. Einleitung

Mit dem Übergang vom Staatenbund zum Bundesstaat im Jahre 1848 erhielten die bisher nur mittels der Tagsatzung (der Versammlung der kantonalen Gesandtschaften) untereinander verbundenen Kantone ein gemeinsames Parlament (die Bundesversammlung bestehend aus National- und Ständerat) und eine gemeinsame Regierung (den Bundesrat). Im Rahmen der neuen Bundesverfassung wurde auch der schweizerische Wirtschaftsraum vereinheitlicht und Aufgabenbereiche der Kantone auf den Bund übertragen: die kantonalen Zölle wurden aufgehoben und an die Schweizer Grenze verlegt, Maß und Gewicht vereinheitlicht und das Postwesen wurde zentralisiert. Auch das bisher den Kantonen zustehende Münzregal wurde auf den Bund übertragen, aber es bestand nicht die Absicht, ein nationales Geldsystem einzuführen. Allgemein ging man davon aus, die Schweiz könne kein eigenes Münzsystem schaffen, sondern müsse sich einem ausländischen anschließen. Die Nationalisierung des Geldwesens erwies sich als ein überaus langwieriger Prozeß. Die Münzreform, die bereits in den Jahren 1850–52 durchgeführt wurde und bei der es vor allem darum ging, den „Münzwirrwarr“ zu beseitigen, war jedoch besonders wichtig, weil sie mit der Übernahme des französischen Währungssystems die Weichen stellte für die weitere Entwicklung des schweizerischen Geldwesens. Die Münzreform brachte zwar durch die Vereinheitlichung der Münzsorten große Vorteile, sie wies aber auch gravierende Mängel auf. Die Erwartungen erfüllten sich nur teilweise, was einerseits auf unvorhergesehene Entwicklungen, andererseits auf die Ausgestaltung des Münzsystems und den beschränkten Handlungsspielraum im Rahmen der Lateinischen Münzunion zurückzuführen war. Weitere wichtige Etappen auf dem Weg zu einer nationalen Geldpolitik waren: der Übergang von der reinen Silberwährung zur Gold- und Silberwährung im Jahr 1860 und der Beitritt zur Lateinischen Münzunion im Jahr 1865.

In den 1870er Jahren verlagerte sich die Geldnachfrage von den Münzen immer mehr zu den Banknoten und damit auch vom ausländischen zum inländischen Geld.

Die Notenemission erfolgte in der Schweiz durch die privaten Banken und die Kantonalbanken. Anstelle der Vielfalt der Münzen in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts trat in der zweiten Hälfte die Vielfalt der Banknoten. In der Literatur wird das Geldwesen der Schweiz im 19. Jahrhundert als einer der wenigen historischen Fälle von freier Währungskonkurrenz beschrieben. Dabei vertreten die einen die These, dieses System habe versagt, was schließlich anfangs des 20. Jahrhunderts zur Gründung der Schweizerischen Nationalbank und damit – erst rund sechs Jahrzehnte nach der Gründung des Bundesstaates – zu einem weitgehend national kontrollierten Geldwesen führte. Andere hingegen betonen das gute Funktionieren der Währungskonkurrenz, die zu stabilen Währungsverhältnissen geführt habe. Tatsächlich gehörte die Schweiz bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu den relativ stark industrialisierten Ländern. In den 1850er Jahren setzte ein rascher wirtschaftlicher Aufschwung ein, der, abgesehen von einigen kurzfristigen Einbrüchen und einer Stagnationsphase von Mitte der siebziger bis Mitte der achtziger Jahre bis gegen Ende des 19. Jahrhunderts anhielt.¹ Die jeweils bestehenden Währungssysteme dürften das wirtschaftliche Wachstum zumindest nicht allzu stark behindert haben. Es stellt sich deshalb die Frage, warum die in mancherlei Hinsicht mangelhaft funktionierende Geldversorgung keine gravierenderen Auswirkungen hatte, und warum sich das Streben nach möglichst weitgehender Beteiligung an einem „Weltgeldsystem“ anfangs der 1850er Jahre zunehmend in Richtung eines zentral kontrollierten nationalen Geldwesens verschob.

Im nächsten Abschnitt werden wir uns mit den Ursachen und der Bedeutung der Vereinheitlichung des Münzwesens im Rahmen der Gründung des Bundesstaates befassen und dabei auch einen knappen Überblick über das schweizerische Geldwesen während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts vermitteln. Anschließend werden wir die Münzreform anfangs der 1850er Jahre beschreiben und auf die Folgen der Übernahme des französischen Währungssystems eingehen. Die beiden letzten Abschnitte konzentrieren sich auf die Entwicklung des schweizerischen Münzumsatzes im Rahmen der Lateinischen Münzunion sowie auf die zunehmende Verbreitung der Banknoten und die damit einhergehenden neuartigen Wechselwirkungen zwischen Notengeld und Münzen.

2. Das Münzwesen wird Sache des Bundes

Mit der Bundesverfassung von 1848 wurde das Münzregal zentralisiert und alle damit verbundenen Rechte auf den Bund übertragen. Die Festlegung des Münzfußes der neuen Währung sowie die Bestimmungen über das Einlösen der kantonalen Münzen blieben der Bundesgesetzgebung vorbehalten. Die konkrete Ausgestaltung des neuen Münzsystems blieb somit weitgehend offen, während etwa die Zollreform bereits in der Verfassung sehr detailliert geregelt wurde.² Bei der Ausarbeitung der Vorschläge für die neue Verfassung gab es kaum Einwände gegen die Zentralisie-

1. Gemäß Hansjörg Siegenthaler, Die Schweiz 1850-1914, in: Wolfram Fischer u.a., Hg., Handbuch der europäischen Geschichte, Band 5, Stuttgart 1985, 457 ff., verdoppelte sich das reale Volkseinkommen pro Kopf von der Mitte des 19. Jhs. bis zum Ersten Weltkrieg.

zung des Münzwesens. Der Spielraum der Bundesgesetzgebung wurde sogar noch etwas erweitert, weil nicht ausgemacht sei, „ob für alle Kantone der nämliche Münzfuß ersprießlich sein dürfte, und ob es nicht zulässig wäre, daß für die westliche Schweiz ein anderer Münzfuß festgesetzt werde, als für die östliche.“³ Auch im Vorfeld der Gründung des Bundesstaates, in den 1840er Jahren, war die Münzreform kein Thema. In der Tagsatzung des Jahres 1845 erörterten die Gesandtschaften der Kantone ausgiebig wirtschaftliche Fragen im Zusammenhang mit den Vorschlägen der „Handelsexpertenkommission über die Handelsverhältnisse der Schweiz zum Auslande“, aber das Münzwesen wurde im Bericht des Tagsatzungspräsidenten nur kurz erwähnt: „Von der Regulierung des Münzwesens in der Schweiz ... haben seit einigen Jahren die Kantone Umgang genommen und es hat sich dem Vorort keine Veranlassung dargeboten, diese Angelegenheit wieder zur Sprache zu bringen.“⁴ Auch der „Schweizerische Gewerbeverein“, der sich vor allem für die Reform des Zollwesens einsetzte, aber auch andere wirtschaftliche Anliegen aufgriff, befaßte sich kaum je mit dem Münzwesen. Es scheint hier ein gewisser Widerspruch vorzuliegen zwischen der Betonung der unhaltbaren Zustände im Münzwesen in der Literatur und dem geringen Interesse, das diesem Problem tatsächlich entgegengebracht wurde.

Um das Ausmaß des „Münzwirrwarrs“ und damit die Bedeutung der Münzreform von 1850-52 einschätzen zu können, ist es notwendig, die Entwicklung des Geldwesens in der Schweiz während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu skizzieren. Eine eigentliche eidgenössische Währung gab es in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts nicht.⁵ Der Münzumlaufl bestand wertmäßig zum größten Teil aus ausländischem „Kurantgeld“, d. h. vollwertigen Silber- und Goldmünzen, sowie einer Vielzahl verschiedener kantonaler, meist stark unterwertiger Scheidemünzen. Während der kurzen Periode der Helvetik Ende des 18. Jahrhunderts war es zu einem ersten Versuch gekommen, ein einheitliches nationales Münzsystem auf der Basis der Silberwährung zu schaffen, das den Grundzügen des französischen Münzsystems nachgebildet war und auf dem Dezimalsystem beruhte.⁶ Die damals eingeführte Geldeinheit „Schweizerfranken“ wurde in der Folge als Rechnungseinheit und als Maßstab für die Bewertung der ausländischen Münzen verwendet. Mit dem „helvetischen Münzsystem“ hätte die Schweiz ein einheitliches, nationales Münzwesen erhalten. Doch diese Reform scheiterte, einerseits weil die helvetische Verfassung we-

2. Vgl. dazu Patrick Halbisen u. Margrit Müller, *Ökonomische Motive und Erwartungen - ihr Einfluß auf die Bundesstaatsgründung*, in: Andreas Erni, Albert Tanner, Matthias Weishaup, Hg., *Revolution und Innovation. Die konfliktreiche Entstehung des schweizerischen Bundesstaates von 1848*, Zürich 1998.

3. *Tagsatzungs-Abschied, 1847 IV, §. VIII. Revision des Bundesvertrages zwischen den zwanzig souveränen Kantonen der Schweiz*, vom 7. August 1815, C. Erste Beratung des Entwurfs einer Bundesverfassung für die schweizerische Eidgenossenschaft, 171.

4. *Tagsatzungs-Abschied, 1845 Lin. C. Bericht von Dr. Jonas Furrer*.

5. Vgl. zur gesamten Periode: Kurt Blau, *Das Geldwesen der Schweiz seit 1798*, Straßburg 1908; Erich Weisskopf, *Das schweizerische Münzwesen von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, Bern 1948; Paul Meier, *Der Währungswirrwarr von der Helvetik bis zur Bundesverfassung*, Bern 1951; William Schlesinger, *Das Geldproblem in der öffentlichen Meinung der Schweiz, 1803-1850*, Zürich 1936.

6. Weisskopf, *Münzwesen*, wie Anm. 5, 53.

nige Jahre später aufgrund des politischen Widerstandes von der Mediationsakte abgelöst wurde, vor allem aber auch, weil die Mittel fehlten, um die alten Münzen einzuziehen und eine ausreichende Anzahl höherwertiger Sorten herzustellen. Hingegen ließ man sofort eine große Menge stark unterwertiger Scheidemünzen ausprägen und erzielte damit einen ansehnlichen Gewinn.⁷ Die Vielfalt der umlaufenden Münzen wurde so noch vergrößert, und zwar um stark unterwertige Münzen, für deren Einlösung nach dem Ende der Helvetik niemand mehr zuständig sein wollte.

Nach dem Inkrafttreten der Mediationsakte im Frühling des Jahres 1803 fiel die Münzhoheit zusammen mit anderen wichtigen Hoheitsrechten wieder an die Kantone zurück, nur der Münzfuß sollte weiterhin einheitlich durch die Tagsatzung festgelegt werden.⁸ „Den Kantonen schrieb man vor, Scheidemünzen nach einem bestimmten Maßstab im Verhältnis zur Wohnbevölkerung auszuprägen, während die Herausgabe von vollwertigen Silbermünzen freigegeben wurde. Die Kantone nutzten dieses Recht sehr unterschiedlich und kümmerten sich teilweise wenig um diese Bestimmungen: vor allem die ostschweizerischen Kantone und insbesondere St. Gallen gaben schlechte Scheidemünzen in großen Mengen heraus und verschafften sich damit erhebliche Einnahmen.

Mit dem Bundesvertrag vom 7. August 1815 erhielten die Kantone ihre weitgehende Souveränität zurück. Das Münzwesen wurde im Bundesvertrag gar nicht mehr erwähnt. Obwohl die Tagsatzung für das Münzwesen nicht mehr zuständig war, brachten die Gesandtschaften der Kantone anlässlich der jährlichen Beratungen jeweils ihre Klagen über den „Münzwirrwarr“ vor und beantragten Gegenmaßnahmen. Die am häufigsten vorgebrachten Klagen betrafen einerseits die große Zahl stark unterwertiger Scheidemünzen, insbesondere die „heimatlosen“ helvetischen Silber- und Goldmünzen, andererseits die Knappheit an „Kurantgeld“ bzw. an vollwertigen Silber- und Goldmünzen. Gegen Ende der 1820er Jahre konnte das erstere Problem nach mehreren erfolglosen Vorstößen endgültig gelöst werden. Nachdem einige Kantone der Westschweiz mit dem guten Beispiel vorangegangen waren, wurden aufgrund eines Beschlusses der Tagsatzung die helvetischen Münzen eingezogen und die Kosten der Einschmelzung auf die Kantone, die der Helvetik angehört hatten, verteilt.⁹ Die meisten Kantone stellten die Prägung unterwertiger Scheidemünzen ein, da sich allgemein die Einsicht durchsetzte, daß der Prägegewinn eine reine Täuschung sei.¹⁰ Das Münzregal wurde zunehmend als eine kostspielige Pflicht und nicht mehr als eine Einkommensquelle aufgefaßt.

In den frühen 1830er Jahren sollte im Rahmen der Revision des Bundesvertrages von 1815 auch das Münzwesens zentralisiert werden. Der Entwurf für eine neue Bundesurkunde vom 15. Dezember 1832 sah die Übertragung aller im Münzregal begriffenen Rechte an den Bund vor. Gemäß dem neuen Münzgesetz sollten das französische Münzsystem eingeführt und die fremden Münzsorten tarifiert wer-

7. Mit der Prägung von Scheidgeld im Wert von rund 500.000 Schweizerfranken erzielte man einen Reingewinn von etwa 100.000 Schweizerfranken. Blum, Geldwesen, wie Anm. 5, 4 ff. Weiskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 56 f.

8. Ebenda, 62.

9. Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 43 f.

10.

den.¹¹ Bei der Behandlung des überarbeiteten Entwurfs in der Tagsatzung wurde hingegen ein völlig anderes Münzsystem vorgeschlagen. Vor allem die Delegierten des Kantons Zürich hatten Einsprache gegen die Einführung des französischen Münzsystems erhoben: „Die Schweiz, welche selbst keine groben Münzsorten präge, müsse die Wahl haben das Geld aller benachbarten Staaten zu gebrauchen. Die Lage und Handelsbeziehungen der Schweiz erlaubten ihr nicht, daß sie sich für die Einheit des Münzwesens unbedingt einem benachbarten System anschließe, sondern das schweizerische System müsse einen Übergang zwischen den fremden Münzfüssen bilden.“¹² Deshalb sollte ein „Schweizerfrankensystem“ geschaffen werden, in dem alle benachbarten Münzsorten leicht einzuordnen wären, das selbst aber nur als Vermittler für die Umrechnung diene. Dabei wären – zur Gewöhnung an die neue Währung – lediglich eine beschränkte Anzahl Münzen in jenen Werten auszubringen, die ein leichtes Umrechnen in die nachbarlichen Systeme ermöglichen.¹³

Keiner dieser Vorschläge ging so weit wie die Münzreform der Helvetik, und niemand wollte ein „nationales Münzsystem“ schaffen. Nach dem endgültigen Scheitern der Revision des Bundesvertrages im Jahre 1833 blieb die Münzreform ein Anliegen, mit dem man sich im Rahmen verschiedener Kommissionen und Konferenzen weiterhin auseinandersetzte. Dabei klärten sich einerseits die Positionen, die Einführung des französischen Münzsystems fand eher mehr Zustimmung, und vereinzelt wurden bereits Anträge eingebracht, die Tarifierung auf die mit dem französischen Münzsystem konformen Sorten zu beschränken. An den letzten Konferenzen im Jahre 1839 standen sich aber immer noch zwei Lager gegenüber: einerseits die Vertreter der Westschweiz und Anhänger der Einführung des französischen Münzsystems, andererseits die Vertreter der Ostschweiz und Befürworter eines Schweizerfranken-Vermittlungssystems.¹⁴ Gemeinsam war beiden Parteien die Auffassung, die Schweiz könne kein eigenes Münzsystem schaffen und dürfe keine eigenen groben Münzen prägen.¹⁵

Im Verlauf der dreißiger Jahre gingen die Klagen über den „Münzwirwar“ stark zurück. Die Vielzahl der effektiven und ideellen Münzfüße, die unterschiedlichen

11. Blaum, Geldwesen, wie Anm. 5, 13 f.; vgl. dazu auch Schlessinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 36. „Josef Münzinger aus Solothurn, damals Regierungsrat, war Mitglied dieser Kommission und verwirklichte 17 Jahre später als Bundesrat und Leiter des Finanzdepartementes die Pläne von 1832, die seinerzeit bei der Tagsatzung keinen Anklang gefunden hatten.“

12. Weiskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 62.

13. Vgl. zu Unterschieden und Parallelen in diesen beiden Entwürfen Blaum, wie Anm. 5, 14 ff. Der erste Vorschlag wollte eine Zentralisation, die jedoch wegen der Tarifierung anderer Münzsorten nicht eingetreten wäre, beim zweiten war eine Zentralisation gar nicht vorgesehen. In beiden Fällen wäre gemäß Blaum, wie Anm. 5, 17: „ein dauerndes Hin und Her in der Schweiz gewesen. Die Agiotage und Geldwechsler hätten blühende Geschäfte gemacht, die Unsicherheit im Geldwesen wäre geblieben, und die Tarifierungen ... standen nur auf dem Papier.“

14. Vgl. dazu Blaum, Geldwesen, wie Anm. 5, 13 f.

15. Vgl. dazu Blaum, wie Anm. 5, 18. Blaum betont, daß diese Behauptung „wie ein Evangelium und ohne jeden stichhaltigen Grund hochgehalten“ wurde. Dementsprechend erhebt er den Vorwurf des „Münzparasitismus“. Wie wir im nächsten Abschnitt sehen werden, gab es dafür durchaus mehrere gute Gründe, wenn auch die Absicht, Kosten zu sparen, aufgrund der auf Sparsamkeit geraderu fixierten Kantonsregierungen stets im Vordergrund gestanden haben dürfte.

Münzbezeichnungen sowie die zum Teil unrichtigen Wertungen in den Tarifen der Kantone blieben zwar weiterhin ein Ärgernis. Stoßend waren vor allem die vielen Möglichkeiten, die Unklarheiten im Münzwesen zu Täuschungs- und Spekulationszwecken zu nutzen.¹⁶ Doch wurden nun auch die inzwischen eingetretenen Verbesserungen spürbar: Nach der Stabilisierung des Scheidegeldumlaufs, konnte mit der Einführung des Guldensystems in Süddeutschland auch die Knappheit an Kurantgeld weitgehend überwunden werden. Vor allem in der Ostschweiz verbesserte sich die Qualität der Währung und die Versorgung mit höherwertigen Münzen erheblich. Zudem etablierte sich sowohl in der Westschweiz wie in der Ostschweiz, und zwar völlig ungeplant, der Batzen als Hauptmünzsorte, was den Zahlungsverkehr stark vereinfachte.¹⁷ Vor allem aber wandte sich das öffentliche Interesse seit Mitte der dreißiger Jahre vermehrt dem Bankwesen zu. In zahlreichen Publikationen und vor allem in der Tagespresse wurden die Vorteile der Banken diskutiert.¹⁸ „In den wichtigsten Industrie- und Handelszentren, in Zürich, St. Gallen, Basel und Genf wurden „Zettelbanken“ gegründet, die damit begannen, die Ersparnisse der Bevölkerung vermehrt für die Kreditvergabe zu mobilisieren und die Verwendung von Banknoten zu fördern. In einigen Kantonen gründete man auch Kantonalbanken, und vereinzelt wurde bereits vorgeschlagen, eine zentrale Notenbank zu schaffen, aber dies war eindeutig verfrüht und fand keine Resonanz.“¹⁹ Die Verwendung von Noten als Geldersatzmittel blieb im Vergleich zum Münzumlauf eher bescheiden, obwohl die anfänglich eher zu hohen Notenstückelungen ziemlich rasch bis auf fünf Franken gesenkt wurden, und die Noten in einzelnen Kantonen sogar als gesetzliches Zahlungsmittel akzeptiert waren.²⁰ „Wir müssen uns vorstellen, daß die Hauptmasse der Noten in den Ausgabestädten und ihrer nächsten gewerbefleißigen Umgebung in Umlauf war. Nur selten verirrt sich einzelne Noten in das Gebiet einer anderen Bank.“²¹

Aufgrund all dieser Entwicklungen wird das merkwürdige Desinteresse der Kantone an der Münzreform im Rahmen der neuen Bundesverfassung verständlich. Da

16. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 62. Vgl. zu den wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen der Abusivkurse Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 39 f. u. 100 ff. Mit Bezug auf L. Pestalozzi, Die Münzwirren der westlichen Schweiz nebst dem Versuche ihrer Lösung, Zürich 1839, 34: „Wenn der Arbeiter seinen Lohn einzig in leichtem Geld empfängt, während er seine Schulden in schwerem Geld verzinsen und ablösen soll, so macht ihn dies unzufrieden.“

17. Vgl. dazu Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 93. „Man ist in der Schweiz gewohnt, den Batzen als mittlere Grundeinheit zu haben, der aufwärts sehr leicht zum zehnfachen größeren Schweizerfranken führt und abwärts zum zehnfachen kleineren Rappen ...“ Bei der Einlösung der kantonalen Münzen im Rahmen der Münzreform anfangs der 1850er Jahre, machten die Batzensorten, vom 1/2 bis zum 20 Batzenstück etwa 80 Prozent des Umlaufs aus. Vgl. dazu Meier, Währungswirwar, wie Anm. 5, 89 f. „Die Batzensorten bildeten gewissermaßen Universal Münzen; man nahm sie überall an, stellte sie praktisch den eigenen Batzensorten gleich und gab ihnen den Namen Schweizerbatzen - stets ohne Rücksicht auf den inneren Wert oder den Münzfuß des Heimkantons.“

18. Daniela Decurtins u. Susi Grossmann, Die Bedeutung sozialer Vernetzung für die Gründung der Zürcher Kantonalbank 1870, in: Youssef Cassis und Jakob Tanner, Hg., Banken und Kredit in der Schweiz (1850-1939), Zürich 1993.

19. Adolf Jöhr, Die schweizerischen Notenbanken 1826-1913, Zürich 1915, 50 ff.; Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 12.

20. Jöhr, Notenbanken, wie Anm. 19, 17 ff.

21. Ebenda, 30.

die größten Probleme der Versorgung mit Scheidemünzen und Kurantgeld zu einem guten Teil gelöst werden konnten, war die Münzversorgung seit den vierziger Jahren kein besonders dringendes Anliegen mehr. Im Zusammenhang mit der Geldversorgung und vor allem mit der Beschaffung von Kredit traten vermehrt die erwähnten Bankgründungen in den Vordergrund. Infolge der negativen Erfahrungen der Kantone mit dem Münzregal hatten sich die Auffassungen über die Ausgestaltung des Münzwesens grundlegend verändert: die Opposition gegen eine Zentralisierung war weitgehend verschwunden.²² Im Verlauf der Auseinandersetzungen in den dreißiger Jahren war auch klar geworden, welche Münzsysteme überhaupt in Frage kamen. „In dieser Beziehung sollten die praktischen Verhältnisse den Ausschlag geben“, und diese Verhältnisse waren im Zeitpunkt der Gründung des Bundesstaates wegen der politischen Auseinandersetzungen in Frankreich und Deutschland vermutlich eher ungünstig für „die Regulierung dieser nicht unwichtigen Angelegenheit.“²³

3. Die Münzreform 1850-1852

Im Juni 1849 verlangte die Bundesversammlung vom Bundesrat, Anträge über die Einführung eines allgemeinen schweizerischen Münzfußes vorzulegen. Bereits im Februar waren die Kantone eingeladen worden, „möglichst genaues Material über ihre Münzverhältnisse einzusenden.“²⁴ Wie bereits erwähnt, war die Übertragung des Münzregals auf den Bund nicht umstritten, aber die konkrete Ausgestaltung dieser Reform war weitgehend offengeblieben. Die Kantone legten auf die Regelung dieser Einzelheiten wohl deshalb nicht allzu großes Gewicht, weil es einmal keine Einnahmen zu verteilen gab und weil man zudem in wichtigen Punkten weitgehend übereinstimmte. So war man allgemein der Auffassung, daß keine nationale Währung geschaffen werden sollte. Kaum jemand konnte sich vorstellen, daß die Schweiz in der Lage wäre, in hinreichender Menge eigene „grobe Münzsorten“ zu prägen. Der Vorschlag, ein eigenes Münzsystem mit eigener Werteinheit unter Ausschluß jeder Tarifierung einzuführen, wurde gar nicht vorgebracht. Für den Verzicht auf eine nationale Währung, gab es mehrere Gründe:²⁵ Allgemein war man der Auffassung, kleine Staaten ohne direkten Zugang zu Edelmetallen und mit relativ geringem Bedarf an Münzen könnten wegen der hohen Prägekosten keine „gute Währung“ herstellen. Auch die angefragten süddeutschen Fachleute rieten zum Anschluß an ein ausländisches, vorzugsweise das süddeutsche Münzsystem. Man sah auch keine Möglichkeit, wie man die eigenen Münzen im Lande behalten könnte.²⁶ Anstatt mit hohen Kosten Münzen zu prägen, die dann doch wieder abwanderten, schien es zweckmäßiger, das Geld von dort zu beziehen, wo es am billigsten zu ha-

22. Blum, Geldwesen, wie Anm. 5, 21, bezeichnet dies als den Haupterfolg dieser Periode.

23. Tagsatzungs-Abschied, 1847 IV, wie Anm. 3, 171.

24. Blum, Geldwesen, wie Anm. 5, 27.

25. Schliesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 48 ff.

26. *Ibidem*, 56 f. Ein Obermünzmeister in München schrieb z. B., er könnte gar nicht einsehen, „für was die Schweiz neue eigene grobe Handelsmünze braucht, sie bekommt sie ja wohlfeiler von den Nachbarstaaten, auch hat die Schweiz 100mal mehr Bargeld nötig, als sie selbst prägen kann.“ Ein anderer Experte betonte, daß in kleinen und mittleren Staaten „immer fremde Sorten herbeigebracht und die Ausschließung der selben vom Umlauf ... ohne große Beschwerden nicht ausführbar“ sei.

ben war und wo man auch keine Einschmelzungskosten übernehmen mußte.²⁷ Man war sich auch darin einig, daß das neue Münzsystem den Handel mit dem Ausland möglichst wenig behindern sollte. Aber die Ostschweiz, mit dem Zentrum St. Gallen, war stark auf den süddeutschen Raum ausgerichtet und hatte mit dem Gulden seit einigen Jahren gute Erfahrungen gemacht, während die Westschweiz sich stets nach dem französischen Währungssystem ausgerichtet hatte. Der Großhandel, der an der Münzreform wenig interessiert war, bevorzugte sowohl in der West- wie in der Ostschweiz das französische Münzsystem.²⁸ Solche Geschäfte wurden mittels Wechsel finanziert, die an den großen europäischen Börsenplätzen gehandelt und vorwiegend in französischer Währung ausgestellt wurden.

Bereits im August desselben Jahres wurde Joh. Jak. Speiser, Direktor der Bank in Basel, vom Bundesrat zum Experten in Münzsachen ernannt und ersucht, ein Gutachten über die Münzreform auszuarbeiten und einen Gesetzesvorschlag zu entwerfen.²⁹ In seinem Bericht an den Bundesrat konzentrierte sich Speiser auf die Schaffung eines Schweizerfrankensystems, das dem französischen Münzsystem entsprach. Damit konnte Speiser an die Vorschläge anschließen, die bereits im Verlauf der dreißiger Jahre ausgearbeitet worden waren. Die wichtigsten Unterschiede zum Konkordatsentwurf von 1839 waren, daß Speiser sich für eine reine Silberwährung entschied, obwohl das französische Münzsystem eigentlich auf der Doppelwährung (Silber und Gold) beruhte. Neu war auch, daß die Tarifierung auf Münzsorten des gleichen Münzsystems eingeschränkt wurde. Der heftige Widerstand der Ostschweiz und des Kantons Zürich gegen den Gesetzesentwurf von Speiser dürfte vor allem auf diese Bestimmung zurückzuführen sein.³⁰ Diese Einschränkung der Tarifierung kam wohl auch deshalb ziemlich überraschend, da zu dieser Zeit in der Schweiz die französischen Münzen weitgehend durch die süddeutschen Guldenmünzen verdrängt worden waren. Zur Zeit der Münzreform gab es im ganzen Land praktisch nur noch Münzen des Guldenfußes.³¹

27. In diesem Sinn äußerte sich auch Speiser im Expertenbericht von 1849, zitiert in Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 74: „Es ist niemals vorgeschlagen worden, daß wir unseren Bedarf an groben Silbermünzen selbst ausprägen sollen. ... Frankreich münzt jetzt zu so wohlfeilen Preise (3/4%), daß die Schweiz ihr Geld am vorteilhaftesten dort kauft, wobei ihr überdies die Abnutzungskosten nicht zur Last fallen, welche denjenigen betreffen, dessen Stempel die Münze trägt.“ Bei diesen Aussagen ist zu berücksichtigen, daß in Frankreich die Münzen auf privatwirtschaftlicher Basis mit Gewinn hergestellt wurden.

28. Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 78, erwähnt einen Bericht über eine Versammlung in Winterthur, in dem die Rede ist von Kaufleuten, „die en gros und meistens in all Weltweite handeln, mehr in Wechseln als mit barem Geld in Berührung kommen ... Sie fanden die Reform nicht so dringend, wohl aber wichtig, gefährlich und ungeheurer kostspielig ... Wenn von einem neuen Münzfuß die Rede sein sollte ..., so wäre der französische der vorzuziehendere.“ Da der französische Franken als besonders wertbeständig galt, wurden Schuldtitel, vor allem Hypotheken, aber auch Wechsel häufig auf diese Währung zahlbar gestellt. Die seit Jahrzehnten abgeschlossenen Darlehensverträge waren in aller Stille zu Schrittmachen des französischen Frankens geworden.

29. Zu den Vorschlägen von Speiser vgl. Baum, Geldwesen, wie Anm. 5, 27 ff. sowie Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 68 ff.

30. Vgl. Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 67: Speiser begründet die Ablehnung der Tarifierung fremder Sorten vor allem mit der Sicherheit der Verträge. Bei einer Tarifierung fremder Sorten „müssen wir uns gefaßt machen, in der jeweiligen schlechtesten Geldsorte bezahlt zu werden.“

31. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 67.

Für die Billon- und Kupfersorten wurde ein Höchstbetrag für deren Annahme und Einlösung in Silbermünzen festgesetzt. Eine Prägung von Goldmünzen war, da es sich um eine reine Silberwährung handeln sollte, nicht vorgesehen. Zur „Verkörperung“ des neuen Münzsystems sollten eine beschränkte Anzahl Silbermünzen jeder Sorte ausgemünzt werden. Hingegen war es Sache des Bundes, die kleinwertigen Scheidemünzen, d. h. die Billon- und Kupfersorten, in ausreichender Menge im In- oder Ausland prägen zu lassen. Aufgrund des geschätzten Bedarfs an neuen Münzen und der vorgesehenen Prägemenge läßt sich ausrechnen, daß die gesamte Geldnachfrage bis zu 80 Prozent mit ausländischen Münzen gedeckt werden sollte.³² Kantonale und ausländische Münzen, die den neuen Bestimmungen nicht entsprachen, sollten aus dem Verkehr zurückgezogen werden. Den öffentlichen Kassen der Eidgenossenschaft war es untersagt, andere als gesetzliche Münzsorten in Zahlung zu nehmen, aber im privaten Verkehr waren keinerlei Verbote oder Zwangsmaßnahmen vorgesehen. Selbst im Zahlungsverkehr mit dem Staat sollten in außerordentlichen Zeiten, falls infolge eines hohen Wechselkurses ein Mangel an gesetzlichen Münzen eintrat, nicht systemkonforme Münzen tarifiert werden können.

Auch im Kreise der Anhänger des Guldenfußes fanden sich gewichtige Münzexperten, die ihrerseits Reformvorschläge ausgearbeitet hatten. Sie schlugen als Grundlage für das neue Münzsystem den süddeutschen Guldenfuß vor, wobei im Unterschied zum Vorschlag von Speiser, auch Münzsorten anderer Systeme tarifiert werden sollten. Sie plädierten aufgrund der wachsenden internationalen Verflechtung für Vielfalt und gegen ein Ausschließungssystem, und benutzten dabei Begriffe, die im Zusammenhang mit Geld eher ungewöhnlich waren, wie „Neutralität“ oder „Ebenbürtigkeit“ und „Gleichberechtigung“.³³ Im Anschluß an den Gesetzesvorschlag von Speiser kam es zu heftigen Auseinandersetzungen in der Presse, in Flug- und Denkschriften sowie in Versammlungen und Parlamentskommissionen.³⁴ Dabei ließen sich die wirtschaftlichen Interessen der Ostschweiz gegenüber der Westschweiz, die Vorteile im Kapitalverkehr und des Großhandels gegenüber den Vorteilen im Warenverkehr und des Gewerbes ausspielen. Die wichtigsten Argumente der Anhänger des Guldenfußes gegen das französische Münzsystem waren die Abhängigkeit von Frankreich, einem politisch sehr instabilen Land, sowie der Warenverkehr mit Deutschland und Österreich, der bedeutend umfangreicher sei als über die Westgrenze. Zudem sei der Handel im grenznahen Raum auf den Gulden und für den Wechselverkehr auf den wichtigen Börsenplatz Augsburg, wo der Gulden vorherrsche, unbedingt angewiesen.³⁵

Die Argumente der Anhänger des Guldenfußes wurden von Speiser teils akzeptiert, gleichzeitig aber mit den Vorzügen des französischen Frankensystems entkräftet; dazu gehörte in erster Linie die Akzeptanz der französischen Währung im inter-

32. Vgl. Weiskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 83.

33. Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 54 f.

34. Schlesinger, 15, erwähnt, daß in St. Gallen in öffentlichen Versammlungen eine Unterschriftensammlung für das Ostschweizer Reformprojekt in Gang gesetzt wurde, die in der ganzen Schweiz über 100.000 Unterschriften erreichte.

35. Ebenda, 64 ff.

nationalen Verkehr, da der französische Franken im Begriff sei, zur Allerweltsmünze zu werden. Zudem betonte Speiser die Stabilität der französischen Währung, deren Verfügbarkeit in beliebig großen Mengen, das im Vergleich zum Guldenfuß einfachere Dezimalsystem sowie die langjährige Verbreitung und Beliebtheit dieser Münzen in der Westschweiz. Die gewichtigsten Nachteile des Guldenfußes waren seine geringe Verbreitung und vor allem die Unsicherheit über die weitere Entwicklung des Münzwesens im Rahmen des Deutschen Zollvereins. „Wirkliche Interessen der Ostschweiz, welche durch die Einführung des französischen Münzsystems verletzt werden könnten, sind nicht auf dem Spiele; was sich sträubt und widersteht, sind allein festgewurzelte Gewohnheiten, deren Aufgeben allerdings kein geringes Opfer sein wird.“³⁶ National- und Ständerat stimmten schließlich mit großem Mehr für das französische Währungssystem.³⁷

Die Münzreform konnte schließlich, trotz der heftigen Auseinandersetzungen, erstaunlich rasch und ohne große Widerstände durchgeführt werden.³⁸ Die unterlegene Minderheit akzeptierte die Entscheidung des Parlaments und erschwerte den Umwandlungsprozeß in keiner Weise. Da die kantonalen Prägestätten zu klein waren, wurde die Herstellung der neuen Münzen an ausländische Münzstätten vergeben. Im Juni 1851 trafen die ersten neuen Silber- und Kupfermünzen aus Paris und die Billonmünzen aus Straßburg ein. Bereits ab 1. August 1851 begann man mit dem Einzug der alten Münzen, und zwar im Kanton Genf, wo das französische Frankensystem schon seit 1838 bestand, und setzte dann das Umwechselln in nordöstlicher Richtung fort. Die alten kantonalen Münzen wurden außer Kurs gesetzt und gemäß einem festgelegten Tarif gegen neue Münzen eingelöst. Mit der fortschreitenden Abwicklung der Münzreform zeigte sich bald einmal, daß die Neuprägungen dem Geldbedarf der Bevölkerung nicht zu genügen vermochten. Bereits im Januar 1852 beschloß deshalb der Bundesrat, die wertmäßig mit den Schweizermünzen übereinstimmenden Münzen von Frankreich, Belgien, Sardinien, Parma, der ehemaligen cisalpinischen Republik und dem Königreich Italien diesen gleichzustellen.³⁹ Das Einsammeln der alten kantonalen und fremden Münzen war nach wenig mehr als zwölf Monaten, am 31. August 1852, beendet.⁴⁰ Gemäß Schlußbericht der Münzkommission vom 19. Februar 1853 wurden rund 66 Millionen Stück alte Münzen eingetauscht, davon etwa 54 Millionen Billon- und Kupfermünzen. Darunter befand

36. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 68. Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 69, weist daraufhin, daß Speiser davon ausging, „daß mit der Einführung des französischen Münzfußes das nähergelegene Zürich ebensogut zum Wechselplatz und Barschaftsbehälter für die östlichen Kantone sich eignen würde, als die ... deutschen Städte.“

37. Schlesinger, Geldproblem, wie Anm. 5, 4 f.: „Im Ständerat fiel die Entscheidung am 14. Dezember 1849 (mit 30 gegen 9 Stimmen), im Nationalrat am 26. April 1850 (mit 64 gegen 36 Stimmen) zu Gunsten des französischen Systems. Am 7. Mai 1850 wurde das Bundesgesetz über das eidgenössische Münzwesen angenommen, dessen erster Artikel in Übereinstimmung mit der Disposition générale des französischen Münzgesetzes vom 7. Germinal XI (28. März 1803) lautete: 5 gr Silber 9/10 fein machen die schweizerische Münzeinheit aus unter dem Namen Franken.“

38. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 78 ff.

39. Ebenda, 80.

40. Ebenda, 81 f. Der weitaus größte Anteil machten die Batzen und Halbbatzen aus. Vgl. zur Verteilung der Münzsorten auf die einzelnen Kantone Meier, Währungswirrwarr, wie Anm. 5, 105 ff.

den sich 75 verschiedene Münzsorten (nach Nennwert und Münzherren verschieden sogar 319 Sorten). Nach Abzug des Prägegewinns ergab sich ein Totalverlust von rund 1,14 Mill. Fr. Die Kosten der Einschmelzung der kantonalen Münzen wurden aufgrund der Prägeempel auf die Kantone verteilt.

Mit der Münzreform wurde der Zahlungsverkehr im Inland wesentlich vereinfacht. Anstelle der Vielzahl kantonalen und fremder Münzsorten traten nunmehr deren neun:⁴¹ 5, 2, 1 und 1/2 Franken in Silber (mit eidgenössischem, französischem, belgischem, sardinischem, parmesischem, cisalpinischem und italienischem Gepräge); 20, 10 und 5 Rappen in Billon sowie 2 und 1 Rappen in Kupfer (alle mit eidgenössischem Gepräge). Die Kontrolle des Bundes über den schweizerischen Münzumschlag beschränkte sich somit auf das Scheidegeld. In bezug auf die Versorgung mit Silbergeld war man weitgehend von Frankreich abhängig. In der Schweiz waren diese Münzen nicht frei ausprägbar, aber es stand jedem frei, Barrensilber nach Frankreich zu bringen und dort ausprägen zu lassen, da die Silbermünzen in den nach bestimmten Vorschriften über den Silbergehalt, aber auf eigene Rechnung arbeitenden französischen Münzstätten frei ausprägbar waren. Da für die private Verwendung der neuen Münzsorten keinerlei Zwangsmaßnahmen vorgesehen waren, zirkulierten vor allem in der Ostschweiz noch während mehrerer Jahre die Münzen des Guldenfußes. Das Papiergeld war überhaupt nicht Gegenstand dieser Münzreform. Das Geldwesen der Schweiz wurde nach wie vor als Münzwesen aufgefaßt, obwohl seit den dreißiger Jahren, wie bereits erwähnt, zunehmend auch Banknoten verwendet wurden.

4. Der Übergang zur Doppelwährung und der Münzumschlag im Rahmen der „Lateinischen Münzunion“

Verfolgt man die weitere Entwicklung, so kann man nicht umhin festzustellen, daß mit der Münzreform zwar der „Münzwirrwarr“ in bezug auf das Scheidegeld endgültig überwunden worden war, daß sich in der Folge aber eine Vielzahl neuer Probleme ergaben, die teils auf die Bestimmungen des Münzgesetzes und damit auf eigentliche Systemfehler zurückzuführen waren, teils auf Entwicklungen, die sich zwar zur Zeit der Münzreform bereits abgezeichnet hatten, aber offenbar nicht richtig eingeschätzt worden waren.

Wie bereits erwähnt, machte sich im Verlauf der Einlösung der alten Münzen ein akuter Mangel an Silbermünzen bemerkbar, was 1852 zur Tarifierung aller Silbermünzen führte, die dem französischen Münzfuß entsprachen.⁴² Für diese Knappheit gab es mehrere Gründe: einmal stieg die Geldnachfrage infolge des unerwartet raschen wirtschaftlichen Aufschwungs im Inland, zudem ging im Jahre 1852 auch Indien (nach Holland und Belgien) zur reinen Silberwährung über, was die Silbernachfrage enorm steigerte und damit den Preis in die Höhe trieb. Der wichtigste Grund war jedoch die Entdeckung ergiebiger Goldfelder in Kalifornien und Australien. Das billigere Gold floß zunehmend nach Frankreich, wo es zum festen Preis-

41. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 82 f.

42. Zu den Auswirkungen des Silbergeldabflusses ebenda, 84 ff.

verhältnis von 1:15,5 eingetauscht werden konnte. Das Silbergeld erzielte deshalb im Austausch gegen Gold immer mehr Aufgeld und verschwand nach und nach aus dem Verkehr. Die französische Zentralbank mußte schließlich die Abgabe von Silbergeld in den grenznahen Geschäftsstellen verbieten.

Die Silberknappheit führte auch dazu, daß zunehmend Scheidegeld bei den öffentlichen Kassen gegen Silbergeld eingetauscht wurde. Von diesen Kassen floß es jedoch nur in geringen Mengen wieder zurück an die Bevölkerung, da niemand gezwungen werden konnte, mehr als den vorgeschriebenen Betrag in Scheidegeld entgegenzunehmen. Deshalb stauten sich die Scheidemünzen in den öffentlichen Kassen und wurden nun ebenfalls äußerst knapp. Die noch an den früheren „Münzwirrwarr“ gewöhnte Bevölkerung reagierte äußerst flexibel auf diese Geldknappheit und begann, für ihre Transaktionen anstelle der Silbermünzen die in größerer Zahl umlaufenden französischen Goldmünzen zu verwenden. Innert weniger Jahre wurde der „Napoleon d'or“ zur bevorzugten Münze in der Schweiz, zuerst unter Privaten, dann im Verkehr mit den öffentlichen Kassen und schließlich auch mit den Banken. Sogar die Lohnzahlungen, die gemäß Münzgesetz in Silbermünzen ausbezahlt werden mußten, erfolgten mangels Silbergeld ebenfalls in Goldgeld. Der ganze Geldverkehr in der Schweiz beruhte bald nicht mehr auf der gesetzlichen eidgenössischen Silberwährung, sondern auf der sogenannten „Bank-Valuta“: alle Wechsel wurden in „Francs de France“ ausgestellt oder mit dem Vermerk „zahlbar in Silber oder Gold“ versehen. Auch die seit der Münzreform zunehmende Verwendung von Banknoten wurde durch die Silberknappheit kaum beeinträchtigt. Die Akzeptanz der Banknoten war aufgrund des einheitlichen Münzfußes generell gestiegen.

In der Folge kam es zu mehreren Anträgen im Parlament, die Silberwährung durch eine Goldwährung zu ersetzen, was jedoch in Anbetracht der eben erst durchgeführten kostspieligen Münzreform vorerst abgelehnt wurde.⁴³ Man hielt die Preisverschiebung zwischen Gold und Silber für ein vorübergehendes Phänomen und versuchte, der Knappheit mit der Mehrprägung von Scheidemünzen zu begegnen, allerdings mit wenig Erfolg. Auch den für außerordentliche Fälle vorgesehenen „Sicherheitsklappenartikel“, d. h. die Tarifierung anderer, nicht systemkonformer Münzsorten, wollte man unter keinen Umständen betätigen. Erst im Rahmen der Golddebatte im Nationalrat im Januar 1860 kam es zum Beschluß, die Goldmünzen Frankreichs (zu 100, 50, 40, 20, 10 und 5 Franken) und die damit übereinstimmenden Goldmünzen anderer Staaten in der Schweiz zu gesetzlichen Zahlungsmitteln zu erklären und damit die Doppelwährung auch de jure einzuführen. Zu diesem Zeitpunkt bestand die gesamte schweizerische Geldzirkulation zu 90 Prozent aus französischen Goldstücken.⁴⁴

Um den Silberabfluß zu bremsen, begann die Schweiz als erstes mit der Prägung von unterwertigem Scheidegeld, wobei ein Feinheitsgrad von 800/1000 gewählt wurde. Diese Münzen wurden darauf in den Nachbarländern nicht mehr zum Nennwert angenommen, und Frankreich schritt sogar zu einem Verbot.⁴⁵ 1862 und 1864

43. Weiskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 87 f.

44. Ebenda, 89.

45. Vgl. auch für das Folgende Blum, Geldwesen, wie Anm. 5, 83 ff.

begannen auch Italien und Frankreich unterwertige Silbermünzen zu prägen, wobei sie einen etwas höheren Feinheitsgrad wählten. Da Belgien bei den vollwertigen Münzen blieb, entwickelte sich eine rege Arbitrage zwischen der Schweiz, Frankreich und Belgien: „Schweizer Silbermünzen zu 800/1000 wanderten nach Frankreich und wurden dort in nominell gleichlautende, aber höherwertige französische getauscht. Französische Silberscheidemünzen wiederum verdrängten die allein noch vollwertigen belgischen Silber-Franken aus dem Verkehr.“⁴⁶

Belgien rege in der Folge bei Frankreich die Ergreifung von Maßnahmen zur Wiederherstellung der Gleichheit der Münzsysteme und zur Bekämpfung des Silberabflusses an. So berief Frankreich im November/Dezember 1865 eine Münzkonferenz in Paris ein, an welcher sich auch die Schweiz beteiligte. Die Verhandlungen führten zu einem Währungsvertrag zwischen Frankreich, Belgien, Italien und der Schweiz, dem sich 1867 auch noch Griechenland anschloß. Fortan wurde das durch den Vertrag begründete Währungsgebiet als Lateinische Münzunion bezeichnet.

In den Verhandlungen unterbreitete Belgien mit der Unterstützung der Schweiz und Italiens den Vorschlag, zur reinen Goldwährung überzugehen. Frankreich widersetzte sich jedoch diesem Ansinnen und beharrte auf der Doppelwährung.⁴⁷ Die währungspolitisch wichtigsten Bestimmungen waren – neben der Beibehaltung der Doppelwährung und der Vereinheitlichung der Prägebestimmungen – die Standardisierung des Feinheitsgrads der Silberscheidemünzen, so daß sie in allen Unionsländern ungehindert als gesetzlich anerkanntes Zahlungsmittel zirkulieren konnten.⁴⁸ Im Gegensatz zur Zeit vor dem Beitritt zur Münzunion standen damit neben den vollwertigen 5-Franken-Stücken auch die Scheidemünzen (2, 1 und 0,5 Franken) nicht mehr unter der direkten Kontrolle der jeweiligen Behörden der Mitgliedsländer. Bemerkenswert ist, welche Hoffnungen der Bundesrat trotz dieser Unzulänglichkeiten mit dem Vertrag verband: „Der Bundesrat betrachtete die Gleichstellung der Silbermünzen der vier Länder als einen ersten Schritt zur Verwirklichung des Gedankens eines Universal Münzsystems. Der Vertrag gründe [...] zwischen vier Staaten mit 65 Millionen Einwohnern einen Münzverein, welcher auf die Bedürfnisse des Handels, sowie auf die Entwicklung der internationalen Beziehungen einen günstigen Einfluß ausüben wird. ... Man dürfe hoffen daß das Gebiet des Vertrages noch bedeutend zunehmen werde.“⁴⁹

Zentrale Punkte wie die Diskontpolitik und die das Notenwesen betreffenden Sachverhalte wurden im Münzvertrag ausgeklammert. Dies führte dazu, daß sich die Verhältnisse nicht dauerhaft stabilisierten; Verschiebungen der Relationen im Gold- und Silberpreis konnten die Münzversorgung weiterhin beeinträchtigen, und die Mitgliedstaaten waren nun erst recht von geldpolitischen Maßnahmen der anderen beteiligten Länder abhängig.

46. Friedrich Zellfelder, Der Lateinische Münzbund: Grundlagen, Entstehung und Scheitern, in: Jürgen Schneider u.a., Hg., Währungen der Welt I. Europäische und nordamerikanische Devisenkurse 1777-1914, Stuttgart 1991, 105-121, hier 111.

47. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 95.

48. Zellfelder, Lateinischer Münzbund, wie Anm. 46, 113. Für die Bestimmungen im einzelnen vgl. 112 f.

49. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 98.

Bereits ein Jahr nach der Unterzeichnung des Münzvertrages wurde die Schweiz von italienischen Scheidemünzen „regelrecht überschwemmt“.⁵⁰ Den italienischen Noten war am 1. Mai 1866 Zwangskurs verliehen und die Bareinlösung eingestellt worden. Überdies wurden sämtliche Schulden als Nominalschulden behandelt und durften nicht mehr mit Metallgeld bezahlt werden.⁵¹ Notwendig wurden diese Maßnahmen infolge des Handelsbilanzdefizits, welches sich aufgrund der Kosten des Krieges mit Österreich dramatisch erhöht hatte. Die geldpolitischen Maßnahmen führten zu einem bedeutenden Gold- und Silberagio gegenüber den italienischen Banknoten. Die italienischen Scheidemünzen flossen daher aus Italien nach Frankreich und in die Schweiz, wo sie gegen die nach wie vor vollwertigen 5-Franken-Münzen getauscht wurden. Aufgrund der Bestimmungen des Münzvertrags konnte sich die Schweiz gegen dieses Geschäft nicht zur Wehr setzen.⁵²

Dramatischere Auswirkungen auf die Geldversorgung der Schweiz hatte der Deutsch-Französische Krieg. Nach Kriegsausbruch am 19. Juli 1870 stellte Frankreich die Diskontierung ausländischer Wechsel und den Export von Münzen ein. Da die Schweiz weitgehend von der ausländischen Münzproduktion, insbesondere derjenigen Frankreichs, abhängig war, wurde sie von ihrer monetären Basis abgeschnitten.⁵³ Weitere, die Liquiditätskrise verschärfende Faktoren waren erstens der zusätzliche Bargeldbedarf der mobilisierten Armee, zweitens die Erhöhung der Bargeldnachfrage seitens des durch die kriegerischen Ereignisse verunsicherten Publikums und drittens das Verhalten der Notenbanken, die den Wechseldiskont zeitweise völlig einstellten. Auf dem Höhepunkt der Krise stand die Schweiz vor einem Zusammenbruch des Zahlungsverkehrs. Angesichts dieser Situation beschloß der Bund die Tarifierung des Sovereigns und des Dollars; dies ermöglichte es den Banken, ihre auf England lautenden Wechsel in Bargeld zu tauschen und somit das Geldangebot um rund 10 Millionen Franken zu erhöhen. Als Reaktion auf die Krise ermächtigte die Bundesversammlung den Bundesrat Ende 1870, schweizerische Goldmünzen im Betrage von bis zu zehn Millionen Franken zu prägen.⁵⁴

Auch nach der Beendigung der Feindseligkeiten zwischen Deutschland und Frankreich blieben Störungen in der Münzversorgung nicht aus. Nach 1873 veränderte sich das Verhältnis zwischen dem Silber- und dem Goldpreis erneut. Im Gegensatz zur Entwicklung in den fünfziger und sechziger Jahren begann jetzt der Silberpreis zu sinken.⁵⁵ Diese Entwicklung führte dazu, daß es lukrativ wurde, Silber auszuprägen.⁵⁶ So wurde mit Gold Silber gekauft, welches dann in Brüssel – die eidgenössische Münzstätte nahm keine privaten Prägeaufträge an – zu 5-Franken-

50. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 160.

51. Zellfelder, Lateinischer Münzband, wie Anm. 46, 117 f.

52. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 160.

53. Vgl. auch für das Folgende Franz Ritzmann, Die Schweizer Banken. Geschichte - Theorie - Statistik, Bern u. Stuttgart 1973, 93.

54. Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 102 f.

55. Die Gründe lagen in der Entdeckung neuer Silbervorkommen, der Entwicklung effizienterer Verfahren zur Silberextraktion und im Umstand, daß verschiedene Länder wie Deutschland zur Goldwährung übergingen, was die Nachfrage nach Gold erhöhte. Vgl. ebenda, 104 f.

56. Vgl. auch für das Folgende Weisskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 105 ff.

stücken geprägt wurde. Die starke Ausweitung der umlaufenden 5-Franken-Stücke führte zur Weigerung der französischen und belgischen Notenbank, andere als französische bzw. belgische Münzen anzunehmen. Damit wurden die Finanzierungsmöglichkeiten der Schweizer Banken eingeschränkt, welche gewohnt waren, gegen Bezahlung von 5-Franken-Münzen schweizerischer Prägung bei der Banque de France Wechsel auf diese ziehen zu können.⁵⁷ In der Folge unternahm die Schweiz verschiedene Vorstöße, die anderen Länder zur Einführung einer reinen Goldwährung zu bewegen. Die Schweiz konnte sich mit diesem Vorschlag wie schon früher nicht durchsetzen. Der Münzunion blieb als einziges Mittel gegen die Silberschwemme die Kontingentierung der Ausprägung neuer Münzen. 1878 entschlossen sich die Unionsländer, die Prägung von silbernen 5-Franken-Stücken ganz einzustellen und die freie Prägbarkeit aufzuheben.

Ab Ende der siebziger Jahre litt die schweizerische Wirtschaft unter der Knappheit an Silberscheidemünzen. 1883 beantragte die Schweiz bei der Union vergeblich, 1 Million Franken Scheidegeld zu prägen. Zudem war unklar, wer die Kosten des Rückzugs der abgeschliffenen, untergewichtigen 5-Franken-Stücke zu tragen hatte. Beide Probleme veranlaßten die Schweiz, den Münzvertrag 1884 zu kündigen.⁵⁸ In den Neuverhandlungen des Vertrags war die Schweiz erfolgreich; es wurde ihr erlaubt, für 25 Millionen Franken Silberscheidemünzen auszuprägen, die alten Münzen einzuschmelzen und daraus im Betrage von 10 Millionen Franken Neuprägungen vorzunehmen. Das Problem der untergewichtigen Münzen wurde in der sogenannten Liquidationsklausel geregelt.⁵⁹

Ab 1886 machte sich erneut ein starkes Agio der Silberscheidemünzen in Italien bemerkbar, so daß die Nachbarländer von neuem mit italienischem Silbergeld überschwemmt wurden. Die Münzunion sah keine andere Lösung für dieses Problem, als die Einheitlichkeit des gemeinsamen Währungsgebiets einzuschränken: Mit der Revision des Münzvertrages von 1893 wurden die italienischen Scheidemünzen nationalisiert, d. h. die Unionsstaaten sollten letztere zurückziehen und Italien zustellen. Die Schweiz konnte diese Maßnahme allerdings vorerst nicht umsetzen, da die italienischen Scheidemünzen rund 34 Prozent des Münzumlaufs ausmachten und die Wirtschaft auch ohne diese Maßnahme unter Münzmangel litt.⁶⁰ Der Mangel an Scheidegeld hielt bis über die Jahrhundertwende an, so daß die Schweiz anläßlich der 3. Revision des Münzvertrages von 1885 im Jahre 1902 die Nationalisierung des Scheidegelds innerhalb des gesamten Unionsgebiets verlangte. Frankreich widersetzte sich dem Begehren und gestand der Schweiz im Gegenzug die Prägung von zusätzlichen 12 Millionen Franken Scheidemünzen zu.⁶¹

57. Baum, Geldwesen, wie Anm. 5, 114.

58. Ebenda, 110 f.

59. Die Liquidationsklausel stipulierte, daß jeder Vertragsstaat beim Austritt aus der Union die von ihm ausgegebenen Münzen, welche sich in anderen Ländern in Zirkulation befanden, zurückzunehmen und die Staaten mit dem Nennwert der Münzen zu entschädigen habe. Ebenda, 112.

60. Ebenda, 116 f.

61. Ebenda, 120 f.

5. Die Entwicklung des Banknotenwesens

Bis Ende der sechziger Jahre spielten die Banknoten in der schweizerischen Geldwirtschaft eine untergeordnete Rolle. Zwischen 1851 und 1870 hielt sich der Notenumlauf in einem bescheidenen Umfang. Er erhöhte sich von 7,7 lediglich auf 19 Millionen Franken. Ein Jahr später lag er bereits bei 24,8 Millionen Franken, 1880 belief er sich auf 92,9 Millionen Franken.⁶² Der Münzumlauf stieg im Zeitraum 1851 bis 1870 gemäß einer neueren, allerdings mit einigen Unsicherheiten behafteten Schätzung von 108 Millionen Franken auf 177 Millionen Franken.⁶³ Der starke Anstieg des Notenumlaufs zu Beginn der siebziger Jahre ist in erster Linie auf den Deutsch-Französischen Krieg und seine Folgen zurückzuführen. Während des Kriegs suspendierte die Banque de France die Konvertibilität der Banknoten in Münzen. Da die Schweizer Banknoten aber nach wie vor einlösbar waren, wurden in der Schweiz vermehrt französische gegen schweizerische (und belgische) Noten getauscht und im Grenzgebiet kam es teilweise zur Verdrängung der französischen Noten.⁶⁴ Der zweite Grund lag im sinkenden Silberpreis, der die Goldmünzen aus dem Geldkreislauf vertrieb. Weil das Publikum für größere Zahlungen nicht mehr zum unhandlichen Silbergeld zurückkehren wollte, substituierte es letzteres durch Banknoten.⁶⁵

Welches waren die Gründe für die geringe Verbreitung der Banknoten bis in die siebziger Jahre? Während die ältere Literatur die unterschiedliche und in ihren Augen mangelhafte Regulierung auf kantonaler Ebene⁶⁶ für das Fehlen einer interkantonalen Notenzirkulation verantwortlich macht und der Notenbankkonkurrenz auch in bezug auf die spätere Entwicklung der monetären Verhältnisse in der Schweiz ein schlechtes Zeugnis ausstellt, sind neuere Untersuchungen zu einer positiveren Einschätzung der Notenkonkurrenz gekommen. Sie gelangen zum Schluss, daß die Bankenfreiheit zu stabilen monetären Verhältnissen in der Schweiz geführt habe.⁶⁷ Wir können in diesem Rahmen auf diese Problematik nicht näher eingehen, jedoch im folgenden aufzeigen, daß erstens nach 1870 ein breiter Konsens über die Zweckmäßigkeit einer eigenständigen Gesetzgebung über das Banknotenwesen bestand, daß zweitens die gesetzliche Regelung trotz ihren Konstruktionsfehlern einige positive

62. Ernst Joerg Weber, *Free banking in Switzerland after the liberal revolutions in the nineteenth century*, in: Kevin Dowd, Hg., *The experience of free banking*, London u. New York 1992, 187-205, hier 194. Bei den Zahlen handelt es sich um Jahresdurchschnittswerte.

63. Die Schätzung ist darum unsicher, weil es für die Entwicklung des Münzumlaufs in der Schweiz keine Angaben gibt. Abgehend von der zeitgenössischen Schätzung Jakob Speiners für das Jahr 1849 wird unterstellt, daß sich die Entwicklung des Münzumlaufs in der Schweiz gleich wie in der Lateinischen Münzunion entwickelte. Angesichts des unterschiedlichen Charakters der verschiedenen Volkswirtschaften und der verschiedenen Geldverfassungen der Unionsländer ist dies zweifellos eine problematische Annahme. Zum Zwecke eines Vergleichs zwischen dem Noten- und Münzumlauf im Sinne von Größenordnungen scheint uns die Schätzung dennoch brauchbar zu sein. Heiner Ritzmann-Blickenstfer, Hg., *Historische Statistik der Schweiz*, Zürich 1996, 797 und 895.

64. Weber, *Free banking*, wie Anm. 62, 201.

65. Ritzmann, *Schweizer Banken*, wie Anm. 53, 91.

66. Zu Vorschriften im einzelnen vgl. Julius Landmann, *Das schweizerische Bankgesetz. Untersuchungen zur Geschichte und Kritik der schweizer. Notenbankgesetzgebung, insbesondere des Bundesgesetzes vom 6. Oktober 1905 über die schweizerische Nationalbank*, Zürich 1905, 2 f.

Effekte zeitigte, und daß schließlich drittens die weiterhin bestehende freie Notenkurrenz die neu auftretenden Probleme nicht zu lösen vermochte.

Vor 1870 gab es nur vereinzelte Stimmen, welche die Emissionsfreiheit einschränken wollten. Mit der Liquiditätskrise von 1870 kam es dann aber zu einem breiten Konsens über die Wünschbarkeit einer Regelung des Banknotenwesens auf Bundesebene. So bezog sich auch der Bundesrat in seiner Botschaft vom 8. Dezember 1870 zur Frage einer eidgenössischen Gesetzgebung über das Banknotenwesen auf die eben erst überstandene Liquiditätskrise: „Die jüngsten Erfahrungen haben uns die Notwendigkeit einer erweiterten Organisation in unserem Münz- und Kredit-Geldwesen klar vor Augen geführt, so daß in dieser Richtung die eidgenössische Gesetzgebung tatkräftig eingreifen muß. Soll übrigens die Schweiz in Beziehung auf grobes gemünztes Metall vom Ausland unabhängiger werden, als bisher, so genügen gesetzgeberische Erlasse einzig nicht, sondern es muß ein großes Kapital, sei es durch Bezug von Auflagen, oder durch Erhebung von Anleihen oder endlich durch Gründung einer Nationalbank nach dem Vorbild der französischen zur Stelle geschafft werden.“⁶⁸ Die Frage der Zentralbank war allerdings umstritten; sie wurde im Rahmen der Diskussionen um die Verfassungsrevision in den siebziger Jahren erörtert und schließlich in der revidierten Verfassung von 1874 mit Art. 39 entschieden. Dabei wurde dem Bund zwar das Recht zugestanden, „allgemeine Vorschriften über die Ausgabe und Einlösung von Banknoten zu erlassen“, es wurde ihm jedoch untersagt, ein „Monopol über die Ausgabe von Banknoten auf[z]ustellen und ebenso keinerlei Rechtsverbindlichkeit für die Annahme derselben aus[z]usprechen“.⁶⁹ Bereits im Juni 1874 legte der Bundesrat einen Entwurf zu einem Banknotengesetz vor. Dieser sah vor, daß nur Diskontbanken Noten ausgeben durften. Diese Bestimmung weckte den Widerstand der kleinen Banken und namentlich der Kantonalbanken, welche ihre Interessen in den Räten gut vertreten sahen, so daß diese Bestimmung fallengelassen wurde. Gegen das Gesetz wurde das Referendum ergriffen, und es wurde im April 1876 verworfen.⁷⁰ Um weiteren gesetzgeberischen Aktivitäten den Wind aus den Segeln zu nehmen, schlossen sich 21 Notenbanken zu einem Konkordat zusammen. Sie wollten damit „im Wege freiwilliger Vereinbarung wenigstens einen Teil der Fortschritte herbeiführen, welche das eidgenössische Gesetz hätte

68. Zu dieser Frage ist es neuerdings zu einer Debatte zwischen Manfred Neldner, welcher der Bankfreiheit kritisch gegenüber steht, und Franz Ritzmann gekommen. Ausgelöst wurde die Diskussion durch Manfred Neldner, Bankfreiheit und Noten-Überemission, *McCallloch, Longfield, der Schweizer Franken und die „small note mania“ in Schottland*, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 132 (1996), 177-195. Darauf reagierte Franz Ritzmann mit einer Reply: *Schweizerische Notenbanken im 19. Jahrhundert und Free Banking: Diskussionsbeitrag zu M. Neldner, Bankfreiheit und Noten-Überemission*, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 132 (1996), 197-201. Vorläufig abgeschlossen wurde die Diskussion durch die Duplik von Neldner: *Schweizerische Notenbanken im 19. Jahrhundert und Free Banking: Eine Erwiderung*, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 132 (1996), 203-206. Ebenfalls in diesen Kontext gehört der Beitrag von Weber, *Free banking*, wie Anm. 62, der wie Ritzmann zu einer positiven Wertung der Bankfreiheit kommt.

69. Zitiert nach Jöhr, *Notenbanken*, wie Anm. 19, 136 f.

70. Landmann, *Schweizerisches Bankgesetz*, wie Anm. 66, 8.

71. Jöhr, *Notenbanken*, wie Anm. 19, 138 f.

bringen sollen [...].⁷¹ Die Konkordatsbanken verpflichteten sich, Noten im Werte von 50 Franken und mehr gegenseitig ohne Abzug anzunehmen und gegen Silbergeld einzulösen. Das Konkordat war nicht sehr stabil und drohte auf Grund der unterschiedlichen Interessenlage der Mitglieder dauernd auseinanderzufallen. Es war aber insofern bedeutungsvoll, als das eidgenössische Finanzdepartement am 31. August 1876 die eidgenössische Staatskasse und sämtliche Kassen der Post-, Telegraphen- und Zollverwaltung anhielt, die Noten der Konkordatsbanken anzunehmen.⁷² Die ehemals kantonalen Noten hatten damit eidgenössische Geltung erlangt, was zu einer breiteren Akzeptanz führte und ihre Attraktivität als Zahlungsmittel bedeutend erhöhte.⁷³

Nach weiteren parlamentarischen Vorstößen ließ der Bundesrat 1880 einen neuen Gesetzesentwurf zu einem Notengesetz ausarbeiten. Gleichzeitig machte sich eine Volksbewegung breit, welche Art. 39 der Bundesverfassung ändern und dem Bund das Notenmonopol übertragen wollte.⁷⁴ 1880 kam die Initiative zustande; da damals für Teilrevisionen der Bundesverfassung noch kein Initiativrecht bestand, wurde jedoch in der Abstimmung nicht die Frage nach dem Notenmonopol, sondern nur die Frage nach einer Verfassungsrevision gestellt. In der Folge drehte sich die politische Auseinandersetzung nur noch um die Rechtmäßigkeit dieses Vorgehens, was der Hauptgrund für die Ablehnung der Initiative am 31. Oktober gewesen sein dürfte.⁷⁵ Bereits im Juni des gleichen Jahres hatte der Bundesrat dem Parlament einen neuen Entwurf für ein Banknotengesetz vorgelegt, dessen Bestimmungen sowohl den Kantonalbanken, den Diskontbanken als auch allen übrigen im Notengeschäft tätigen Banken entgegenkam.⁷⁶ Im März 1881 wurde es vom Parlament gutgeheißen.

Das Gesetz regelte die Berechtigung und den Umfang der Notenemission, die Deckungs- und Einlösepflicht, die Beziehungen der Notenbanken untereinander sowie deren Geschäftskreis, die Form und Größe der Banknoten, die Kontrolle durch die Bundesbehörden und die Besteuerung der Noten.⁷⁷ Es zielte in erster Linie darauf ab, die Noteninhaber vor einem Verlust zu schützen und den Kantonen und dem Bund Fiskaleinnahmen zu garantieren; eine währungspolitische Stoßrichtung fehlte dagegen.⁷⁸ Vor allem drei Bestimmungen wirkten sich auf die folgende Entwicklung der Währungsverhältnisse aus. Die erste betraf die Vorschriften über die Deckungspflicht: 40 Prozent der jeweiligen Notenzirkulation mußten jederzeit metallisch gedeckt sein, der Rest war je nach Banktyp entweder durch Wertschriften

71. Ebenda, 99.

72. Weiskopf, Münzwesen, wie Anm. 5, 129.

73. Gemäß Ritzmann hatten die Noten damit eine Bedeutung erreicht, die in etwa den heutigen Sichteinlagen gleichkommt. Vgl. Ritzmann, Schweizer Banken, wie Anm. 53, 94.

74. Den Initiaten ging es vor allem um fiskalische Interessen. Politisch war die Bewegung breit abgestützt. Neben dem die Arbeiterschaft repräsentierenden Grütliverein wurde sie auch von freisinnigen und katholisch-konservativen Kreisen unterstützt. Rolf Zimmermann, Volksbank oder Aktienbank? Parlamentsdebatten, Referendum und zunehmende Verbundmacht beim Streit um die Nationalbankgründung, 1891-1905, Zürich 1987, 29 f.

75. Ebenda, 31.

76. Für den Wortlaut des Gesetzes vgl. Jöhr, Notenbanken, wie Anm. 19, 143 ff.

77. Landmann, Schweizerisches Bankgesetz, wie Anm. 66, 15.

78. Ritzmann, Schweizer Banken, wie Anm. 53, 95.

(schweizerische oder ausländische Staatspapiere) oder durch Wechsel zu decken. Bei den Kantonalbanken genügte dagegen eine Kantonsgarantie, was die Kantonalbanken gegenüber den anderen Notenbanken stark bevorteilte. Es ist daher nicht erstaunlich, daß die Anzahl der Nicht-Kantonalbanken unter den Emissionsbanken zurückging, und daß es nach 1881 zur Gründung weiterer Kantonalbanken kam. Zweitens durfte die Emission maximal das Doppelte des einbezahlten Kapitals betragen. Drittens schließlich schrieb das Gesetz die Besteuerung der bewilligten und nicht der effektiven Zirkulation vor. Diese Regelung war insofern nachteilig, als die Banken aus betriebswirtschaftlichen Gründen immer einen möglichst großen Teil ihrer bewilligten Emission zirkulieren lassen wollten.⁷⁹

Alle diese Bestimmungen führten zusammen mit der Konkurrenz der Notenbanken dazu, daß die Banken ihre Diskontpolitik nicht auf die schwankende Geldnachfrage ausrichteten. Die Folgen waren eine tendenzielle Überemission von Banknoten und gleichzeitig in Zeiten großer Geldnachfrage, beispielsweise bei Jahresende, eine Geldknappheit.⁸⁰ Um ihre Diskontsatzpolitik zu koordinieren, schlossen sich die Notenbanken deshalb ab den neunziger Jahren zu Konkordaten zusammen. 1893 traten 28 Banken einer Übereinkunft bei, in der sie sich verpflichteten, Wechsel mit weniger als zehn Tagen Laufzeit nicht unter dem vom Konkordat festgesetzten offiziellen Satz zu diskontieren.⁸¹ Da die Wechsel mit längeren Laufzeiten und diejenigen mit der besten Bonität von der Regelung ausgenommen waren, blieb die Wirkung dieses und der späteren Konkordate beschränkt.

Einem ersten Test unter dem eidgenössischen Gesetz wurden die Notenbanken 1887 ausgesetzt.⁸² Ende 1886/Anfang 1887 wurde ein Krieg zwischen Deutschland und Frankreich mit den gleichen geldpolitischen Folgen wie 1870 befürchtet. Weil sich die Bardeckung der Notenbanken auf ihrem üblichen tiefen Stand von gut 50 Prozent hielt, forderte der Bundesrat letztere auf, ihre Metallreserven zu verstärken. Die Notenbanken erhöhten darauf ihre Reserven auf 62 Prozent. Diese Maßnahme genügte dem Bundesrat nicht, und er unternahm Vorbereitungen für den Druck von Staatsnoten und ließ sich vom Parlament ermächtigen, nötigenfalls Sovereigns und Markstücke zu tarifieren. Die Krise hatte offenbart, daß die Notenbanken in ihrer Doppelleigenschaft als Noten- und Geschäftsbanken in außerordentlichen Zeiten die Geldversorgung nicht sicherstellen konnten.

Auch für eine breite Öffentlichkeit sichtbar wurde das Versagen der Notenbanken im Zusammenhang mit der sogenannten Silberdrainage, die bereits in den achtziger Jahren begann und Mitte der neunziger Jahre chronisch zu werden drohte.⁸³ Den Hintergrund zu diesem Phänomen bildete die sich seit Mitte der achtziger Jahre ver-

79. Jähr hat ausgerechnet, daß die Notenbanken ihre Deckung nicht viel über 50 Prozent ansteigen lassen durften, wollten sie mit der Notenemission noch einen Gewinn machen. Vgl. Jähr, *Notenbanken*, wie Anm. 19, 202.

80. Landmann, *Schweizerisches Bankgesetz*, wie Anm. 66, 29 ff. Weber ist in dieser Frage allerdings anderer Meinung: „The Swiss Banks did not overissue bank notes because there was no demand for depreciating notes in the competitive Swiss monetary system.“ Vgl. Weber, *Free banking*, wie Anm. 62, 204.

81. Jähr, wie Anm. 19, 217.

82. Vgl. auch für das Folgende Jähr, *Notenbanken*, wie Anm. 19, 235 ff.

83. Vgl. auch für das Folgende Ritzmann, *Schweizer Banken*, wie Anm. 53, 96 ff.

schlechternde Handelsbilanz der Schweiz, welche zu einem Druck auf den schweizerischen Wechselkurs führte. Theoretisch muß in einem auf Gold respektive Silber beruhenden Währungssystem wie demjenigen der Lateinischen Münzunion eine Abschwächung der Währung zu einem Abfluß von Metallgeld ins Ausland führen. Aufgrund der gesunkenen Metaldeckung ist darauf die Notenausgabe mittels Erhöhung des Diskontsatzes zu beschränken. Diese Maßnahme wirkt dämpfend auf die Nachfrage, so daß das Preisniveau sinkt und damit die Exportmöglichkeiten steigen. In der Schweiz ging zwar die Silberreserve von 22 Millionen Franken im Jahre 1883 auf 10 Millionen Franken im Jahre 1896 zurück, der Anpassungsmechanismus konnte jedoch aufgrund der damaligen institutionellen Verhältnisse nicht wirken. Zum einen hielten die Notenbanken ihre gesetzlich vorgeschriebene Metaldeckung von 40 Prozent größtenteils in Gold, da sie den Übergang zu einer reinen Goldwährung erwarteten. Die Noteneinlösung erfolgte jedoch aufgrund der Goldprämienpolitik Frankreichs in Silber.⁸⁴ Zum andern waren vom Silberabfluß nur einige wenige an der Grenze zu Frankreich gelegene Banken betroffen. Als Gegenmaßnahme standen diesen Instituten weder die Aufhebung der Noteneinlösung noch die Abwertung des Frankens zur Verfügung. Eine massive Erhöhung des Diskontsatzes wäre zwar theoretisch möglich gewesen, sie hätte jedoch die Marktstellung gegenüber den anderen Notenbanken verschlechtert. So blieb ihnen nichts anderes übrig, als das Emissionsgeschäft aufzugeben⁸⁵ oder das Silber zum Marktwert zurückzukaufen. Mit dem Rückkauf verhinderten die Banken jedoch, daß der Wechselkurs des französischen Franc zurückging und die Silberdrainage zum Stillstand kam. Ende der neunziger Jahre erreichte der Abfluß ein derartiges Ausmaß, daß die Emissionsbanken vereinbarten, die mit der Drainage verbundenen Kosten untereinander aufzuteilen.⁸⁶

Unter dem Eindruck des Versagens in der politischen Krise von 1886/87 und der Silberdrainage wurde der Ruf nach einer zentralen Notenbank immer lauter. Bereits im Frühling 1887 veranlaßte der eidgenössische Handels- und Industrieverein eine Enquete. Dabei äußerte sich die Westschweiz ablehnend, während Bern und die Ostschweiz sich für eine Zentralbank aussprachen. Nachdem 1888 im Parlament erneut eine Motion zur Einrichtung einer Bundesbank mit Notenmonopol abgelehnt wurde, konzentrierte sich der Bundesrat auf die Revision des Gesetzes von 1881.⁸⁷ 1890 legte er den Räten einen Entwurf zu einem neuen Banknotengesetz vor. Dabei sprach er offen aus, daß eine durchgreifende Reform des Notenwesens nur durch die

84. Da in Frankreich Gold nur zu einem Preis über *pari* erhältlich war, hätten die schweizerischen Banken im Falle der Goldeneinlösung mit der Zeit ihre gesamten Reserven verloren. Es wäre lohnend gewesen, französische Silbermünzen in schweizerische Noten zu tauschen und diese gegen Gold zu wechseln und mit entsprechendem Aufpreis in Frankreich zu verkaufen. Vgl. Neldner, *Bankenfreiheit*, wie Anm. 67, 183.

85. Die Berner Kantonalbank schloß aus diesem Grunde 1898 ihre Filiale an der französischen Grenze und die *Banque de Genève* gab ihr Notenemissionsrecht im Jahre 1899 auf, weil sie die mit der Silberdrainage verbundenen Kosten nicht mehr tragen konnte. Landmann, *Schweizerisches Bankgesetz*, wie Anm. 66, 55.

86. Zum Wortlaut der Vereinbarung vgl. Jähr, *Notenbanken*, wie Anm. 19, 241 ff.

87. Vgl. auch für das Folgende Jähr, *Notenbanken*, wie Anm. 19, 248 ff.

Schaffung einer zentralen Notenbank mit Notenmonopol zu erreichen sei. Nur aus Rücksicht auf die ablehnende Haltung des Parlaments schlage er keine Abänderung von Art. 39 vor. Der Entwurf – ein „Verlegenheitszeugnis“ – wurde in den Räten gar nicht behandelt, weil im Juni 1890 eine neuerliche Initiative für die Einrichtung einer Zentralbank lanciert worden war. Unter dem Eindruck der 80.000 gesammelten Unterschriften befürworteten im April/Juni 1891 beide Räte das Notenmonopol. Im Oktober kam es zur Volksabstimmung über den revidierten Artikel 39 der Bundesverfassung, welcher gutgeheißen wurde. In der Folge ging es vor allem um die Frage Staats- vs. Privatbank; die wirtschaftliche Notwendigkeit einer zentralen Notenbank wurde allgemein anerkannt. Die Diskussionen fielen in eine Zeit als sich die bis anhin dominierenden Freisinnigen in der Bundespolitik in zwei Lager spalteten. Während die einen zusammen mit den Vertretern der Arbeiterschaft wirtschafts- und sozialpolitische Staatseingriffe befürworteten, wurden letztere vom liberalen Zentrum abgelehnt. Neben diesen ordnungspolitischen Bedenken gab es eine föderalistische Opposition, welche sich teils aus grundsätzlichen Überlegungen, teils aus Sorge um die Kantonsfinanzen gegen eine Staatsbank wandten. In dieser politischen Konstellation brauchte es drei parlamentarische Gesetzesberatungen und einen Referendumskampf bis das Ausführungsgesetz zu Art. 39 der Bundesverfassung im Jahre 1905 im Parlament verabschiedet werden konnte.⁸⁸ Mit der Gründung der Schweizerischen Nationalbank wurden die Voraussetzungen für eine bessere Kontrolle der Währung geschaffen. Gemäß einer Enquete aus dem Jahre 1905 betrug der Anteil der Münzen am Geldumlauf zwar immer noch etwa 40 Prozent, wobei gut 50 Prozent aus dem Ausland stammten.⁸⁹ Trotzdem vermochte die Nationalbank mit ihrer Diskont- und Währungspolitik die Geld- und Währungsverhältnisse zu stabilisieren, auch wenn sie den neuartigen Problemen im Ersten Weltkrieg nur teilweise gewachsen war.⁹⁰

6. Schlußwort

Aus heutiger Sicht – und insbesondere im Rahmen der in dieser Publikation behandelten Thematik – fällt bei diesem historischen Rückblick auf, wie wenig die nationale Kontrolle über das Geldwesen bei der Münzreform von 1850-52 eine Rolle spielte. Die Gründung des Bundesstaates ging nicht einher mit einer Nationalisierung des Geldes. Bevorzugt wurde ein Geldsystem, das den Handel mit dem Ausland möglichst wenig behinderte, das zudem wenig kostete und wofür keine zentrale Notenbank gegründet bzw. dem Bund keine allzu weitreichenden geldpolitischen

88. Für die Diskussionen in- und außerhalb des Parlaments vgl. Zimmermann, *Volksbank*, wie Anm. 74. Für den Wortlaut des Bundesgesetzes über die Schweizerische Nationalbank vgl. *Jähr. Notenbanken*, wie Anm. 19, 265 ff.

89. Weiskopf, *Münzwesen*, wie Anm. 5, 122. Die Schweiz blieb Mitglied der Lateinischen Münzunion bis zu deren Auflösung im Jahre 1926. Bereits 1920 wurden die Scheidemünzen nationalisiert. Ein Jahr später folgten die 5-Franken-Stücke.

90. Zur Politik der Nationalbank während des Ersten Weltkriegs vgl. Eveline Ruoss, *Die Anfänge der schweizerischen Geldpolitik*, in: Cassis und Tanner, *Banken und Kredit*, wie Anm. 18, und Eveline Ruoss, *Die Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank 1907-1929. Grundlagen, Ziel und Instrumente*, Unveröffentlichte Diss. Universität Zürich, Zürich, 1992.

Kompetenzen eingeräumt werden mußten. Folglich strebte man nach mehr Sicherheit in der Geldversorgung, indem man sich an ein starkes Währungssystem mit Weltgeltung anschloß. Dabei war man sich der damit verbundenen Abhängigkeit vom Ausland durchaus bewußt, aber dies wurde nicht als Nachteil aufgefaßt. Insgesamt herrschte die Meinung vor, die weltweite Vernetzung der Industrie sei ein großer Vorteil, und der im Vergleich zum Ausland hohe Stand der Industrialisierung wurde in erster Linie auf den Freihandel zurückgeführt. Es gab zwar einige Gruppierungen, vor allem in der Ostschweiz, die eine verstärkte Ausrichtung der Wirtschaft auf den Binnenmarkt anstrebten und deshalb auch für die Einführung von Schutzzöllen gegenüber dem Ausland eintraten, aber gerade die ostschweizerischen Kantone forderten im Bereich der Münzversorgung eine möglichst große Offenheit gegenüber dem Ausland.

Mit der Gründung des Bundesstaates wurde eine Reform des Münzwesens möglich, die im Rahmen interkantonalen Vereinbarungen nicht denkbar gewesen wäre: das Münzgesetz begründete erstmals einen gemeinsamen Währungsraum auf der Grundlage eines einheitlichen Münzsystems, doch konnten die Probleme im Bereich der Geldversorgung nur teilweise gelöst werden. Die unerwartete Silbergeldknappheit führte dazu, daß innert weniger Jahre die Geldzirkulation zum größten Teil aus Goldmünzen bestand, die im Münzgesetz gar nicht vorgesehen waren. Der wirtschaftliche Aufschwung wurde nur deshalb kaum beeinträchtigt, weil zuerst im privaten Zahlungsverkehr, später auch für Zahlungen an den Staat einfach andere, nicht gesetzliche Münzsorten und zunehmend auch Notengeld verwendet wurden. Wichtig waren somit die Anpassungsmöglichkeiten im Rahmen des neuen Münzgesetzes, und damit vor allem zwei Bestimmungen: erstens der Verzicht auf Zwangsmaßnahmen, als Voraussetzung für die Flexibilität im privaten Zahlungsverkehr, und zweitens die Bestimmung über die Tarifierung systemfremder Münzsorten, als Notmaßnahme bei außerordentlicher Geldverknappung.

Nach Mitte der sechziger Jahre waren es vor allem die Entscheidungsmechanismen in der Lateinischen Münzunion, die eine Anpassung der Geldordnung erschwerten. Die Erwartungen der Schweizer Bundesbehörden beim Abschluß des Vertrages waren überaus positiv. Die Ernüchterung trat in den frühen siebziger Jahren ein, vor allem aufgrund der Erfahrungen während des Deutsch-Französischen Krieges, als der Zusammenbruch des Zahlungsverkehrs nur mittels der raschen Tarifierung von Sovereign und Dollar vermieden werden konnte. In diesen Jahren setzten jene Lernprozesse ein, die eine Veränderung der Ausrichtung des Geldsystems einleiteten. Während man sich 1865 noch eine Ausdehnung des gemeinsamen Währungsraumes gewünscht hatte, war man nunmehr bestrebt, die Abhängigkeit in der Geldversorgung zu reduzieren. In der Folge verstärkten sich diese Tendenzen, weil man sich innerhalb der Münzunion nicht für eine Anpassung des Münzvertrages an die neuen Verhältnisse entschließen konnte: Sowohl die Einführung der Goldwährung wie die Nationalisierung des Silberscheidgeldes wurden wiederholt abgelehnt.

Eine größere Unabhängigkeit in der Geldversorgung war aufgrund der zunehmenden Verwendung von Banknoten und dem raschen Anstieg des Notenumlaufs

seit den frühen 1870er Jahren auch eher vorstellbar. Auf die außerordentliche Silbergeldknappheit reagierte der Bankensektor sehr rasch mit einer Ausdehnung des Notenangebots – was ein starkes Argument für die Leistungsfähigkeit der freien Notenkonkurrenz ergibt. Andererseits führten die Banken jene Maßnahmen, welche die breitere Verwendung der Banknoten überhaupt erst ermöglichten, nur unter dem Druck der Forderungen nach einer Regulierung und Zentralisierung der Notenemission ein. Auch in den letzten beiden Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts zeigten sich die Unzulänglichkeiten der dezentralen und gewinnorientierten Versorgung mit Notengeld. Die Banken waren nicht in der Lage, ihre Notenemissionen an die saisonalen Nachfrageschwankungen anzupassen, rasch auf außerordentliche Situationen zu reagieren und den Silbergeldabfluß zu stoppen. Die Notwendigkeit einer weiteren Regulierung der Notenemission war bereits anfangs der achtziger Jahre nicht mehr umstritten, und nach einem weiteren Jahrzehnt war auch klar geworden, daß dazu eine zentrale Notenbank geschaffen werden mußte.

Was wir aufgrund dieses historischen Rückblicks somit feststellen können, sind wiederholte Anläufe, den Geldumlauf teils im nationalen, teils im internationalen Rahmen zu vereinheitlichen und stärker zu kontrollieren, während gleichzeitig neue Geldformen oder unerwartete Ereignisse diese Ordnungsleistungen wieder in Frage stellten. Die dabei auftretenden Störungen konnten zum Teil mittels Selbstregulierung des Marktes behoben werden. Die Anpassung und Neuausrichtung der Geldordnung, innerhalb derer Selbstregulierungsprozesse überhaupt wirksam werden konnten, waren jedoch das Ergebnis politischer Entscheidungen. Derartige Eingriffe erfolgten jeweils nur, wenn die auftretenden Probleme im Rahmen von Selbstregulierungsprozessen nicht gelöst werden konnten oder um bereits erfolgte Anpassungen zu legalisieren. Die schrittweise Nationalisierung des Geldes läßt sich vor allem darauf zurückführen, daß Anpassungen der Geldordnung im nationalen Rahmen leichter durchgesetzt werden konnten als im Rahmen der Lateinischen Münzunion. Wechselwirkungen zwischen den Reaktionen der Marktteilnehmer und den Entscheidungen der Politik erhöhten insgesamt die Flexibilität, so daß sowohl Markt- wie Politikversagen vermieden werden konnten. Der wirtschaftliche Aufschwung wurde durch die häufigen Störungen in der Geldversorgung wenig beeinträchtigt, weil die jeweils bestehenden Institutionen Anpassungen an neuartige und unvorhersehbare Entwicklungen nicht allzusehr erschwerten. Und diese Einsicht ist auch im Zusammenhang mit der Einführung des Euro von Bedeutung. Die Auswirkungen dieser Währungsreform sollten weniger in bezug auf die gegebenen Zustände, als im Hinblick auf Anpassungsmöglichkeiten in der Zukunft beurteilt werden.

Ob sich die Einführung des Euro günstig auswirken wird, hängt vor allem davon ab, wie im Rahmen dieser Währungsordnung auf neuartige und unerwartete Störungen reagiert werden kann. Negative Auswirkungen wären nur dann zu erwarten, wenn eine Anpassung an neue Problemsituationen stark erschwert würde. Im globalen Rahmen dürfte sich jedoch der geldpolitische Handlungsspielraum der Währungsunion, im Vergleich zu den Möglichkeiten der einzelnen Mitgliedsländer, erheblich erweitern. Eine Tendenz zur Re-Nationalisierung des Geldwesens, sei es durch die Verwendung neuer Geldformen oder die Einführung nationaler Sonderbe-

stimmungen, ist nur dann zu erwarten, wenn die Problemlösungskapazität den Ansprüchen der Beteiligten nicht zu genügen vermag, und der Bestand der Europäischen Union würde nur dann gefährdet, wenn unter solchen Bedingungen Anpassungen nicht mehr möglich wären. Dies ist allein schon wegen des instabilen und evolutiven Charakters von Währungsordnungen nicht zu erwarten: Während die Währung im EU-Raum vereinheitlicht wird, führen neue Technologien und die zunehmende Internationalisierung der Güter- und Kapitalmärkte zu einer Vermehrung der im Geschäfts- und Privatverkehr verwendeten Geldformen und Währungen. In der Folge werden sich neue Handlungsspielräume und Ordnungsprobleme ergeben, die jedoch – und das wäre eben entscheidend – auf neuartige Weise angegangen werden können.

Die Einführung des Euro wird auch die Geldverhältnisse in der Schweiz stark beeinflussen. Vorstellbar ist, daß man sich den einfacheren Zahlungsmodalitäten im Euro-Raum anpassen wird, und daß es zu einer verbreiteten Verwendung von zwei Währungen kommt. Ähnlich wie im frühen 19. Jahrhundert werden einige versuchen, von Kursschwankungen und Umrechnungsdifferenzen zu profitieren und das Kursrisiko auf die Schwächeren abzuwälzen. Die Frage, ob in Zukunft Löhne auch in Euro ausbezahlt werden könnten, ist bereits gestellt worden. Der alltägliche Gebrauch einer zweiten Währung wird nicht nur die Kosten der Geldhaltung erhöhen, sondern auch die Bedeutung etwas relativieren, die dem „starken Schweizerfranken“ für das nationale Selbstverständnis heute zukommt. Die Einführung des Euro wird zwar kaum eine „europäische Identität“ schaffen können, aber sie wird insgesamt dazu beitragen, daß die Nationalität des Geldes wieder weniger wichtig wird und daß sich die Tendenz zu vermehrter internationaler Koordination verstärkt.

*Währungsintegration in Deutschland im
19. Jahrhundert:
Vom Deutschen Zollverein zur Währungsunion
im Deutschen Reich*

Seit Jahrzehnten bietet sich die Geschichte der deutschen Einigung im 19. Jahrhundert als Lehrstoff für die Diskussion aktueller politischer Probleme an. Das gilt nicht nur für Deutschland, sondern auch für fast jede Runde der westeuropäischen Einigung der Nachkriegszeit. Ohne Mühe ließe sich eine beachtliche Literaturliste hierzu zusammenstellen.¹ Die erfolgreiche Verbindung von ökonomischer und politischer Einigung, welche das deutsche „Fallbeispiel“ zu verkörpern scheint, dürfte einer der wichtigsten Gründe sein, weshalb Ökonomen und Wirtschaftspolitiker so häufig darauf zurückgreifen. Gegenwärtig wird die Aufmerksamkeit auf die währungspolitischen Dimensionen des historischen Fallbeispiels Deutschland gelenkt. Auch zu diesem speziellen Aspekt bildet sich inzwischen eine umfangreiche Literatur heraus.² An dieser Literatur orientiert sich der folgende Beitrag, denn er will auch den Versuch machen, die währungspolitische Einigung Deutschlands im 19. Jahrhundert mit der Brille der währungspolitischen Gegenwart anzuschauen und im Lichte dieser Erfahrung zu interpretieren. Nach einem sehr kurzen historiographischen Überblick zur „deutschen Währungsunion“ im 19. Jahrhundert wird dann der Einigungsprozeß in Etappen eingeteilt und beschrieben. Darauf folgt der Versuch einer kritischen Interpretation des „historischen Falles“.

I. Zur Historiographie

In der älteren Literatur wurde die währungspolitische Einigung Deutschlands im Zusammenhang mit der Reichsgründung 1871 gesehen und behandelt. Zu dieser

1. Schon vor Gründung der EWG: J. Viner, *The Customs Union Issue*, New York 1950; kurz danach: W. Fischer, *Der deutsche Zollverein, die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Freihandelszone*, in: *Europa Archiv* 5 (1961), 105-14; abgedruckt in: Ders., *Wirtschaft und Gesellschaft im Zeitalter der Industrialisierung*, Göttingen 1972, 129-38; auch der Band von H. Berding, Hg., *Wirtschaftliche und politische Integration in Europa im 19. und 20. Jahrhundert*, Göttingen 1984 (besonders die Beiträge von Pollard, Hahn, Dumke und Megerle).
2. Carl-Ludwig Holtfrerich, *The monetary unification process in nineteenth-century Germany: relevance and lessons for Europe today*, in: M. De Cecco und A. Giovannini, Hg., *A European Central Bank? Perspectives on monetary unification after ten years of the EMS*, Cambridge 1989, 216-41; Theresia Theurl, *EINE gemeinsame Währung für Europa. 12 Lehren aus der Geschichte*, Innsbruck 1992; Wim Vanthoor, *European Monetary Union since 1848. A Political and Historical Analysis*, Cheltenham 1996.

Sichtweise gehörten Schauerbilder über das „Währungschaos“, das die deutschen Verhältnisse vor 1871 gekennzeichnet haben soll. Berühmt geworden ist die Äußerung im deutschen Zollparlament von dem liberalen Politiker Ludwig Bamberger am 5. Mai 1870. Er ließ die damalige währungspolitische Lage in Deutschland (genauer gesagt war Südwestdeutschland gemeint) wie folgt charakterisieren:

„Ich habe hier ein sogenanntes Bordereau, d.h. die spezifizierete Aufstellung von Geldsorten, womit ein Handeltreibender eine seinem Bankier überschickte Sendung begleitet. Das Bordereau, welches ich Ihnen vorzeige, lautet über 15834 Gulden und datiert vom 19. Dezember 1869; ich habe es mir aus den Briefen eines Bankhauses herausgenommen. Es enthält also die Münzen, aus denen diese 15834 Gulden zusammengesetzt waren, und damit Sie verstehen, welche Bedeutung das hat, muß ich sagen: die Sendung kam aus einem kleinen Landstädtchen der Provinz Rheinessen. Es ist dies eine kleine Stadt von 3 – 4000 Seelen mit einem einzigen Gasthaus, welches nicht etwa die Fremden der Merkwürdigkeit wegen besuchen; es ist eine Zahlung, hervorgegangen aus Pacht- und Kaufzielen der Bauern, aus verkauftem Weizen, Gerste, Hülsenfrüchten und dergleichen Abtragungen, die aus den einzelnen umliegenden Dörfern in diese kleine Landstadt gebracht und durch Vermittlung eines Handeltreibenden einkassiert werden. Was aus den Taschen der Bauern zusammengefloßen ist, ist folgendes: die Summe von 15834 Gulden bestand aus Doppeltalem, Kronentalern, 2 1/2 – Guldenstücken, 1/3, 1/6, 1/12 Reichstalern, 5-Franken-, 2-Franken-, 1-Frankenstücken; dann kommt das Gold: Pistolen, doppelte und einfache Friedrichsdor, 1/2-Sovereigns, russische Imperialen, Dollars, Napoleons, holländische Wilhelmsdor, österreichische und Württembergische Dukaten, hessische 10-Guldenstücke und schließlich noch ein Stück dänisches Gold.“³

Selbst ein so guter Kenner und Fachmann wie Karl Helfferich stimmte dieser Charakterisierung der deutschen Verhältnisse als treffend zu und hob die Unbeitlichkeit der Währung hervor. Seine Darstellung der 1850er und 1860er Jahre deutet an, daß Deutschland in dieser Hinsicht rückständig im Vergleich zu seinen westeuropäischen Nachbarn (und insbesondere zu Frankreich) geblieben war.⁴ Es ist dann folgerichtig, daß er anschließend die Überwindung solcher Mißstände im Währungssystem zu einer der positivsten Errungenschaften des neuen Deutschen Reiches zählt.⁵ Darauf ist zurückzukommen.

In der neueren Literatur zum Thema wird der währungspolitische Beitrag der Reichsgründung jedoch stärker relativiert. Die Autoren weisen vor allem auf die wichtigen währungspolitischen Vorarbeiten in der Zeit von 1834 bis 1871 hin, d.h. auf Fortschritte, die mit der Entwicklung des Deutschen Zollvereins zusammenhängen.⁶ Sie machen z.B. geltend, daß am Vorabend der Reichsgründung Deutschland faktisch nur noch in zwei große Währungszonen aufgeteilt war – in das Taler- und Guldengebiet – und daß die Dominanz des norddeutschen Talers im deutschen Zahl-

3. Zitiert nach: Karl Helfferich, *Das Geld*, 5. Aufl., Leipzig 1921, 154.

4. Ebenda, bes. 153-59; vgl. auch Kurt Borchardt, *Währung und Wirtschaft*, in: *Deutsche Bundesbank, Hg., Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975*, Frankfurt/Main 1976.

5. Helfferich, *Geld*, wie Anm. 3, 159ff. Vgl. auch G. Stolper, fortgeführt von K. Häuser und K. Borchardt, *Deutsche Wirtschaft seit 1870*, 2. Aufl., Tübingen 1964, 22-23.

lungsverkehr bis 1871 schon eindeutig gegeben war. Diese Relativierung war angebracht und überfällig; und weiter unten wird darauf einzugehen sein. Aber die Wirtschaftsgeschichte der währungsrechtlichen Einigung Deutschlands darf auch nicht im Zollverein den ersten entscheidenden Schritt sehen. Zwei historische Entwicklungen bedingten jene Geschichte: zum einen die zwischen 1815 und den 1830er Jahren erfolgte handels- und währungsrechtliche Einigung Preußens, die gewissermaßen Modellcharakter hatte für den Zollverein, nicht zuletzt wegen des großen ökonomischen und politischen Gewichtes Preußens.⁷ Zum anderen der ungleich wichtigere, wenn auch ungleich diffusere Einfluß der ordnungspolitischen Vorstellung, – die sich nach 1815 immer stärker in Europa ausbreitete und mit der britischen Entscheidung für den Goldstandard im Jahre 1816 und mit der Wiederherstellung der Konvertibilität der Noten der Bank von England 1821 konkret gestützt wurde –, daß der Geldwertstabilität höchste Priorität zukommen solle und mittels einer festen Bindung an den Gold- oder Silberpreis am besten zu sichern wäre.⁸ Diese beiden Einflüsse haben den Spielraum für deutsche währungsrechtliche Experimente seit den 1830er Jahre enger gehalten als manche Darstellungen erkennen lassen und dürfen daher nicht außer acht gelassen werden. Sie werden auch im nächsten Abschnitt aufgegriffen.

II. Etappen der währungsrechtlichen Einigung in Deutschland

I. Preußens Währungsordnung

Ein bedeutsames Ergebnis des Napoleonischen Krieges war der Aufstieg des Königreichs Preußen zum größten deutschen Staat, zum Herrn über ein Territorium, das sich von Königsberg an der östlichen Ostsee bis zum linksrheinischen Gebiet im Westen Deutschlands erstreckte. Aus staatlicher Sicht mußte die politische, ökonomische und insbesondere die administrative Vereinheitlichung der verschiedenen Territorien eine hohe Priorität haben.⁹ Zu den Glanzleistungen der Staatsverwaltung

6. Vgl. hierzu Helfferich, *The monetary unification process*, wie Anm. 2; B. Sprenger, *Harmonisierungsbestrebungen im Geldwesen der deutschen Staaten zwischen Wiener Kongreß und Reichsgründung*, in: Eckart Schremmer, Hg., *Geld und Währung vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, in: VSWG, Beiheft 106, Stuttgart 1993, 121–42; auch Herbert Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte 1484–1914*, München 1975.

7. Hierzu T. Ohnishi, *Zolltarifpolitik Preußens bis zur Gründung des Deutschen Zollvereins*, Göttingen 1972; Rolf Dunske, *Der Deutsche Zollverein als Modell ökonomischer Integration*, in: H. Berding, Hg., *Wirtschaftliche und politische Integration*, wie Anm. 1, 71–101; auch Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 521–24.

8. In unserem Zeitalter der „Papiergeldordnung“ (Fiat Money) ist diese Bindung an den Warengeldstandard (Commodity Money) bemerkenswert. Vgl. Helfferich, *Geld*, wie Anm. 3, 129ff; Charles Kindleberger, *A Financial History of Western Europe*, London 1984, Kapitel 4, bes. 62ff. Immer noch wertvoll die Arbeit von Albert Feaverey, *The Pound Sterling. A History of English Money*, 2. Aufl., Oxford 1963, bes. die Kapitel 8–10. Vgl. auch den neu erschienen Überblick von Gerd Hardach: *Der Goldstandard als Argument in der internationalen Währungsdiskussion*, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* (1998/1), 125–41, bes. 126–31; und schließlich Alan Milward, *The Origins of the Gold Standard in: J. Braga de Macedo, B. Eichengreen und J. Reis, Hg., Currency Convertibility. The Gold Standard and Beyond*, London und New York 1996, 87–101.

9. Immer noch als *locus classicus* hierzu: Reinhard Koselleck, *Preußen zwischen Reform und Revolution*, Stuttgart 1967.

in dieser „Umbruchszeit“ zählt die Reform des Zollsystems und insbesondere die Gründung der Preußischen Zollunion im Jahre 1818. Mit dieser Maßnahme wurden zahlreiche Zollämter geschlossen, die verbleibenden Stationen an die Landesgrenzen verlegt und somit ein Schritt zur Reduzierung intra-preußischer Handelsbarrieren gegangen. Im nachhinein kann man sogar darin einen der wichtigsten Vorläufer des Zollvereins von 1833 sehen – nicht zuletzt wegen der guten Finanzergebnisse, die die Zollunion brachte.¹⁰ Allerdings setzte die Ausschöpfung solcher binnenwirtschaftlicher Möglichkeiten auch transparente Währungsverhältnisse voraus – und gerade diese waren in jener Zeit verständlicherweise von Region zu Region außerordentlich heterogen und undurchsichtig. Deshalb bemühte sich der Staat frühzeitig um die Vereinheitlichung der Währung. Es handelte sich dabei um eine neue Münzgesetzgebung, denn den Löwenanteil am Geldumlauf hatte damals das Metallgeld, die Münze.

Der erste bedeutende Schritt zur Münzreform kam mit dem Preußischen Münzgesetz vom 30. September 1821. Diese Maßnahme – das „Gesetz über die Münzverfassung der Preußischen Staaten“ – vereinheitlichte das Münzwesen im ganzen Königreich einschließlich der 1815 neu erworbenen Gebiete. Die Silberbasis blieb mit dem Vierzehntalerfuß bestehen und die Standard-Recheneinheiten waren: 1 Taler = 30 Silbergroschen = 360 Pfennige.¹¹ Nach einer Phase anfänglicher Schwierigkeiten, die vor allem in den neuen Territorien auftraten, wurde das Gesetz durchgeführt, unterstützt durch die Bereitschaft des Staates, die Kosten der Einziehung und Ummünzung des alten Metallgeldes zu übernehmen und somit die Akzeptanz der neuen Münzen in der Bevölkerung des Landes zu fördern.¹² Freilich blieben manche Probleme weiter bestehen. In Grenzregionen wie die Rheinprovinz blieb der Metallgeldumlauf heterogen, alte und ausländische Münzen zirkulierten neben den neuen, und Klagen über unzureichende Zahlungsmittel und anrüchige Praktiken wie die Entlohnung von Arbeitern mit Waren (das „Truck System“) oder das Einführen von Falschgeld waren lange zu hören.¹³ Gleichwohl kann man von einer erfolgreichen Münzreform Preußens sprechen, zumindest langfristig. Klagen über den unzulänglichen Münzumlauf lassen sich zum Teil darauf zurückführen, daß das Wirtschafts-

10. Hierzu die bereits (in Anm. 7) zitierte Arbeit von Ohnishi, *Zolltarifpolitik Preußens*.

11. Vierzehn Taler entsprachen dem Maß „Kölner Mark“ für Feinsilber (= 233,85 g). Goldmünzen – die „Friedrichs'or“ – sollten weiterhin angeprägt werden und = 1/35 Mark feinem Gold entsprechen. Vgl. Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 521ff.

12. Administrative Regeln halfen z.B. auch, daß die Verwendung von (unterwertigen) Scheidemünzen auf kleine Transaktionen (1/6 Taler oder weniger) beschränkt wurde. Hierzu bes. Fr. von Schrötter, *Das Preußische Münzwesen 1806 bis 1873*, Berlin 1926, 2 Bde., hier: Band I, 93-4 und 116-18. Auch Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 521-24 und P.C. Martin, *Rahmenordnung und Geldwirtschaft der Frühindustrialisierung*, in: H. Kellenbenz, Hg., *Öffentliche Finanzen und privates Kapital im späten Mittelalter und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts*, Stuttgart 1971.

13. Zum Teil waren die Schwierigkeiten Folgen der Münzpolitik selbst, z.B. förderte die zeitweise Unterbewertung des Goldes den Export von Goldmünzen, und die Bereitschaft des Staates, unterwertige Silbermünzen in Tausch gegen neue vollwertige zu nehmen, war gebietsweise lange doch recht gering. Vgl. hierzu: von Schrötter, *Das Preußische Münzwesen*, wie Anm. 12, I, bes. 139ff. Auch Richard Tilly, *Financial Institutions in the Rhineland, 1815-1870*, Madison 1966, Kapitel 2. Außerdem war mit der damaligen Prägetechnik die Möglichkeit erfolgreicher Falschgeldproduktion nicht auszuschließen. Hierzu Martin, *Rahmenordnung*, wie Anm. 12.

wachstum in dieser Zeit – begleitet von zunehmender Monetarisierung ökonomischer Aktivitäten – die Geldnachfrage steigerte, während das Metallgeldangebot letztlich hinterher hinkte.¹⁴ Wichtig ist jedenfalls der Hinweis, daß die Sorgfalt der preußischen Münzpolitik dazu beitrug, daß der Taler zunehmend als stabile Währung angesehen und auch außerhalb Preußens in Nachbarländern zum ständigen Teil des Geldumlaufs wurde.

2. Münzpolitik und Zollverein

Genauso wie die Preußische Zollunion von 1818 das zeitgenössische Bewußtsein über intra-preußische Währungs Hindernisse geschärft haben kann, mag die Gründung des Zollvereins die Aufmerksamkeit auf bestehende intra-deutsche Währungsdifferenzen stärker gelenkt haben als vorher.¹⁵ Im damaligen Deutschland gab es insgesamt sechs verschiedene Währungssysteme, wovon die zwei weitaus wichtigsten „Systeme“ das norddeutsche Taler- und das süddeutsche Guldengebiet waren. Das wirkliche Problem war jedoch die Heterogenität des Metallgeldumlaufs und die daraus resultierende Unsicherheit über die wahren Marktwerte und richtigen Tauschrelationen der umlaufenden Münzen. Eine wesentliche Ursache dieses vielfach lamentierten „Währungswirrwarrs“ war der unterschiedliche Metallgehalt nominal gleichwertiger Münzen – die Folge unterschiedlicher Präge- oder Schlagsätze, die die staatlichen Münzbehörden für die Ausmünzung erhoben, d.h. der Prägesatz, das ist die Differenz zwischen der Silbermenge, welche die Münzbehörde in Tausch gegen eine Silbermünze annahm und dem Silberwert der ausgeprägten Münze. Die interregionale Transparenz war ferner dadurch beeinträchtigt, daß jede Währung, Taler und Gulden, eine eigene Kette von Münzen unterschiedlicher Größe hatte, von hochwertigen Goldmünzen bis zu den kleinsten Kupferstücken. Die „Übersetzung“ bzw. Umrechnung des Wertes einzelner Münzen der Guldenwährung in Werte der Talerwährung war oft mit erheblichen Kosten verbunden.

14. Wahrscheinlich galt diese relative Knappheit weltweit, aber Preußen scheint in dieser Hinsicht seinen Handelspartnern Frankreich und Großbritannien deutlich vorausgeilet zu sein. Nach Soetboers Schätzungen ging die Weltproduktion des Edelmetalls zwischen ca. 1800 und den 1840er Jahren zurück. Preußens Metallgoldumlauf wuchs zwischen 1815 und 1835 um ca. 1,8 Prozent pro Jahr, während der Frankreichs um 2,1 bis 2,2 Prozent und der Großbritanniens sogar um ca. fünf Prozent pro Jahr gewachsen ist! Vgl. Adolf Soetbeer, *Edelmetallproduktion und Wertverhältnis zwischen Gold und Silber*, Gotha 1879. Ders., *Materialien zur Erläuterung und Bearbeitung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage*, 2. Aufl., Berlin 1886. Zu Soetboers Zahlen vgl. F. von Schrötter, *Das Preußische Münzwesen*, wie Anm. 12, I, 404. Bezüglich Frankreich und Großbritannien vgl. Rondo Cameron, „England“, „Scotland“ und „France“, in: Rondo Cameron u.a., *Banking in the Early Stages of Industrialization*, New York 1967. Zu Preußen vgl. P. Martin, *Rahmenordnung und Geldwirtschaft der Frühindustrialisierung*, in: H. Kellenbenz, Hg., *Öffentliche Finanzen und privates Kapital im späten Mittelalter und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts*, Stuttgart 1971; J.G. Hoffmann, *Die Lehre vom Gelde als Änderung zu gründlichen Urteilen über das Geldwesen mit bes. Beziehung auf den preußischen Staat*, Berlin 1838, und R. Tilly, „Germany“, in: Cameron u.a., *Banking in the Early Stages of Industrialization*, New York 1967.

15. Natürlich hatte dies mit der Regelung der Verteilung der Zolleinnahmen unter den Zollvereinsländern zu tun, da „feste Wechselkurse“ die Berechnung erleichterten und außerdem Zolleinnahmen das Festhalten mancher deutscher Staaten an ihren Einnahmen aus der Münzprägung lockerten. Vgl. hierzu Holtfrerich, *The monetary unification process*, wie Anm. 2, 218f.

Aus diesen Gründen stellten die Münzverträge der 1830er Jahre einen großen Schritt nach vorne dar. Im Münchener Münzvertrag von 1837 vereinbarten die süddeutschen Staaten des Guldengebietes feste Prägesätze von 10 Prozent des Nominalwertes ihrer wichtigsten Silbermünzen, die auch in allen Unterzeichnerstaaten als gesetzliche Zahlungsmittel anerkannt werden sollten. Dabei übernahmen sie die im Talergebiet zugrundegelegte Definition der „Kölner Mark“ (= 233,85 g), d.h. sie gingen somit einen wichtigen Schritt auf die norddeutsche Währung zu. Der Dresdner Münzvertrag ein Jahr später, der die norddeutschen und süddeutschen Staaten zusammenbrachte, baute auf der Münchener Vereinbarung auf. Interessanterweise wartete hier das gastgebende Königreich Sachsen mit dem zukunftssträchtigen, aber damals als zu radikal zurückgewiesenen Vorschlag auf, eine Zollvereinsmünze in Umlauf zu bringen, die einem Wert von 1/3 Taler entsprechen und in 100 Pfennige eingeteilt werden sollte: die Mark, die bekanntlich erst 35 Jahre später zur Landeswährung wurde. Nach dem Dresdner Vertrag sollten sich die teilnehmenden Länder für das Taler- oder Guldenystem entscheiden. Dabei wurde der Metallgehalt beider Gelder in Kölner Mark (Feinsilber) festgesetzt, sodaß 1 Gulden einen Wert von 4/7 Taler oder 1 Taler einen von 1 3/4 Gulden hatte. Ferner beschloß man in Dresden, eine gemeinsame Vereinsmünze mit einem Wert von genau 2 Talern bzw. 3 1/2 Gulden auszuprägen, die in allen Mitgliedsstaaten als gesetzliches Zahlungsmittel anerkannt werden sollte. In Wirklichkeit erwies sich diese Münze als unpraktisch (zu hochwertig für den Einzelhandel, zu schwer für den Großhandel); aber mit diesem „Champagnertaler“ war trotzdem ein Schritt weiter zur Anerkennung der Führungsrolle des Talers und zur Realisierung von festen Wechselkursen zwischen Taler- und Guldenländern getan worden.¹⁶

Schließlich kam es zur Regelung des Kleingeldes (Scheidemünzen): jede Münzanstalt wurde verpflichtet, Kleingeldbeträge in Höhe von 100 Talern (oder mehr) gegen Silber oder Goldmünzen kostenlos auszutauschen. Damit war Prägegewinnen durch forcierte Kleingeldproduktion ein Riegel vorgeschoben worden.

3. Der Wiener Münzvertrag von 1857

Den Wiener Vertrag von 1857 kann man als nächste Etappe in der Vereinheitlichung der deutschen Währung ansehen. Natürlich hing er mit Österreichs Bestrebungen um eine Zollvereinsmitgliedschaft zusammen; aber die dabei erzielten Vereinbarungen waren bedeutsam – unabhängig von der Frage der innerdeutschen Machtpolitik. Drei Aspekte sind hervorzuheben:

Erstens: Der Status des Talers wurde im Vergleich zum Gulden über zwei Wege gestärkt und dessen Rolle als Anker des deutschen Währungssystems gefestigt. Zum einen wurde durch eine relativ geringfügige Veränderung des Silbergehalts des

16. Die 2-Taler Vereinsmünzen gingen in die Geschichte als „Champagnertaler“ ein, weil sie dem Preis einer Flasche Champagner entsprachen, nicht aber den Preisen der meisten im Einzelhandel vorkommenden Güter. Hierzu Holtfrerich, *The monetary unification process*, wie Anm. 2; und Rittmann, *Deutsche Goldgeschichte*, wie Anm. 6, bes. 532ff.

Münzfußes eine einfache Umrechnung der österreichischen Gulden, süddeutschen Gulden und norddeutschen Taler ermöglicht: 1 Taler = 1 1/2 ö. Gulden = 1 3/4 s. Gulden. Man sieht, daß Österreich die einfachere Relation zum Taler, und nicht zum Gulden, wählte.¹⁷ Zum anderen wurde der Status der Vereinsmünze (= 2 Taler), die so zum gesetzlichen Zahlungsmittel aller Zollvereinsstaaten wurde, auf die 1-Taler Münze übertragen. Seit dieser Zeit läßt sich der Zuwachs des Metallgeldumlaufes in den süddeutschen Staaten zum überwiegenden Teil durch Talerprägung erklären.¹⁸

Zweitens: Der Goldstandard wurde noch einmal als währungspolitische Option zugunsten des Silberstandards zurückgedrängt. Der Wiener Vertrag schrieb sogar den Silberstandard in Artikel 21 fest: „die Vertragsstaaten werden darüber wachen, daß die im Landesmünzfuß festzuhaltende Grundlage der reinen Silberwährung in keiner Weise erschüttert oder beeinträchtigt werde“.....„Es wurde grundsätzlich verboten, Goldmünzen auch nur Kurs an den öffentlichen Kassen zu geben“; der Herstellung von neuen Goldmünzen wurden enge Grenzen gesetzt.¹⁹

Drittens: Erstmals wurde in einem Vertrag unter deutschen Staaten das Papiergeld explizit angesprochen. Mit der Behandlung dieses Themas betrat der Wiener Vertrag somit währungspolitisches Neuland. Er hat nämlich die Zulassung eines nichtkonvertiblen Papiergeldes als gesetzliches Zahlungsmittel ausdrücklich verboten. Zweifellos spiegelte sich auch hierin ein österreichisches Problem – dessen bedeutender Umlauf vom Staatspapiergeld – und tatsächlich stellte Österreich ein Jahr später die Konvertibilität dieses Geldes wieder her. Im darauf folgenden Jahr (1859) machte jedoch der Krieg in Italien dieser Phase ein Ende.²⁰ Dennoch dürfte die Stellungnahme im Vertrag als zusätzlicher Beweis für die Festigkeit der Bindung der Münzunion an die Konvertibilität bewertet werden.

4. Silberstandard gegen Goldstandard

Zum Verständnis der Währungsentwicklung von 1857 bis zur Vollendung der „deutschen Währungsunion“ sind einige Bemerkungen zur Frage des Goldstandards und zum damit zusammenhängenden internationalen Kontext erforderlich. Die Führungsrolle Großbritanniens, das sich 1816 offiziell für den Goldstandard entschied, ist betontenswert, kann an dieser Stelle jedoch nicht vertieft werden. Hierin spiegelte sich der hohe Entwicklungsgrad der britischen Wirtschaft – die für den stark gewachsenen Inlandhandel die höherwertigen Goldmünzen begehrte und somit auch

17. Holtferich, *The monetary unification process*, wie Anm. 2, 224.

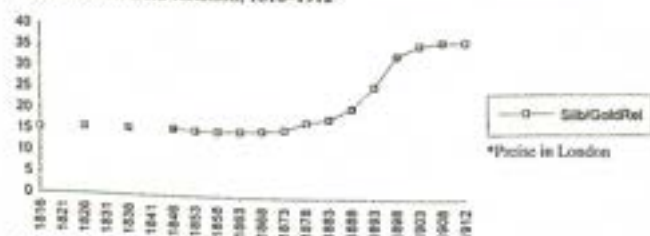
18. Mehr noch: Schulden, die in dem Münzfuß der einzelnen Staaten vertraglich vereinbart waren, durften fortan mit Vereinsmünzen beglichen werden, aber nicht umgekehrt. Der Sieg des preußischen Talers, wie Holtferich bemerkt, war damit total. (Ebenda). Für die quantitative Entwicklung zwischen 1838 und 1857 und in der Periode von 1857 bis 1871 siehe Sprenger, *Harmonisierungsbestrebungen*, wie Anm. 6, 133; und Helfferich, *Geld*, wie Anm. 3, 156-57.

19. Die Stellungnahme gegen Gold war z.T. durch einen Vorstoß von Österreich motiviert. Hierzu vgl. Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 728-29.

20. Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 729-30; Sprenger, *Harmonisierungsbestrebungen*, wie Anm. 6. Bekanntlich schied Österreich allerdings erst nach der Niederlage im Preußerkrieg 1866 aus der Münzunion aus.

die internationale Nachfrage nach Gold in bedeutendem Ausmaß stützte. Von besonderer Bedeutung waren außerdem die Politik Frankreichs und schließlich die weltweite Entwicklung des Silber-Gold Preisverhältnisses. Seit Beginn des Jahrhunderts hielt Frankreich an dem Bimetallismus fest, nach neueren Forschungsergebnissen auch mit ziemlich gutem Erfolg.²¹ Mit einem Münzpreis, der die Silber/Gold Relation auf 15,5 festsetzte, wurden Goldmünzen zunächst ins Ausland verdrängt und der französische Kurantgeldumlauf von Silbermünzen beherrscht. Um die Jahrhundertmitte führten Goldentdeckungen in Kalifornien und Australien zu einer Wende der Situation. Das Silber/Gold Verhältnis sank. Da es nun die offizielle französische Relation unterschritt, kam es zur Verdrängung des Silberkurantgeldes aus Frankreich, dessen Währung immer stärker von Goldmünzen abhing. Besondere historische Einflüsse wirkten hier mit, z.B. die weltweite Verknappung des Silbers in den 1850er Jahren durch die gesteigerte Nachfrage Asiens und in den 1860er Jahren durch den nordamerikanischen Bürgerkrieg, der die Nachfrage nach Rohbaumwolle auf die „Silberländer“ verlagerte. Die langfristige Entwicklung des hier besprochenen Silber/Gold Verhältnisses wird in den folgenden Abbildungen gezeigt

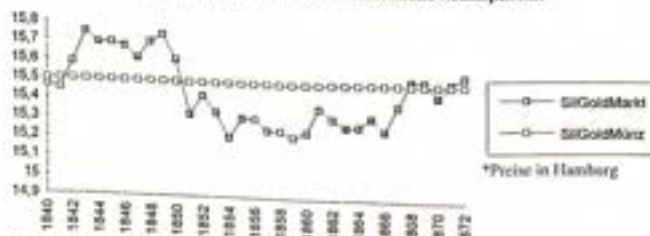
Abb. 1a Silber/Gold Relation, 1816-1912*



*Preis in London

Quelle: Karl Helfferich, Das Geld, 5. Aufl., Leipzig 1921.

Abb. 2a Silber/Gold Markrelation* und französische Münzparität



*Preis in Hamburg

Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwane, Hg., Statistik der Geld- und Wechselkurse in Deutschland (1815-1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, Hg. von Wolfram Fischer, Franz Isigler u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

21. Hierzu vgl. Marc Flandreau, The French Crime of 1873: An Essay on the Emergence of the International Gold Standard, 1870-1880, in: Journal of Economic History, 56 (1996), 862-97; und auch Barry Eichengreen und Marc Flandreau, The Geography of the Gold Standard, in: Braga de Macedo, B. Eichengreen und J. Reis, Hg., Currency Convertibility, wie Anm. 8, 113ff.

Mit Abbildung 1a wird die langfristige Entwicklung und insbesondere der Verfall des Silberpreises seit den 1870er Jahren aufgezeigt. Die Abbildung 1b macht dann die Besonderheit der Periode der 1850er und 1860er Jahre deutlich.

Vor diesem Hintergrund ist die in den 1860er Jahren erfolgte Diskussion über Gold-, Silber- und bimetallic Standard zu sehen.²² Das große politische und ökonomische Gewicht Frankreichs in Europa ließ das Land zur treibenden Kraft und zum Mittelpunkt dieser Diskussion werden. Ohnehin bestand schon zwischen Frankreich einerseits und Belgien und der Schweiz andererseits eine Quasi-Währungsunion und zu Italien waren die Handels- und Finanzbeziehungen sehr eng. Eine Antwort auf das gemeinsame Problem des Mangels an Silbermünzen war die Umwandlung eines Teils der Kurantgelder in unterwertige Silberscheidemünzen; eine andere war die Gründung der Lateinischen Münzunion (LMU) im Jahre 1865, eine partielle Währungsunion, auf die an anderer Stelle in diesem Band eingegangen wird. Die LMU war aus französischer Sicht u.a. als Schritt zur Bildung einer Weltwährungsordnung bzw. eines „Weltmünzbundes“ gedacht, dem der Bimetallismus zugrundegelegt werden sollte. In einer internationalen Konferenz über diese Frage in Paris im Jahre 1867 sprach sich die überwiegende Mehrheit der teilnehmenden Länder für die Goldwährung aus, aber die Realisierung dieses Ziels schien aufgrund der hohen Kosten in weiter Ferne zu stehen. Weil wichtige Länder den Beitritt zum „Frankensystem“ und den Bimetallismus ablehnten – insbesondere Großbritannien und die U.S.A. – war deren Erweiterung keineswegs zu erwarten. Gleichwohl war in den 1860er Jahren das deutsche Interesse an einem eventuellen Beitritt groß.²³ Daß es anders kam, war freilich eine Folge des Deutsch-Französischen Krieges.

5. Reichsgründung und Währungsreform: die Goldmark

Die letzte Etappe der „deutschen Währungsunion“ wurde eigentlich schon mit dem Krieg Preußens gegen Österreich eingeläutet. Als Folge schied Österreich aus der Münzunion aus, aber noch wichtiger, die Mitgliedsstaaten des 1867 gegründeten Norddeutschen Bundes traten ihre Souveränität in geld- und bankpolitischen Angelegenheiten an den Bund ab. Schon im März 1870 erließ man das sog. „Banksperrgesetz“, das dem Bund die Kontrolle über das Banknotenausgaberecht übertrug. Es folgte auch im Juni 1870 ein ähnliches Gesetz zur Regelung der Ausgabe von Staatspapiergeld. Mit dem Beitritt der süddeutschen Staaten zum Norddeutschen Bund bzw. Deutschen Bund 1870 galten diese Gesetze – mit einigen Ausnahmen – auch für sie.²⁴ Aus diesen Verträgen und anschließend auch aus der Reichsgründung erfolgten dann die Schritte, welche die „deutsche Währungsunion“ vollendeten. Ge-

22. Hierzu geht Helfferich, *Das Geld*, wie Anm. 3, 135ff. ein; siehe auch Flandreau, *The French Crime of 1873*, wie Anm. 21.

23. Hierzu Helfferich, *Das Geld*, wie Anm. 3, 158-59. Flandreau (*The French Crime of 1873*, wie Anm. 21) macht geltend, daß weder die weltweite Entwicklung der Edelmetallgeldproduktion in den 1870er Jahren noch die relativen Transportkosten von Gold und Silber gegen die langfristige Lebensfähigkeit der Silberwährung sprachen.

24. Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 744ff; Helfferich, *Monetary unification process*, wie Anm. 2, 229.

wissermaßen kann man somit sagen, daß die politische Union eher stand als die Währungsunion, zumindest in vollendeter Form.

Bekanntlich vollzogen sich die währungs- und geldpolitischen Reformen der 1870er Jahre in drei zusammenhängenden Bereichen: 1. die Vereinheitlichung der deutschen Währung: an die Stelle von Taler- und Guldensystem trat die Mark, eingeteilt in 100 Pfennige, mit 1 Mark = 3 Taler = 5,25 Gulden; 2. der Übergang zum Goldstandard mit 1395 Mark = 1 Pfund Feingold = 15,5 Pfund Feinsilber; und 3. die Regelung des Notenbankwesens zusammen mit der Gründung der Reichsbank.

Chronologisch war der erste entscheidende Schritt – abgesehen vom Abschluß des Krieges gegen Frankreich – die zunächst als Notmaßnahme gedachte Einstellung des Silberkaufes der preußischen Münzbehörde im Juli 1871. Damit war der Abgang vom Silberstandard angelaufen. Das erste Reichsgesetz zur neuen Währungsordnung war aber das Reichsmünzgesetz vom 4. Dezember 1871, das die Mark einführt, 10- und 20-Mark Goldmünzen autorisierte, die Ausmünzung von Silbermünzen durch die Bundesstaaten verbot und die Einziehung abgenutzter Silbermünzen auf Kosten des Reiches vorsah. Das Gesetz stellte einen großen Schritt in Richtung Goldstandard dar. Es wurde ergänzt durch ein weiteres Münzgesetz vom 9. Juli 1873, das die Herstellung von 5-Mark Goldmünzen, das freie Prägerecht von Goldmünzen auf Rechnung von Privaten, die Außerkurssetzung der Silbermünzen – mit Ausnahme der Silbertaler – und die Prägung von unterwertigen Silbermünzen durch das Reich autorisierte.²⁵ Hiermit war der Goldstandard etabliert. Es ist jedoch wichtig, diese währungspolitischen Schritte vor dem Hintergrund des Deutsch-Französischen Krieges zu sehen, denn sie wären finanz- und innenpolitisch kaum durchführbar gewesen ohne die Kriegsentschädigung von 5 Mrd. Goldfranken, die Frankreich an das Deutsche Reich entrichten mußte. Das mag selbstverständlich klingen, aber es soll auch nicht vergessen werden.²⁶

Das Münzgesetz vom 9. Juli 1873 berührte auch die Frage des Papiergeldes und des Notenbankwesens. Es setzte die kleinste zulässige Banknote auf 100 Mark und sah die Einlösung des Staatspapiergeldes bis 1876 vor. Die wichtigsten Veränderungen auf diesem Gebiet sind jedoch durch das Bankgesetz vom 14. März 1875 sanktioniert worden. Zwei miteinander zusammenhängende Sachverhalte sollten hiermit geregelt werden. Zum einen ging es um die Regelung des Notenbankwesens insgesamt. Zu dieser Zeit (1873-75) gab es noch 33 Notenbanken in Deutschland. Aus makroökonomischen Erwägungen war eine Kontrolle über das Volumen ihrer Notenummission, über die Deckung des Notenumlaufes durch Gold, über die Stückelung ihrer Noten u.v.m. wünschenswert. Dieses Gesetz, wie schon das erwähnte Münzgesetz, sollte die Notenbanken motivieren, sich aus dem Notenbankgeschäftsbereich zurückzuziehen, und war in dieser Hinsicht recht erfolgreich. Zum anderen regelte

25. Die Anerkennung der Silbertaler als gesetzliche Zahlungsmittel blieb in Kraft bis 1907, weshalb die Mark als „hinkende Goldwährung“ bezeichnet worden ist. Vgl. hierzu Rittmann, Deutsche Geldgeschichte, wie Anm. 6, 777; Borchardt, Währung und Wirtschaft, wie Anm. 4, 8-9; und Holfriech, Monetary unification process, wie Anm. 2, 230-31.

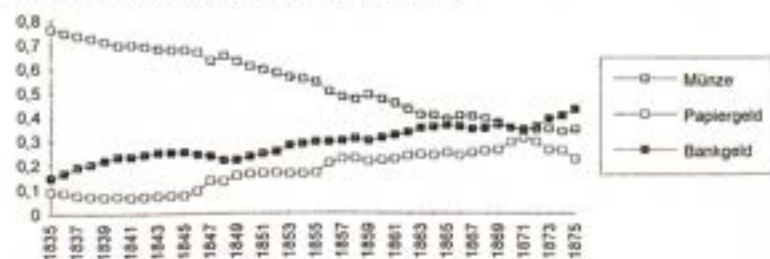
26. Nicht zuletzt hing auch in Frankreich der Übergang zum Goldstandard vom Kriegsausgang und der deutschen Politik ab. Vgl. hierzu Marc Flandreau, The French Crime of 1873, wie Anm. 21, 877ff.

das Gesetz die Organisationsstruktur und Geschäftsweise der Reichsbank, die z.T. nach dem Vorbild und auf der Grundlage verschiedener Einrichtungen der bisher größten deutschen Notenbank, der Preußischen Bank, ausgerichtet waren.²⁷ Auf die positive Wirkung der Reichsbank auf die deutsche Wirtschaft in der Periode von 1876-1914 kann hier nicht eingegangen werden. Zweifellos hat sie mit ihrem zunehmend dichten Netz von Filialen und Zweigstellen und ihrem darauf aufbauenden Girozahlungssystem einen wichtigen Beitrag zur monetären Integration in Deutschland geleistet. Aus unserer Sicht war jedoch das bemerkenswerteste Ergebnis der Bankgesetzgebung dieser Zeit der Sieg einer relativ „zentralen“ Zentralnotenbank über den „Notenbankpartikularismus“ der Bundesstaaten.²⁸

III. Bankgeld, Strukturwandel und die Rahmenbedingungen der „deutschen Währungsunion“

Die bisherige Darstellung der „deutschen Währungsunion“ des 19. Jahrhunderts hat sich sehr stark auf die münzgeschichtliche Entwicklung bezogen. Diese Vorgehensweise entspricht auch der bereits erwähnten Dominanz des Metallgeldes zum Beginn und in der Frühphase des Betrachtungszeitraumes. Sie hat aber ihren Preis, vor allem trägt sie dem seit 1820 stattfindenden Wandel in der Struktur des Geldumlaufes zugunsten des Papier- und des Bankgeldes nicht voll Rechnung. Dies zeigt die Abbildung 2.

Abb. 2 Struktur des deutschen Geldumlaufes (Anteile)



Quelle: B. Spenger, Geldmengenänderungen in Deutschland im Zeitalter der Industrialisierung, Köln 1982.

Daher ist eine Erweiterung der Perspektive angebracht. Um den gemeinten Sachverhalt überspitzt zu formulieren: Der immer wieder hochthematisierte „Währungswirrwarr“ betraf eigentlich die Scheidemünzen, das „Kleingeld“ der Wirtschaft. Es

27. Auch hierzu Holtfrerich, *Monetary unification process*, wie Anm. 2, 231-34; Rittmann, *Deutsche Goldgeschichte*, wie Anm. 6, 801ff; Borchardt, *Währung und Wirtschaft*, wie Anm. 4, 12ff.

28. Der preußische Staat war sogar zeitweise einer der wichtigsten Gegner der Gründung einer Reichsbank, hauptsächlich wegen der Bedeutung der eigenen Preußischen Bank. Hierzu Holtfrerich, *Monetary unification process*, wie Anm. 2, 233-34; Rittmann, *Deutsche Goldgeschichte*, wie Anm. 6, 797ff; Borchardt, *Währung und Wirtschaft*, wie Anm. 4, 10ff.

wird sich jedoch zeigen, daß diese Erweiterung nicht nur der Vollständigkeit einer Darstellung der Währungsvereinheitlichung dient, sondern auch einige weitere relevante Aspekte der Währungsgeschichte – ich nenne sie hier vereinfacht „Rahmenbedingungen“ – erkennen läßt: erstens die treibende Kraft des privatwirtschaftlichen Handelns im Wandel des Geld- und Währungssystems, das ja die staatlichen Wirtschaftspolitiken zur Anpassung zwang; zweitens die damit zusammenhängende Selbstständigkeit einer internationalen Währungsordnung auf Warengeldbasis, die durch Angebot und Nachfrage gesteuert wurde und nationalstaatlichen Währungspolitiken immer enger werdende Grenzen zu setzen schien; drittens die positive Rolle von innerdeutscher Konkurrenz bzw. von Ausweichmöglichkeiten in der formativen Phase der Währungsentwicklung vor 1870; und viertens die große Bedeutung der Industrialisierung als Wirkungsfeld bzw. als Determinante von währungs- und geldpolitischen Veränderungen. Ein Vorbehalt muß allerdings gemacht werden: Die Perspektivenerweiterung verdient mehr Raum als ihr hier gegeben werden kann. Hier kann ich die gemeinten Zusammenhänge nur beispielhaft illustrieren.

1. Staatliches Papiergeld

Staatliches Papiergeld wuchs in Deutschland bis zur Jahrhundertmitte von ca. 1/10 auf knapp 1/6 des gesamten geschätzten Geldumlaufes. Den größten Posten stellten die preußischen Tresorscheine dar, die 1806 als fiskalisches Nothilfsmittel geschaffen wurden. Im Laufe der Zeit nach 1815 wurden sie jedoch zu einem von Handelskreisen beliebten Zahlungsmittel, das an allen öffentlichen Kassen angenommen und dessen Konvertibilität nicht mehr in Frage gestellt wurde. In den 1840er Jahren kam es in einigen Kleinstaaten zur Ausgabe von Papiergeld aus fiskalischen Gründen und in der Hoffnung, das Geld in Nachbarländern in Umlauf zu halten, eine Vermutung, die durch deren Konzentration auf 1-Taler und 5-Taler Noten gestützt wird.²⁹ Aber weder von der Summe her, noch von den spärlichen Informationen über ihren Kurs und ihre Konvertibilität ins Metallgeld darf man schließen, daß sie eine bedeutende Gefahr für die Geldwertstabilität in Deutschland bedeuteten. Vermutlich halfen sie eher einen Nachfrageüberhang nach bequemen Zahlungsmitteln abzubauen.

2. Banknoten

Notenbanken stellten eine potentere Herausforderung für die sich wandelnde Währungsordnung als das Staatspapiergeld dar. In Preußen ging das offizielle (und quasi-öffentliche) Interesse an der Notenbankfrage sehr weit zurück. (Die 1765 gegründete Königliche Bank zu Berlin soll z.B. ursprünglich die Bank von England als Vorbild gehabt haben.) Die öffentliche Diskussion intensivierte sich aber zusehends im zweiten Drittel des 19. Jahrhunderts – nachweislich eine Reflexion der in dieser Zeit stärker einsetzenden Industrialisierung.³⁰ Bürgerliche Handels- und Finanzinteres-

29. Hierzu Holtferich, *Monetary unification process*, wie Anm. 2, 226; Sprenger, *Harmonisierungsbestrebungen*, wie Anm. 6, 138; auch J. Bergius, *Geschichte des preußischen Papiergeldes*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 26 (1870), 225-60.

sen forderten ein modernes Notenbanksystem nach dem britischen oder schottischen Vorbild. Die staatliche Antwort in Preußen war die 1846 gegründete Preußische Bank. Sie deckte jedoch nicht den wachsenden Bedarf Preußens. Infolgedessen sind in kleineren Nachbarstaaten Notenbanken entstanden, die ihre Noten in Preußen zirkulieren ließen. Mitte der 1850er Jahre war ihre Notenzirkulation in Preußen so groß wie die der Preußischen Bank!³¹ Verbote dieser Noten scheinen ihre Wirkung verfehlt zu haben, aber die 1856 verordnete Aufhebung der gesetzlichen Obergrenze des Notenumlaufes der Preußischen Bank hatte durchschlagenden Erfolg. Seit dieser Zeit haben Noten der Preußischen Bank nicht nur Preußens Bedarf gedeckt, sondern auch zunehmend Eingang in den Geldumlauf anderer deutscher Staaten gefunden – gleichsam als Begleiter des preußischen Silberkurantgeldes. Damit war ein wichtiger Schritt zur Vereinheitlichung des Banknotenumlaufes Deutschlands getan worden. Gleichwohl ist festzuhalten, daß die Initiative bei der Ausweitung des Notenumlaufes aus privatwirtschaftlichen Handels- und Finanzkreisen stammte; darauf reagierte der Staat, sozusagen mit einer „Flucht nach vorne“.³² Außerdem kann man sehen, daß hierbei Handels- und Finanzinteressen vom Vorhandensein intra-deutscher Staatsgrenzen profitiert haben, d.h. daß die Konkurrenz unter den Staaten ausgenutzt wurde.

3. „Bankgeld“ und „Geldsurrogate“

Die private Geldschöpfung und „Bankgeld“ steuerten schon vor 1870 den größten Teil zum Wachstum des gesamten Geldumlaufes in Deutschland bei. Die zunehmenden Möglichkeiten für den interregionalen Handel wurden mit Hilfe des traditionellen Instruments des Handelswechsels finanziert. Waren- und Dienstleistungsempfänger erhielten somit Kredit. Durch Weitergabe des Wechsels mittels Indossament konnten mit demselben Instrument weitere Transaktionen finanziert werden. Besonders kreditwürdig gewordene Händler mit ausgedehnten Geschäftsbeziehungen konnten Wechsel in Umlauf bringen, die von anderen Unternehmen gerne in Zahlung genommen und sogar als vorübergehende Geldanlage gehalten wurden. Somit wurden solche Händler zu Bankiers, deren Geschäftsverbindlichkeiten eine Art Geld darstellten. Im zeitgenössischen Urteil waren derartige Forderungen allerdings noch nicht „Geld“, sondern Kreditinstrumente, die „echtes Geld“ vorübergehend ersetzen

30. Vgl. Tilly, *Financial Institutions*, wie Anm. 13, Kapitel 3 und ders., *Kapital, Staat und sozialer Protest in der deutschen Industrialisierung*, Göttingen 1980, Kap. 3. für Zusammenfassungen der älteren Literatur. Vgl. auch Dieter Ziegler, *Der „Latecomer“ lernt. Der „Peel’s Act“ und die preussische Währungsgesetzgebung im Zeitalter der Industrialisierung*, in: H. Berghoff und D. Ziegler, Hg., *Pionier und Nachzügler. Vergleichende Studien zur Geschichte Großbritanniens und Deutschlands im Zeitalter der Industrialisierung*, Bochum 1995.

31. Hierzu Tilly, *Financial Institutions*, wie Anm. 13, Kap. 3 und ders., *Kapital, Staat und Sozialer Protest*, wie Anm. 30, Kap. 3; und Sprenger, *Harmonisierungsbestrebungen*, wie Anm. 6; ders., *Geldmengeneänderungen in Deutschland im Zeitalter der Industrialisierung*, Köln 1982.

32. Die Leser werden daran erinnert, daß preußische Unternehmer an dieser „Unterwanderung“ starrer preußischer Regeln beteiligt waren, ja, sie sogar organisiert haben (z.B. Gustav Mevissen und die Oppenheimers aus Köln bei der Gründung der Süddeutschen Bank). Vgl. hierzu Josef Hansen, *Gustav von Mevissen. Ein rheinisches Lebensbild*, 2 Bde., Berlin 1906, I, 658ff; Tilly, *Financial Institutions*, wie Anm. 13, 42-43.

und auch entweder jederzeit oder zu vereinbarten Zeitpunkten in „echtes Geld“ – damit meinte man Gold- oder Silbermünzen – umgetauscht werden konnten.³³ Gleichwohl war durchaus die Einsicht geläufig, daß eine stark restriktive Politik hinsichtlich der Erweiterung des Metall- oder Staatspapiergeldes durch eine Expansion des privaten „Bankgeldes“ bzw. der Geldsurrogate unterwandert werden könnte.³⁴

Diese Geldform reflektierte natürlich sehr stark privatwirtschaftliche Bedürfnisse, vor allem die des Handels. Mit jeder Erweiterung der Handelswelt erweiterte sich auch der Verwendungskreis dieses Geldes. Das galt sowohl für den internationalen wie auch für den innerdeutschen Handel. Vermutlich war deshalb die 1847 in Leipzig vereinbarte Vereinheitlichung des deutschen Wechselrechts (und dessen Usancen) genauso wichtig für die monetäre Integration Deutschlands wie die bereits erwähnten Münzverträge,³⁵ oder genauso unwichtig. Denn für die größeren Transaktionen galten für interregionale und internationale Zahlungen, ob mit Metallgeld oder mit Wechseln, fast dieselben Spielregeln. Es stellt sich nämlich die Frage, inwiefern innerdeutsche Vereinbarungen monetäre Verbesserungen herbeiführten, die nicht ohnehin durch die internationalen Beziehungen hervorgerufen wurden.

Der hiermit gemeinte Zusammenhang ist erläuterungsbedürftig. Die Entwicklung Deutschlands nach 1815 war stark beeinflusst von der Politik seiner wichtigsten Handelspartner. Nach Beendigung des Napoleonischen Krieges unternahmen diese Länder Schritte, welche zur Stärkung des Festhaltens an der Warengeldordnung als Basis internationaler Finanzbeziehungen beigetragen haben. In Frankreich und Großbritannien ging der Staat auf Sparkurs, die Metallgeldmenge wurde restriktiv gehandhabt, und in Großbritannien kehrte die Bank von England 1821 zur Konvertibilität ihrer Noten zurück. In Frankreich hielt die Bank von Frankreich an einer konservativen Expansionspolitik fest. In Preußen war die Politik vermutlich noch konservativer.³⁶ In diesen und in anderen europäischen Ländern scheinen im nachhinein die klassischen Spielregeln des ökonomischen Liberalismus gesiegt zu haben. Kurz gesagt, in dieser Periode konnte nicht angezweifelt werden, daß sich die internationalen Finanzbeziehungen auf der Grundlage einer Warengeldordnung weiter entwickeln würden. Deshalb wird der Spielraum für eine autonome innerdeutsche Währungspolitik, die zusätzlichen Nutzen hätte stiften können, nicht besonders groß gewesen sein.

4. Quantitative Indikatoren

Interessanterweise gibt es quantitative Daten, welche die o.e. Zusammenhänge veranschaulichen helfen. Das Bestehen unterschiedlicher Währungen in Deutschland – wie in Europa – hat Tauschmöglichkeiten und -bedürfnisse am Leben erhalten, die in organisierten Geldmärkten wahrgenommen bzw. befriedigt wurden. In diesen Märkten bildeten sich Preise heraus, sowohl für Münze (Sortengeschäft) als auch für

33. Der Leser wird daran erinnert, daß zu dieser Zeit Banknoten noch keine gesetzlichen Zahlungsmittel waren und z.T. deshalb für die meisten Wirtschaftssubjekte eher als „Geldsurrogate“ anzusehen waren.

34. Für zeitgenössische Stellungnahmen vgl. Tilly, *Financial Institutions*, wie Anm. 13, Kap. 3.

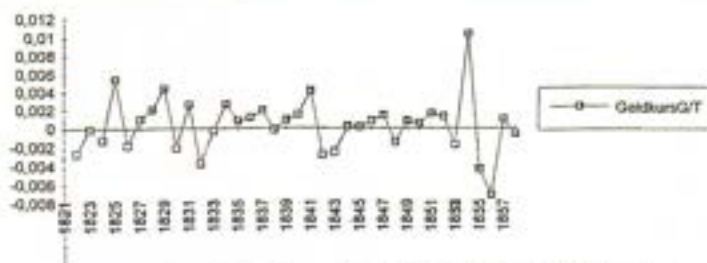
35. Vgl. Artikel „Wechsel“ in: *HdW StW*, 3. Aufl., Jena 1911, 655.

36. Auf die in der Anm. 14 besprochenen Schätzungen des Metallgeldlaufes in diesen Ländern sei hier verwiesen.

Handelswechsel (Wechselgeschäft).³⁷ Es stellt sich die Frage, ob man aus den Schwankungen dieser Preise Schlussfolgerungen auf die Stabilität der innerdeutschen und internationalen Währungsverhältnisse – und betreffend die Faktoren, die darauf einwirkten – ziehen kann.

Von größter Bedeutung für die innerdeutsche Entwicklung müßte der Gulden-Taler Geldkurs bzw. Münzkurs gewesen sein. Für den wichtigen Geldmarkt Frankfurt/Main läßt sich die Entwicklung dieses Kurses über den Zeitraum von 1821 bis 1857 verfolgen. Bis auf den „Ausreißer“ 1854 sieht man hier einen ziemlich hohen Stabilitätsgrad, vielleicht auch eine

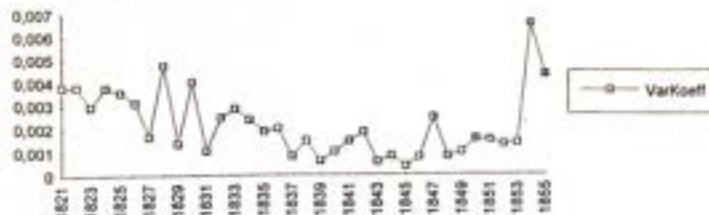
Abb. 3 Jährliche Veränderungsrate des Gulden/Taler Geldkurses in Frankfurt/Main



Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Geld- und Wechselkurse in Deutschland (1815–1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Irigler u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

Tendenz zur Stabilisierung. Monatsdaten bestätigen dieses Ergebnis, obwohl der Ausreißer 1854 bleibt.

Abb. 4 Variationskoeffizienten der monatlichen Taler/Gulden Geldkurse in Frankfurt/Main, 1821–1855*



*Monatliche Standardabweichungen vom Jahresdurchschnitt dividiert durch Jahresdurchschnitt

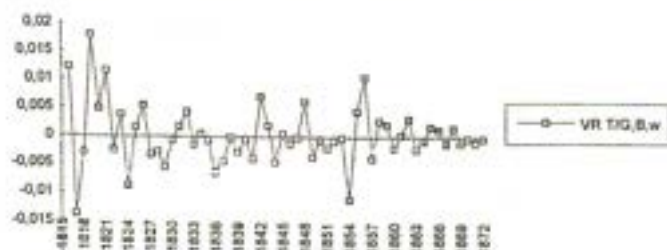
Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Geld- und Wechselkurse in Deutschland (1815–1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Irigler u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

37. Daten hierzu in: Jürgen Schneider und Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Geld- und Wechselkurse in Deutschland (1815–1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Irigler und Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990.

Eine Wirkung der oben erwähnten Münzverträge ist jedoch hierbei nicht zu erkennen, denn in dem Falle müßten Einschnitte in den Jahren 1837 und 1857 zu beobachten sein, die eben fehlen.

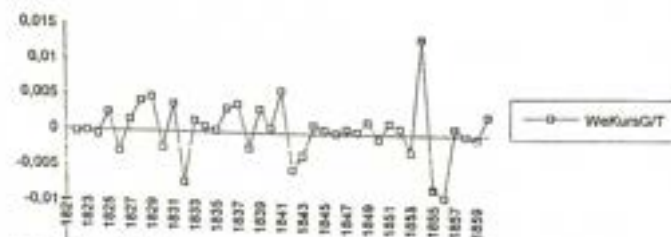
Größere Geldbeträge wurden wohl in dem Wechselgeschäft umgesetzt; z.T. deshalb muß man auch die Entwicklung des Wechselkurses (bei Handelswechseln) überprüfen, obwohl sich in dieser Entwicklung nicht nur geldpolitische Erwägungen widerspiegeln. Die Abbildung 5 stellt den Taler-Gulden Wechselkurs in Berlin, Abbildung 6 den Gulden-Taler Wechselkurs in Frankfurt/Main, dar.

Abb. 5 Veränderungsrate des Taler/Gulden Wechselkurses in Berlin



Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Geld- und Wechselkurse in Deutschland (1815—1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Irzinger u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

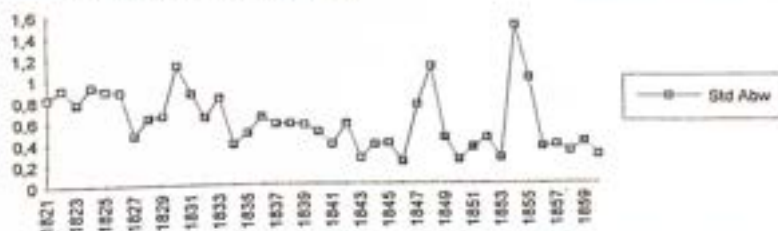
Abb. 6 Jährliche Veränderungsrate des Gulden/Taler Wechselkurses in Frankfurt/Main



Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Geld- und Wechselkurse in Deutschland (1815—1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Irzinger u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

Eine sehr deutliche Kursstabilisierung ist erst ab den späten 1850er Jahren zu sehen, aber auch hier lassen sich keine Auswirkungen von münzpolitischen oder währungs-politischen Maßnahmen belegen. Die Abbildung 7 zeigt die vermutete Stabilisierungstendenz etwas deutlicher (anhand von Standardabweichungen der Monatsdaten

Abb. 7 Standardabweichung der Monatsangaben vom Jahresdurchschnitt des Gulden/Taler Wechselkurses in Frankfurt/Main

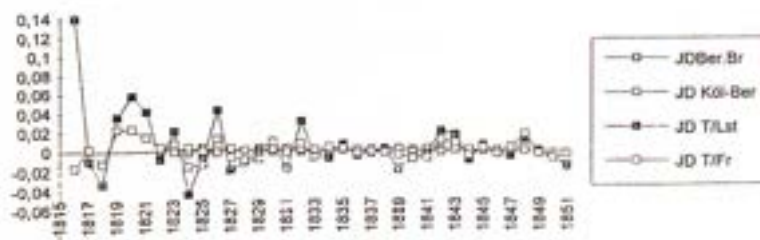


Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Gold- und Wechselkurse in Deutschland (1815—1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Isigler u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

vom Jahresdurchschnitt). Hier sind die Krise von 1848 und der Ausreißer 1854 zu erkennen. Diese waren jedoch politisch bedingt und nicht eine Folge des währungs-politischen Handelns.

Schließlich kann man die Entwicklung der innerdeutschen Wechselkurse mit der internationalen Kursentwicklung vergleichen, wie es hier am Beispiel der Taler-Pfund Sterling und Taler-Franc Kursentwicklung in Abb. 8 geschieht.

Abb. 8 Jährliche Veränderungsrate der Wechselkurse Berlin/London, Berlin/Paris, Berlin/Breslau und Köln/Berlin



Quelle: Jürgen Schneider u. Oskar Schwarzer, Hg., Statistik der Gold- und Wechselkurse in Deutschland (1815—1913), Quellen und Forschungen zur historischen Statistik von Deutschland, hg. von Wolfram Fischer, Franz Isigler u. Karl Heinrich Kaufhold, Bd. 11, St. Katharinen 1990 und eigene Berechnungen.

Die größere Volatilität der internationalen Wechselkurse ist unüberschbar, aber die Tendenz zur Stabilisierung und auch zur Konvergenz der aus- und inländischen Kurse ebenso. Im deutschen Inlandsgeschäft wie im Auslandsgeschäft dürfte die kumulative Erfahrung mit konvertiblen Währungen das Vertrauen der auf dem Geldmarkt handelnden Wirtschaftssubjekte gestärkt haben. Geringere Wechselkursschwankungen waren die Folge. Unter diesen Bedingungen dürften die zusätzlichen Transaktionskostengewinne, die eine deutsche Währungsunion hätte herbeiführen können, eher als bescheiden einzuschätzen sein.

Zusammenfassung und Schluß

Im Mittelpunkt der währungspolitischen Einigung Deutschlands im 19. Jahrhundert stand das Münzwesen. Reformschritte führten zu einer gewissen Standardisierung der am häufigsten verwendeten Münze, stützten die Rolle des Geldes als Recheneinheit und als Zahlungsmittel, auch für überregionale Transaktionen – und das alles schon vor der Reichsgründung. Es stellt sich zum Schluß die Frage, inwiefern ist diese historische Erfahrung für die gegenwärtige währungspolitische Einigung Europas relevant? In diesem Beitrag sind Antworten auf die Frage bereits an mehreren Stellen gegeben oder zumindest angedeutet worden. Hier will ich sie noch einmal in fünf kurzen Punkten zusammenfassen:

Erstens läßt sich in der Zeit von ca. 1815 bis 1871 eine bemerkenswerte münzpolitische Einigung in Deutschland beobachten, welche die Bereitschaft einzelner Staaten reflektiert, im Interesse internationaler bzw. innerdeutscher Kooperation stückweise Teile ihrer geldpolitischen Souveränität abzugeben. Diese Bereitschaft dürfte damit zusammengehangen haben, daß die zu erwartenden finanzpolitischen Gewinne – die mit dem Beitritt zum Zollverein entstanden waren – wesentlich höher ausfielen als die durch das eingeschränkte Münzrecht verlorengegangenen Einnahmen.³⁸ In der gegenwärtigen Situation Europas dagegen scheinen finanzpolitische Gewinnerwartungen einzelner Staaten keine direkte Rolle mehr zu spielen.

Zweitens war die vor 1871 erreichte Einigung im Münz- und Notenbankwesen sehr stark von dem großen ökonomischen und politischen Gewicht Preußens vorangetrieben worden. Mit ca. 60 Prozent der Bevölkerung und des geschätzten Sozialproduktes des damaligen Deutschland nahm Preußen eine Position ein, die gegenwärtig keines der einzelnen EU Länder annähernd einnimmt. Das hat zweifellos die währungspolitische Einigung im 19. Jahrhundert erleichtert, weil es vermutlich economies of scale in der Benutzung des Geldes gab, und weil ein Hegemon wie Preußen eher bereit gewesen sein dürfte, die Kosten der Einigung zu tragen als die Vielzahl der kleineren Staaten. Anscheinend gibt es in der europäischen Gegenwart institutionelle Triebkräfte – vielleicht haben sie mit den hohen Kosten eines Ausstiegs aus EU-Vereinbarungen zu tun – die das Fehlen eines Hegemons mehr als ausgleichen.³⁹

Drittens war Preußens Hegemonie in Deutschland 1815 nicht vorauszusetzen, denn Österreich schien den Zeitgenossen am Anfang des Betrachtungszeitraumes zumindest ebenbürtig. Deshalb lassen sich manche handels- und währungspolitischen Initiativen Preußens als Reaktion auf die Konkurrenz Österreichs bewerten, d.h. als Ausdruck einer noch fehlenden Hegemonie! Preußen nahm Kosten auf sich, um politische Vorteile zu gewinnen und zu sichern. Bekanntlich stellte es sich her-

38. Es ist eine weitere Frage, inwiefern die Versorgung eines größeren Wirtschaftsgebietes die Realisierung von economies of scale und somit fallende Prägekosten ermöglichte. Hierzu Hoffmeyer, *The monetary unification process*, wie Anm. 2, 221-22, 236; auch Rittmann, *Deutsche Geldgeschichte*, wie Anm. 6, 547.

39. In der jüngsten europäischen Wirtschaftsgeschichte könnte vielleicht die Deutsche Bundesbank als währungspolitischer Hegemon angesehen werden; das ist freilich nicht ganz vergleichbar mit dem hier angesprochenen politischen Gewicht Preußens.

aus, daß Österreich, obwohl es die Mitgliedschaft im Zollvereins- und Währungsverbund anstrebte, aus finanzpolitischen Gründen nicht in der Lage oder bereit war, die „Stabilitätskriterien“ des deutschen Verbundes zu erfüllen (vor allem die Konvertibilität ihres Staatspapiergeldes zu sichern). Das Festhalten an diesen „Kriterien“ wird man jedoch nicht hauptsächlich aus der deutschen Politik ableiten können – wie gleich zu betonen sein wird. Jedenfalls ist eine Analogie zu dieser zwischenstaatlichen Konkurrenz in der europäischen Gegenwart nicht zu erkennen.

Viertens mußte aus zwei Gründen kein bedeutender wirtschaftspolitischer Souveränitätsverlust durch die deutsche währungspolitische Einigung hingenommen werden. Zum einen hatte die Geldpolitik im „zollvereinten Deutschland“ nicht annähernd den Stellenwert, den sie heute in Europa besitzt. Zum anderen – und damit zusammenhängend – grenzte die weltweite Entwicklung einer Warengeldordnung im 19. Jahrhundert ohnehin die geldpolitische Autonomie einzelner Staaten stark ein. Mit anderen Worten: auch ohne den Beitritt zum währungspolitischen Verbund hätten die einzelnen deutschen Staaten an den festen Wechselkursen festhalten müssen – ganz im Gegensatz zur heutigen Lage, in der Staaten, gleichsam als Preis des Beitritts zur Währungsunion, auf das inzwischen wohlbekannte Instrument flexibler Wechselkurse verzichten müssen. Die hypothetische Alternative zur damaligen deutschen „Währungsunion“ hätte nicht eine radikal-andersgeartete Geldpolitik beinhaltet. Überträgt man diesen Gedanken auf die heutigen europäischen Verhältnisse, so würde man von der ökonomischen Globalisierung als Kraft sprechen, welche die geldpolitische Autonomie einzelner europäischen Staaten – mit oder ohne Währungsunion – stark einschränkt.

Fünftens und letztens muß betont werden, daß die deutsche Währungsunion des 19. Jahrhunderts erst nach der z.T. durch Waffengewalt gesicherten politischen Einigung vollzogen wurde. Natürlich paßt dieser Zusammenhang denkbar schlecht zur Gegenwart.

TEIL II

DIE EUROPÄISCHE WÄHRUNGSUNION

ANPASSUNGSPROZESSE IN
VERFASSUNG, WIRTSCHAFT
UND GESELLSCHAFT

Verfassungs- und verwaltungsrechtliche Voraussetzungen und Konsequenzen der Währungsunion

I. Einleitung

Die erste Stufe der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) trat nach einem Beschluß des Europäischen Rates¹ am 1.7.1990 in Kraft². Auf Grund des – durch den „Maastricht-Vertrag“ entsprechend gestalteten – EG-Vertrages (EGV) begann die zweite Stufe mit 1.1.1994.³ Für den Beginn der dritten Stufe sieht der EGV vor, daß der Rat in der Zusammensetzung der Staats- und Regierungschefs bis spätestens 31.12.1996 auf Grund von Berichten der Kommission und des Europäischen Währungsinstitutes (EWI) sowie nach Anhörung des Europäischen Parlaments einen Beschluß zu fassen hat: Er hat zunächst darüber zu entscheiden, „ob eine Mehrheit der Mitgliedstaaten die notwendigen Voraussetzungen für die Einführung einer einheitlichen Währung erfüllt“.⁴ Bejahendensfalls hat er darüber zu befinden, ob es für die Gemeinschaft zweckmäßig ist, in die dritte Stufe der Währungsunion einzutreten. Wird der Zeitpunkt für den Beginn der dritten Stufe von ihm nicht bis Ende 1997 festgelegt⁵, dann beginnt nach dem EGV die dritte Stufe jedenfalls mit 1.1.1999.⁶

Bereits im Rahmen der Tagung des Europäischen Rates in Madrid im Dezember 1995 wurde festgelegt, welcher der vom EGV eröffneten Wege für den Übergang zur dritten Stufe der WWU eingeschlagen und wie dieser konkret realisiert werden soll. Die bisherige Entwicklung ist diesem „Madrid-Szenario“ im wesentlichen gefolgt. So hat der Rat in seiner Entscheidung vom 13.12.1996 festgestellt: „Die Prüfung der Frage, ob die einzelnen Mitgliedstaaten die notwendigen Voraussetzungen für die Einführung der einheitlichen Währung erfüllen, hat ergeben, daß diese Vor-

1. Dies hat der Europäische Rat auf seiner Tagung in Madrid im Juni 1989 beschlossen.

2. Dieser Termin wurde nicht zufällig gewählt. Vielmehr handelte es sich dabei um den Zeitpunkt, an dem die Richtlinie über die vollständige Liberalisierung des Kapitalverkehrs innerhalb der Gemeinschaft (RL 88/361/EWG, ABl. L 178/5) für die meisten Mitgliedstaaten Wirksamkeit erlangte.

3. Art. 109e Abs. 1 EGV.

4. Art. 109j Abs. 3 EGV.

5. Diese Bestimmung wird dahingehend ausgelegt, daß im Laufe des Jahres 1997 auch Mitgliedstaaten aufgenommen hätten werden können, welche die „notwendigen Voraussetzungen“ nicht erfüllen; so etwa Stefan Griller, Blockademöglichkeiten gegen die Einführung des Euro?, *Journal für Rechtspolitik* 1997, 226. Da diese Vorschrift mittlerweile obsolet geworden ist, braucht darauf im vorliegenden Zusammenhang nicht mehr eingegangen zu werden.

6. Art. 109j Abs. 4 EGV.

aussetzungen nicht von einer Mehrheit der Mitgliedstaaten erfüllt werden.⁷ Gleichzeitig hat der Rat festgelegt, daß die Gemeinschaft auch 1997 nicht in die dritte Stufe der WWU eintreten wird.⁸ Am 3.5.1998 hat der Rat dann jene Mitgliedstaaten – darunter auch Österreich – bestimmt, die seines Erachtens „die notwendigen Voraussetzungen für die Einführung der einheitlichen Währung am 1. Jänner 1999“ erfüllen und ab diesem Zeitpunkt in die dritte Stufe eintreten sollen.⁹ Am 3.5.1998 hat der Rat auch die Verordnung „über die Einführung des Euro“¹⁰ beschlossen, die eine – freilich sehr wesentliche – von mehreren Verordnungen darstellt, die vom Rat zur näheren Ausgestaltung der WWU erlassen wurden.

All diese Rechtsakte (Sekundärrecht) bilden gemeinsam mit den einschlägigen Bestimmungen im EGV (Primärrecht) die europarechtlichen Grundlagen der WWU. Inwieweit dieser Rechtsbestand auch im Rahmen der Rechtsordnung eines Mitgliedstaates Geltung erlangt, hängt von den jeweiligen einzelstaatlichen Verfassungen ab. Ist doch ganz allgemein die innerstaatliche Geltung von internationalem Recht von einem „Rechtsanwendungsbefehl“¹¹ der jeweiligen nationalen Verfassungen abhängig. Nur soweit diese ein Eindringen von Gemeinschaftsrecht in den nationalen Rechtsrahmen gestatten, kann daher auch das Gemeinschaftsrecht darin seine Wirkungen entfalten. Da die folgenden Ausführungen die innerstaatlichen Rechtsgrundlagen der Währungsunion zum Inhalt haben, werden somit zunächst die verfassungsrechtlichen Voraussetzungen für die Geltung des europarechtlichen Rechtsbestandes der Währungsunion in Österreich dargelegt.

In einem weiteren Schritt wird dann darauf eingegangen, welche rechtlichen Maßnahmen zur Verwirklichung der WU für die Verwaltung bisher schon getroffen und welche für die Zukunft in Aussicht genommen wurden. Dabei werden allerdings nur solche Maßnahmen in Betracht gezogen, die speziell für die Verwaltung von Bedeutung sind. Ausgeklammert bleiben hingegen jene, die sich – wie etwa die gesetzlichen Regelungen über die Umrechnung von Aktiennennbeträgen¹² – grundsätzlich an die Allgemeinheit richten, mögen sie auch für die Privatwirtschaftsverwaltung der Gebietskörperschaften von Bedeutung sein.

II. Verfassungsrechtliche Grundlagen

Es wurde bereits angesprochen, daß die innerstaatlichen Wirkungen des Gemeinschaftsrechts so weit reichen, wie sich ihm gegenüber die Verfassungen der Mitgliedstaaten „öffnen“¹³. Wenn nämlich die staatlichen Verfassungen inhaltliche

7. Art. 1 der Entscheidung 96/736/EG (ABl. L 335/48).

8. Art. 2 der Entscheidung 96/736/EG.

9. Der Rat in der Zusammensetzung der Staats- und Regierungschefs hat diese Entscheidung gemäß Art. 109j Abs. 4 EGV getroffen. Seine Entscheidung stützt sich auf die Erklärung des Rates (in der Zusammensetzung der Minister für Wirtschaft und Finanzen) und der in diesem Rat vereinigten Minister vom 1.5.1998 (ABl. L 139/28).

10. EG-Verordnung 974/98 (ABl. L 139/1).

11. So das deutsche Bundesverfassungsgericht im „Maastricht-Urteil“; BVerfGE 89, 155 (190).

12. Z.B. § 8 I. Euro-Justiz-Begleitzgesetz (I. Euro-JuBeG).

13. Christoph Thun-Hohenstein, Das Verhältnis zwischen österreichischem Recht und dem Recht der Europäischen Union, Wien 1995, 67.

Schranken für die Übernahme von internationalem Recht und die Übertragung von Hoheitsrechten enthalten, begrenzen diese „Integrationschranken“ auch die Wirkung von Gemeinschaftsrecht in den einzelnen Mitgliedstaaten. In diesem Sinn hat etwa das deutsche Bundesverfassungsgericht (BVerfG) im „Maastricht-Urteil“ ausgesprochen, daß nur ein Beschluß des Rates über die Teilnahme an der dritten Stufe unter Einhaltung der „in Art. 109j Abs. 1 EGV festgelegten und im Protokoll über die Konvergenzkriterien näher definierten Konvergenzkriterien“¹⁴ in Deutschland vom verfassungsrechtlichen „Rechtsanwendungsbefehl“ erfaßt und daher innerstaatliche „Bindungswirkung entfalten“¹⁵ würde.¹⁶

Innerstaatliche Rechtsgrundlage für die EU-Mitgliedschaft Österreichs ist das Bundesverfassungsgesetz über den Beitritt Österreichs zur Europäischen Union (EU-Beitritts-BVG). Dieses Verfassungsgesetz ermächtigt zum Abschluß eines EU-Beitrittsvertrages „entsprechend dem am 12. April 1994“ erzielten Verhandlungsergebnis¹⁷. Für dieses nach Maßgabe des EU-Beitrittsvertrages übernommene primäre und sekundäre Gemeinschaftsrecht enthält das EU-Beitritts-BVG keine Integrationschranken.¹⁸ Die österreichische Verfassung unterscheidet sich dadurch entscheidend von anderen europäischen Verfassungssystemen wie etwa auch jenem Deutschlands. In Österreich bestimmen sich daher die innerstaatlichen Wirkungen von Gemeinschaftsrecht ausschließlich nach dessen eigenen Kriterien. Sofern im EU-Beitrittsvertrag für einzelne Bereiche keine Übergangsregelungen geschaffen wurden, hat sich die österreichische Rechtsordnung damit gegenüber dem geltenden Gemeinschaftsrecht voll „geöffnet“. Das gilt grundsätzlich auch in bezug auf die gemeinschaftsrechtlichen Grundlagen der Währungsunion.

Lediglich dort, wo das Gemeinschaftsrecht dem rechtsgültigen Zustandekommen eines Rechtsaktes selbst Grenzen setzt, sind diese auch nach innerstaatlichem Recht beachtlich. Da auch das gemeinschaftsrechtlich gewährleistete Verwerfungsmonopol des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) durch den EU-Beitrittsvertrag übernommen wurde, sind selbst rechtswidrige Sekundärrechtsakte grundsätzlich bis zu ihrer Aufhebung durch den EuGH innerstaatlich relevant. Nur „Sekundärrecht“ mit „besonders schweren und offensichtlichen Fehlern“, das nach der Rechtsprechung des EuGH von vorneherin einen „inexistenten Rechtsakt“¹⁹ darstellt, ist auch ohne vorangehendes Urteil des EuGH innerstaatlich unbeachtlich.²⁰ Das ist gerade im vorliegenden Zusammenhang zu betonen, weil einige der im Zuge der Entwicklung

14. BVerfGE 89, 155 (202 f.).

15. BVerfGE 89, 155 (210). Kritisch zu diesem Urteil etwa Jochen Abr. Frowein, *Das Maastricht-Urteil und die Grenzen der Verfassungsgerichtsbarkeit*, Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht 1994, 9 f.; Jürgen Schwarze, *Europapolitik unter deutschem Verfassungsrichtervorbehalt*, Neue Justiz 1994, 1 ff.; Manfred Zuleeg, *Die Rolle der rechtsprechenden Gewalt in der europäischen Integration*, Juristenzeitung 1994, 3 ff. Siehe nunmehr auch BVerfG 31.3.1998, 2 BvR 1877/97 und 2 BvR 50/98.

16. Dazu für den vorliegenden Zusammenhang insbesondere Griller, *Blockademöglichkeiten*, wie Anm. 5, 222.

17. Art. 1 EU-Beitritts-BVG.

18. Verfassungsrechtliche Integrationschranken bestehen hingegen für eine – hier nicht weiter relevante – Weiterentwicklung der Verträge.

19. Z.B. Rs C-74/91 (Kommission/Deutschland), Slg. 1992, I-5437, Rz 10 f.

zur Währungsunion gefaßten Rechtsakte aus europarechtlicher Sicht auch Einwänden ausgesetzt sind.

• So wurde vorgebracht, daß der Rat gemäß Art. 109j Abs. 3 EGV bis Ende 1996 „namentlich hätte festlegen müssen, welche Mitgliedstaaten die notwendigen Voraussetzungen für die Einführung einer einheitlichen Währung erfüllen und ob diese dementsprechend die Mehrheit aller Mitgliedstaaten bilden“²¹. Der Rat habe hingegen in seiner Entscheidung vom 13.12.1997 lediglich pauschal festgestellt, daß zum damaligen Zeitpunkt „diese Voraussetzungen nicht von einer Mehrheit der Mitgliedstaaten erfüllt werden“. Dieser Auffassung wurde allerdings zu Recht entgegengehalten, daß weder der Wortsinn noch der erkennbare Zweck von Art. 109j Abs. 3 EGV zwingend eine namentliche Festlegung verlangen.²² Aber selbst wenn nach dieser Bestimmung eine namentliche Festlegung erforderlich gewesen wäre, so würde ein unter Verstoß gegen dieses Erfordernis erlassener Rechtsakt dennoch rechtswirksam zustandekommen. Denn die mangelnde Schwere seiner Fehlerhaftigkeit würde kaum die Annahme eines „inexistenten Rechtsaktes“ rechtfertigen.²³ Davon abgesehen hätte auch eine unwirksame Entscheidung gemäß Art. 109j Abs. 3 EGV auf das rechtswirksame Zustandekommen der am 3.5.1998 gemäß Art. 109j Abs. 4 EGV gefaßten Entscheidung des Rates, mit der auch Österreich in die dritte Stufe überführt wurde, kaum einen Einfluß.²⁴

• Außerdem wird geltend gemacht, daß die durch die Verordnung Nr. 1103/97²⁵ eingeführte Währungsbezeichnung „Euro“ gegen den EGV verstoße, der ausdrücklich von „der ECU als einheitlicher Währung“²⁶ spreche.²⁷ Diesem Bedenken wurde jedoch entgegengehalten, daß schon die Bedeutung der Abkürzung „ECU“ („European Currency Unit“) sowie die Entstehungsgeschichte der ECU als Rechnungseinheit gegen eine zwingende Währungsbezeichnung im EGV sprechen.²⁸ Insbesondere wird im EGV auch an keiner Stelle ausdrücklich normiert, daß die einheitliche

20. Dazu etwa Stefan Grillner, Verfassungsfragen der österreichischen EU-Mitgliedschaft, Zeitschrift für Rechtsvergleichung, Internationales Privatrecht und Europarecht 1995, 100; Thun-Hohenstein, Verhältnis, wie Anmerkung 13, 67 f.; Gerhart Holzinger, Die Auswirkungen der österreichischen EU-Mitgliedschaft auf das österreichische Verfassungsrecht, Journal für Rechtspolitik 1996, 167; Theo Öhlinger und Michael Potacs, Gemeinschaftsrecht und staatliches Recht. Die Anwendung des Europarechts im innerstaatlichen Bereich, Wien 1998, 60.

21. Michael Geistlinger, Das Volksbegehren „Schilling-Volksabstimmung“ und die EU-Mitgliedschaft Österreichs aus rechtlicher Sicht, Journal für Rechtspolitik 1997, 236.

22. Roland Winkler, Rechtmäßiges „Schilling-Volksbegehren“ wegen unrechtmäßiger Euro-Einführung?, Journal für Rechtspolitik 1997, 248 f.

23. Grillner, Blockademöglichkeiten, wie Anm. 5, 229; Winkler, „Schilling-Volksbegehren“, wie Anm. 22, 249 ff.; Heinz Fischer, Euro und Gesetzgebung, in: Heinz Fischer, Hg., Österreich und die Währungsunion. Texte zur Rechtspolitik 2, Wien 1998, 73.

24. Grillner, Blockademöglichkeiten, wie Anm. 5, 228.

25. Art. 2 der Verordnung (EG) Nr. 1103/97 über bestimmte Vorschriften im Zusammenhang mit der Einführung des Euro (ABL L 162/1).

26. Art. 109i Abs. 4 EGV. Siehe auch z.B. Art. 109j und 109l Abs. 5 EGV.

27. Geistlinger, Volksbegehren, wie Anm. 21, 237 ff.

28. Grillner, Blockademöglichkeiten, wie Anm. 5, 228.

Währung ECU heißen soll.²⁹ Aus diesen Gründen wird jedenfalls ein allenfalls unterlaufener Fehler bei der Einführung der Währungsbezeichnung „Euro“ auch hier keineswegs so schwer wiegen, daß er zur Annahme eines „inexistenten Rechtsaktes“ führen könnte.³⁰

Bis zu einer allfälligen Aufhebung durch den EuGH wird daher auch bei den dargelegten Rechtsakten der Gemeinschaft davon auszugehen sein, daß sie in Österreich Rechtswirksamkeit entfalten. Die österreichische Rechtsordnung hat sich somit den europarechtlichen Rechtsgrundlagen der Währungsunion in vollem Umfang „geöffnet“. Sämtliche in diesem Zusammenhang von den Organen der Gemeinschaft gefaßten Beschlüsse entfalten für Österreich jene Verbindlichkeit, die ihnen nach Maßgabe des EGV zukommt. Dies betrifft zunächst einmal die am 3. Mai 1998 gefaßte Entscheidung gemäß Art. 109j Abs. 4 EGV, derzufolge Österreich neben anderen Mitgliedstaaten an der dritten Stufe der WWU teilnehmen wird.³¹ Vor allem aber sind davon auch die von der Gemeinschaft erlassenen Verordnungen umfaßt, in denen die Rahmenbedingungen für die Ausgestaltung der WWU und die Einführung des Euro näher festgelegt werden und auf die sich die folgenden Darlegungen beziehen.

III. Verwaltungsrechtliche Konsequenzen

A. Allgemeines

EG-Verordnungen gelten gemäß Art. 189 Abs. 2 EGV „unmittelbar in jedem Mitgliedstaat“. Dies bedeutet, daß sie ab ihrem Inkrafttreten von den zuständigen Behörden³² unmittelbar anzuwenden sind. Die „unmittelbare Geltung“ im Sinne von Art. 189 Abs. 2 EGV besagt somit, daß „die Verordnung in Kraft tritt und zugunsten oder zu Lasten der Rechtssubjekte Anwendung findet, ohne daß es irgendwelcher Maßnahmen zur Umwandlung in nationales Recht bedarf“³³. Nach Auffassung des EuGH geht die unmittelbare Wirkung von Verordnungen so weit, daß die Erlassung von Durchführungsvorschriften („Parallelgesetzgebung“) sowie von verbindlichen

29. Winkler, „Schilling-Volksbegehren“, wie Anm. 22, 247.

30. Grillner, Blockademöglichkeiten, wie Anm. 5, 229; Winkler, „Schilling-Volksbegehren“, wie Anm. 22, 249 ff; Fischer, Euro, wie Anm. 23, 73.

31. Entscheidung gemäß Artikel 109j Absatz 4 des Vertrags (ABl. L 139/30). Bei dieser Entscheidung wäre der Rat an das Ergebnis einer in Österreich durchgeführten Volksabstimmung nicht gebunden gewesen. Dazu näher Karl Köstner, Ein Referendum, die Verfassung und kein Veto, Die Presse 1.9.1997, 16; Grillner, Blockademöglichkeiten, wie Anm. 5, 231 ff; Winkler, „Schilling-Volksbegehren“, wie Anm. 22, 251 f.; Stefan Grillner, Rechtliche Aspekte der Teilnahme Österreichs an der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, in: Heinz Fischer, Hg., Österreich und die Währungsunion, Texte zur Rechtspolitik 2, Wien 1998, 84; Anton Stanzel, Der Anpassungsbedarf für das österreichische Recht, in: Heinz Peter Rill und Stefan Grillner, Hg., Rechtsfragen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Wien 1998, 109; Georg Sillfried und Marcus Bergmann, Volksbegehren - Beschränkung nach EU-Beisitz?: Ein Diskussionsbeitrag zur Zulässigkeit von Volksbegehren anlässlich der Einführung des Euro, Wirtschaftsrechtliche Blätter 1998, 71.

32. Dazu Öhlinger und Potacs, Gemeinschaftsrecht, wie Anm. 20, 127 ff.

33. EuGH Rs 94/77 (Zerbone), Slg. 1978, 99, Rz 22/27. Nicht unmittelbar anwendbar sind freilich jene Bestimmungen einer EG-Verordnung, in denen die Erlassung von konkretisierenden oder ergänzenden Durchführungsmaßnahmen der Mitgliedstaaten vorgesehen sind („linkende Verordnungen“). Näher Öhlinger und Potacs, Gemeinschaftsrecht, wie Anm. 20, 69 f.

Auslegungsregeln zu unmittelbar anwendbaren Bestimmungen einer EG-Verordnung prinzipiell untersagt ist.³⁴

Soweit eine unmittelbar anwendbare Bestimmung einer EG-Verordnung in Widerspruch zu einer innerstaatlichen Rechtsvorschrift steht, wird letztere durch den für sämtliche unmittelbar anwendbaren Vorschriften des Gemeinschaftsrechts geltenden „Anwendungsvorrang“ zurückgedrängt.³⁵ Sie darf dann von den innerstaatlichen Organen (z.B. Gerichten, Verwaltungsbehörden) auch nicht mehr berücksichtigt werden. Allerdings stellt nach Meinung des EuGH der Anwendungsvorrang des Gemeinschaftsrechts an sich nur eine „Mindestgarantie“³⁶ dar: „Nach gefestigtes Rechtsprechung entbinden nämlich der Vorrang und die unmittelbare Wirkung des Gemeinschaftsrechts die Mitgliedstaaten nicht von der Pflicht, diejenigen Bestimmungen ihrer innerstaatlichen Rechtsordnung aufzuheben, die mit dem Gemeinschaftsrecht unvereinbar sind; denn ihre Beibehaltung führt zu Unklarheiten tatsächlicher Art, weil die betroffenen Normadressaten bezüglich der ihnen eröffneten Möglichkeiten, sich auf das Gemeinschaftsrecht zu berufen, in einem Zustand der Ungewißheit gelassen werden“³⁷.

Auf Grund des letzten Satzes könnte die Rechtsprechung des EuGH zur Anpassungspflicht allerdings auch so gedeutet werden, daß sie überhaupt nur für Fälle gilt, in denen das innerstaatliche Recht im Widerspruch zu Gemeinschaftsrecht steht, das den einzelnen subjektive Rechte einräumt.³⁸ Diesfalls würde die Anpassungspflicht für einige Vorschriften des einschlägigen Gemeinschaftsrechts – wie etwa für das sogleich zu besprechende Kreditverbot der nationalen Zentralbanken an den öffentlichen Sektor – wohl eher nicht gelten.³⁹ Andererseits ist auch nicht völlig von der Hand zu weisen, daß der EuGH in künftigen Entscheidungen letztlich eine umfassende Verpflichtung zur Anpassung des innerstaatlichen Rechts an entgegenstehendes Gemeinschaftsrecht fordert. Haben doch gemäß Art. 5 Abs. 2 EGV die Mitgliedstaaten alle Maßnahmen zu unterlassen, „welche die Ziele dieses Vertrages“ – zu denen auch der korrekte Vollzug bzw. die ordnungsgemäße Umsetzung von auf Grund des Vertrages erlassenen Rechtsakten zählt – „gefährden könnten“. Innerstaatliche Vorschriften, die in Widerspruch zum Gemeinschaftsrecht stehen, können aber in jenem Fall dessen korrekte Anwendung zumindest behindern. Schon aus Gründen der Rechtsklarheit erscheint es daher jedenfalls zweckmäßig, die innerstaatliche Rechtslage entsprechend zu bereinigen.

Geht man also von einem umfassenden Anpassungserfordernis des innerstaatlichen Rechts an die gemeinschaftsrechtlichen Grundlagen der Währungsunion aus, dann war in Österreich bereits seit dem Beitritt mit 1.1.1995 eine Adaptierung not-

34. Z.B. EuGH Rs 39/72 (Kommission/Italien), Slg. 1973, 101, Rz 17.

35. Näher Öhlinger und Potacs, Gemeinschaftsrecht, wie Anm. 20, 84 ff.

36. EuGH Rs 168/85 (Kommission/Italien), Slg. 1986, 2945, Rz 11.

37. EuGH Rs C-290/94 (Kommission/Griechenland), Slg. 1996, I-3285, Rz 29.

38. Öhlinger und Potacs, Gemeinschaftsrecht, wie Anm. 20, 91 f.

39. Der EuGH neigt allerdings dazu, subjektive Rechte im Gemeinschaftsrecht weitgehend anzunehmen. Dazu Öhlinger und Potacs, Gemeinschaftsrecht, wie Anm. 20, 64 ff. Deshalb ist nicht ganz auszuschließen, daß seines Erachtens etwa auch Vorschriften wie das Kreditverbot an den öffentlichen Sektor z.B. Privatbanken aus wettbewerbsrechtlichen Gründen ein subjektives Recht einräumen.

wendig. Schon ab diesem Zeitpunkt standen für Österreich die in der Gemeinschaft seit Beginn der zweiten Stufe geltenden Vorschriften der WWU in Kraft. In weiterer Folge ist bezüglich der Termine für den Anpassungsbedarf zwischen dem 1.7.1998, dem 1.1.1999 und dem 1.1.2002 zu unterscheiden. Im folgenden werden die jeweiligen Anpassungserfordernisse zu den einzelnen Terminen überblicksweise dargelegt. Damit soll auch veranschaulicht werden, welche Entwicklung das österreichische Verwaltungsrecht während der einzelnen Etappen zur Verwirklichung der WWU genommen hat und voraussichtlich noch nehmen wird.

B. Stichtag 1.1.1995

Gemäß Art. 104 EGV besteht ein Verbot der Gewährung von Überziehungs- oder anderen Kreditfazilitäten durch die Europäische Zentralbank (EZB) und nationale Zentralbanken an die Gemeinschaft, „Zentralregierungen, regionale oder örtliche Gebietskörperschaften oder andere öffentlich-rechtliche Körperschaften, sonstige Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder öffentliche Unternehmen der Mitgliedstaaten“⁴⁰ („öffentlicher Sektor“). Diese Bestimmung galt in der Gemeinschaft seit Beginn der zweiten Stufe der WWU am 1.1.1994. Gleichzeitig trat eine EG-Verordnung in Kraft, in der die Begriffsbestimmungen der in Art. 104 und 104b Abs. 1 („Verbot der Haftungsübernahme für den öffentlichen Sektor“) enthaltenen Verbote näher festgelegt wurden.⁴¹ Von Österreich wurden diese Vorschriften durch den EU-Beitritt mit 1.1.1995 übernommen. Da im EU-Beitrittsvertrag insoweit keine Übergangsregelung vereinbart wurde, traten sie ab diesem Zeitpunkt auch für Österreich in vollem Umfang in Kraft. Die österreichische Rechtsordnung stand zu diesem Zeitpunkt allerdings noch nicht im Einklang mit diesen Vorschriften.

So sah § 21 Scheidemünzengesetz 1988 vor, daß die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) dem Bund gewisse bei ihr angesammelte Silbermünzen⁴² ohne zeitliche und betragsmäßige Begrenzung zurückstellen konnte und dafür eine Forderung gegenüber dem Bund erhielt („Silbermünzengestion“), die dieser beginnend ab 1992 in jährlichen Raten zurückzahlen konnte. In dieser Fassung war § 21 Scheidemünzengesetz 1988 mit dem Kreditverbot des Art. 104 EGV schwer zu vereinbaren.⁴³ Allerdings sind nach der erwähnten EG-Verordnung vor dem 1.1.1994 erworbene Forderungen mit fester Laufzeit nicht vom Kreditverbot des Art. 104 EGV erfaßt.⁴⁴ Im Hinblick darauf wurde in einer Novelle im Jahr 1996⁴⁵ § 21 Scheidemünzenge-

40. Ausgenommen sind davon gemäß Art. 104 Abs. 2 EGV freilich Kredite an Kreditinstitute, die im Besitz der öffentlichen Hand stehen, weil diese sonst gegenüber anderen Kreditinstituten bei der Refinanzierung ihrer Bankgeschäfte diskriminiert wären.

41. Verordnung (EG) Nr. 3603/93 zur Festlegung der Begriffsbestimmungen für die Anwendung der in Artikel 104 und Artikel 104b Absatz 1 des Vertrages vorgesehenen Verbote (ABl. L 332/1).

42. Gegenstand von § 21 sind Silbermünzen, die bis zum 31.12.1988 ausgegeben wurden. Bis zu diesem Zeitpunkt bestand das Münzmonopol des Bundes, das vom Bundesbetrieb „Österreichisches Hauptmünzamt“ ausgeübt wurde. Dieses ging dann in die „Münze Österreich AG“ über, die im Eigentum der OeNB steht; vgl. § 1 Scheidemünzengesetz 1988.

43. Vgl. allerdings auch Art. 6 der Verordnung (EG) Nr. 3603/93.

44. Art. 1 Abs. 1 in b) der Verordnung (EG) Nr. 3603/93.

45. BGBl. 1996/425.

setz 1988 dahingehend geändert, daß die am 31.12.2040 noch bestehende Schuld vom Bund im Jahre 2041 und in den vier Folgejahren in gleichen jährlichen Raten zu tilgen ist.⁴⁶ Es ist aber fraglich, ob diese Vorgangsweise im Einklang mit Art. 104 EGV und der zu seiner Präzisierung erlassenen Verordnung steht. Legt doch der Wortsinn der in dieser Verordnung enthaltenen Ausnahmvorschrift die Auslegung nahe, daß sie nur vor dem 1.1.1994 erworbene Forderungen umfaßt, die bereits zum Zeitpunkt ihres Erwerbes eine feste Laufzeit aufwiesen.

Auch zwei Bundesgesetze betreffend Beitragsleistungen der Republik Österreich bei Internationalen Finanzinstitutionen sahen die Möglichkeit der Kreditgewährung durch die OeNB an den Bund vor. Diese beiden Gesetze wurden erst im Jahre 1998 formell aufgehoben.⁴⁷

Nach Art. 104 EGV und der dazu ergangenen Verordnung besteht aber auch ein Verbot des unmittelbaren Erwerbes von Schuldtiteln vom öffentlichen Sektor. Diesem Verbot entsprach § 41 Abs. 1 Nationalbankgesetz 1984 (NBG) deshalb nicht, weil diese Vorschrift die Eskontierung von kurzfristigen Bundesschatzscheinen durch die OeNB erlaubte. Die Anpassung an das Gemeinschaftsrecht erfolgte hier erst durch die NBG-Novelle 1998 und trat am 4.5.1998 in Kraft.⁴⁸

§ 41 Abs. 1 NBG stand in Verbindung mit § 43 Abs. 6 NBG. Nach dieser Bestimmung hatten Kreditinstitute ihre Mindestreserven grundsätzlich in (unverzinsten) Guthaben bei der OeNB zu halten. Bestimmten Kreditinstituten wurde allerdings wahrweise die Möglichkeit eingeräumt, ihrer Mindestreservepflicht durch Halten von den von der OeNB gemäß § 41 Abs. 1 NBG begebenen (niedrig verzinsten) Bundesschatzscheinen nachzukommen. Durch die Unzulässigkeit des unmittelbaren Erwerbes von Schuldtiteln verlor § 43 Abs. 6 NBG jedoch insoweit seine Grundlage. Außerdem wurde durch diese Regelung dem Bund ein bevorrechteter Zugang zu Finanzinstituten verschafft. Ein solcher ist aber gemäß 104a EGV, der ebenfalls seit Beginn der zweiten Stufe der WWU mit 1.1.1994 für die Mitgliedstaaten und daher für Österreich seit 1.1.1995 gilt, unzulässig.⁴⁹ Mit einer Kundmachung der OeNB wurde daher zunächst ab 1.7.1995 an die Stelle von § 43 Abs. 6 NBG eine neue Regelung gesetzt.⁵⁰ Durch die NBG-Novelle 1998 schließlich wurde § 43 Abs. 6 NBG in dieser Fassung mit Wirkung vom 25.4.1998 auch formell geändert.

46. Sammeln sich in den Kassen der OeNB nach dem 31.12.2040 weitere vom Bund ausgegebene Silbermünzen an, so ist nach dieser Neufassung des § 21 Scheidemünzengesetz 1988 die daraus entstehende Bundesschuld vom Bund unverzüglich nach Aufforderung der OeNB zu tilgen.

47. Art. VIII BGBl. I 1998/60.

48. Art. 1 § 89 Abs. 2 BGBl. I 1998/60.

49. Dieses Verbot wurde durch eine EG-Verordnung „zur Festlegung der Begriffsbestimmungen für die Anwendung des Verbots des bevorrechteten Zugangs gemäß Artikel 104a des Vertrages“ (Verordnung (EG) Nr. 3604/93 [ABl. L 332/4]) präzisiert, die ebenfalls am 1.1.1994 in Kraft trat. Auch diese Verordnung wurde von Österreich ohne Übergangsregelung mit dem EU-Beitritt am 1.1.1995 übernommen. Dieser EG-Verordnung widersprach § 43 Abs. 6 NBG allerdings nicht unbedingt. Liegt doch nach deren Art. 1 Abs. 1 ein unzulässiger bevorrechteter Zugang vor, wenn Kreditinstitute zum Halten von Forderungen gegenüber dem öffentlichen Sektor „verpflichtet“ werden. Andererseits wurde dem Bund auf Grund von § 43 Abs. 6 NBG wohl unzweifelhaft ein bevorrechteter Zugang zu Finanzinstituten gewährt, weshalb dieser jedenfalls im Hinblick auf den Wortsinn und den Zweck von Art. 104a EGV äußerst bedenklich erschien.

C. Stichtag 1.7.1998

Gemäß Art. 108 EGV haben die Mitgliedstaaten sicherzustellen, daß spätestens zum Zeitpunkt der Errichtung des Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB) die innerstaatlichen Rechtsvorschriften mit dem EGV im Einklang stehen. Da die dritte Stufe der WWU nunmehr mit 1.1.1999 beginnen soll, hatte der Rat gemäß Art. 109I Abs. 1 „unmittelbar nach dem 1. Juli 1998“ zunächst das Direktorium der EZB zu ernennen und wiederum „unmittelbar“ danach das ESZB zu errichten. Damit stellt der 1.7.1998 zumindest einen Anhaltspunkt im Hinblick auf innerstaatliche Anpassungen gemäß Art. 108 EGV dar.

Zu dieser Vorschrift ist zunächst klarzustellen, daß sie sich nicht auf Anpassungen an Vorschriften beziehen dürfte, die – wie etwa Art. 104 und 104a EGV – bereits mit Beginn der zweiten Stufe am 1.1.1994 in Kraft getreten sind. Wäre doch schwer einzusehen, weshalb gerade in bezug auf diese Regelungen – in Abweichung vom allgemeinen gemeinschaftsrechtlichen Prinzip – eine Anpassungsverpflichtung erst mit Verzögerung eintreten sollte.⁵¹ In bezug auf sonstige Rechtsgrundlagen der WWU (z.B. die Unabhängigkeit der Zentralbanken gemäß Art. 107 EGV) ist allerdings zu bedenken, daß sie für die teilnehmenden Mitgliedstaaten erst mit Beginn der dritten Stufe am 1.1.1999 in Kraft treten.⁵² Dennoch erscheint es sinnvoll, Art. 108 EGV als Verpflichtung zur Anpassung des innerstaatlichen Rechts gerade an diese Rechtsgrundlagen der WWU zu deuten. Die Mitgliedstaaten sollen demnach bereits ab dem Zeitpunkt der Errichtung des ESZB die rechtlichen Voraussetzungen für das Funktionieren der dritten Stufe geschaffen haben, damit der Übergang möglichst reibungslos sichergestellt werden kann.

Davon ist vor allem das Organisationsrecht der nationalen Zentralbanken betroffen, das durch die NBG-Novelle 1998 in Österreich den Anforderungen an die Integration der OeNB in das ESZB entsprechend geändert wurde. Die Anpassungen betreffen etwa die Vorschriften über die Ziele, die Unabhängigkeit⁵³ und die Geschäfte der OeNB. Es dürfte mit Art. 108 EGV vereinbar sein, wenn einige dieser Änderungen nach der NBG-Novelle 1998⁵⁴ erst mit 1.1.1999 in Kraft treten sollen. Denn Art. 108 EGV verlangt im Lichte seiner dargelegten Zielsetzung doch nur, daß die Anpassungen im Hinblick auf den Beginn der dritten Stufe spätestens zum Zeitpunkt der Errichtung des ESZB in der innerstaatlichen Rechtsordnung sichergestellt sind. Dies bedeutet, daß sie innerstaatlich zwar erlassen (d.h. in Österreich: kundgemacht), nicht jedoch in Kraft sein müssen. In bezug auf manche Vorschriften, wie

50. Kundmachung MR 1/95, verlaubarnt im Amtsblatt zur Wiener Zeitung Nr. 92 vom 20. April 1995. Kundmachungen der OeNB haben den Charakter von Verordnungen; Michael Potacs, Devisenbewirtschaftung. Eine verfassungs- und verwaltungsrechtliche Untersuchung unter Berücksichtigung des Völker- und Europarechts, Wien und New York 1991, 256.

51. Seinem - überschießenden - Wortlaut nach enthält Art. 108 EGV sogar eine Anpassungsverpflichtung an sämtliche Vorschriften des Gemeinschaftsrechts (also nicht nur an die Rechtsgrundlagen der WWU).

52. Art. 109a Abs. 3 EGV.

53. Siehe dazu bereits Michael Potacs, Europäische Zentralbankverfassung und Oesterreichische Nationalbank, in: Stefan Grillner, Hg., Auf dem Weg zur europäischen Wirtschafts- und Währungsunion?, Wien 1993, 46.

54. Siehe Art. 1 § 89 Abs. 3 BGBl. I 1998/60.

jene über die Durchführung von Geschäften „gemäß den von der EZB aufgestellten allgemeinen Grundsätzen“⁵⁵, wäre ein Inkrafttreten vor dem 1.1.1999 auch gar nicht sinnvoll, weil die EZB „ihre Befugnisse erst ab dem ersten Tag der dritten Stufe in vollem Umfang“⁵⁶ wahrnimmt. Jedenfalls hat der Rat in seiner Entscheidung vom 3.5.1998 gemäß Art. 109j Abs. 4 EGV festgestellt, daß in Österreich „die innerstaatlichen Rechtsvorschriften einschließlich der Satzung der nationalen Zentralbank mit den Artikeln 107 und 108 des Vertrags und der Satzung des EZSB vereinbar“⁵⁷ sind.

D. Stichtag 1.1.1999

Die Umstellung der Währungen der Mitgliedstaaten auf eine einheitliche europäische Währung beruht auf zwei Verordnungen der Gemeinschaft. Bereits am 17.6.1997 wurde vom Rat die EG-Verordnung „über bestimmte Vorschriften im Zusammenhang mit der Einführung des Euro“ („Euro I-Verordnung“)⁵⁸ erlassen. Sie regelt zunächst, daß Bezugnahmen auf die ECU in Rechtsinstrumenten durch eine Bezugnahme auf den Euro ersetzt werden. Weiters enthält sie Regelungen über den Grundsatz der Vertragskontinuität sowie über Umrechnungs- und Rundungsregelungen.⁵⁹

Für den vorliegenden Zusammenhang ist jedoch die Verordnung vom 3.5.1998 „über die Einführung des Euro“ („Euro II-Verordnung“)⁶⁰ von größerer Bedeutung. Ihrzufolge ist ab 1.1.1999 der Euro die Währung der an der dritten Stufe der WWU teilnehmenden Mitgliedstaaten. Während einer Übergangszeit vom 1.1.1999 bis 31.12.2001 wird der Euro allerdings in die nationalen Währungseinheiten gemäß den Umrechnungskursen unterteilt.⁶¹ In dieser Zeit sind Bezugnahmen auf den Schilling in innerstaatlichen Rechtsinstrumenten genauso gültig wie Bezugnahmen auf den Euro.⁶² Es gilt sogar der Grundsatz, daß in Rechtsinstrumenten (z.B. Gesetze, Verordnungen, Verträge) die Verwendung der nationalen Währungseinheit nicht zwingend vorgeschrieben sein muß, wohl aber sein kann⁶³ („No compulsion and no prohibition“⁶⁴).

Während der Übergangszeit besteht somit prinzipiell kein Anpassungsbedarf bei innerstaatlichen Vorschriften, die auf Schillingbeträge verweisen.⁶⁵ Von dem dargelegten Grundsatz besteht nach der Euro II-Verordnung allerdings eine wichtige Ausnahme: Da der Euro während der Übergangszeit bereits als Buchgeld zur Verfügung steht, können wirksame Zahlungen durch Überweisungen auf das Konto des Gläubi-

55. Art. 1 § 47 BGGI, 1 1998/60.

56. Art. 109f Abs. 1 EGV.

57. ABl. L 139/30.

58. Verordnung (EG) Nr. 1103/97 (ABl. L 162/1).

59. Siehe näher etwa Peter Troberg, Auf dem Weg zum Europäischen Währungsrecht, Österreichisches Bankarchiv 1997, 90 f.

60. Verordnung (EG) Nr. 974/98 (ABl. L 139/1).

61. Art. 6 Abs. 1 Euro II-Verordnung.

62. Art. 6 Abs. 2 Euro II-Verordnung.

63. Art. 8 Abs. 1 Euro II-Verordnung.

64. Dazu näher Troberg, Währungsrecht, wie Anm. 59, 91 f.

65. Z.B. Stefan Grillner, Der Einsein in die dritte Stufe der WWU, *ecolex* 1998, 90.

gers auch in Euro geleistet werden. Aber auch diese Ausnahme dürfte eine entsprechende Anpassung von innerstaatlichen Bezugnahmen auf Schillingbeträge nicht erfordern. Heißt es doch in Art. 7 der Euro II-Verordnung, daß die Ersetzung der nationalen Währung durch den Euro „als solche nicht die Währungsbezeichnung der am Tag der Ersetzung bestehenden Rechtsinstrumente“ lindert.⁶⁶

Vor diesem Hintergrund wurde es im „Aktionsplan des Bundes“ zur Euro-Umstellung den legislativ (für die Ausarbeitung von Regierungsvorlagen für Gesetze oder für die Erlassung von Verordnungen) jeweils zuständigen Ressorts überlassen einzuschätzen, ob eine Anpassung von Schillingbeträgen in einzelnen Rechtsvorschriften sinnvoll ist.⁶⁷ Es dürfte jedoch davon auszugehen sein, daß solche Anpassungen im Hinblick auf den Stichtag 1.1.1999 eher ausnahmsweise erfolgen werden.⁶⁸ Weiters wird im „Aktionsplan des Bundes“ erklärt, daß in Österreich auch „die Umstellung des öffentlichen Rechnungswesens (Veranschlagung, Verrechnung, Zahlungsverkehr, Rechnungslegung)“ nicht vor Ende der Übergangszeit erfolgen wird.⁶⁹ Auch bei den anderen Gebietskörperschaften (Länder, Gemeinden) dürfte Einigkeit bestehen, „die Umstellung des öffentlichen Rechnungswesens erst möglichst spät und gleichzeitig durchzuführen“⁷⁰. Während der Übergangszeit wird daher wohl weiterhin § 5 Schillinggesetz Anwendung finden, wonach der „Staatshaushalt sowie jeder andere öffentliche Haushalt ... auf die Schillingrechnung umzustellen“ ist.

Nach dem „Aktionsplan des Bundes“ werden daher etwa Transferzahlungen (z.B. Pensionen, Familienbeihilfen, Arbeitslosengeld) Förderausgaben sowie Zahlungen im Rahmen der öffentlichen Auftragsvergabe während der Übergangszeit ausschließlich in Schilling abgewickelt.⁷¹ Auch Beträge in Steuer- und Abgabenbescheiden werden in dieser Zeit ausschließlich in Schilling ausgewiesen sein.⁷² Allerdings können auf Grund der Euro II-Verordnung während der Übergangszeit Steuern und Abgaben im Wege des unbaren Zahlungsverkehrs auch in Euro entrichtet werden.⁷³ Nach dem „Aktionsplan des Bundes“⁷⁴ können in dieser Phase Steuer- und Abgabenerklärungen ebenfalls wahlweise in Schilling oder Euro gelegt werden.⁷⁵

In anderer Hinsicht sind aber Änderungen der Rechtslage zum Stichtag 1.1.1999 erforderlich. Dies betrifft die in mehreren Gesetzen enthaltenen Verweise auf den Diskont- bzw. Lombardzinssatz der OeNB, mit denen etwa gesetzliche Zahlungsver-

66. Dazu wird im elften Erwägungsgrund zu dieser Verordnung festgestellt, daß während der Übergangszeit keine Bestimmung der Verordnung „in irgendeiner Weise die Gültigkeit einer Bezugnahme auf eine nationale Währungseinheit in einem Rechtsinstrument beeinträchtigen“ sollte.

67. Bundesministerium für Finanzen (BMF), Euro-Umstellung, Aktionsplan des Bundes, Wien 1997, 34 f.

68. Vgl. etwa die Novellierungen von § 26 Barikwessengesetz durch das 1. Euro-Finanzbegleitgesetz.

69. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 45.

70. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 60.

71. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 48 f.

72. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 54.

73. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 53.

74. Die Länder und Gemeinden dürften in dieser Hinsicht eher eine restriktive Haltung vertreten; BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 61.

pflchtungen verzinst werden.⁷⁶ Diese „Referenzzinssätze“ werden aber obsolet, wenn mit Beginn der dritten Stufe die währungspolitischen Instrumente der OeNB durch jene des EZSB ersetzt werden. Bei der Ausarbeitung des legislatischen Änderungsbedarfes auf Bundesebene für den 1.1.1999 stand allerdings das währungspolitische Instrumentarium noch nicht fest. In dieser Situation wurde im „1. Euro-Justiz-Begleitgesetz“ eine Regelung getroffen, nach der die in Gesetzen und Verordnungen des Bundes⁷⁷ enthaltenen Bezüge auf den Diskont- bzw. Lombardsatz der OeNB durch einen „Basis-“ bzw. „Referenzzinssatz“ ersetzt werden. Diese Zinssätze bestimmen sich danach zunächst nach dem am 31.12.1998 maßgeblichen Diskont- bzw. Lombardsatz der OeNB. Sie verändern sich in weiterer Folge nach Maßgabe des Zinssatzes währungspolitischer Instrumente, „die nach ihrer Funktion und ihrer voraussichtlichen Entwicklung der Funktion und der Entwicklung des Diskont- bzw. Lombardsatzes am ehesten entsprechen“ und von der Bundesregierung mit Verordnung bestimmt werden.⁷⁸

Schließlich soll eine im Hinblick auf den Stichtag 1.1.1999 vorgenommene innerstaatliche Änderung nicht unerwähnt bleiben, zu deren Vornahme die Mitgliedstaaten durch die Euro II-Verordnung ermächtigt werden. Nach dieser kann zwar – wie schon erwähnt – durch innerstaatliche Vorschriften die Verwendung einer nationalen Währung zwingend vorgeschrieben werden. Ein rechtlicher Zwang zur Verwendung des Euro darf hingegen durch nationales Recht grundsätzlich nicht verfügt werden, sondern nur auf der Grundlage besonderer gemeinschaftsrechtlicher Vorschriften.⁷⁹ Von diesem Grundsatz bestehen aber einige Ausnahmen, zu denen auch die Möglichkeit der Umstellung von Schuldtiteln des Staates auf die Euro-Einheit zählt.⁸⁰ Von dieser Möglichkeit wurde in Österreich durch die Erlassung eines Euro-Bundesanleiheumstellungsgesetzes⁸¹ Gebrauch gemacht. Nach diesem Gesetz wird die Bundesfinanzierungsagentur⁸² dazu ermächtigt, im Namen und auf Rechnung des Bundes Anleihen einseitig von Schilling auf Euro umzustellen.⁸³

75. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 52. Die Rechtsgrundlage dieser Praxis kann zum einen unmittelbar in Art. 2 der Euro II-Verordnung gesehen werden, wonach der Euro ab 1.1.1999 grundsätzlich die Währung der teilnehmenden Mitgliedstaaten ist. Vor allem aber kann sich diese Praxis auf § 3 Abs. 1 Schillinggesetz in der Fassung der Novelle BGBl. I 1998/90 stützen, wonach ab dem Tag der Teilnahme an der dritten Stufe neben dem Schilling „auch der Euro in Österreich Rechnungseinheit“ ist. Eine Anpassung soll insoweit erfolgen als in amtlichen Vordrucken gemäß § 133 Abs. 2 der Bundesabgabenordnung die Möglichkeit von Abgabenerklärungen in Euro berücksichtigt werden soll.

76. Siehe dazu die Liste über den innerstaatlichen Anpassungsbedarf in BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 96 ff.

77. Auch in einigen Ländern befinden sich Gesetze über die Änderung der Referenzzinssätze anlässlich des Eintritts in die dritte Stufe der WWU in Ausarbeitung.

78. Siehe § 1 Abs. 1 bis Abs. 3 des Euro-Justiz-Begleitgesetzes. Die Bestimmung wurde in Verfassungsanzug erhoben, weil sie sich auch auf Verordnungen bezieht und nach Rechtsprechung und Lehre die Änderung von Verordnungen durch einfache Gesetze verfassungsrechtlich unzulässig ist; Robert Walter/Heinz Mayer, Grundriss des österreichischen Bundesverfassungsrechts, 8. Aufl., Wien 1996, 237, Rz 595.

79. Art. 8 Abs. 5 Euro II-Verordnung.

80. Art. 8 Abs. 4 Euro II-Verordnung.

81. Siehe Art. 1 des 1. Euro-Finanzbegleitgesetzes.

E. Stichtag 1.1.2002

Nach der Euro II-Verordnung setzen ab 1.1.2002 die EZB und die nationalen Zentralbanken der an der dritten Stufe teilnehmenden Mitgliedstaaten auf Euro lautende Banknoten in Umlauf. Diese haben dann grundsätzlich „als einzige in allen diesen Mitgliedstaaten die Eigenschaft eines gesetzlichen Zahlungsmittels“⁸⁴. Ab diesem Zeitpunkt geben die teilnehmenden Mitgliedstaaten auch auf Euro und Cent lautende Münzen aus, die prinzipiell ebenfalls als einzige den Charakter eines gesetzlichen Zahlungsmittels aufweisen.⁸⁵ Banknoten und Münzen, die auf eine nationale Währungseinheit lauten, behalten allerdings nach der Euro II-Verordnung diese Eigenschaft noch bis längstens sechs Monate nach der Übergangszeit bei.⁸⁶

Soweit ab dem 1.1.2002 in innerstaatlichen Rechtsvorschriften auf nationale Währungseinheiten Bezug genommen wird, ist dies gemäß Art. 14 der Euro II-Verordnung „als Bezugnahme auf die Euro-Einheit entsprechend dem jeweiligen Umrechnungskurs zu verstehen“. Damit wird durch die Verordnung klargestellt, daß auch nach Ablauf der Übergangsphase insoweit keine Anpassungspflicht der Mitgliedstaaten besteht.⁸⁷ Aus Gründen der „Rechtsklarheit“ wurde jedoch im „Aktionsplan des Bundes“ in Aussicht genommen, „abweichendes nationales Recht allerdings in einem angemessenen Zeitraum zu bereinigen“. Demnach sollen „Verweise auf den Begriff ‚Schilling‘ und Schilling-Beträge möglichst bis 31.12.2001 bzw. bis zum Ende des dualen Währungsumschlags abgeändert werden“⁸⁸.

Dieses Vorhaben wird einen umfangreichen Änderungsbedarf nach sich ziehen, der sich etwa vom Bundeshaushaltsrecht, dem Gehaltsrecht der öffentlich Bediensteten, über das Sozialversicherungsrecht bis hin zum Abgabenrecht erstreckt. Vor allem aber werden dann auch die auf Schillingbeträge lautenden Verwaltungsstrafen zu ändern sein, mit denen Verwaltungsübertretungen nach zahlreichen Verwaltungsgesetzen geahndet werden.⁸⁹ Es kann daher davon ausgegangen werden, daß der Großteil

82. Die Bundesfinanzierungsagentur wurde durch das Bundesfinanzierungsgesetz (BGBl. 1992/763) gegründet. § 2 Abs. 1 dieses Gesetzes steht in Verfassungsrang und zählt die Aufgaben der Bundesfinanzierungsagentur auf. Da es sich dabei um eine abschließende Aufzählung handeln dürfte, konnte auch die Übertragung einer neuen Aufgabe auf die Bundesfinanzierungsagentur wiederum nur durch Verfassungsregelung erfolgen.

83. Diese Umstellung dürfte nach dem Euro-Bundesanleiheumstellungsgesetz durch einseitige privatrechtliche Erklärung und nicht durch einen öffentlich-rechtlichen Akt (z.B. Verordnung) erfolgen (vgl. dazu bereits Griller, Aspekte, wie Anm. 31, 121). Zwar enthält das Gesetz diesbezüglich keine ausdrückliche Regelung, doch deutet die Formulierung des Textes („im Namen und auf Rechnung“) eher auf eine privatrechtliche Vorgangsweise hin. Auch ist zu bedenken, daß durch das 1. Euro-Finanzbegleitgesetz gleichzeitig mit dem Euro-Bundesanleiheumstellungsgesetz ein Euro-Anleiheumstellungsgesetz erlassen wurde, nach dem private Emittenten Anleihen ebenfalls auf Euro umstellen können. Es ist nun schwer vorstellbar, daß zwar nach diesem Gesetz, nicht jedoch auch nach dem Euro-Bundesanleiheumstellungsgesetz eine Umstellung privatrechtlich zu erfolgen hätte.

84. Art. 10 Euro II-Verordnung.

85. Art. 11 Euro II-Verordnung.

86. Art. 15 Euro II-Verordnung.

87. Z.B. Griller, Aspekte, wie Anm. 31, 108 f.

88. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 36.

89. Siehe dazu die Übersicht über den Änderungsbedarf in BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 96 ff.

der Anpassungen auf Grund der Euro-Umstellung dem österreichischen Verwaltungsrecht noch bevorsteht.

Eine Anpassung von Schillingbeträgen ausschließlich auf Grund der Umrechnungsregelung der Euro I-Verordnung – wie sie durch Art. 14 der Euro II-Verordnung auch ohne Anpassung gewährleistet wird – würde in vielen Fällen zur Einführung von ununden Euro-Beträgen in die betreffenden Rechtsvorschriften führen. Dies brächte jedoch eine Unübersichtlichkeit mit sich, die es etwa im Hinblick auf die gerade bei Verwaltungsstrafvorschriften gebotene Rechtsklarheit⁹⁰ zu vermeiden gilt. Nach dem „Aktionsplan des Bundes“ erscheint daher „in vielen Fällen eine Festlegung von runden Euro-Beträgen (z.B. bei Strafwertgrenzen, Höchst- und Mindestbeträgen usw.) sinnvoll“⁹¹. Solche „Glättungen“ sollten nach dem „Aktionsplan des Bundes“ grundsätzlich möglichst aufkommensneutral erfolgen und „cher zugunsten der Bevölkerung vorgenommen werden, d.h. bei Zahlungen an den öffentlichen Sektor ist tendenziell nach unten, bei Zahlungen vom öffentlichen Sektor (und steuerlichen Absetzbeträgen/Freibeträgen) tendenziell nach oben zu glätten“⁹². Auch die Länder dürften bei ihren „Glättungen“ diese Vorgangsweise wählen.⁹³

IV. Resümee

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß sich die österreichische Verfassung gegenüber den Rechtsgrundlagen der Währungsunion in vollem Umfang „geöffnet“ hat. Einige dieser Rechtsgrundlagen haben bisher Anpassungen des innerstaatlichen Rechts erforderlich gemacht, die zum Teil mit gewissen Verzögerungen bereits vorgenommen wurden. Größere Anpassungen der innerstaatlichen Rechtslage im Hinblick auf den Stichtag 1.1.2002 stehen aber noch bevor. Diese werden vor allem die Änderung von Schillingbezeichnungen und Schillingbeträgen in innerstaatlichen Rechtsvorschriften betreffen. Sobald diese Änderungen vorgenommen werden, wird der Schilling nicht nur aus dem Geldwesen, sondern auch aus der Rechtsordnung verschwinden.

90. Dazu z.B. Michael Potacs, Zur Auslegung belastender Verwaltungsvorschriften, in: Stefan Griller, Karl Korinek u. Michael Potacs, Hg., Grundfragen und aktuelle Probleme des öffentlichen Rechts, Festschrift für Heinz Peter Riß zum 60. Geburtstag, Wien 1995, 581 ff.

91. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 36.

92. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 37.

93. BMF, Aktionsplan, wie Anm. 67, 60 f.

Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion als Herausforderung für Österreichs Wirtschaftspolitik

1. Einleitung

Nach einer relativ kurzen Phase der prinzipiellen Diskussion werden Fragen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) in Österreich nun überwiegend unter Aspekten der praktischen Durchführung und der technischen Anpassungsschritte behandelt. Dies kann zum einen als Erfolg der politischen und ökonomischen Vorbereitungsarbeit gesehen werden und zum anderen als Hinweis auf die pragmatische Einstellung der Österreicherinnen und Österreicher zur Entwicklung der europäischen Integration.¹ Bei allem Pragmatismus sollte aber doch nicht untergehen, daß mit 1.1.1999 ein Schritt von gewaltiger Tragweite erfolgt, der wie im ersten Teil dieses Buches dargestellt, ohne vergleichbare historische Vorbilder ist: Die Geldpolitik, seit der Antike ein zentraler Teil staatlicher Hoheit, wird an eine vom politischen Willen der Bürger unabhängige supranationale Zentralbank übertragen, Zinssätze, Geldmengenentwicklung und damit im wesentlichen auch die Inflationsraten werden in einem Wirtschaftsraum vom Polarkreis bis Sizilien ident sein.

In einem ersten Abschnitt dieses Beitrages wird entsprechend der historischen Bedeutung des Inkrafttretens der WWU, der Weg zu diesem Schritt im Rahmen der Logik des europäischen Integrationsprozesses, analysiert. Ein zweiter Abschnitt enthält einen Überblick über die weltwirtschaftliche Stellung von „Euroland“ und eine Abschätzung der künftigen internationalen Stellung des Euro. In den weiteren Abschnitten wird auf verschiedene ökonomische Wirkungen und Problembereiche eingegangen, die sich für die österreichische und die europäische Wirtschaft im Rahmen der WWU erwarten lassen. Abschließend werden die Auswirkungen der WWU auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungsstrukturen in Österreich und in Europa diskutiert.

2. WWU-Krönung, Lokomotive oder Fahrrad?

Seit ihrer Gründung ist es für die EWG, später EU, charakteristisch, daß wirtschaftliche und politische Integrationsschritte eng miteinander verzahnt sind. Auch die WWU ist daher nicht isoliert, sondern in diesem Gesamtzusammenhang zu sehen.

1. Nach einer Umfrage des Linzer market-Institutes vom Juni 1998 stehen 66 % der Österreicher dem Euro positiv gegenüber und erwarten eine rasche Gewöhnung an den Euro. Demgegenüber befochten 52% der Befragten Nachteile durch die Osterweiterung.

Die Verknüpfung von wirtschaftlicher und politischer Integrationsdynamik war jedoch in der Frage der jeweiligen Abfolge, der „Sequenzierung“, schon seit den Tagen der „Montan-Union“ vielfach umstritten. Dies galt – und gilt – in besonderem Maß auch für das historisch einmalige Projekt der WWU.

Die Vertreter der „Krönungs-Theorie“ sehen die Währungsunion als „Krönung“ einer langen integrationspolitischen Entwicklung, die zu einer einheitlichen politischen Struktur Europas führen müsse. Das bedeutet insbesondere die Notwendigkeit einer – etwa nach dem Beispiel der USA – einheitlichen Zentralregierung eines föderativen Europas, der dann auch eine einheitliche Geld- und Währungspolitik mit einer zentralen Notenbank gegenübersteht.

Die Gegenposition der „Lokomotivtheorie“ geht davon aus, daß Integrations-schritte im wirtschaftlichen Bereich mit Notwendigkeit dann auch Integrations-schritte im politischen Bereich nach sich ziehen. Historisch hat sich tatsächlich diese Strategie schon seit dem Projekt der Montan-Union als erfolgreich erwiesen. Die WWU ist in diesem Sinn der konsequente nächste Schritt nach dem – inzwischen weitgehend realisierten – Programm des einheitlichen Europäischen Marktes. Mit diesem Programm gelang es, die EWG, die im wesentlichen eine durch Einzelbereiche (Agrarpolitik) erweiterte Zollunion darstellte, zu einer umfassenden Wirtschaftsgemeinschaft weiter zu entwickeln, was dann im „Drei-Säulen-Konzept“ des Maastricht-Vertrages auch seine Ergänzung in anderen politischen Bereichen fand.

Es ist offensichtlich, daß ein einheitlicher Wirtschaftsraum für sein frictionsfreies und dauerhaftes gesichertes Wirken auch einer einheitlichen Währungspolitik bedarf. Daher lag es nahe, die Geld- und Währungspolitik als den nächsten Schritt der Integrationspolitik heranzuziehen, der dann wieder weitere – auch politische – Integrationsschritte nach sich ziehen soll. Die Einschätzung der WWU wird konsequenterweise daher auch eng verknüpft sein mit der grundsätzlichen Einstellung gegenüber Umfang und Dynamik der europäischen Integration.

Diejenigen, die das Projekt der europäischen Integration letztlich beschränken wollen auf die Aufgaben Zollunion und Deregulierung, werden der WWU entsprechend skeptisch gegenüberstehen. Dies gilt z.B. für die frühere konservative Regierung Großbritanniens und generell für extreme „Markt-Liberale“, die jede Form wirtschaftspolitischer Koordinierung ablehnen und die die EU als Instrument sehen, durch Abbau wirtschaftspolitischer Gestaltungsmöglichkeiten eine „reine“ Marktwirtschaft „ohne Adjektiv“ zu erreichen. Diejenigen dagegen, die eine weitergehende europäische Integration befürworten, um im Sinn einer „Sozialen Marktwirtschaft“ den Verlust an wirtschafts- und sozialpolitischer Gestaltbarkeit auf nationaler Ebene durch eine leistungsfähige supranationale Ebene auszugleichen, werden prinzipiell dem Projekt der WWU positiv gegenüberstehen.

Diese grundsätzliche positive Einschätzung läßt freilich Differenzierungen zu in Hinblick auf Tempo und Intensität der Integrationsdynamik. Gemäß der speziell von der EU-Kommission vertretenen „Fahrrad-Theorie“ muß die europäische Integration immer in Bewegung bleiben, will sie nicht „umfallen“, d.h. Rückschläge erleiden. Dies ist prinzipiell richtig, darf aber nicht zur politischen und wirtschaftlichen Überforderung der Völker Europas führen. So hat wohl die Verknüpfung der massi-

ven Wettbewerbswirkungen des Europäischen Binnenmarktes mit der durch die Maastricht-Kriterien erzwungenen raschen gemeinsamen restriktiven Budgetpolitik aller EU-Staaten – neben Struktur- und Globalisierungseffekten – zweifellos dazu geführt, daß die vom Binnenmarkt-Programm erwarteten positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekte² (noch) nicht eingetreten sind und Europa im Gegenteil mit dem Problem steigender Arbeitslosigkeit konfrontiert ist.

Auch unter Berücksichtigung dieser Aspekte war es dennoch richtig, den Vorschlägen für eine Verschiebung der WWU zu widerstehen und einen vertragsgemäßen Beginn zu erreichen. Eine Verschiebung hätte nicht nur einen lang wirkenden Rückschlag der europäischen Integration bedeutet, sondern auch eine Phase von Währungsturbulenzen mit erheblichen gesamtwirtschaftlichen Kosten eingeleitet. Daß Europa in einer Phase extrem nervöser Devisenmärkte 1998 eine Zone währungspolitischer Stabilität blieb, unterstreicht die Richtigkeit dieser Entscheidung.

Angesichts der erheblichen, den Bürgern Europas derzeit ja nur ansatzweise (z.B. in Form verstärkter Konzentrationstendenzen) sichtbar werdenden Strukturwandlungen als Folge der WWU ist es freilich von Bedeutung, die Frage des Tempos der Integration in Zusammenhang mit geplanten weiteren Integrationsschritten zu beachten. Dies gilt insbesondere für das Projekt der „Ost-Erweiterung“ der EU mit Staaten, deren wirtschaftlicher Entwicklungsstand (noch) deutlich unter dem der EU-Mitglieder liegt. Auch bei Anerkennung der politischen Notwendigkeiten, den Reformstaaten Zentral- und Osteuropas eine weiterführende Perspektive zu geben, ist darauf zu achten, daß entsprechende Integrationsschritte nicht zu „Schocks“ in sozial und ökonomisch sensiblen Bereichen (z.B. Arbeits- und Agrarmärkte) führen. Dies bedeutet keinen Einwand gegen die Perspektiven einer umfassenden europäischen Integration, wohl aber den Hinweis auf die Notwendigkeit, beim Tempo der jeweiligen Integrationschritte die ökonomische und soziale Leistungsfähigkeit der einzelnen Volkswirtschaften – d.h. die Befastbarkeit der „Radfahrer“ – adäquat zu berücksichtigen.

3. Die weltwirtschaftliche Stellung der WWU

Tabelle 1 gibt einen Überblick über wichtige Kenndaten im Vergleich der „Triade“ Euro 11, USA und Japan. Es zeigt sich, daß die USA nach wie vor das deutlich höchste BIP und auch die höchste Arbeitsproduktivität (näherungsweise ausgedrückt als BIP pro Kopf) aufweisen. In bezug auf die außenwirtschaftliche Stellung sind die WWU-Staaten dagegen zusammengenommen der größte Exporteur der Welt und weisen einen erheblichen Handelsbilanzüberschuß gegenüber dem massiven Handelsbilanzdefizit der USA auf. Dieser starken außenwirtschaftliche Stellung entspricht auch ein deutlich überproportionaler Anteil an den Welt-Devisenreserven.

2. Als einflußreiches Beispiel siehe Paolo Ceccini et al., *Europa 92: Der Vorteil des Binnenmarktes*, Nomos-Verlag, Baden-Baden 1988. Es war zwar erwartet worden, daß der verschärfte Wettbewerb im Binnenmarkt und der damit verbundene Produktivitätsanstieg zunächst zu Beschäftigungsrückgängen führen werde, es wurde aber prognostiziert, daß dann relativ rasch (nach Michel Catinat et al. 1988, z.B. ab 1995) deutliche positive Wachstums- und Beschäftigungseffekte auftreten. Für Österreich vgl. u.a. Heinz Handler/Ernst Hochreiter, *The Austrian Economy in the European Union: A First Assessment*, WIFO-Working Paper Nr. 88, 1996.

Gerade in der außenwirtschaftlichen Betrachtung wird die WWU freilich zu deutlichen Strukturänderungen führen. Gesamt betrachtet stellt die WWU – ebenso wie die USA – mit einer Export- und Importquote zwischen 8 und 10 Prozent des BIP eine relativ geschlossene Volkswirtschaft dar. Das bedeutet, daß sich – so wie in den USA – die Währungspolitik primär an den binnenwirtschaftlichen Erfordernissen orientieren kann und in deutlich geringerem Maß außenwirtschaftlichen Anpassungszwängen ausgesetzt ist. Sinnvoller Weise wird unter diesen Aspekten die Europäische Zentralbank (EZB) auch kein Wechselkursziel, sondern eine Kombination binnenwirtschaftlicher Zielsetzungen (in bezug auf Geldmenge, nominelles BIP, etc.) verfolgen. Daraus ergibt sich auch, daß nach „Etablierung“ des Euro auf den internationalen Devisenmärkten und einer damit verbundenen Akzeptanz als internationaler Reservewährung für die WWU insgesamt – so wie heute für die USA – auch wesentlich geringere Devisenreserven erforderlich sein werden.

Tabelle 1: Die „Triade“ – Wirtschaftskennzahlen

| | EURO 11 | USA | JAPAN |
|--|---------|----------|--------|
| Bevölkerung in Millionen | 291 | 269 | 126 |
| BIP 1997 (in Mrd. ECU) | 5546 | 6848 | 3712 |
| BIP pro Kopf | 19.182 | 27.561 | 22.371 |
| Ausfuhr 1997 (in Mrd. ECU) | 757,1 | 607,0 | 370,1 |
| Einfuhr 1997 (in Mrd. ECU) | 667,4 | 790,1 | 294,3 |
| Devisenreserven in % (inkl. Gold) Anteil weltweit Nov. 1997 | 20,6 | 4,8 | 13,8 |
| Arbeitslosigkeit in % Ende 1997 | 11,5 | 4,7 | 3,5 |
| Arbeitskosten pro Stunde in der Industrie 1996 (in ECU) | 22 | 17 | 20 |
| Aktienmarkt Kapitalausstattung Februar 1998 (in Mrd. ECU) | 3109,6 | 10.578,1 | 4020,0 |
| Energieverbrauch 1996 pro Kopf (kg Rohöleinheiten) | 3547 | 7897 | 3960 |
| CO ₂ -Emission 1996 pro Kopf (in kg) | 8017 | 19.869 | 9166 |

Quelle: Eurostat/ ECU = 1 Euro = ca. 13,89 65

Der grobe Vergleich wichtiger ökonomischer Kennzahlen läßt aber auch Unterschiede erkennen, die in vielen Bereichen auf sehr unterschiedliche gesellschaftspolitische Konzeptionen zurückgeführt werden können.

In bezug auf Arbeitslosigkeit zeigen die USA (derzeit) mit Werten, die etwa den österreichischen entsprechen, ein wesentlich besseres Bild als die Gesamtheit der EU-Staaten. Ohne hier auf Fragen der kausalen Verknüpfung eingehen zu können³, zeigen sich gleichzeitig für die USA deutlich geringere Arbeitskosten als im WWU-Durchschnitt. Dahinter stehen vor allem deutlich geringere „Lohnnebenkosten“, d.h.

im wesentlichen Aufwendungen zur Finanzierung der sozialen Sicherheit bei Krankheit, Alter, etc. Auf diese Lohnnebenkosten entfallen im WWU-Bereich 27% der Arbeitskosten, in den USA 22% und in Japan nur 16%. Entsprechend entfallen (1996) insgesamt in den USA auf Sozialversicherungsbeiträge nur 7,0% des BIP (Japan 10,4%), in Österreich dagegen 15,3%. Dahinter (EU 12,3%) stehen letztlich sehr unterschiedliche Konzepte des Sozialstaates und der gesellschaftlichen Verantwortung und Solidarität. Ebenso zeigen sich aber auch sehr unterschiedliche Strukturen der Pensionsfinanzierung und der Finanzierung der Unternehmen, wie die massiven Unterschiede im Volumen der Aktienmärkte andeuten. Unterschiedliche Vorstellungen von gesellschaftlicher Verantwortung spiegeln sich aber auch in den gewaltigen Unterschieden in den ökologischen „Leitfaktoren“ Energieverbrauch und CO₂-Emissionen, wo die USA die europäischen Werte bis zum Doppelten übertreffen.

Letztlich geht es bei den aufgezeigten Unterschieden um die Frage, ob eine „Systemkonvergenz“ zwischen amerikanisch-angelsächsischem „reinen“ (euphemistisch oft „freiem“) Kapitalismus“ und einem kontinentaleuropäisch „rheinischen“ Kapitalismus möglich und erwartbar ist oder ob es zu einem „Ende der Geschichte“ im Sinn einer globalen Vorherrschaft des amerikanischen Modelles eines demokratischen Kapitalismus kommt.³ Die EU insgesamt – und im speziellen die WWU – wird ja von vielen ihrer Befürworter eben als Weg gesehen, eine eigenständige europäische Wirtschafts- und Sozialordnung dauerhaft zu sichern. Dies läßt für die Zukunft Interessen- und Positionskonflikte zwischen EU/WWU und den USA, zum Teil aber auch innerhalb der EU erwarten. Für Österreich, wo das wohlfahrtsstaatliche Modell der „Sozialen Marktwirtschaft“ bemerkenswerte Erfolge und entsprechende breite öffentliche Akzeptanz aufweist, wird das Ergebnis dieser gesellschaftspolitischen Diskurse von größter praktischer Bedeutung sein.

Mit der Errichtung der WWU ist aber noch ein weiterer – inhereuropäischer – Aspekt verbunden. Der Umstand, daß nicht alle Mitgliedstaaten der EU auch Mitglieder der WWU sind, bedeutet de facto – und dies wohl in zunehmend spürbar werdender Form – eine abgestufte Intensität der EU-Mitgliedschaft. Im Fall einer EU-Erweiterung wird diese „variable Architektur“, wenn auch formal geleugnet, inhaltlich noch bedeutsamer werden. Letztlich ist hier ein prinzipielles Problem angesprochen, das auch einen Schwerpunkt bei den Diskussionen um den Vertrag von Amsterdam bildete: Soll die EU im Interesse ihrer Geschlossenheit das Tempo ihrer Entwicklung von den – aus ökonomischen oder politischen Gründen – restriktivsten Mitgliedstaaten bestimmen lassen oder soll es möglich sein, daß einzelne Gruppen von Mitgliedstaaten vorsehen bzw., anders betrachtet, daß sich einzelne Staaten einer Mehrheitsentwicklung entziehen?

3. Vgl. dazu etwa Richard B. Freeman, *Arbeitsplatzschaffung und Einkommensentwicklung in Europa und den USA*. Mit Kommentaren von Erich Streinaker, Helmut Kramer, Brigitte Unger, Ewald Nowotny, Herbert Walther u.a., Zukunftsforum im Bundeskanzleramt, Wien 1997.

4. Für eine eingehende Diskussion dieser Aspekte vgl. Ewald Nowotny, *Communitarism and Welfare State Dynamics-An European Perspective*, in: George C. Harcourt, Ed., *Essays in Honour of Mark Perlman*, erscheint Singapur, 1999.

Ohne auf diese Problematik hier generell eingehen zu können, gilt jedenfalls für die WWU, daß es nötig ist, einen sinnvollen Mittelweg zu finden: Aus Sicht der „starken“ Mitglieder ist ein möglichst großer Umfang der WWU wünschenswert, da die ökonomischen Vorteile der außenwirtschaftlichen Stabilität mit der Größe des Währungsraumes zunehmen. Aus der Sicht (zumindest bisher) währungspolitisch „schwacher“ Staaten kann die Mitgliedschaft in der WWU als externer Disziplinierungsfaktor zu erhöhter interner Stabilität beitragen. Gleichzeitig bedeutet der Entfall der Möglichkeit einer Abwertung als „Nothremse“, daß sich Verschlechterungen der Wettbewerbsfähigkeit unmittelbar auf den Arbeitsmärkten auswirken, was die politischen und ökonomischen Strukturen dieser Staaten unter massiven Druck bringen kann. Indirekt könnte dies wieder auf die EU zurückwirken, auch wenn die WWU eine strikte „No-bail-out“-Klausel, d.h. ein Verbot fiskalischer Hilfeleistungen, aufweist.

4. Österreich und die WWU – ökonomische Effekte und Anpassungserfordernisse

Ein wichtiger Ansatz für die ökonomische Analyse einer Währungsunion ist im Bereich der ökonomischen Theorie die „Theorie optimaler Währungsräume“ (theory of optimum currency area).⁵ Ausgangspunkt ist die Frage, wie einzelne Staaten auf asymmetrische Schocks (z.B. eine Krise der Automobil-Industrie, die einen Staat besonders betrifft) reagieren. Zentrales Kriterium ist dabei die Flexibilität der Arbeitsmärkte (in bezug auf Reallöhne und räumliche Mobilität), daneben spielt auch das Ausmaß der fiskalpolitischen Integration (z.B. Finanzausgleich) eine Rolle.

Besteht keine Währungsunion, so kann ein Staat, der gegenüber anderen einer realwirtschaftlichen Divergenz (Schocks) ausgesetzt ist, darauf mit einer Abwertung reagieren, um die Wirkungen dieses Schocks speziell in bezug auf Beschäftigung und Wachstum abzufedern. In einer Währungsunion ist zwischen den Mitgliedstaaten diese Möglichkeit nicht gegeben. Sofern zwischen den Staaten realwirtschaftlich Divergenzen durch Flexibilität der jeweiligen Arbeitsmärkte (als Ersatz einer Abwertung) ausgeglichen werden können, bilden diese Staaten eine „optimale Währungsunion“. Andernfalls schlägt sich eine zu geringe Flexibilität der Arbeitsmärkte in einer Währungsunion in hohen realen Anpassungslasten (insbesondere Arbeitslosigkeit) nieder. Geht man von dieser Theorie aus, ist die EU insgesamt kein „optimaler Währungsraum“⁶ – was übrigens nach entsprechenden Studien auch für die USA gilt. Es wäre allerdings irreführend, aus diesem theoretischen Ansatz unmittelbar wirtschaftspolitische Schlüsse zu ziehen. Denn hier ist zu berücksichtigen, daß für die „Kernstaaten“ der WWU die Währungsunion ja keine neue Entwicklung, sondern de facto nur die Fortführung einer bereits etablierten „Hartwährungspolitik“ darstellt. Für die anderen Staaten wieder kann sich die Mitgliedschaft in der WWU (bzw. bereits deren Vorberei-

5. Die theoretischen Grundlagen wurden von Robert A. Mundell, A Theory of Optimum Currency Area, in American Economic Review 51, 657 – 665, entwickelt. Für eine Anwendung für Österreich siehe Fritz Breuss, Die Wirtschafts- und Währungsunion. Abschluß oder Ende der Europäischen Integration? WIFO Working Papers, Nr. 86, Wien 1996.

6. Vgl. Breuss, Die Wirtschafts- und Währungsunion, wie Anm. 5.

tung) selbst auf Struktur und Flexibilität der Arbeitsmärkte auswirken, wie das Beispiel Italiens zeigt. „Optimalität“ ist daher dynamisch und nicht statisch zu interpretieren. Relevant bleibt aber jedenfalls der Hinweis auf die steigenden Anforderungen in bezug auf die Flexibilität der Arbeitsmärkte, wofür Österreich gerade durch das System der Sozialpartnerschaft besser gerüstet ist als manch andere Staaten.

Versucht man unter diesen generellen Prämissen eine Abschätzung für Österreich⁷, so wird die WWU-Teilnahme die wirtschaftliche Dynamik in Österreich mittel- bis langfristig positiv beeinflussen, in der Übergangsphase dürfte es aber zu Anpassungsproblemen (z.B. im Bankensektor, im Verhalten der Geld- und Fiskalpolitik) kommen, die gemeistert werden müssen. Insgesamt könnte mittelfristig (nach fünf Jahren) das reale BIP um bis zu 2,25% gesteigert werden. Dieses Resultat setzt sich zusammen aus:

- positiven Effekten durch den Wegfall von Transaktionskosten (kein Währungs-
umtausch)
- einer Senkung der Preise für Finanzdienstleistungen wegen der Intensivierung
des Wettbewerbs auf dem Euromarkt
- positiven Effekten durch die Stabilisierung der Wechselkurse und
- einem stetigen dynamischen Wachstumsimpuls durch Steigung der Produktivität
(economies of scale).

Selbstverständlich sind die Wachstums- und die damit verbundenen Beschäftigungseffekte auch wesentlich abhängig von der zukünftigen Politik der EZB. Hier bestand lange die Befürchtung, daß die EZB, um währungspolitische „Reputation“ zu gewinnen, zumindest in den ersten Jahren eine tendentiell restriktive Geldpolitik betreiben würde, was speziell für die (bisherigen) Hartwährungsstaaten zur Gefahr steigender Zinssätze, einer Aufwertung gegenüber dem Dollar und entsprechend negativer Beschäftigungseffekte geführt hätte. Die weltweite Unsicherheit in bezug auf die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Wirtschaftskrisen in Süd-Ost-Asien und Rußland dürften die EZB jedoch zu einer expansiveren (oder zumindest nicht restriktiven) Politik veranlassen – und erweisen sich damit für Europa und die Anfangsphase der WWU als letztlich „vorteilhaft“. Neben den makroökonomischen Aspekten sind freilich auch die strukturellen Auswirkungen der WWU für Österreich von erheblicher Bedeutung.

Für die Industrie wird der starke Druck zu Rationalisierungen durch bessere Wettbewerbsfähigkeit etwas gemildert sein. Besondere Vorteile könnten sich für den Tourismus ergeben, der bisher stark von den Abwertungen in wichtigen Konkurrenzländern betroffen war und dies nicht durch Rationalisierungen ausgleichen konnte. So gingen z.B. die Übernachtungen von Italienern in Österreich zwischen 1992 und 1995 um fast 40% zurück. Außerdem wird der Wegfall des Geldumtausches zumindest den Tages-Tourismus begünstigen.

7. Für entsprechende Studien vgl. u.a.: Hans Baumgartner et al., Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion, Studie des Österr. Instituts für Wirtschaftsforschung, Wien 1997; Fritz Breuss, Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion, In: Heinz Fischer, Hrsg., Österreich und die Währungsunion, Texte zur Rechtspolitik, Bd. 2, Wien 1998

Sobald die WWU verwirklicht ist, werden dadurch jene Unternehmen begünstigt sein, die hohe Exporte nach Italien und andere WWU-Staaten, die nicht zum Hartwährungsbereich gehörten, haben. Österreich exportiert relativ viele preisreagible Rohstoffe nach Italien, bearbeitete Waren sowie Maschinen und Fahrzeuge nach Südeuropa. Diese Exporteure werden durch die Stabilisierung der Wechselkurse in der WWU besonders profitieren.

Die österreichischen Banken werden sich dagegen stärker gegenüber der internationalen Konkurrenz bewähren müssen. Ähnliches gilt für die Börse und die Versicherungen. Der teilweise Wegfall des Devisen- und Valutengeschäfts der Banken stellt die Kehrseite der Verringerung der Transaktionskosten für Unternehmen und Konsumenten dar. Von Bankenkreisen werden die gesamten Umstellungskosten auf acht Mrd. S geschätzt, wovon die Hälfte auf die Verringerung des Devisen- und Valutengeschäfts entfällt. Diese Schätzung scheint eher eine Obergrenze darzustellen.

Die gesamten Umstellungskosten der österreichischen Wirtschaft werden auf 0,5–0,75% des BIP (d.h. zwischen 13,5 und 20 Mrd S) geschätzt, wobei eine konkrete Kostenzurechnung durch die Verknüpfung mit anderen betrieblichen Erfordernissen (z.B. Programm-Umstellungen wegen des Jahres 2000) freilich nicht seriös durchführbar ist. Mehr internationale Konkurrenz wird es auch für den Handel geben: Denn Preise in Euro führen zu höherer Transparenz beim Preisvergleich. Das bedeutet zusätzliche Chancen, aber auch mehr Druck auf die Handelsspannen.

Im Vorgriff darauf erfolgte – und erfolgt – im Bereich des Handels in Österreich eine massive Konzentrationstendenz, die meist mit dem Übergang in ausländisches Mehrheitseigentum verbunden ist. Für die unmittelbare Übergangsphase besteht freilich auch die Befürchtung, daß die Umrechnung von Schilling in Euro zu Preis-erhöhungen genutzt werden könnte. Um dieser Befürchtung entgegenzuwirken, wurde vereinbart, für den Umstellungszeitraum⁸ eine doppelte Preisauszeichnung in Schilling und Euro verpflichtend einzuführen, wobei auf branchenspezifische Besonderheiten und Klein- und Mittelbetriebe Rücksicht zu nehmen ist.

5. Stabilitäts- und Beschäftigungspolitik in der WWU

Ob die mit dem europäischen Binnenmarkt und der WWU möglichen Wachstumseffekte auch tatsächlich realisiert werden können, hängt wesentlich davon ab, ob und in welcher Form es der europäischen Wirtschaftspolitik gelingt, ihrer Verantwortung im Bereich der Stabilisierungsfunktion zu entsprechen. Bei der Stabilisierungsfunktion der Wirtschaftspolitik handelt es sich um die wirtschaftspolitischen Aufgabenstellungen der Sicherung von Preisstabilität und der möglichst hohen (bzw. „stabilitätskompatiblen“) Auslastung der Ressourcen (speziell des Faktors Arbeit). Wie Tabelle 2 zeigt, war die EU im Rahmen der Vorbereitung für die WWU zwar sehr erfolgreich in bezug auf die Zielsetzung der Preisstabilisierung (und der

8. Dieser umfaßt die Parallelwährungsphase (1.1.–30.6.2002) und einen Zeitraum von drei Monaten vor Beginn dieser Phase. Siehe dazu: Euro-Währungsangabengesetz (EWAG), sowie als weitere Regelung für Anpassungscheine die Euro-Begleitgesetze für den Justiz- und den Finanzbereich und den Euro-Umstellung-Aktionsplan des Bundes, BM f. Finanzen, November 1997; Für einen Gesamtüberblick siehe auch Thomas G. Lachs, Doris Ritzberger-Gelwold, Der Euro – Europas neue Währung, Wien 1998.

damit verbundenen Zinsentwicklungen), weit verfehlt wurden aber die Zielsetzungen in bezug auf die Arbeitsmärkte.

Tabelle 2: EU – Konvergenzkriterien und realwirtschaftliche Kennzahlen

| | Inflation ¹⁾ | Langf. Zinsen ¹⁾ | Fiskalkriterien, 1997 (in % des BIP) ³⁾ | | Arbeitslosenrate ²⁾ | BIP-Wachstum real |
|----------------------------|-------------------------|-----------------------------|--|--------------------------|--------------------------------|-------------------|
| | Februar 97 – Jänner 98 | Februar 97 – Jänner 98 | Öffentlicher Budgetsaldo | Öffentliche Verschuldung | April 1998 in % | 1998 in % |
| Belgien | 1,4 | 5,7 | -2,1 | 122,2 (126,9) | 8,9 | 2,8 |
| Dänemark | 1,9 | 6,2 | 0,7 | 65,1 (70,6) | 4,7 | 2,8 |
| Deutschland | 1,4 | 5,6 | -2,7 | 61,3 (60,4) | 10,0 | 2,6 |
| Griechenland | 5,2 | 9,8 | -4,0 | 108,6 (111,6) | 9,6 | 4,0 |
| Spanien | 1,8 | 6,3 | -2,6 | 68,8 (70,1) | 18,9 | 3,6 |
| Frankreich | 1,2 | 5,5 | -3,0 | 58,0 (55,7) | 11,9 | 3,0 |
| Irland | 1,2 | 6,2 | 0,9 | 66,3 (72,7) | 9,3 | 8,7 |
| Italien | 1,8 | 6,7 | -2,7 | 121,6 (124,0) | 12,0 | 2,4 |
| Luxemburg | 1,4 | 5,6 | 1,7 | 6,7 (6,6) | 2,3 | 4,4 |
| Niederlande | 1,8 | 5,5 | -1,4 | 72,1 (77,2) | 4,4 | 3,7 |
| Österreich | 1,1 | 5,6 | -2,5 | 66,1 (69,5) | 4,4 | 2,8 |
| Portugal | 1,8 | 6,2 | -2,5 | 62,0 (65,0) | 6,5 | 4,0 |
| Finnland | 1,3 | 5,9 | -0,9 | 55,8 (57,6) | 12,6 | 4,6 |
| Schweden | 1,9 | 6,5 | -0,8 | 76,0 (76,7) | 8,8 | 2,6 |
| Großbritannien | 1,8 | 7,0 | -1,9 | 53,4 (54,7) | 6,5 | 1,9 |
| EU-15 | 1,6 | 6,1 | -2,4 | 72,1 (73,0) | 10,2 | 2,8 |
| Referenzwert ⁴⁾ | 2,7 | 7,8 | 3% | 60% | | |

- Der Referenzwert für das Inflationskriterium wurde aufgrund des arithmetischen Mittels der EU-Mitgliedstaaten mit den jeweils niedrigsten Inflationsraten plus 1,5 Prozentpunkte Bandbreitenspielraum berechnet. Referenzländer sind Frankreich, Irland und Österreich. Für die Inflationsrate wurde der harmonisierte Verbraucherpreisindex (HVPI) mit Bezug auf den Durchschnitt der monatlichen Jahressteigerungsraten der letzten 12 Monate herangezogen.
- Der Referenzwert für das Zinskriterium wurde aufgrund des arithmetischen Mittels der EU-Mitgliedstaaten mit den jeweils niedrigsten Inflationsraten plus 2 Prozentpunkte Bandbreitenspielraum berechnet. Referenzländer sind Frankreich, Irland und Österreich. Für die langfristigen Zinsen wurden die Sekundärmarkttrenditen (Jahresdurchschnittsraten für die letzten 12 Monate) langfristiger Bundesanleihen (in der Regel 10 Jahre) herangezogen.
- Die Feststellung des Bestehens eines übermäßigen Defizits ist maßgebend für die Erfüllung des Fiskalkriteriums. Ein übermäßiges Defizit bezieht sich auf die in Art. 104c(2) EG-V festgelegten Parameter gesamtstaatliches Defizit und gesamtstaatliche Schuldenquote (in Klammer der Schuldenstand des Jahres 1996).
- Referenzwert laut oder berechnet gemäß dem Vortrag von Maastricht.
- Arbeitslosenrate nach EU-Definition. Für Großbritannien, Italien und die Niederlande sind nur Märzdaten verfügbar. Für Griechenland ist nur die Arbeitslosenrate nach nationaler Definition verfügbar.

Quellen: Wirtschaftsbericht Österreich, BMF 1998; Konjunkturbericht: Internationale und nationale Entwicklungen, BMF 1998.

Besondere Probleme ergeben sich für die Erfüllung der stabilisierungspolitischen Funktionen der Wirtschaftspolitik in einem Binnenmarkt mit unterschiedlichen Wirtschaftspolitischen Akteuren, speziell im Bereich der Finanzpolitik. Diese stabilitätspolitischen Probleme einer föderalen europäischen Finanzwissenschaft können auch unter Aspekten (pekuniärer) externer Effekte analysiert werden.⁹ Bei einem voll liberalisierten Binnenmarkt, d.h. einheitlichen Kapital- und Gütermärkten, festen Wechselkursen (bzw. einheitlicher Währung) und geringerem Gewicht eines zentralen Haushaltes, besteht dabei das Problem, daß mit einem solchen System in der Regel ein restriktiver stabilisierungspolitischer Bias verbunden sein kann. Eine entsprechende Größe des jeweiligen Nationalstaates vorausgesetzt, wird bei offenen Kapitalmärkten und stabilen Wechselkurs-Erwartungen innerhalb einer Wirtschaftsgemeinschaft der Nationalstaat mit der restriktivsten Geldpolitik, d.h. den höchsten kurz- und langfristigen Zinsen, das Gesamtsystem dominieren. Diesem Umstand (teilweise) mit dem Einbeziehen einer Zinsobergrenze in den Maastricht-Kriterien Rechnung getragen, diese bezieht sich jedoch auf die von den Notenbanken nur mittelbar beeinflussbaren Kapitalmarktzinssätze und verhindert auch nicht Effekte einer zu restriktiven Geldpolitik des Leitwährungslandes auf die anderen Teilnehmer des Systems.

Generell gilt auch für die Gütermärkte, daß – bei entsprechender Größe und bei stabilen Wechselkursen – das Land mit der restriktivsten Nachfragepolitik die Gesamtentwicklung eines gemeinsamen Marktes dominiert, indem es zu Lasten der anderen Mitgliedstaaten Exportüberschüsse und Importrückgänge erreicht und damit auch entsprechende Multiplikatorwirkungen auslöst. Umgekehrt gilt für ein einzelnes Mitgliedsland des gemeinsamen Marktes, daß eine isolierte expansive Nachfragepolitik durch die für einen Binnenmarkt typisch – und allokativ erwünschten – hohen marginalen Importquoten an enge Grenzen stößt.

Für die Zuweisung der Stabilisierungsfunktion im Rahmen einer europäischen Finanzverfassung ergeben sich damit folgende Schlußfolgerungen: Soweit stabilisierungspolitische Problemlagen (Arbeitslosigkeit, Inflation) auf strukturelle Faktoren (in bezug auf Arbeits- und Gütermärkte) zurückzuführen sind, dürfte angesichts der nach wie vor erheblichen Inhomogenität der europäischen Wirtschaftsstrukturen der Nationalstaat die effizienteste Bezugsebene darstellen. Soweit stabilisierungspolitische Problemlagen dagegen auf makroökonomische Faktoren (insbesondere zu geringer gesamtwirtschaftlicher Nachfrage) beruhen, wird die Erfüllung der Stabilisierungsfunktion in zunehmendem Maß von den Koordinierungsmaßnahmen oder über eine Ausweitung des Gemeinschaftshaushaltes geschehen (vgl. das Konzept der „Delors-Fazilität“ für europäische Gemeinschaftsprojekte). Da die EU insgesamt – so wie etwa auch die USA – nach wie vor einen relativ geschlossenen Wirtschaftsraum darstellt, ist für eine EU-weit koordinierte Stabilisierungspolitik mit vergleichsweise hohen Multiplikatoreffekten zu rechnen.

9. Vgl. dazu die Diskussion in Ewald Nowotny, *Der öffentliche Sektor*, 3. Aufl., Berlin Heidelberg 1996, 571 ff. und Ewald Nowotny, *Zur regionalen Dimension der Finanzverfassung der EU*, in: Stephan Hennig, Ewald Nowotny, Hans-Werner Sinn, *Finanzföderalismus in Europa*, Berlin 1997, 110 ff.

In der konkreten Politik der EU ist im Bereich der Beschäftigungspolitik leider ein deutliches Ungleichgewicht festzustellen. Zwar wurde auf der Regierungskonferenz von Luxemburg beschlossen, den realwirtschaftlichen Zielsetzungen von Wachstums- und Beschäftigungspolitik gleiches Gewicht zuzuweisen wie den in den „Maastricht-Kriterien“ enthaltenen monetären Zielsetzungen. In der praktischen Umsetzung beschränkte man sich dabei aber im wesentlichen auf die strukturellen Faktoren von Arbeitslosigkeit. Hier ist, wie oben dargestellt, der Nationalstaat nach wie vor die relevante Handlungsebene. Dementsprechend werden die Nationalstaaten aufgefordert, jeweilige „Nationale Aktionsprogramme“ („NAPs“) für ihre Arbeitsmärkte zu entwickeln, die dann im Sinn eines „best practice-Vergleich“ auf EU-Ebene evaluiert werden sollen. Dies ist zweifellos ein sinnvoller Ansatz. Was aber fehlt, ist die Berücksichtigung der zweiten, spezifisch europäischen, Komponente der „makroökonomischen Verflechtung“ im Rahmen des Binnenmarktes. Wie bedeutsam diese makroökonomische Komponente ist, läßt sich daran erkennen, daß der Konjunkturaufschwung, der in der EU 1997/98 einsetzte, wesentlich durch makroökonomische Faktoren, insbesondere die aufwertungs- und wachstumsinduzierte steigende Importnachfrage des Dollar-Raumes, initiiert worden war.

6. WWU: Zum Verhältnis von Geld- und Fiskalpolitik

Monetaristisch, b. z. w. neoklassisch orientierte Wirtschaftskonzepte sehen eine strikte Aufgabenteilung vor: Die Notenbank ist ausschließlich für Preisstabilität zuständig, Beschäftigungspolitik ist nur möglich über die Lohnpolitik der Sozialpartner, die Rolle des Staates beschränkt sich auf Wachstumssicherung durch Infrastrukturinvestitionen. Sowohl aus theoretischer wie aus praktischer Sicht ist dieses Konzept freilich viel zu simpel, da jeweils Querbeziehungen zwischen den verschiedenen Akteuren und Zielsetzungen bestehen. Im institutionellen Rahmen der WWU werden solche Querbeziehungen – wie später dargestellt – in Form des Stabilitätspaktes berücksichtigt, wenn es darum geht, mögliche negative Effekte der Fiskalpolitik auf die Geldpolitik hintanzuhalten. Umgekehrt wird auch bei primärer Festlegung auf das Ziel der Preisstabilität eine verantwortungsbewußte EZB auch die Wirkung ihrer Maßnahmen auf andere wirtschaftspolitische Ziele, insbesondere das Beschäftigungsziel, zu berücksichtigen haben. Das Statut des ESZB (Europäisches System der Zentralbanken) gibt dazu im Artikel 2 entsprechende Spielräume – wie diese Spielräume genutzt werden, wird freilich Sache der unabhängigen Entscheidungsgremien sein. Dies gilt auch für die Position, die der jeweilige Gouverneur der Österreichischen Notenbank als Mitglied der Entscheidungsgremien des ESZB einzunehmen hat. Nach langer politischer Diskussion wurde in der Nationalbankgesetz-Novelle 1998 eine Zielformulierung gewählt, die sowohl der Preisstabilitäts-Priorität des ESZB wie auch der von Österreich gewünschten Berücksichtigung realwirtschaftlicher Zielsetzungen entspricht.¹⁰

Eine besondere stabilisierungspolitische Problematik ergibt sich in bezug auf das Verhältnis von Geld- und Fiskalpolitik im Rahmen der WWU. Diese bedeutet die Übertragung der geldpolitischen Kompetenz auf der Gemeinschaftsebene. Im Rah-

men des Nationalstaates werden (bzw. wurden) die stabilitätspolitischen Funktionen sowohl in bezug auf die Geld- wie in bezug auf die Fiskalpolitik auf gleicher Ebene, d.h. der des Zentralstaates, wahrgenommen. Im Rahmen der EU steht der gemeinschaftlichen geldpolitischen Kompetenz dagegen keine entsprechende gemeinschaftliche fiskalpolitische Kompetenz gegenüber. Dies wäre nur dann unproblematisch, wenn von einer völligen stabilisierungspolitischen Irrelevanz der Fiskalpolitik – auch im Sinn automatischer Stabilisierungswirkungen – auszugehen wäre. Dies ist – jedenfalls für wirtschaftspolitisch relevante Zeiträume – jedoch empirisch nicht der Fall. Tatsächlich wird dies auch von der EU nicht angenommen, wie die Bestimmungen über Überwachungsverfahren in bezug auf die Fiskalpolitik der Mitgliedstaaten nach Art. 104 c EGV und der ergänzenden „Stabilitätspakte“ bei Bestehen der Währungsunion zeigen. Diese Konzepte stellen freilich durchwegs auf Probleme einer zu expansiven Fiskalpolitik ab und blenden daher das „symmetrische“ Problem einer zu restriktiven Fiskalpolitik auf europäischer Ebene aus.

Der Stabilitäts- und Wachstumspakt ist demnach im Kern eine Weiterführung und Verstärkung der im EG-Vertrag bereits vorgesehenen Verfahren zur Verhinderung übermäßiger Haushaltsdefizite. Ausgangspunkt ist eine – implizite – Unterscheidung zwischen „strukturellen“ und „konjunkturellen“ Defiziten, wobei Bezugsgröße jeweils der gesamte Öffentliche Sektor im Sinn der „Maastricht-Kriterien“ ist.¹¹

Unter strukturellen Aspekten ist nach dem Stabilitätspakt von einem annähernd ausgeglichenen Budget („close to balance“) auszugehen. Unter konjunkturellen Aspekten ist eine Defizitobergrenze von 3% des BIP festgelegt. Die EU-Kommission muß ein Verfahren gemäß Stabilitätspakt durch das Erstellen eines Berichts gemäß Art. 104c(3) dann auslösen, wenn der Referenzwert von 3% des BIP überschritten wird und keine Rezession im Ausmaß von mehr als 2% (Rückgang der Wachstumsrate des BIP) vorliegt (ein Rückgang, der in den meisten EU-Staaten in der Nachkriegszeit nie erreicht wurde). Danach gibt der Wirtschafts- und Finanzausschuß eine Stellungnahme ab, und die Kommission legt dem Rat eine Empfehlung

10. §2(2) OeNB-Gesetz 1998: „Die Österreichische Nationalbank hat gemäß den Bestimmungen des EG-Vertrages, des Protokolls über die Satzung des Europäischen Systems der Zentralbanken und der Europäischen Zentralbank, der auf Grundlage dieser Bestimmungen erlassenen unmittelbar anwendbaren gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften sowie dieses Bundesgesetzes an der Erreichung der Ziele und der Vollziehung der Aufgaben der EZSB mitzuwirken. Im Rahmen des Gemeinschaftsrechts (insbesondere der Artikel 2 und 105 des EG-Vertrages) hat die Österreichische Nationalbank mit allen ihr zu Gebote stehenden Mitteln dahin zu wirken, das Ziel der Preisstabilität zu gewährleisten. Soweit dies ohne Beeinträchtigung des Ziels der Preisstabilität möglich ist, ist den volkswirtschaftlichen Anforderungen in bezug auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigungsentwicklung Rechnung zu tragen und die allgemeine Wirtschaftspolitik in der Gemeinschaft zu unterstützen.“

11. Dies macht es auch erforderlich, in föderal organisierten Staaten wie in Österreich (und z. B. auch in Deutschland) eine Aufteilung der zulässigen Nettodefizite zwischen Bund, Ländern und Gemeinden vorzusehen. Der entsprechende nationale, Mitte 1998 noch nicht endgültig akkordierte, Stabilitätspakt für Österreich stellt ab auf eine Nettodefizit-Obergrenze für den Bund von 2,7% des BIP. Städte und Gemeinden 0,3%, bei insgesamt ausgeglichenen Haushalten der Länder. Diesem Stabilitätspakt entspricht weiters ein bereits vereinbarter „Konsultationsmechanismus“ zwischen den einzelnen föderalen Ebenen, durch den verhindert werden soll, daß eine Ebene finanzielle Belastungen ohne deren Zustimmung auf eine andere Ebene verschiebt.

vor, wobei sie begründen muß, wenn sie kein übermäßiges Defizit feststellt. Der Rat hat bei seiner Entscheidung dann die Kommissionsempfehlung zu berücksichtigen. Überdies hat er die Meinung des Mitgliedstaates anzuhören, wenn das BIP um weniger als 2% schrumpft und dies in diesem Mitgliedstaat einen starken wirtschaftlichen Einbruch darstellt. In einer Resolution des Europäischen Rates verpflichten sich aber die Mitgliedstaaten, daß sie diese Ausnahmebestimmung in der Regel erst ab einem Rückgang des BIP von mehr als 0,75% geltend machen werden.

Bei Feststellen eines übermäßigen Defizits durch den Rat wird das Überwachungsverfahren gleichzeitig mit den Ratsempfehlungen gemäß Art. 104c(7) fortgesetzt. Die Ratsempfehlungen enthalten dann eine Frist sowohl für die zu setzenden Regierungsmaßnahmen als auch für deren Resultate. Wenn der Mitgliedstaat keine effektiven Maßnahmen ergreift, teilt ihm dies der Rat mit (Art. 104c(8)) und gibt ihm nochmals Empfehlungen gemäß Art. 104c(9). Es gilt weiters der Grundsatz, daß übermäßige Defizite spätestens im Jahr nach dessen Identifizierung korrigiert werden sollten, d.h. in der Regel im Budget des Folgejahres. Wenn ein Mitgliedstaat entsprechende Regierungsmaßnahmen verabschiedet, wird das Verfahren ausgesetzt bis entsprechende Resultate sichtbar werden. Das Verfahren wird jedoch sofort wieder aufgenommen, wenn Informationen verfügbar werden, die belegen, daß der Mitgliedstaat nicht die erforderlichen Resultate aufweisen kann.

Wenn der Mitgliedstaat den Ratsempfehlungen (i.e. Absenkung des Budgetdefizits unter 3%) nicht Folge leistet, b. z. w. nicht die entsprechenden Resultate eintreten, werden die nächsten Schritte bis hin zu Sanktionen ausgelöst. Wenn ein Mitgliedstaat keine, b. z. w. ungenügende Maßnahmen gegen sein übermäßiges Defizit ergreift, kann die erste Sanktion noch im Dezember desselben Jahres verhängt werden, d.h. der Zeitraum von der Notifikation der Budgetdaten durch die Mitgliedstaaten bis zur Sanktionsverhängung beträgt 10 Monate, falls das Verfahren nicht ausgesetzt wird und die gewünschten Resultate nicht eintreten.

Wenn der Rat über den Mitgliedstaat im Verfahren die erste Sanktion verhängt, soll diese grundsätzlich immer eine unverzinsliche Einlage inkludieren. Die Berechnung für die erste unverzinsliche Einlage enthält einen Fixbetrag (0,2% des BIP werden unabhängig von der tatsächlichen Höhe des Defizits fällig) und ein variables Element: 0,1% des BIP für jeden %-Punkt Überschreitung des Referenzwertes von 3 Prozent. Die maximale Einlagenhöhe beträgt (immerhin!) 0,5% des BIP¹².

Unverzinsliche Einlagen können vom Rat maximal jährlich verhängt werden, wobei für alle folgenden unverzinslichen Einlagen nur noch das variable Element (0,1% des BIP) und die Obergrenze (0,5% des BIP) der Sanktionsformel herangezogen werden. Eine unverzinsliche Einlage soll in der Regel zwei Jahre nach der Ratsentscheidung über die Hinterlegung in eine Geldbuße umgewandelt werden, wenn bis dorthin das übermäßige Defizit nicht beseitigt ist. Alle Einnahmen aus den Zins-einnahmen aus unverzinslichen Einlagen und den Geldbußen kommen den „ins“ ohne ein übermäßiges Defizit zugute.

12. Ein Nettodefizit von 3,3% des BIP würde für Österreich z.B. eine Sanktionshöhe von 0,23% des BIP (ca. 5,5 Mrd. S) nach sich ziehen.

Welche wirtschaftspolitische Relevanz dem Mechanismus des Stabilitätspaktes tatsächlich zukommen wird, wird wohl erst der nächste massive Konjunkturreinbruch in Europa zeigen. Jedenfalls aber geht von diesem Mechanismus ein (makroökonomisch heilsamer) Zwang aus, gute Konjunkturjahre für eine nachhaltige Budgetkonsolidierung zu nutzen. Geschieht dies nicht, entsteht die Gefahr, daß in einer Rezession unter dem Druck des Stabilitätspaktes nicht einmal die automatische Stabilisatorwirkungen des Budgets zugelassen werden. Dies könnte zu einer massiven Verschärfung des Konjunkturabschwunges und der Arbeitsmarktprobleme führen.

Ein spezielles Problem kann sich im Rahmen einer Währungsunion weiters beim Auftreten struktureller oder konjunktureller asymmetrischer Schocks in einem Mitgliedsland ergeben. Ein Überblick über entsprechende empirische Studien¹³ zeigt, daß asymmetrischen Schocks, speziell wenn man über den Block der Hartwährungs-Staaten hinausgeht, erhebliche praktische Bedeutung zukommt. Dabei ist zwischen verschiedenen Arten asymmetrischer Schocks zu unterscheiden. Soweit es sich um „national verursachte“ asymmetrische Schocks, z.B. aufgrund spezieller Lohn- oder fiskalpolitischer Entwicklungen handelt, ist zu erwarten, daß die Bedeutung solcher Phänomene aufgrund der engeren Verflechtung in der WWU abnehmen wird.¹⁴ Die Bedeutung extern verursachter asymmetrischer Schocks könnte dagegen zunehmen, wenn der weitere Verlauf der europäischen Integration – analog zu Entwicklungen in den USA – zu einer wachsenden regionalen Konzentration spezieller Wirtschaftsbereiche führt.

In einer Währungsunion steht eine Abwertung als „traditionelles“ Instrument zur Bewältigung asymmetrischer Schocks nicht zur Verfügung. Als Ausgleichsmechanismen verbleiben damit national flexible Faktorpreise oder Wanderungsbewegungen – was in der EU nicht sehr wahrscheinlich und z.T. auch unerwünscht ist – oder auf den betroffenen Nationalstaat, b. z. w. die Region bezogene fiskalische Stabilitätseffekte. Für die USA zeigen entsprechende Studien, daß durch automatische Stabilitätswirkungen der zentralen Haushalte (via Bundessteuern und Transfers) regional Einkommensänderungen zu etwa 35% durch die zentrale Ebene (Bund und Sozialversicherung) kompensiert werden. Die zentralen Haushalte erfüllen damit in einem föderalen System eine stabilisierungspolitische „Versicherungsfunktion“. Analysen für die EU kommen dagegen zu einem Kompensationsgrad von nur 13%¹⁵, was eine Verschärfung regionaler Ungleichgewichte im Rahmen der EU befürchten läßt.

Zwar zeigen Studien über automatische regionale Stabilisierungswirkungen in bezug auf die einzelnen europäischen Nationalstaaten vielfach höhere Werte als für die USA, was entsprechend dem größeren Gewicht des öffentlichen Sektors ja zu erwarten war. Es stellt sich aber die Frage, ob im Rahmen der WWU, speziell bei Wirken eines zusätzlichen Stabilisierungspaktes, diese spezifisch nationalen Reaktionen

13. Vgl. Friedrich Heinemann, *Die Finanzverfassung und Kompetenzzusstattung der Europäischen Union nach Maastricht*, Nomos-Verlag, Baden-Baden 1995, 64ff.

14. Vgl. Eduard Hochreiner, Georg Winckler, *The Advantages of Tying Austria's Hands: The Success of the Hard Currency Strategy*, Universität Wien, Department of Economics, Working Paper No. 9307, 1993.

15. Paul Masson, M. Taylor, *Fiscal Policy within Common Currency Areas*, *Journal of Common Market Studies* 31/1, 1993, 29ff.

weiterhin möglich sind. Auch dieser Aspekt spricht demnach dafür, im Rahmen einer europäischen Finanzverfassung unter stabilisierungspolitischen Aspekten die Rolle des Gemeinschaftshaushaltes, sei es direkt oder (realistischer) in bezug auf seine Koordinierungsfunktion, zu stärken¹⁶.

7. WWU und Steuerharmonisierung

Analog zur Konstellation innerhalb eines Nationalstaates kann es bei einem einheitlichen supranationalen Binnenmarkt – und verstärkt bei einem einheitlichen Währungsgebiet – durch unterschiedliche Steuersysteme zu allokativen Verzerrungen kommen. Dies wird in der EU für den Bereich der Gütermärkte durch Harmonisierungsregelungen in bezug auf die Mehrwertsteuer (insbesondere Festlegen von Untergrenzen) und die Verbrauchsteuern berücksichtigt. Für den Bereich der Unternehmensbesteuerung wurde speziell im „Ruding-Report“¹⁷ darauf hingewiesen, daß ein einheitlicher Binnenmarkt auch eine entsprechende Vereinheitlichung in diesem Bereich erfordert. Gegenüber diesem umfassenden Koordinierungsansatz konnten auf EU-Ebene dagegen nur Teillösungen realisiert werden.

Ob es inzwischen in der EU zu einem Steuerwettbewerb im Bereich der Körperschaftsteuern gekommen ist, ist nicht eindeutig zu entscheiden. Bezogen auf die 15 Mitgliedstaaten der EU, hat sich der Durchschnitt der Körperschaftsteuersätze zwischen 1980 und 1994 von 46,7% auf 36,9%, die Standardabweichung von 8,5 auf 6,4 reduziert.¹⁸ Betrachtet man dagegen das Aufkommen an Körperschaftsteuern als Prozentsatz des BIP, so zeigt sich nach den Daten der OECD Revenue Statistics eine bemerkenswerte Konstanz: Bezogen auf den Durchschnitt der 15 EU-Staaten erbrachten die Körperschaftsteuern 1960, wie auch im Durchschnitt 1980/84 und 1990/94, je 2,4% des BIP. Dagegen zeigt sich für den OECD-Bereich insgesamt ein Rückgang der entsprechenden Quoten von 3,8% auf 2,8% und 2,7% des BIP (für die USA sind die Rückgänge mit 4,4; 2,2; 2,1 noch ausgeprägter). Die Entwicklung im Bereich der Unternehmensbesteuerung dürfte in Europa demnach vor allem von einer Änderung der „Steuerphilosophie“ in Richtung Senkung der Steuersätze bei Ausweitung der Bemessungsgrundlagen und weniger durch Wirkung des Steuerwettbewerbs bestimmt gewesen sein. Dies schließt freilich für die Zukunft entsprechende Entwicklungen im Rahmen des intensivierten Binnenmarktes nicht aus, wobei für den Aspekt des Steuerwettbewerbs ja vor allem die steuerliche Behandlung neuer Investitionen, die sich in den dargestellten Durchschnittswerten nur langsam auswirkt, relevant ist.

Erhebliche Probleme in bezug auf Steuerwettbewerb zeigen sich dagegen bei der Besteuerung von Erträgen aus Geldkapital. Wie Studien der OECD¹⁹ zeigen, sind

16. Für entsprechende Vorschläge siehe u.a. Ewald Nowotny, *Zur regionalen Dimension*, wie Anm. 9, und Brigitte Unger, *Room for Manoeuvre*, Habilitationsschrift, Wien 1998.

17. Siehe Ruding-Report, EC-Commission, *Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation*, Brüssel 1992.

18. Vgl. Peter Hoeller et al., *Fiscal Relations within the EU*, OECD Econ. Dept. Working Papers 163, Paris 1996.

19. OECD, *Taxation and Household Saving*, Paris 1995.

hier die ursprünglichen Steuerunterschiede (Stand 1993) wesentlich ausgeprägter als im Bereich der Unternehmensbesteuerung, so daß von zunehmender Kapitalmobilität erhebliche Reallokationen zu erwarten sind. So liegt etwa im EU-Bereich der marginale effektive Steuersatz für Steuerpflichtige mit dem jeweiligen Durchschnittseinkommen für Erträge aus Staatsanleihen zwischen 0% (Luxemburg, Griechenland) und 67,6% (Dänemark), ähnlich große Unterschiede lassen sich für andere Anlageformen feststellen. Vor allem aber unterliegen in den meisten EU-Staaten (Steuer-) Ausländer auch aus EU-Staaten keiner Steuerpflicht in bezug auf ihr Zins-einkommen, ebenso gibt es keine entsprechenden Meldepflichten b. z. w. einen Informationsaustausch zwischen den Finanzverwaltungen. Insgesamt besteht damit derzeit keinerlei einem Binnenmarkt entsprechende Koordinierung in bezug auf die Besteuerung von Erträgen aus Geldkapital. Das Fehlen einer binnenmarktkonformen Kapitalsteuerordnung bedeutet dabei nicht nur eine tendenzielle (ungeplante) Aushöhlung der fiskalischen Autonomie der Mitgliedstaaten, sondern kann auch zu massiven Verzerrungen der Kapitalallokation im Binnenmarkt führen. Dies – und auch die Gefahr verteilungspolitischer Verzerrungen – hat Österreich veranlaßt, Fragen der Steuerharmonisierung zu einem der Schwerpunkte seiner EU-Präsidentenschaft zu machen und entsprechende Vorschläge der Kommission („Monti-Report“) zu unterstützen.

Fragen der Steuerharmonisierung zur Vermeidung nationaler Steuererosion sind selbstverständlich auch in Zusammenhang mit der internen Finanzierungsstruktur der EU zu sehen. Besonders problematisch ist etwa der Fall Irlands, das massiv eine Strategie des Steuerwettbewerbs verfolgt und gleichzeitig ein erheblicher Nettoempfänger im Rahmen der EU-Finzen ist. Die Nettozahler-Staaten finanzieren damit eine Steuerpolitik Irlands, die ihnen selbst die Steuerbasis verringert. Sowohl die WWU, wie die „Agenda 2000“ werden daher erzwingen, daß Fragen der Finanzierungsstrukturen neu zu diskutieren sind. Wie Tabelle 3 zeigt, ergeben sich für einzelne Staaten sehr erhebliche und im Zeitablauf auch relativ konstante Nettoempfänger-Positionen, die unter dem Aspekt der finanziellen Vorsorge für die Osterweiterung der EU als problematisch erscheinen.

8. WWU-Entscheidungsstrukturen und Perspektiven

Es entspricht der dargestellten „Lokomotive-Theorie“, daß europäische Integrationsprozesse typischerweise nicht gleichgewichtig, sondern asynchron verlaufen. Gerade im Rahmen der WWU ist aber von zentraler Bedeutung, daß die gegebenen Strukturen nicht als Endpunkt, sondern als Ansatzpunkt für weitere Entwicklungen erfaßt werden, da es sonst langfristig zu politisch und wirtschaftlich bedenklichen Verzerrungen kommen kann. Dies betrifft insbesondere das Verhältnis zwischen Geld- und Fiskalpolitik und damit letztlich auch Fragen der demokratischen Legitimation.

Die EU wird der einzige Wirtschaftsraum der Welt sein, wo einer einheitlichen Geldpolitik keine einheitliche zentralstaatliche Fiskalpolitik gegenübersteht. De facto ergibt sich damit ein massives wirtschaftliches Übergewicht der künftigen Europäischen Zentralbank (EZB), die keiner unmittelbaren demokratischen Verantwortung unterliegt. Dies hat es ja erleichtert, die europäische Einengung im Bereich der

Tabelle 3: Nettobeiträge der EU-Mitglieder in Prozent des BIP¹

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Belgien | -0,26 | -0,10 | -0,03 | +0,16 | +0,17 | +0,36 |
| Dänemark | -0,33 | -0,25 | -0,32 | -0,16 | -0,23 | -0,14 |
| Deutschland (gesamt) | +0,63 | +0,64 | +0,73 | +0,79 | +0,81 | +0,59 |
| Griechenland | -4,16 | -4,88 | -5,39 | -4,85 | -4,30 | -4,06 |
| Spanien | -0,54 | -0,62 | -1,48 | -0,77 | -1,46 | -1,30 |
| Frankreich | +0,25 | +0,14 | +0,10 | +0,23 | +0,15 | +0,04 |
| Irland | -6,42 | -5,43 | -5,87 | -3,95 | -3,62 | -4,09 |
| Italien | +0,15 | +0,05 | +0,18 | -0,29 | +0,06 | +0,15 |
| Luxemburg | -2,10 | -2,00 | -2,20 | -2,76 | +0,47 | +0,57 |
| Niederlande | +0,23 | +0,33 | +0,50 | +0,66 | +0,71 | +0,80 |
| Portugal | -2,73 | -3,29 | -3,92 | -2,81 | -3,64 | -3,38 |
| Großbritannien | +0,08 | +0,30 | +0,39 | +0,14 | +0,81 | +0,25 |
| Österreich | | | | +0,45 | +0,56 | +0,15 |
| Finnland | | | | -0,42 | +0,13 | -0,03 |
| Schweden | | | | +0,74 | +0,44 | +0,38 |

- 1) + : Nettozahler
 - : Nettoempfänger

Quelle: Jahresberichte des Rechnungshofes der Europäischen Gemeinschaften, eigene Berechnungen.

Geldpolitik – und eben nicht der Fiskalpolitik – voranzutreiben. Für das politische System Europas kann diese Asymmetrie zu erheblichen Legitimationsproblemen führen, wenn die von den Wählern bestimmten politischen Instanzen etwa in bezug auf Beschäftigungs- und Wachstumspolitik für Entwicklungen verantwortlich gemacht werden, die außerhalb ihrer faktischen Einflußsphäre liegen.

Es ist freilich darauf hinzuweisen, daß bei aller prinzipiellen Problematik der WWU hier eine Verbesserung gegenüber dem gegenwärtigen Zustand bedeutet: Denn auch jetzt liegen entscheidende Parameter der Geldpolitik für die meisten Staaten außerhalb des nationalen Entscheidungsspielraumes. Denn die vom „Kern“ der künftigen WWU-Staaten verfolgte Bindung an die DM bedeutet eine Bindung an die – nicht an europäischen, sondern an einzelstaatlichen Interessen orientierte – Politik der deutschen Bundesbank. Die WWU bewirkt hier den Übergang zu einer wesentlich ausgeglicheneren europäischen Entscheidungsstruktur – was ja z.T. auch den zeitweiligen hinhaltenden Widerstand der Deutschen Bundesbank erklärte. Es bleibt freilich weiterhin das Problem einer demokratischen Einbindung und Legitimation des Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB), der künftig wichtigsten wirtschaftspolitischen Instanz Europas.²⁰

Speziell die angelsächsische Diskussion stellt dem Begriff der Unabhängigkeit der Notenbank das Erfordernis der „Verantwortbarkeit“ („Accountability“) gegenüber. Das bedeutet, daß die unabhängige Notenbank in einem kritischen Dialog mit der demokratisch legitimierten politischen Ebene zu stehen hat. So muß etwa der Präsident der US-Notenbank sich regelmäßig parlamentarischen Hearings stellen. Auch die Regelungen für die EZB sehen einen gewissen Dialog mit politischen Instanzen vor. So muß die EZB dem Europäischen Parlament einen jährlichen Bericht vorlegen, Mitglieder des Direktoriums können vor Parla mentaritätsausschüsse geladen werden, und der Präsident des EU-Ministerrates und ein Mitglied der EU-Kommission können – ohne Stimm- und Antragsrecht – an den Sitzungen des „erweiterten Rates“, der neben Direktorium und EZB-Rat dritten Beschlußebene, die aus Präsident und Vizepräsident der EZB und den Präsidenten der nationalen Notenbanken besteht, teilnehmen. All dies sind Koordinierungsformen, die z.B. über die Regelungen des österreichischen Nationalbank-Gesetzes hinausgehen, z.T. aber auch in das nach EZB-Kriterien neu geschaffene österreichische Nationalbankgesetz 1998 eingingen.

Andererseits ist die EZB als supranationale Institution vom politischen Geschehen und den gesellschaftspolitischen Anforderungen offensichtlich sehr viel stärker isoliert, als dies etwa bei einer nationalen Notenbank der Fall ist. Dem entspringt der französische, von Österreich unterstützte Vorschlag, mit einem „Stabilitätsrat“ der WWU-Finanzminister einen ständigen politischen Dialogpartner für die EZB zu schaffen. Dies ist nicht als Einschränkung der Unabhängigkeit zu sehen, sondern als Form eines geregelten Dialoges zwischen EZB und Politik, der ja auch im Interesse der Notenbanken liegt. Letztlich entspringt aus diesen Vorschlägen eines „Stabilitätsrates“ der „Euro-X“ (dzt. Euro 11) – Rat als Gremium der Finanzminister der Staaten, die an der WWU teilnehmen. Welche praktische Bedeutung diesem „Euro-11-Rat“, der jeweils vor den Beratungen aller EU Finanzminister (ECOFIN) zusammentritt, zukommt, ist derzeit noch nicht abschbar.

Ein umfassender Erfolg der WWU, der neben der Zielsetzung der Preisstabilität auch andere volkswirtschaftliche Aspekte umfaßt, wird jedenfalls nur sicherzustellen sein, wenn es zu einem Zusammenspiel von Geldpolitik, Fiskalpolitik und auch Einkommenspolitik kommt. Nicht nur das Vertrauen der Geld- und Kapitalmärkte, auch das Vertrauen der Völker Europas gilt es zu gewinnen, um den umfassenden und tiefgreifenden Integrationsprozeß, der mit der WWU verbunden ist, dauerhaft zu sichern. Die zu Beginn dieses Beitrages angeführte historische Erfahrung zeigt, daß es in der Geschichte der europäischen Integration immer wieder gelungen ist, ökonomische und politische Reformen zu einer gemeinsamen und erfolgreichen Integrationsdynamik zu verbinden. Alles spricht dafür, daß dies auch beim historischen Schritt der WWU der Fall sein wird.

20. Für eine eingehende Diskussion siehe Ewald Nowotny, Wirtschafts- und Währungsunion und Europäisches Zentralbankensystem – wirtschafts- und gesellschaftspolitische Aspekte, in: Fischer Hg., Österreich, wie Anm. 7, S. 155ff.

Unternehmensführung unter dem Aspekt der Einführung des EURO

1. Vorbemerkung

Wirtschaft ist Erbringung von Leistungen. In geldwirtschaftlichen Ordnungen werden die Leistungen in Geld gemessen, weshalb allen Leistungen Geldvorgänge entsprechen. Wird die Geldseite verändert, ändert sich zwangsläufig auch die Leistungsmessung in Geld; daher sind von Veränderungen der Geldvorgänge ebenso zwangsläufig alle Leistungen betroffen. Die Umstellung auf den Euro involviert daher alle Bereiche der Wirtschaft und daher selbstverständlich auch alle Unternehmensbereiche.

Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf die wirtschaftlichen Verflechtungen, auf die aus der Sicht der Unternehmung wesentlichen und von der Unternehmensführung in besonderer Weise zu berücksichtigenden Aspekte und das Erfordernis, diese auf Dauer in das wirtschaftliche Denken und Handeln zu integrieren. Die Ausführungen sind nachhaltig von jenen Erfahrungen mit geprägt, die der Autor aus nahezu 100 Veranstaltungen vor Unternehmern und Führungskräften zu diesem Thema gewonnen hat. Am Rande sei vermerkt, daß die Euro-Diskussion, quasi als Nebenprodukt, einen entscheidenden Lerneffekt bewirkt, indem sich breite Bevölkerungskreise – vielleicht erstmals – ein Bild über die realen Größenordnungen unserer Wirtschaft, aber auch über die Verflochtenheit unserer Wirtschaft in der europäischen Binnenwirtschaft und in der Weltwirtschaft zu machen beginnen, was letztlich, so ist zu hoffen, auch positive demokratiepolitische Auswirkungen haben wird.

2. Unternehmerleistung und Unternehmensführung

Die Unternehmerleistung besteht nicht darin, konkrete Durchführungsleistungen zu erbringen, wie z. B. Produktion, Handel, Finanzierung u. a. m., die Unternehmerleistung ist ihrem Kerne nach organisierender Art, in der Weise, daß sie die Voraussetzungen dafür schafft, daß erfolgreich gewirtschaftet werden kann, damit konsumreife Produkte unter wirtschaftlichen Bedingungen am Markt erfolgreich abgesetzt werden können.

Die Sicherstellung einer erfolgreichen Euro-Umstellung ist daher eine grundsätzlich unternehmerische Aufgabe und lediglich deren Durchführung vom Unternehmer an Mitarbeiter zu delegieren. Diese grundlegende Feststellung erscheint erforderlich, weil in der Euro-Umstellung überwiegend nur eine Summe von orga-

nisatorisch-technischen Maßnahmen gesehen wird; es bedurfte vielfältiger Aufklärungsarbeit, um allmählich ins Bewußtsein zu heben, daß die Bewältigung dieser organisatorisch-technischen Maßnahmen maßgeblichen Einfluß auf die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmungen hat. Wie Umfragen zeigen, gibt es noch immer allzu viele, denen diese Einsicht noch fremd ist; geradezu besorgniserregend aber ist es, daß den aus der Euro-Umstellung auf Dauer zu ziehenden Konsequenzen für das wirtschaftliche Handeln schlechthin und das unternehmerische in ganz besonderer Weise kaum die erforderliche Aufmerksamkeit gewidmet wird, wiewohl gerade darin Chancen und Risiken in der Zukunft liegen; aus gesellschafts- und wirtschaftspolitischer Sicht sind gerade letztere das Hauptmotiv für die Euro-Währung.

3. Der Euro – Schlußstein und neuer Anfang

Der Euro ist der Schlußstein in den bisherigen Bemühungen zur wirtschaftlichen Vereinigung der europäischen Staaten. Nach dem jahrzehntelangen schrittweisen Abbau von Barrieren zwischen den europäischen Staaten (beginnend mit den Verträgen von Rom 1957, danach sämtlichen GATT-Runden, Europäischer Wechselverbund 1972, Europäisches Währungssystem 1979 bis zum Vertrag von Maastricht 1991) fallen zwar nicht die letzten, aber die größten Hürden; die nächste abzubauenende Hürde ist bereits unter dem Stichwort „Steuerharmonisierung“ in Diskussion.

Es ist aber ganz entscheidend, das Faktum zu erkennen, daß alle bisherigen Schritte in Richtung einer europäischen Einigung wirtschaftliche Aspekte in den Vordergrund gestellt haben, obwohl letztendlich politische Ziele verfolgt wurden. Jedem gelungenen wirtschaftlichen Einigungsschritt folgte zwangsläufig der Ruf nach politischer Absicherung des Erreichten. Dies ist eine Besonderheit und nur aus der politischen Ausgangslage nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges verstehbar; es war bislang ein erfolgreicher Weg, gemessen an der Größe des Zieles sind die eingetretenen Rückschläge, so sehr sie auch uns betroffen haben mögen, von geringem Gewicht. Eine erfolgreiche Einführung des Euro wird zweifellos weitere nachhaltige Impulse und Maßnahmen auslösen.

4. Verändertes Umfeld, neue Dimensionen

Der Unternehmer bewegt sich nach wie vor in Nationalstaaten, deren wirtschaftspolitisches Denken sich zwar der europäischen Dimension geöffnet hat, aber noch lange brauchen wird, um überholte Denkschemata und Verhaltensmuster abzuerwerfen; das gilt im besonderen auch für die Sozialpolitik und letztlich für die Lösung der Beschäftigungsproblematik.

Der Abbau von Handelsbeschränkungen jeder Art, die Förderung des freien Kapital-, Personen-, Waren- und Dienstleistungsverkehrs, hat die staatlichen Eingriffsmöglichkeiten drastisch reduziert, nicht aber die Erwartungen einer breiten Bevölkerung auf weitere aktive staatliche Wirtschaftspolitik. Daraus wird über kurz oder lang die verstärkte sozialpolitische Verantwortung der Unternehmer ins Bewußtsein einer breiten Öffentlichkeit gehoben werden.

Die Globalisierungsdebatte ist der Entwicklung nicht sehr förderlich, weil sie falsch geführt wird. Die Wirtschaften der europäischen Staaten entwickeln sich zu einer Binnenwirtschaft, diese ist die Herausforderung und das Betätigungsfeld des Unternehmers von morgen, in ihr sind rund 90 % des BIP gebunden; nur der Rest betrifft die Beziehungen zwischen dem Euro-, Dollar- und Yen-Block. Die Globalisierung ist nur deshalb so bedeutend, weil sie die so wichtigen Finanzdienstleistungen erfährt; hier liegt auch die globale Herausforderung für den Unternehmer.

Ganz konkret wird sich die neue Dimension des binnenwirtschaftlichen Handlungsraumes für den Unternehmer in seiner Mitgestaltung an der Lohn- und Preispolitik manifestieren. Die einheitliche Währung erfordert von allen Staaten eine Orientierung der Lohn- und Preispolitik an der Produktivität, ihrer Steigerung, im Krisenfall ihrer Abnahme. Jahrzehntelange Erfahrungen des österreichischen Unternehmers mit der Sozialpartnerschaft sollten ihm diesbezüglich Rückhalt geben, sie bieten ihm sogar die Chance, den anderen europäischen Staaten ein Vorbild einer solchen Politik zu geben.

Die neue Währung wird dann eingeführt sein, wenn der Unternehmer die neue Dimension in seinem Handeln antizipiert haben wird, sodaß er mit der gleichen Selbstverständlichkeit, wie er heute in ATS und geografisch innerhalb der staatlichen Grenzen Österreichs denkt und handelt, es in Hinkunft in Euro und im binnenwirtschaftlichen Raum der EU-Staaten tun wird.

Die Voraussetzungen geben Grund für eine positive Erwartungshaltung, denn allein die Tatsache der Erreichung der Maastricht-Kriterien ist ein Beweis für eine erfolgreiche, die Teilnehmerländer umfassende koordinierte, d. h. gemeinsame Wirtschaftspolitik, auch ohne vorherige Schaffung eines engeren europäischen politischen Staatengebildes. Worauf es für die nächste Zukunft ankommt, ist die Transponierung dieser wirtschaftspolitischen Grundhaltung in alle Bereiche der Wirtschaft und in alle Führungsebenen der Unternehmungen.

5. Unternehmerische Erfordernisse

Der Euro wird auf der Grundlage zweier Verordnungen eingeführt; beide Verordnungen sind im Schrifttum ausreichend kommentiert. Das österreichische Justizbegleitgesetz sowie die steuerlichen Begleitmaßnahmen enthalten alle erforderlichen Rechtsbestimmungen für die Übergangszeit bis zum 31.12.2001; ein vorliegender Aktionsplan des Bundes enthält in Übersichtform alle legislativen Maßnahmen, auch jene, die für die Zeit nach dem 31.12.2001 noch zu beschließen sein werden. Für die anstehenden Maßnahmen der Wirtschaft sind also die rechtlichen Voraussetzungen gegeben.

Der Unternehmer hat daher vordergründig die Voraussetzungen für alle notwendigen organisatorischen Maßnahmen zu treffen, und zwar unter Berücksichtigung der Tatsache, daß dabei auch eine Umstellung im Denken vollzogen wird, und zwar von der Wertebene des ATS auf die des Euro, dies insbesondere durch Preisvergleiche, damit alle unternehmerischen Prozesse mit der gleichen Selbstverständlichkeit wie in ATS in Hinkunft auch in Euro abgewickelt werden. Es ändern sich alle Wertrelationen, kurzfristig zunächst nur im Verhältnis des Umtauschverhältnisses ATS in

Euro, mittelfristig jedoch auch in der Verhältnismäßigkeit zueinander, weil z. B. durch Wegfall von Kosten (z. B. zwischen den bisherigen Währungen) Preisverschiebungen erfolgen und damit Veränderungen auch jener Kennzahlen selbst, an denen Kaufleute sozusagen ihre tägliche Arbeit orientieren.

Die Umstellung auf eine höhere Wertebene bedeutet zwangsläufig eine Aufwertung der Stellen hinter dem Komma, kaufmännische Rundungen liegen in der Größenordnung von ± 7 Groschen; aus eben diesen Gründen ist auch die Preispolitik, die Gestaltung von Preisen (z. B. Lockpreise), von Grund auf zu überdenken, zumal aus dem Titel der Währungsumstellung kein Spielraum für Preisänderungen gegeben ist; Erhöhungen sind verboten, Preissenkungen gehen in voller Höhe zu Lasten der Gewinne.

Diese Auswirkungen lassen die Wettbewerbsseite der Umstellung erkennen, genauso wie die Notwendigkeit, dem Kunden gegenüber mit dem Euro umgehen zu können. Dies ist grundsätzlich aber auch im Verhältnis zum Mitbewerber so. Wer diesbezüglich nicht Euro-fit ist, muß mit Wettbewerbsnachteilen rechnen, und zwar bereits ab 1.1.1999, d. h. unabhängig davon, daß das Bargeld erst am Ende der Übergangsperiode zur Verfügung steht, und unabhängig davon, ob der Kaufmann gezwungen werden kann, Euro zu akzeptieren; das Marktverhalten allein ist entscheidend, bedingt durch das Verhalten von Konkurrenz und Kunden.

Alle größeren und mittleren Unternehmen haben erkennen lassen, daß sie zu einem frühestmöglichen Zeitpunkt umstellen werden; aus guten Gründen. Deshalb werden auch Klein- und Mittelbetriebe, für die solche Unternehmen Zulieferer oder Abnehmer sind, von dieser frühen Umstellung betroffen sein.

Über alle diese zu bedenkenden Veränderungen hinaus muß aber der Unternehmer dafür Sorge tragen, daß auch den geänderten Dispositionsmöglichkeiten Rechnung getragen wird, was darin liegt, daß die teilnehmenden Länder mit der Einführung des Euro zum „Währungsinsland“ werden. Warenverkäufe nach Salzburg oder München werden sich in Hinkunft nur durch die Länge der Transportstrecke unterscheiden; Begriffe von Export und Import verändern ihren Inhalt; umsatzsteuerlich werden sie wohl noch eine Zeit von Bedeutung sein und auch für nationalstaatliche Statistiken gebraucht werden; binnenwirtschaftlich gesehen werden Inlandslieferungen daraus.

Erhöhte Transparenz von Preisen und damit von Kosten, Zahlungsverbände zwischen Banken über nationalstaatliche Grenzen hinaus, werden nachhaltige Änderungen auf die Unternehmensstruktur haben. Es könnten auch kleinere Konzerne, die Unternehmungen in mehreren EU-Ländern haben, Einkauf, Materialwirtschaft, Verkauf, Cash-Management, Rechnungswesen, Statistik u. s. w. auf wenige oder nur einen Standort konzentrieren oder bestimmte Leistungen in einzelnen Standorten ansiedeln, sodaß auch der wirtschaftlich-organisatorische Inhalt von Tochter- und Mutterunternehmungen Veränderungen erfahren wird. Kein Zweifel, der Euro wird tiefgreifende, über Jahre hinweg sich auswirkende dispositive Änderungen in sämtlichen Unternehmensbereichen auslösen.

All dies fällt zusammen mit der organisatorischen Umstellung der EDV auf das Jahr 2000, weil die wenigsten Unternehmungen in den EDV-Anlagen mit mehr als

zwei Stellen für die Jahreszahlen arbeiten. Es gebietet daher die wirtschaftliche Klugheit, diese erforderlichen Umstellungen mit der Umstellung auf den Euro zu koordinieren, zumal aus beiden Anlässen alle EDV-Programme überarbeitet werden müssen.

So erscheint der Unternehmer – wegen der Auswirkungen auf seine Wettbewerbsfähigkeit – mehrfach gefordert, zumal er sich auch nicht auf generelle Verhaltensweisen oder Anweisungen anderer stützen kann; er muß in spezifischer Weise die Situation seines Unternehmens analysieren, das Verhalten seiner Geschäftspartner, seiner Mitbewerber, seiner Kunden unter realistischer Einschätzung seiner eigenen wirtschaftlich-organisatorischen Voraussetzungen und Gegebenheiten.

Das Erfordernis, alle EDV-Programme auf die Änderung der Jahreszahlen und der Einführung des Euro zu überarbeiten, legt den Gedanken nahe, die Chance dadurch optimal zu nutzen, daß diesen Arbeiten eine durchgängige Rationalisierung aller Unternehmensabläufe vorgelagert wird. Dies alles kostet Geld, und es mag für viele die Erkenntnis damit verbunden sein, daß der Zeitpunkt für eine optimale Nutzung dieser Möglichkeiten bereits vorbei ist, denn außer Geld benötigt man dazu auch die entsprechende Zeit.

Wie immer man aber sich diesen Aufgaben stellt, wie immer auch deren Lösungen aus den Gegebenheiten heraus entschieden werden müssen, alles weist auf unternehmerische Chancen und Risiken, auf Herausforderungen, die unternehmerisches Geschick und unternehmerische Verantwortung erfordern; wer in der Euro-Umstellung lediglich eine organisatorisch-technisch zu bewältigende Aufgabe sieht, hat die unternehmerische Dimension verkannt.

6. Schwerpunkte betrieblicher Maßnahmen

a) Strategie, Engpässe, zeitliche Dringlichkeit

Die Umstellung auf den Euro bedarf eines Teams unter der Führung des Unternehmers, das alle wichtigen Entscheidungsträger zusammenfaßt, da alle Unternehmensbereiche betroffen sind, nämlich Marketing, Kundenbetreuung, Ein- und Verkauf, Produktion, Lagerwirtschaft, Personal-, Rechtsabteilung, Rechnungswesen, Organisation im allgemeinen, EDV im besonderen, ferner auch Zahlungsverkehr, Kostenrechnung und Preisgestaltung, sowie Statistiken, ebenso Buchhaltung mit Erstellung des Jahresabschlusses.

Dieses Team hat die durchzuführenden Arbeiten festzulegen und vor allem die Koordination sicherzustellen. Dazu gehört auch die Entscheidung über Zusammenarbeit mit außenstehenden Organisatoren, Software-Häusern, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Notaren und Rechtsanwälten. In weiterer Folge müssen die Durchführung, die Erstellung von Arbeitsunterlagen und Formularen, die Sicherstellung der durchzuführenden, zeitlich begrenzten Doppelpreisauszeichnungen, die Umstellung von Automaten, allenfalls auf neue Verrechnungssysteme, vorbereitet werden. Von besonderer Wichtigkeit ist die Entscheidung über das Ausmaß der mit der Euro-Einführung und der Jahrtausendumstellung verknüpften Rationalisierungsmaßnahmen.

b) Zahlungsverkehr, Fakturierung, Angebote

Der harte Kern dessen, was einen Unternehmer ab 1.1.1999 am Markt als Euro-fit erscheinen lassen wird, besteht in der Sicherstellung des Zahlungsverkehrs, der Verarbeitung der Eingangsbelege, der Angebotserstellung sowie Fakturierung sowohl in Euro als auch in ATS (inkl. Schriftverkehr); das inkludiert die Umstellung des wohl sensibelsten Bereiches, nämlich des Bereiches der Preisbildung.

Die Banken können Kundenkonten je nach Wahl sowohl in ATS als auch in Euro führen und bieten daher die Voraussetzungen dafür, daß vor allem Klein- und Mittelbetriebe sich zunächst darauf beschränken werden können, in einem ersten Schritt nur jene Mitarbeiter einzuschulen, die Ein- und Ausgangsbelege bearbeiten b. z. w. erstellen.

Komplexe Probleme können sich im Zusammenhang mit der Offerterstellung ergeben; dies wird insbesondere Fertigungsunternehmungen vor die Notwendigkeit stellen, das gesamte, für die Offerterstellung erforderliche Datenmaterial (Kalkulationen, Erfahrungswerte aus der Vergangenheit u. s. w.) auf Euro-Basis umzurechnen. Bei – in der Regel – mehrstufigen Kalkulationen ist hierbei den Rundungsregeln besonderes Augenmerk zu schenken, da Auftraggeber unter Umständen durch bloße Umrechnung des Endergebnisses von vergleichbaren früheren in ATS erstellten Kalkulationen darauf Rückschlüsse ziehen werden, ob der Offertestersteller die Umstellung der Preise korrekt durchführt oder nicht.

c) Umrechnung, Preispolitik, doppelte Preisauszeichnung, Geldumtausch

Die erste der zwei Verordnungen legt unter anderem fest, daß die verschiedenen Währungen der teilnehmenden Länder mit Verrechnungskursen umgerechnet werden, die sechs signifikante Stellen haben (eine erste Festlegung ist im Frühjahr 1998 erfolgt). Die Rundung erfolgt kaufmännisch, d. h. in der 2. Stelle hinter dem Komma wird aufgerundet, wenn die 3. Stelle 5 oder größer ist, und abgerundet, wenn sie darunter liegt.

Die Umstellung auf den Euro wird einer Kontrolle unterliegen (Preiskontrolle), weil – schon aus Gründen der politischen Glaubwürdigkeit – sichergestellt werden muß, daß die Umrechnung von ATS auf Euro nicht zum Anlaß von mehr oder weniger versteckten Preiserhöhungen gemacht wird.

In diesem Zusammenhang sei angemerkt, daß zwar Euro-Bargeld erst im Jahr 2002 ausgegeben wird, Kreditkarten voraussichtlich auch erst 2002 umgestellt werden, daß aber in der Zeit bis dahin jedenfalls Schecks, ausgestellt in Euro, in Umlauf kommen werden.

Im Rahmen der sensiblen Bereiche des Euro ist aber der Bereich der Preisgestaltung der über die bloße Umrechnung hinausgehende, wichtigste Punkt, und zwar überall dort, wo quasi „über den Preis verkauft wird“ („Lockpreise“). Alle Unternehmungen, für die solche Verhaltensweisen der Kunden relevant sind, müssen so früh wie möglich die bestehenden Preise auch mit vorläufigen Kursen auf Euro umrechnen, um beurteilen zu können, ob sie die bisher erfolgreiche Preispolitik werden fortsetzen können oder nicht, wenn z. B. aus einem Preis von

ATS 1.499,- ein solcher von EURO 111,13 wird; man sieht daraus auch die Bedeutung, die den Stellen hinter dem Komma in Zukunft wieder zukommen wird. Eine Abrundung etwa auf 111,- geht zur Gänze zu Lasten des Gewinnes, eine Erhöhung auf z. B. 111,20 oder 111,50 widerspricht dem Verbot der Preiserhöhung aus dem Titel der Umrechnung.

Jeder Unternehmer muß lernen, daß die bei oberflächlicher Betrachtung nur als organisatorisch-technisches Problem gesehene Umstellung eine eminente Bedeutung für die Preispolitik und damit für die Wettbewerbssituation und letztlich für den Erfolg des Wirtschaftens haben kann.

Einen ganz anderen hochsensiblen Bereich in der Umgewöhnung auf die neuen Preise betrifft die sogenannte doppelte Preisauszeichnung. Das letzte Wort ist diesbezüglich zwar noch nicht gefallen, doch steht fest, daß drei Monate vor und sechs Monate nach der Umstellung, d. h. also ab 1.10.2001 bis 30.6.2002 Preise grundsätzlich sowohl in ATS als auch in Euro ausgezeichnet werden müssen, um dem Konsumenten die Umstellung, vor allem aber den Preisvergleich, zu erleichtern. Jedenfalls müssen die Unternehmungen bei der Vorbereitung der Umstellung die dazu erforderlichen Organisationsmittel rechtzeitig bereitstellen, unter Berücksichtigung der Kosten und des Umstandes, daß die hierfür eben erforderlichen Aufwendungen nur für diesen Zeitraum der doppelten Preisauszeichnung anfallen und erwirtschaftet werden müssen.

Schließlich wird der Geldumtausch, der in der Zeit ab 1.1.2002 erfolgen wird und bis spätestens 30.6.2002 abgeschlossen sein muß, die Wirtschaft noch vor größere logistische Probleme stellen, handelt es sich doch um tausende Tonnen von Münzen und Millionen von Banknoten, die in diesem Zeitraum eingezogen und für die neue Euro in Umlauf gebracht werden müssen. Dies sei aber nur ergänzend vermerkt, weil für die Bewältigung dieser Arbeiten praktikable Lösungen wohl erst im Jahre 2000 im Detail ausgearbeitet sein werden.

d) Rechnungswesen, Bilanzierung, Berichtswesen, Gehaltsverrechnung, Schriftverkehr

Diese Bereiche können frühestens ab 1.1.1999 umgestellt werden und müssen spätestens mit 31.12.2001 b. z. w. 1.1.2002 umgestellt sein.

Es empfiehlt sich streng zu unterscheiden zwischen der Umstellung eines Unternehmens auf den Euro dem Kunden und Lieferanten gegenüber (d. h. dem Markt gegenüber), und der Umstellung der internen Organisation. Letzteres ist grundsätzlich zu jedem Stichtag möglich und der Termin hierfür sollte unter Berücksichtigung der internen, unternehmerischen Erfordernisse (z. B. in Hinblick auf begleitende Rationalisierungsmaßnahmen u. a. m.), festgelegt werden (schrittweise Umstellung einzelner Bereiche, z. B. Debitoren, Kreditoren, Materialwirtschaft, Statistik u. s. w. oder Umstellung aller Bereiche zu einem Stichtag).

Die Umstellung von Debitoren und Kreditoren muß in Abstimmung mit der Änderung des Zahlungsverkehrs, d. h. im Zusammenwirken mit den Banken erfolgen, ebenso in Abstimmung mit den betroffenen Firmen b. z. w. Kunden. Besonderes Augenmerk wird der Kostenrechnung zu widmen sein, vornehmlich in allen Unterneh-

mungen, die angebotsorientiert arbeiten, die also auch Offerte zu erstellen haben und die für jenes Datenmaterial, das sie zur Offerterstellung benötigen, eine rasche Umstellung von ATS auf Euro vorsehen müssen, um die aktuellen Daten, aber auch Erfahrungswerte aus der Vergangenheit jederzeit zugriffsbereit zu haben.

Dies alles wird in der Regel auch notwendig machen, daß Daten aus Materialwirtschaft, Lohnverrechnung und Fertigung sehr bald auf den Euro adaptiert werden, auch dann, wenn z. B. die laufende Lohnverrechnung aus Gründen der Umstellung der Sozialversicherungsträger erst ab 1.1.2002 umgestellt wird.

Der Euro wird ab 1.1.1999 unsere Währung sein, daher können Jahresabschlüsse ab diesem Stichtag in Euro erstellt werden; auch in ATS errichtete Jahresabschlüsse können für Zwecke der Veröffentlichung mit den Verrechnungskursen in Euro umgerechnet werden. Die gesetzlichen Begleitmaßnahmen sehen vor, daß in der ganzen Übergangszeit Rechnungswesen und Jahresabschlüsse sowohl in ATS als auch in Euro geführt werden b. z. w. erstellt werden können. Ist die Buchhaltung (das Hauptbuch b. z. w. die Finanzbuchhaltung) auf Euro umgestellt, darf sie in der Übergangszeit nicht mehr in ATS zurück umgestellt werden.

Eine Euro-Eröffnungsbilanz analog zur Schilling-Eröffnungsbilanz ist gegenstandslos, da eine Währungsumstellung und keine Währungsreform vorliegt.

Materielle Änderungen können sich aus der Festlegung der Umrechnungskurse zum 1.1.1999 nur dann ergeben, wenn aufgrund vorhergehender Anwendung des Niederstwertprinzips und höherer Umrechnungskurse stille Reserven aufgedeckt werden. Da mit der Festlegung der Umrechnungskurse auch diese stillen Reserven zwangsläufig für alle monetären Positionen zum 31.12.1998 festgestellt werden können, sind sie in der Bilanz einzustellen (Abgrenzungsposten) und nach Maßgabe des tatsächlichen Zahlungseinganges aufzulösen. Diese Vorgangsweise per 31.12.1998 ist für alle Unternehmungen verbindlich, unabhängig davon, wann sie auf den Euro umstellen.

Die Umstellung des Berichtswesens ist im Zusammenhang mit den Umstellungen des Rechnungswesens und der Bilanzierung vorzunehmen; Vergangenheitswerte sind rückwirkend aus Gründen der Vergleichserfordernisse auf Euro umzurechnen, ebenso alle Daten, die in Statistiken und Grafiken eingehen. In diesem Zusammenhang sind alle Datenbanken aus der Vergangenheit auf ihre Relevanz für die Zukunft zu untersuchen, insbesondere auch die Anschaffungswerte, Einheitswerte, Buchwerte und, wenn für Zwecke der Bearbeitung in der Zukunft erforderlich, auch rückwirkend auf Euro umzurechnen. Allenfalls wird es auch zweckmäßig sein festzustellen, ob nicht alte Daten sowohl in ATS gespeichert bleiben sollen, wie auch auf Euro umgerechnet werden müssen (z. B. für nachträgliche Betriebsprüfungen, zur Dokumentation zumindest bis zum Ende der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist, zur Weiterführung von Statistiken u. a. m.).

Wirtschaftsprüfer sind mit der Einführung des Euro dazu verhalten, zu der Frage Stellung zu nehmen, ob die Arbeiten an der Umstellung mit der nötigen Sorgfalt und Kompetenz durchgeführt werden, d. h. also in einer Weise vor sich gehen, daß die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gewahrt bleibt. Entsprechende Feststellungen sind im Prüfungsbericht und im Lagebericht aufzunehmen, allfällige andere er-

förderliche und darüber hinausgehende Anmerkungen im Management Letter auszuführen.

Was den Schriftverkehr betrifft, kann das gesamte Formularwesen vorweg auf Umstellungserfordernisse hinsichtlich von Zahlenangaben in dafür vorgesehenen Spalten oder Tabellen u. a. m. überprüft werden, da sich die Größe der Zahlen (absoluter Betrag) durch die Umrechnung im Verhältnis von r.d. 1 : 13,5 ändert. Auch eine Neuordnung der bei den Banken zu führenden Konten (in ATS und in Euro) ist, sofern diese Konten auf den Schriftstücken (Fakturen, Mahnungen, Erlagscheinen usw.) angeführt werden, zu bedenken. Ratsam wäre auch hier, diese Gelegenheit für eine Durchforstung und Verbesserung des betrieblichen Formularwesens zu nützen.

e) Verträge, handelsrechtliche Maßnahmen, Quotenaktie

Der gesamte Vertragsbestand eines Unternehmens ist daraufhin zu durchforsten, ob es Vereinbarungen gibt, die durch die Währungsumstellung betroffen werden, oder in welchen Fällen es aus prophylaktischen Gründen sinnvoll wäre, Klarstellungen mit den Vertragspartnern zu erreichen. Von besonderer Wichtigkeit sind vereinbarte Klauseln und Indizes, die sich durch die Einführung des Euro ändern oder wegfallen werden, so z. B. die Sekundärmarktrendite, Verbraucherpreisindizes u.s.w.

Zu überprüfen sind jedenfalls alle Liefer- und Abnahmeverträge, Pacht- und Leasingverträge, Bestandsverträge (Mietverträge) u. s. w. Selbstverständlich sind die Tatsache der Einführung des Euro und die sich daraus ergebenden Konsequenzen bei Abschluß von Verträgen ab sofort zu berücksichtigen, d. h. in die Verträge sind entsprechende Klauseln aufzunehmen, damit klargestellt ist, daß die Rechtskontinuität auch über die Umstellung auf Euro hinaus gewahrt bleibt.

Einen sensiblen Bereich bilden die Gesellschaftsverträge, weil auch die in diesen enthaltenen ATS-Angaben auf Euro umzustellen sind und davon auszugehen ist, daß alle runden ATS-Beträge, wie z. B. Kapitalien (Grundkapital, Stammkapital, Gesellschaftereinlagen usw.), nun zu unrunder Euro-Beträgen werden. Dazu gibt es nur die Möglichkeiten der Kapitalerhöhung und der Kapitalherabsetzung unter der Prämisse der Wahrung von Beteiligungsquoten und Stimmrechten.

Alle übrigen handelsrechtlichen Begleitmaßnahmen beschränken sich darauf, jene Bestimmungen, insbesondere die Rechnungslegung betreffend, zu ändern, die erforderlich sind, damit es den Unternehmern freigestellt bleibt, in der Übergangsphase, d. h. ab 1.1.1999, sowohl in ATS als auch in Euro Bücher führen und Jahresabschlüsse erstellen zu können. Die Erstellung von Konzernbilanzen in Euro schließen die bereits geltenden Bestimmungen nicht aus.

Im Zusammenhang mit der Umstellung der Kapitalien von ATS auf Euro wurde die Quotenaktie eingeführt. Unternehmungen könnten ihre Nennbetragsaktien in Stückaktien umwandeln, die einen Bruchteil an Grundkapital verbriefen, weshalb sie hinsichtlich von Nennbeträgen von einer Währung unabhängig sind und daher auch auf den Euro nicht umgestellt werden müssen. Alle übrigen müssen zur Rundung von Anteilsbeträgen Kapitalberichtigungen (Erhöhungen oder Herabsetzungen) vornehmen.

f) Steuerliche Aspekte, steuerliche Begleitmaßnahmen

Das Bundesministerium für Finanzen hat – zeitlich akkordiert mit dem Bundesministerium für Justiz – steuerliche Begleitmaßnahmen ausgearbeitet. Die wesentlichen Bestimmungen betreffen folgendes:

Die Steuerpflichtigen haben das Wahlrecht, innerhalb der Übergangsfrist zu einem von ihnen zu wählenden Stichtag (Bilanzstichtag) die Buchführung auf Euro umzustellen.

Das einzige für die Finanzverwaltung maßgebliche Kriterium für die Umstellung ist die Prüfbarkeit aufgrund der einschlägigen Bestimmungen der BAO (Ordnungsmäßigkeit).

Die Lohnkonten sind bis 31.12.2001 in ATS zu führen, die Lohnzettel müssen bis dahin in ATS ausgestellt werden.

Steuererklärungen, Formulare, der Schriftverkehr mit dem Finanzamt, können für alle Erhebungszeiträume ab 1.1.1999 wahlweise ATS oder Euro verwenden, und zwar ohne Bindung an eine vorhergehende Umstellung des Rechnungswesens auf EURO. Die Steuererklärungsformulare werden nicht geändert, es wird nur ein Feld vorgesehen, in dem verbindlich erklärt werden muß, ob die Zahlenangaben in ATS oder in Euro erfolgen. Finanzstrafrechtliche Folgen für falsche Erklärungen sind in diesem Zusammenhang noch nicht ausdiskutiert.

Steuerbescheide werden in der Übergangszeit in ATS ergehen, der entsprechende Euro-Betrag wird in einer Textkolonne angeschrieben sein.

Die Finanzverwaltung wird in diesem Zusammenhang auch ihre eigenen Formulare überarbeiten und die Zahl der in Verwendung befindlichen (angeblich ca. 800) verringern.

Materiell-rechtliche Auswirkungen können sich bei monetären Positionen ergeben (siehe Ausführungen oben im Zusammenhang mit der Bilanzierung); Realisierungstichtag 31.12.1998, ebenso zwingende Realisierung von Verlusten zu diesem Stichtag und Auflösung, d. h. Nachversteuerung, im Jahre des Zahlungseinganges.

Rückstellungen für Umstellungsaufwendungen sind ausdrücklich verboten, das Aktivierungsverbot für selbstgeschaffene immaterielle Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens bleibt aufrecht. Hinsichtlich Aktivierung und Passivierung gelten die generellen Bestimmungen, d. h. es ist nach den geltenden Grundsätzen unverändert vorzugehen. Alle übrigen Vermögenspositionen sind daher gewinn-neutral umzustellen (d. h. selbstverständlich auch das Sachanlagevermögen und festverzinsliche Wertpapiere im Anlagevermögen).

Wurde ein IFB für Wirtschaftsgüter gebildet, die im Zuge der Umstellung ausscheiden (z. B. Automaten), ist dieser innerhalb der Behaltefrist weiterzuführen, d. h. nicht aufzulösen, muß also nicht versteuert werden. Die Euro-Einführungsverordnung könnte allerdings auch Anlaß für die Verkürzung der Restnutzungsdauer im Jahre 1998 sein (auch sie führt nach Ansicht des BMF jedenfalls nicht zu einer Teilwertabschreibung).

Rücklagen gemäß § 12 EStG können auch bei frühzeitigem, durch die Einführung des Euro bedingtem Ausscheiden vor Ende der Behaltefrist gebildet werden.

Die Steuerfreiheit von Kapitalerhöhungen aus Gesellschaftsmitteln wird ausdrücklich festgestellt, die Kapitalherabsetzung im Zuge der Anpassung auf Euro-Beträge wird zu einer Einstellung der Differenz in einer Passivpost führen, ebenso Rundungsdifferenzen aus der Umstellung der Vermögenspositionen. (Alle anderen Rundungsdifferenzen aus dem laufenden Geschäft sind, wie auch alle Differenzen aus anderen Währungen, über die Gewinn- und Verlustrechnung zu verbuchen.)

Gebührentrichtungen in Stempelmarken gelten als Barzahlung, sind daher in der Übergangszeit in ATS abzuwickeln.

Der in der BAO enthaltene Diskontzinssatzverweis wird entsprechend geändert, und zwar durch einen Hinweis auf einen anderen Referenzzinssatz. Das Schilling-Gesetz läuft mit Ende des Jahre 2001 aus, für die Übergangszeit wird § 7 Abs. 1 adaptiert. (Ein Wechsel der Buchführung, nämlich von Euro auf ATS, ist auch in der Übergangszeit unzulässig.)

Ein sogenanntes „großes legislatives Paket“ steht für 2002 in Aussicht, in dem alle übrigen erforderlichen gesetzlichen Änderungen enthalten sein werden; es wird im Zusammenhang mit der Steuer- und Gebührenreform ausgearbeitet werden. Über die Einheitswerte b. z. w. den Hauptfeststellungszeitpunkt 1.1.1999 wird derzeit noch beraten.

Die Unternehmungen haben die erforderliche Zeit, um sich auf diese steuerlichen Begleitmaßnahmen rechtzeitig einzustellen.

7. Die Verantwortung des Unternehmers

Die Währungsumstellung ist für die betroffenen Unternehmungen mit Arbeit und Investitionen und daher mit Kosten verbunden; es ist daher ein unternehmerisches Gebot, die damit verbundenen Chancen unter Beachtung der ebenso vorhandenen Risiken, optimal zu nutzen. Dazu gehört die Entscheidung darüber, die Euro-Umstellung mit Rationalisierungsmaßnahmen, die über die Währungsumstellung hinausgehen, in allen betroffenen Bereichen zu verbinden; man wird auch vermuten können, daß die Rationalisierungseffekte bei den größeren Unternehmungen augenscheinlicher sein werden als bei den Klein- und Mittelbetrieben, bei denen sie aber zweifellos ebenso gegeben sind; insgesamt werden alle Unternehmungen allein schon aufgrund ihrer Teilnahme am Gemeinsamen Markt daraus zusätzlichen Gewinn ziehen können, vielleicht sollte man sagen, Gewinn ziehen müssen, weil es kaufmännisch falsch wäre, aus den sich ändernden Rahmenbedingungen keine zusätzlichen Vorteile ziehen zu wollen.

Zunächst wird man den Wegfall der Währungsdifferenzen lukrieren, in weiterer Folge den Wegfall der verschiedensten Kosten im Zusammenhang mit Kursabsicherungen (jene Beträge, die die Banken weniger verdienen werden, sind Gewinne der Unternehmungen, die diese Leistungen der Banken in Zukunft nicht mehr benötigen werden).

Der Zahlungsverkehr mit anderen Ländern wird einfacher, die Notwendigkeit, in anderen Teilnehmerländern Bankverbindungen aufrecht zu erhalten b. z. w. Bankkonten zu haben, wird wegfallen, weil diese Leistungen von den Hausbanken am Standort der Unternehmungen übernommen werden können. Die Finanzierungskon-

ditionen werden transparenter und aufgrund des verstärkten Wettbewerbes günstiger werden. Auch daran erkennt man die besseren Eintrittskonditionen in die Märkte der übrigen Euro-Länder.

Unternehmungen, die außerhalb Österreichs, in Ländern, die an der EWWU teilnehmen, Tochtergesellschaften oder Niederlassungen haben, bietet sich die Chance der Zentralisierung, z. B. des Einkaufs, der Lagerverwaltung, des Cash Managements. Planungen und Dispositionen werden grundsätzlich einfacher, ebenso das Controlling.

Die Unternehmungen werden aber vor allem schrittweise lernen, den größeren Wirtschaftsraum zu nützen, sie werden lernen, daß Verkäufe nach z. B. Deutschland oder Italien nur mehr umsatzsteuerlich Exporte, im Sinne der EWWU aber binnenwirtschaftliche Umsätze sind, die nun, wie bisher im „Inland“, ebenso auch ins „Ausland“ abgewickelt werden können. Verläufe nach Salzburg oder München werden sich nur durch die etwas längere Wegstrecke unterscheiden u. s. w. Was von den vielen Barrieren und Hemmschwellen der Vergangenheit bleiben wird, sind die unterschiedlichen Sprachen und Mentalitäten, doch werden auch diese ihre Wirkung verringern und abgebaut werden, wenn es der nachkommenden Generation zu einer Selbstverständlichkeit geworden sein wird, neben der Muttersprache zumindest eine, vielleicht auch eine zweite Sprache angrenzender Länder zu erlernen. Das Recht, insbesondere Handelsrecht und Steuerrecht, wird sich ohnedies schneller als bisher annähern und letztlich einem „harmonisierten“ gemeinsamen Recht (mit Schwankebreiten in Einzelbestimmungen, die zwischen generell akzeptierten Toleranzgrenzen liegen) weichen.

Diese wenigen Hinweise mögen bereits erkennen lassen, daß die Folgewirkungen mit der unmittelbaren Einführung des Euro bis zum Jahre 2002 durchaus nicht erschöpft sind, sondern viele kaufmännisch interessante und daher wirtschaftlich bedeutende Konsequenzen erst im Laufe der Zeit erkannt und der Unternehmerinitiative weiteren Spielraum zur Verbesserung der Wettbewerbsstellung der Unternehmungen bieten werden.

Die Währungsumstellung selbst ist die fünfte Umstellung in den letzten 100 Jahren in Österreich, somit ist auch die Notwendigkeit, sich an neue Recheneinheiten zu gewöhnen, nicht etwas völlig Unbekanntes, nicht für Unternehmungen, die mit Fremdwährungen umgehen können, und nicht für solche Unternehmer, die diese Erfahrungen zwar nicht haben, aber im privaten Bereiche, im Zusammenhang mit Reisen in andere Länder wissen, wie man sich innerhalb anderer Währungen bewegen kann.

EDV-Umstellungen, Rationalisierungsmaßnahmen, Wirtschaftsjahre, Änderungen von Formularen, von Statistiken, handelsrechtliche und steuerrechtliche Änderungen, Änderungen von Gesellschaftsverträgen, von Verträgen generell, gehören zum Leben eines Kaufmannes. Das Besondere an der Situation liegt nur in der Tatsache, daß eine Fülle von Maßnahmen gleichzeitig zu treffen ist, und daß praktisch alle Unternehmensbereiche davon berührt sind, ferner daß das Ausmaß aller Änderungen und vor allem der Folgewirkungen nicht ohne weiteres erkennbar ist, sondern erst im Verlaufe der Maßnahmen erkannt werden wird. Unternehmerischen Ta-

lenten bietet sich jedenfalls ein großes Feld der Bewährung, eine Fülle von Chancen, die sie nützen werden können.

Abschließend sei daher mit besonderem Nachdruck auf eine Reihe von Publikationen verwiesen, die speziell für Unternehmungen verfaßt wurden und die katalogartig, nach Unternehmensbereichen geordnet, konkrete Probleme aufzeigen und Hinweise auf die zu treffenden Maßnahmen geben. Solche Arbeitsunterlagen müssen selbstverständlich sehr ins Detail gehen. Sie wurden zunächst von den Banken veröffentlicht; jede größere Bank kann ihre Kunden damit unterstützen. Aber auch die Ministerien und Kammern haben in weiterer Folge solche Unterlagen für Unternehmungen ausgearbeitet. Daher sei zum Abschluß die Anregung gegeben, sich dieser Unterlagen für die Umstellung in eigenen Unternehmen zu bedienen, weil man sich dadurch sehr viel Arbeit und damit Kosten, aber auch Zeit ersparen kann. Letztlich sei auf die anschließenden Literaturhinweise verwiesen, in denen speziell die für Praktiker gedachten Publikationen mit einem Punkt besonders gekennzeichnet sind.

Es wird primär an den Unternehmern liegen, die Chance zu wahren, gelingt ihnen dies, werden sie über ihre unmittelbar eigenen Anliegen hinaus auch ihrer sozialen Verantwortung der Gesellschaft gegenüber gerecht werden und einen maßgeblichen Beitrag zur Weiterführung der europäischen Einigungsbestrebungen leisten.

Literaturhinweise

- Speziell für die unmittelbare organisatorische Anwendung im Unternehmen verfaßte Publikationen (Checklisten).
- Association for the Monetary Union of Europe, Hg., Umstellung auf die Gemeinschaftswährung, praktischer Leitfaden für Unternehmen, Paris 1997.
- Auer, Els, Koller, Lattner u. Quantschnigg, Euro und Steuern, in: ÖStZ 22/97.
- Bartels, M., Umstellung verbriefter Altsschulden auf Euro, in: Wertpapiermitteilung (1997), H. 28, 1313-1321.
- Böcker, H., Überlegungen zur Umstellung der Jahres- und Konzernabschlüsse auf den Euro, in: Festschrift Beisse - Handelsbilanzen und Stauerklauseln, IDW (Institut Deutscher Wirtschaftsprüfer), 63ff.
- Bundesministerium für Finanzen, Hg., Aktionsplan des Bundes, legislative und organisatorische Maßnahmen im Zuge der Umstellung auf den EURO, Wien 1997.
- Deutsche Bank Research, Der EURO - Eine stabile Währung, Frankfurt 1997.
- Die Wirtschaftsprüfung, Einführung des Euro in der Rechnungslegung, in: Die Wirtschaftsprüfung (1997), H. 13, 450-463.
- Eberhartinger, E., Die bilanzielle Behandlung der Umstellungsaufwendungen - Umstellung des Rechnungswesens auf Euro, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1997), H. 14/15, 57-64.
- Eberhartinger, E., Die bilanzielle Behandlung der Kursgewinne und -verluste - Umstellung des Rechnungswesens auf Euro, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1997), H. 18, 73-79.
- Ekkenga, J., Vorzüge und Nachteile der neuwertlosen Aktie - Die neuwertlose Aktie im Schlepptau des Euro, in: Wertpapiermitteilung (1997), H. 35, 1645-1650.
- Enzinger, M., Grenzenloses Firmenrecht - Auswirkungen des EU-Beitritts, in: ÖBl (1994), 99-106.
- Gelhausner, H.F., Reform der externen Rechnungslegung und ihrer Prüfung durch den Wirtschaftsprüfer, in: AG-S (1997), 73-82.

- Hafke, H. Ch., Rechtliche Fragen von Wertsicherungsvereinbarungen vor und nach Eintritt in die Währungsunion, in: Wertpapiermitteilung (1997), H. 15, 693-698.
- Händler, H., Hg., Vom Schilling zu EURO – Wirtschaftspolitische Aspekte des Übergangs, Wien 1997.
- Hanke, T. u. Walter, N., Der EURO – Kurs auf die Zukunft, 2. Auflage, Frankfurt 1997.
- Harmann, W., Fördert die Umstellung auf den Euro den Trend zum unbaren Zahlungsverkehr?, in: Wertpapiermitteilung (1997), H. 21, 1009.
- Hofbauer, E., Die Zeit läuft (EURO), in: Unterschmer (1997), H. 5, 10-15.
- van Hulle, K. u. Boichhagen, F.J., Die Einführung des Euro und das Bilanzrecht, in: IWB (Internationale Wirtschaftsbriefe) (1997), H. 16, Nr. 11/Gruppe 3, 781-786.
- van Hulle, K., Ist eine Euro-Eröffnungsbilanz erforderlich?, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1997), H. 17, 69-72.
- Harmsel, R., Hg., Ein Markt – Eine Währung, Signum Europa Bibliothek, Wien 1995.
- IDW-Nationale Facharbeit, Positionspapiere zu wesentlichen Rechnungslegungsfragen im Zusammenhang mit der Einführung des Euro, in: FN-IDW (1997), H. 7, 353-357.
- Industriellenvereinigung / EURO Info Centre, WWU-Checklisten für Anpassungen im Unternehmen, in: EuropaInformation Nr. 47(1997).
- Langer, W., Vom Schilling zum EURO, Wien 1996.
- Kammer der Wirtschaftstreuhänder, Hg., Die Umstellung auf den EURO, Checkliste für Unternehmen und Wirtschaftstreuhänder im Rahmen ihrer Beratungstätigkeit für Unternehmen, ausgearbeitet von der FEE Fédération des Experts Comptables Européens, 1997.
- Obersteiner K., Erhard, M. u. Ziegler, R., EU-Praxis für Klein- und Mittelbetriebe, Wien 1997.
- Obersteiner K. u.a., Der Euro-Almanach, Gebrauchsanleitung zur Währungsumstellung für Unternehmen, Wien 1997.
- Österreichische Kontrollbank, Hg., Der Übergang zur Einheitswährung (technische Fragen der EURO-Umstellung im Bereich des Kapitalmarktes), Wien 1997.
- Piewka, H. u. Schlösser, J., Ausgewählte handelsbilanzielle Probleme bei der Einführung des EURO, in: Der Betrieb (1997), H. 7, 337-345.
- Poser, A.M., Die Umstellung der Wertpapiere auf den Euro – Die Umstellung des Anleihemarktes, in: IWB (Internationale Wirtschaftsbriefe) (1997), H. 14, Nr. 11/Gruppe 5, 31-36.
- Randzio-Plath, Ch., Hg., Der EURO – Mehr als ein Symbol, Baden-Baden 1996.
- Ritz, Ch., § 131 BAO – Bücher und Aufzeichnungen, Ordnungsmäßigkeit, Ritz 1994, 259 ff.
- Sattin, C.-T., Der Rechtsrahmen für den Eintritt in die 3. Stufe der Europäischen Währungsunion – Stufenplan und gegenwärtige Diskussion, in: IWB (Internationale Wirtschaftsbriefe) (1997), H. 15, Nr. 11/Gruppe 5, 37-46.
- Sandrock, O., Der Euro und sein Einfluß auf nationale und internationale privatrechtliche Verträge, in: Betriebs-Berater (1997), Beilage 9 zu H. 31, 1-20.
- Sauerzopf, B. u. Petschnigg, R., Vertragskontinuität, Umrechnung und Rundung im Licht der Verordnung des Rates, in: Der Wirtschaftstreuhänder (1997), H. 2, 24-26.
- Schmid-Kessel, M., EURO und AGB – einige Fragen zu Verbrauchergeschäften, in: Wertpapiermitteilung (1997), H. 37, 1732-1743.
- Schnitz, J., Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die Bilanzierung, in: Der Betrieb (1997), H. 30, 1480-1484.
- Schneider U., Doppelte Preisauszeichnung bei Einführung des Euro?, in: Der Betrieb (1997), H. 25, 1265-1267.
- Schlürmann, T., Die Anpassung des Gesellschaftsrechts bei Einführung des Euro, in: Der Betrieb (1997), H. 27/28, 1381-1387.
- Seibert, U., Gesellschaftsrecht und Euro – Die Umstellung von Nennkapital und Anteilen; Stückaktien, Wertpapiermitteilung (1997), H. 34, 1610-1611.
- Seich G., EURO-Eröffnungsbilanz, Bilanzwahrheit und Scheingewinnbesteuerung, in: SWK, H. 27, IX/97.
- Stocker, F., Der EURO (Das Für und Wider der Europäischen Währungsunion und die Grundbegriffe zur Europäischen Währungsunion), München 1997.
- Stoll, G., § 131 BAO – Bücher und Aufzeichnungen, Ordnungsmäßigkeit, Stoll 1994, 1451 ff.
- Streitenberger, W., Hg., Österreichs Zukunft ist Europa, Wien 1997.
- Theurl, Th., Eine gemeinsame Währung für Europa, Wien 1992.
- Tichy, G.E., Die Umstellung von Schillingbeträgen auf Eurobeträge im österreichischen Handels- und Steuerrecht, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1996), H. 36, 631-637.
 - Tichy, G.E., Die Einführung des Euro – Strategien für die Umsetzung in den Unternehmen, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1997), H. 3, 7-21.

- Tichý, G.E., Der EURO: Umstellungserfordernisse – Umstellungskriterien – Stand der Vorbereitungen in Österreich, in: EURO-GUIDE, Deutscher Wirtschaftsdienst 1998.
- Tillbacher/Höllinger, Ökonomische und juristische Aspekte der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Wirtschaftskammer Österreich, Wien 1997.
- Tischbirek, A., Euro-Umstellungsaufwendungen als Anwendungsfall von § 249 Abs. 2 HGB, in: Der Betrieb (1997), H. 21, 1041-1048.
- Troberg, P., Auf dem Weg zum Europäischen Währungsrecht, in: ÖBA (1997), H. 2+3, 85-93.
- Vener, T., Bilanzuelle Einordnung der Euro-Umstellungsaufwendungen, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1997), H. 27, 109-112.
- Vetter, T., Zum Zeitpunkt der Realisierung der Euro-bedingten Fremdwährungsdifferenzen, in: SWK (Steuer- und Wirtschaftskartei) (1997), H. 29, 121-123.
- Wirtschaftskammer, Hg., Das EURO-Handbuch für Unternehmen, 99 Fragen und Antworten für '99, Wien 1997.
- ZIP-Dokumentation, Referentenentwurf zur Umstellung des Gesellschaftsrechts auf den Euro, in: ZIP (1997), H. 28, 1259-126.



Aufgaben und Handlungsspielräume der Oesterreichischen Nationalbank in der Währungsunion

I. Einleitung

Die Verwirklichung der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) ist wahrhaft ein historischer Schritt. Sie stellt den vorläufigen Höhepunkt einer über Jahrzehnte laufenden Entwicklung in Richtung einer stärkeren wirtschaftlichen, aber auch politischen Integration in Westeuropa dar. Sie ist eine wichtige und richtige Antwort der Länder der Europäischen Union auf die Herausforderungen der Globalisierung der Güter- und Finanzmärkte.

Mit dem Beginn der dritten Stufe der WWU ändern sich auch die Aufgaben der Zentralbanken der teilnehmenden Staaten. Die Geld- und Währungspolitik wird zu einer supranationalen Aufgabe, die in die Hände eines neuen supranationalen Gebildes, dem Europäischen System der Zentralbanken (ESZB), gelegt wird. Dieses Europäische System der Zentralbanken umfaßt die – neue – Europäische Zentralbank (EZB) und die – alten – nationalen Zentralbanken (NZBen) der Teilnehmerländer. Damit ist auch eine neue Arbeitsteilung verbunden. Diese sieht vor, daß die geldpolitische Entscheidungsfindung nunmehr im Rahmen der Europäischen Zentralbank in Frankfurt stattfindet, während die Ausführung dieser WWU-weiten Geldpolitik dezentral über die nationalen Zentralbanken erfolgt.

Damit werden die bestehenden nationalen Zentralbanken weder überflüssig noch arbeitslos. Sie werden Teil eines Systems und erhalten eine neue, europäische Rolle, die sich aber in weiten Teilen mit den schon bestehenden Aufgaben deckt, in manchen Bereichen aber auch durchaus neue Aspekte umfaßt.

II. Die europäische Wirtschafts- und Währungsunion

Die Verwirklichung einer Währungsunion ist ein langgehegter Wunsch der Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften b. z. w. der Europäischen Union. Hinter diesem Bestreben steht insbesondere die Tatsache, daß es sich bei den Staaten der Europäischen Gemeinschaften durchwegs um offene Volkswirtschaften handelt, d.h. um Länder, die einen bedeutenden Teil ihres Wohlstandes aus dem Handel mit anderen Ländern verdienen. Durch ihre wirtschaftliche Offenheit und außenwirtschaftlichen Verflechtungen sind sie gegenüber Wechselkursschwankungen besonders anfällig und daher bestrebt, diese in engen Grenzen zu halten b. z. w. überhaupt auszuschließen. War das bis 1971 b. z. w. 1973 durch die Mitgliedschaft

in dem weltweiten Festkurssystem, dem Bretton-Woods-System, weitgehend gesichert, so mußten die Staaten der Europäischen Gemeinschaften nach dem Zusammenbruch der Bretton-Woods-Ordnung für ein eigenes System sorgen. Aber schon vor dem endgültigen Aus für die monetäre Nachkriegsordnung spielte die Gemeinschaft mit dem Gedanken einer gemeinsamen Währung.¹ Bereits 1970 legte eine Expertengruppe unter dem Vorsitz des damaligen Ministerpräsidenten von Luxemburg, Pierre Werner, einen sehr umfassenden Plan für eine europäische Währungsunion bis zum Jahre 1980 vor, der zwar 1971 vom Rat verabschiedet wurde, aber u.a. infolge der sehr unterschiedlichen nationalen wirtschaftspolitischen Reaktionen auf den Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems und auf die erste Ölkrise in den Kinderschuhen stecken blieb.²

Die europäische Währungsschlange war dann der erste, wenn auch sehr rudimentäre Versuch, Wechselkursschwankungen innerhalb der Gemeinschaft in engen Grenzen zu halten. Dieses System konnte die Erwartungen nicht erfüllen, da die wirtschafts- und geldpolitischen Strategien zu unterschiedlich waren. Schließlich degenerierte es zu einem de facto D-Mark-Block mit nur wenigen Währungen, die in der Lage waren, der Stabilität der deutschen Währung zu folgen.

Es war dann eine politische Initiative der damaligen französischen und deutschen Spitzenpolitiker, Valérie Giscard d'Estaing und Helmut Schmidt, im Jahr 1978 das Europäische Währungssystem (EWS) aus der Taufe zu heben. Das Ziel war, eine „Zone monetärer Stabilität“ in Europa zu schaffen. Diese Zone sollte durch weitgehend stabile Wechselkurse gekennzeichnet sein, die um ihre jeweiligen bilateralen Paritäten nur innerhalb einer engen Bandbreite von plus/minus 2 % schwanken sollten. Die Notenbanken sollten durch geldpolitische Maßnahmen wie auch durch Interventionen sicherstellen, daß die Wechselkurse die Bänder nicht verlassen. Für den Fall fundamentaler Ungleichgewichte stand die Möglichkeit einer einstimmigen Veränderung der Paritäten („Realignments“) offen. Ebenso sollte innerhalb kurzer Frist ein Europäischer Währungsfonds gegründet werden, als Vorläuferorganisation einer Europäischen Zentralbank. Aber dazu kam es damals noch nicht.

Das System, das am 13. März 1979 seine Arbeit aufnahm, war in den ersten Jahren durch eine Vielzahl von Spannungen und notwendigen Realignments charakterisiert. Die wirtschaftspolitische Ausrichtung der einzelnen Mitgliedstaaten war zu unterschiedlich, die Geldpolitik zu wenig harmonisch.³ Insbesondere der wirtschaftspolitische Kurs in den ersten Jahren (bis 1983) der Regierung Mitterrand in Frankreich war mit einem festen Wechselkurs gegenüber der D-Mark und den anderen Währungen des entstehenden Stabilitätsblocks unvereinbar und führte über hohe Leistungsbilanzdefizite zu Wechselkursspannungen und Abwertungen. Auch im Falle der italienischen Lira, die von allem Anfang an eine weitere Bandbreite in An-

1. Bereits 1962 hatte die Kommission dem Rat einen Dreistufenplan für eine verstärkte währungspolitische Zusammenarbeit vorgelegt, der die Errichtung einer Währungsunion bis 1971 vorsah. Das Konzept wurde jedoch von den Mitgliedsländern nicht aufgegriffen.

2. Siehe W. F. Doisenberg, *From Latin Monetary Union to European Union*, in: M. G. Fasse, G. D. Feldman u. M. Pohl, Hg., *How to Write the History of a Bank*, Seolar Press 1995.

3. Zwischen März 1979 und März 1983 kam es zu sieben Realignments.

spruch nahm (plus/minus 6%), mußte die durch die vergleichsweise höheren Inflationsraten hervorgerufene laufende reale Aufwertung während der frühen 80er Jahre durch eine Reihe von Realalignments kompensiert b. z. w. gemildert werden. Erst nach einem Realignment Anfang 1987 folgte eine über fünf Jahre andauernde spannungsfreie Periode, die erst im September 1992 abrupt zu Ende ging.

In den frühen 80er Jahren herrschte international große Skepsis, was die wirtschaftliche und politische Zukunft Europas betraf. Damals wurde der Begriff der Eurosklerose geprägt, der auch die Titelblätter u.s. amerikanischer Magazine zierte. Europa wurde als ein erstarrter, langsam sterbender Kontinent vieler kleiner Staaten mit Partikularinteressen gesehen, der unfähig war, sich zu erneuern. Auf diese Herausforderung reagierte die Gemeinschaft mit dem Konzept eines Binnenmarktes ohne Grenzen, der bis Ende 1992 verwirklicht werden sollte. Dieser Binnenmarkt sollte von vier Freiheiten gekennzeichnet sein: dem freien Warenaustausch, dem freien Kapitalverkehr, dem freien Dienstleistungsverkehr und dem freien Personenverkehr. Alle künstlichen Barrieren, ob technischer oder politischer Natur, sollten beseitigt werden, damit Waren, Dienstleistungen, Menschen und Kapital sich in diesem Markt frei bewegen können.

Für die Währungspolitik war insbesondere der Aspekt des freien Kapitalverkehrs von größter Bedeutung, gab es doch noch in vielen Mitgliedstaaten Kapitalverkehrskontrollen, die eine wichtige – wenn auch künstliche – Stütze des „Noch-nicht-Festkursystems“ darstellten. Vielen Bürgern der Gemeinschaft war es nicht möglich – z.B. im Falle einer erwarteten Abwertung der Heimatwährung – ihr Ersparnis in das Ausland b. z. w. in eine ausländische Währung zu transferieren. Daher war die Aufrechterhaltung inkompatibler Geldpolitiken und in der Folge ungleichgewichtiger Wechselkurse über längere Zeitperioden möglich. Nunmehr sollte mit spätestens Mitte 1990 dieser Schutz durch die Beseitigung aller Kapitalverkehrsbeschränkungen fallen. Damals fand der Ausdruck „inkompatibles Dreieck“ Eingang in die ökonomische Literatur. Dieses Konzept, das u.a. auf das nunmehrige Mitglied des Direktoriums der Europäischen Zentralbank, Padoa-Schioppa, zurückgeht, wies darauf hin, daß ein völlig liberalisierter Kapitalverkehr und feste Wechselkurse mit unabhängigen Geldpolitiken unvereinbar sind. Eine der drei Komponenten müßte aufgegeben werden, bevorzugterweise die unkoordinierten, nationalen Geldpolitiken. Europa brauche eine gemeinsame Geldpolitik, d.h. eine Währungsunion, um aus diesem inkompatiblen Dreieck herauszufinden.

Daher wurde im Herbst 1988 eine hochrangige Expertengruppe unter der Leitung des damaligen Präsidenten der Europäischen Kommission, Jacques Delors, mit dem Auftrag eingesetzt, einen Plan für eine Europäische Währungsunion zu entwickeln. Das sogenannte Delors-Komitee, das die Notenbankgouverneure aller damaligen EU-Staaten und zusätzlich einige Experten umfaßte, legte dann im April 1989 einen Dreistufenplan für die Verwirklichung einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion vor.⁴ Dieser Stufenplan stellte dann die Basis für die Verwirkli-

4. Siehe Ausschuß zur Prüfung der Wirtschafts- und Währungsunion, Bericht zur Wirtschafts- und Währungsunion in der Europäischen Gemeinschaft, Europäische Kommission, Brüssel 1989.

chung der WWU dar, wie sie im Vertrag über die Europäische Union (Vertrag von Maastricht) im Dezember 1991 verabschiedet, im Februar 1992 unterschrieben, 1993 ratifiziert und in der Folge umgesetzt wurde.

III. Der Stufenplan zur WWU

Von Mitte 1990 bis Ende 1993 dauerte die erste Stufe der WWU. Diese brachte noch keine institutionellen Neuerungen. Es stand insbesondere die Verwirklichung des Binnenmarktes im Mittelpunkt. Diese Periode war auch von großen Turbulenzen im Europäischen Währungssystem gekennzeichnet, die in einer Reihe von Realignments, dem Austritt des britischen Pfund und der italienischen Lira aus dem Exchange Rate Mechanism (im September 1992) und in der Erweiterung der Bandbreiten auf plus/minus 15% per 1. August 1993 mündeten.

Parallel dazu verzögerte die Anrufung des deutschen Bundesverfassungsgerichts die Ratifizierung des Vertrags von Maastricht bis Ende 1993. Mit Anfang 1994 konnte aber die zweite Stufe beginnen und das Europäische Währungsinstitut (EWI) wie geplant gegründet werden, wodurch das Projekt einer WWU auch zu einer institutionellen Neuerung führte. Es war die vorrangige Aufgabe des EWI, bis Ende 1996 den institutionellen, rechtlichen und logistischen Rahmen für den Beginn der WWU vorzubereiten, eine Aufgabe, die das EWI unter aktiver Mithilfe der nationalen Zentralbanken souverän erfüllte. Die Oesterreichische Nationalbank konnte ab dem Zeitpunkt der überwältigenden Zustimmung der Österreicherinnen und Österreicher zu einem EU-Beitritt im Juni 1994 aktiv an diesen Vorbereitungen teilnehmen. Es gelang auch gleich einer Anzahl junger OeNB-Mitarbeiter, auf der Basis internationaler Ausschreibungen im EWI Fuß zu fassen und die Vorbereitungsarbeiten für die WWU vor Ort in Frankfurt mitzugestalten.

Da zum im Vertrag als frühest möglichen Termin für den Beginn der dritten Stufe der WWU vorgesehenen 1.1.1997 nicht ausreichend viele Mitgliedstaaten der EU die vorgeschriebenen Konvergenzkriterien erfüllten, wurde der relevante Konvergenz-Test auf Anfang Mai 1998 anberaumt. Zu diesem Zeitpunkt erfüllten in der Beurteilung des Europäischen Währungsinstitutes, der EU-Kommission und des Rates der Wirtschafts- und Finanzminister elf Staaten alle Konvergenzkriterien und waren auch politisch bereit, an der WWU von allem Anfang an teilzunehmen. Erfreulicherweise erreichte auch Österreich nach der erfolgreichen Umsetzung eines fiskalpolitischen Anpassungsprogramms alle Kriterien und qualifizierte sich so für die Startergruppe der WWU für den 1.1.1999.⁵

Gleichzeitig mit dem teilnehmenden Länderkreis wurden im Mai 1998 auch die ab dem 1.1.1999 unwiderruflich geltenden bilateralen Austauschrelationen zwi-

5. Für eine Bewertung der Auswirkungen der Mitgliedschaft in der WWU für Österreich siehe J. Baumgartner u. a., *Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion*, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 1997; B. Felderer, *Zu Nutzen und Risiken einer europäischen Wirtschafts- und Währungsunion aus österreichischer Sicht*, in: H. Handler, Hg., *Vom Schilling zum Euro - Wirtschaftspolitische Aspekte des Übergangs*, Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien 1997; E. W. Streissler, *Die dritte Phase der WWU in ihrer Bedeutung für Österreich*, in: ebenda; G. Winckler, *Die Einführung des Euro: Was bringt das?*, in: ebenda.

schen den teilnehmenden Währungen festgelegt und so den Märkten wichtige Signale gegeben.

Damit war der Weg frei für die Errichtung der Europäischen Zentralbank, deren erstes Direktorium – Präsident, Vize-Präsident und vier Direktoren – ebenfalls an diesem ersten Mai-Wochenende 1998 festgelegt und nach der Zustimmung durch das Europäische Parlament dann auch endgültig ernannt wurde. So konnte die EZB bereits mit 1. Juni 1998 – einen Monat früher als erwartet – ihre Arbeit aufnehmen. Nur eine Woche später traf sich der EZB-Rat zu seiner ersten Sitzung in Frankfurt. Das neue europäische Notenbankzeitalter hatte begonnen, wenn auch die formelle Zuständigkeit für die Geldpolitik noch bis Ende 1998 bei den nationalen Zentralbanken verbleibt.

IV. Aufbau und Entscheidungsstrukturen des ESZB

Das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) besteht aus der Europäischen Zentralbank (EZB) – mit Sitz in Frankfurt – und den nationalen Zentralbanken (NZB) der teilnehmenden Länder. Die EZB ist de facto eine Tochtergesellschaft der nationalen Zentralbanken, welche die alleinigen Aktionäre der EZB sind und diese auch mit den für ihre Arbeit notwendigen Reserven ausstatten.

Das Aktienkapital der EZB beträgt laut Vertrag von Maastricht 5 Mrd. ECU/Euro,⁶ die anfängliche Reservenausstattung maximal 50 Mrd. Euro. Der Beitrag der jeweiligen NZB richtet sich nach einem Schlüssel, der sich aus dem Anteil am Bruttoinlandsprodukt und an der Bevölkerung aller EU-Länder zusammensetzt. Auf die Oesterreichische Nationalbank entfällt – wenn man alle 15 EU-Länder in Betracht zieht – dzt. ein Anteil von rd. 2,37%. Da in der ersten Welle, d.h. ab 1999 noch nicht alle derzeitigen EU-Mitgliedsländer an der WWU teilnehmen (können), liegt die Erstausrüstung der EZB mit Eigenkapital und Reserven nur bei rd. 4 Mrd. b. z. w. 40 Mrd. Euro, und der Anteil der OeNB bei rd. 3%.⁷

Das oberste Entscheidungsorgan ist der Rat der EZB, der sich aus den Notenbankgouverneuren der teilnehmenden Zentralbanken und den (sechs) Mitgliedern des Direktoriums der EZB zusammensetzt. Der Vorsitz liegt beim Präsidenten der EZB. Diesem Gremium obliegen die Entscheidungen über die WWU-weite Geldpolitik. Es legt den geldpolitischen Kurs der WWU fest und beauftragt das Direktorium der EZB, für die Umsetzung der Entscheidungen zu sorgen.

Neben dem EZB-Rat und dem Direktorium gibt es noch den Erweiterten Rat als drittes Beschlußorgan der EZB, in dem der Präsident und der Vizepräsident der EZB sowie sämtliche Gouverneure der Zentralbanken der Europäischen Union vertreten sind, also auch die Zentralbankgouverneure derjenigen EU-Länder, die zunächst noch nicht Mitglieder der Währungsunion sind. Seine Aufgaben sind vorwiegend beratender Natur.⁸

Der schon vorhin erwähnte Kapitalschlüssel ist die Gewichtung für alle finanziellen Entscheidungen, aber nicht für die währungspolitischen Entscheidungen der

6. Während der Vertrag von ECU spricht, wurde in der Folge der Name der gemeinsamen Währung mit Euro festgelegt.

7. 15% der Erstüberweisung von Währungsreserven an die EZB erfolgen in der Form von Gold, 85% in Devisen.

8. Siehe Artikel 45 bis 47 des Protokolls über die Satzung des ESZB und der EZB.

EZB. In der Währungspolitik gilt das Prinzip, „ein Mitglied des Rates, eine Stimme“, b. z. w. für die aus den nationalen Zentralbanken stammenden Mitglieder des Rates, „ein Gouverneur, eine Stimme“. Damit werden alle teilnehmenden Zentralbanken – was die währungspolitischen Mitentscheidungsrechte sein. Die Größe des jeweiligen Landes wird dabei keine Rolle spielen. Nur für die Entscheidungen über die finanziellen Aspekte des ESZB – wie z.B. Kapitalerhöhungen, Gewinnverteilung etc. – gibt es ein gewichtetes Stimmrecht. Daraus ergibt sich insbesondere für kleinere Mitgliedstaaten ein Gewinn an (Mit)Entscheidungsmacht, der den Verlust an währungspolitischer Souveränität kompensiert.

V. Aufgaben und Handlungsspielräume der OeNB in der WWU

Die Rolle nationaler Zentralbanken (NZBen) ändert sich durch die Übertragung der währungspolitischen Kompetenzen auf die Gemeinschaftsinstitution Europäische Zentralbank grundsätzlich.⁹ Sie sind nicht mehr autonome Institutionen, sondern „integraler Bestandteil des ESZB und handeln gemäß den Leitlinien und Weisungen der EZB“ (Artikel 14.3 des Protokolls über die Satzung des ESZB und der EZB). Das System als Ganzes ist nunmehr für die WWU-weite Geldpolitik zuständig. Die geldpolitischen Entscheidungen müssen zentral durch den EZB-Rat und für den gesamten Euroraum geltend getroffen werden, da die währungspolitische Zuständigkeit nicht teilbar ist.¹⁰ Das Direktorium der EZB bedient sich aber bei der Ausführung der geldpolitischen Gemeinschaftsbeschlüsse der nationalen Zentralbanken, soweit dies „möglich und sachgerecht erscheint“ (Artikel 12.1 des Protokolls über die Satzung des ESZB und der EZB). Hinter dieser Formulierung steht der Gedanke der Dezentralität oder der Subsidiarität.

Die Europäische Gemeinschaft hat mit der Subsidiarität ein Ordnungsprinzip wiederentdeckt, das tief in der Tradition der Katholischen Soziallehre verwurzelt ist und das seine klassische Formulierung in den beiden päpstlichen Enzykliken „Rerum Novarum“ und „Quadragesimo Anno“ gefunden hat.¹¹

Die Verwendung der nationalen Zentralbanken für die Umsetzung der geldpolitischen Entscheidungen bietet sich insbesondere deswegen an, weil diese gegenüber der EZB eine viel größere Marktkennntnis und Marktnähe haben und damit die traditionellen und natürlichen Geschäfts- und Ansprechpartner der Banken auf den regio-

9. Für sehr frühe Darstellungen der Rückwirkungen der WWU auf die Rolle und Aufgaben der OeNB siehe R. Klier, Das Europäische Zentralbankensystem und die Rolle nationaler Notenbanken, in: H. Kienzl, Hg., Österreichs Wirtschafts- und Währungspolitik auf dem Weg nach Europa, Österreichische Nationalbank, Wien 1991; W. Duchatez u. A. Schubert, Die Zukunft der österreichischen Währung im Zusammenhang mit der Europäischen Währungsunion, in: Schriftenreihe des Österreichischen Forschungsinstituts für Sparkassenwesen, H. 4 (1991); A. Schubert u. A. Aspöckberger, Europäische Währungspolitik und Notenbankautonomie – Das ESZB und die Rolle der nationalen Zentralbanken am Beispiel der OeNB, in: BankArchiv 40 (1992), H. 11; M. Schannmayer, Aufgaben der Österreichischen Nationalbank im Rahmen des ESZB, in: St. Geiller, Hg., Auf dem Weg zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion?, Wien 1992.

10. Siehe Klier, Zentralbankensystem, wie Anm. 9, 78.

11. Siehe Klier, Zentralbankensystem, wie Anm. 9, 79.

nenalen Finanzmärkten sind. Darüber hinaus gibt es auch ganz praktische Gründe für die Abwicklung über die nationalen Zentralbanken: bei über 10.000 potentiellen Geschäftspartnern – d.h. Monetären Finanziellen Instituten (MFI) – wäre die EZB als alleiniger Ansprechpartner überfordert.

Den nationalen Notenbanken fallen somit insbesondere als Aufgaben zu: die Abwicklung des täglichen Geschäftsverkehrs mit den Banken, die Durchführung von Transaktionen am Geld- und Devisenmarkt, die Sicherstellung der regionalen Bargeldversorgung, der Druck und die Ausgabe von Banknoten, das Verwalten der Währungsreserven, die Bereitstellung und Überwachung von zuverlässigen Zahlungsverkehrssystemen, die Erhebung und Aufbereitung der notwendigen Statistiken, die volkswirtschaftlichen Analysen zur Vorbereitung der Positionen des Gouverneurs im EZB-Rat, die Mitwirkung an der Aufsicht über Kreditinstitute, die Öffentlichkeitsarbeit und die Beteiligung an internationalen Finanzorganisationen.

V.1 Geldpolitische Mitentscheidung

Der Vertrag sichert jedem Teilnehmerland im Rahmen des EZB-Rates in der Person des Notenbankgouverneurs ein gleichberechtigtes Mitsprache- und Mitentscheidungsrecht bei der Festlegung der WWU-weiten Geldpolitik zu. Als integraler Bestandteil des ESZB wird die Geld- und Währungspolitik von den nationalen Zentralbanken als gleichberechtigte Partner im obersten Entscheidungsgremium gemeinsam getragen werden.¹² Der faktische Einfluß wird aber vor allem durch die Qualität der Argumente und das Geschick bestimmt werden, mehrheitsfähige Allianzen zu bilden. Daher gewinnt die Qualität des „volkswirtschaftlichen Back-office“ des Gouverneurs stark an Bedeutung. Gleichzeitig muß die volkswirtschaftliche Analyse sich von einer primär national orientierten zu einer europäischen Sichtweise wandeln, da der Gouverneur im Rat der EZB die WWU-weite Geldpolitik mitbestimmt. Seine Funktion ist es nicht, Botschafter seines Landes im EZB-Rat zu sein, sondern vielmehr, personell unabhängig für jene Geldpolitik zu plädieren, die für den WWU-Gesamtraum die Preisstabilität am besten zu sichern imstande ist. Es kann daher nicht mehr Österreich alleine im Zentrum der geldpolitischen Analyse der OeNB stehen, sondern der gesamte WWU-Raum.¹³

Die Analyse der mittel- und osteuropäischen Länder sollte zusätzlich ein Schwerpunkt der OeNB sein, der sich aus der geographischen Nähe und der bereits existierenden Expertise ergibt. Mit der sukzessiven Annäherung einiger dieser Staaten an die Europäische Union und deren hoffentlich baldiger Mitgliedschaft wächst das Interesse für und die Relevanz von Analysen dieses Wirtschaftsraumes. Auf diesem Gebiet kann die OeNB ihre Expertise in das ESZB einbringen.

12. Siehe Schubert und Aspöcklberger, Währungspolitik, wie Anm. 9, 986.

13. Dornbusch et al. verweisen darauf, daß es eine der unmittelbaren Prioritäten des EZB-Rates sein muß, die Betrachtung auf EU-weite – oder richtigerweise: WWU-weite – Durchschnittsentwicklungen zu lenken und damit das Funktionieren eines Wirtschaftsraumes verstehen zu lernen, der bisher nicht existierte. Vgl. R. Dornbusch, C. Favero u. F. Giavazzi, Immediate challenges for the European Central Bank, in: Economic Policy 1998, II, 2.

V.2 Erhebung der notwendigen Statistiken

Die Erhebung der notwendigen monetärstatistischen Daten wird in vielen Ländern, die bisher ein Wechselkursziel verfolgten – wie z.B. Österreich –, durch die WWU viel wichtiger als in der Vergangenheit, da die Geldmengenentwicklung für die geldpolitischen Entscheidungen des ESZB eine herausragende Bedeutung spielen wird. Auch die außenwirtschaftliche Lage der WWU wird einen wichtigen Fixpunkt im Datenkranz der Entscheidungsträger darstellen und erhöhte Aufmerksamkeit erhalten, da es sich bei der WWU als Ganzes nicht mehr um eine kleine offene Volkswirtschaft, sondern um einen großen Wirtschaftsblock handeln wird, der sich neben den nordamerikanischen Block und einen eventuellen asiatischen Block stellen und mit diesen verglichen werden wird.

„Nichts ist wichtiger für die Geldpolitik als gute Statistiken.“ Mit diesem markanten Ausspruch charakterisierte der erste Präsident des EWI, Alexandre Lamfalussy, die Bedeutung und die Zukunft der Statistik im Rahmen der WWU. „Statistische Daten sind notwendig“, so Lamfalussy weiter, „um geldpolitische Entscheidungen zu treffen, sie der Öffentlichkeit zu erklären und um ihre Wirkungen analysieren zu können. Wenn geldpolitische Maßnahmen nicht mit statistischen Daten begründet und erläutert werden können, werden sie nicht verstanden, und die Institution, die sie durchführt, verliert an Glaubwürdigkeit.“¹⁴

Bei der Erstellung der notwendigen und konsistenten Statistiken von hoher Qualität für die WWU genügt es zumeist nicht, bestehende nationale Daten einfach zusammenzuzählen. Es bedarf vielmehr einer weitestgehenden Harmonisierung und einer sachgerechten Konsolidierung auf der Ebene der Währungsunion. Daher war es eine der Hauptaufgaben des EWI, zusammen mit den nationalen Zentralbanken diese Harmonisierung voranzutreiben.

Die Satzung des ESZB und der EZB legt in Artikel 5 fest, daß die Erhebung der statistischen Daten für das ESZB „soweit wie möglich von den nationalen Zentralbanken ausgeführt“ werden soll. Damit ist die Statistik einer der Kernbereiche der Oesterreichischen Nationalbank im Rahmen des ESZB – wie auch aller anderen nationalen Zentralbanken. Daten höchster Qualität an die währungspolitischen Entscheidungsträger zu liefern, wird nunmehr auch zu einer europäischen Verpflichtung.

Eine zentrale Aufgabe der nationalen Zentralbanken im Rahmen des ESZB ist es dabei, die erforderlichen statistischen Daten entweder von den zuständigen nationalen Behörden oder unmittelbar von den Wirtschaftssubjekten einzuholen. Zu diesem Zweck arbeiten die Notenbanken mit den Organen und Einrichtungen der Gemeinschaft (insbesondere EUROSTAT und EZB) und den zuständigen Institutionen der Mitgliedstaaten (in Österreich: insbesondere dem Österreichischen Statistischen Zentralamt) oder dritter Länder sowie mit internationalen Organisationen (insbesondere dem Internationalen Währungsfonds, der OECD und der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) zusammen.

Für den neuen Wirtschafts- und Währungsraum müssen auf der Basis harmonisierter Länderdaten relevante statistische Aggregate erstellt werden, die dann der

14. Europäisches Währungsinstitut, Die statistischen Anforderungen für die Währungsunion, Frankfurt/Main Juli 1996, 1.

währungspolitischen Entscheidungsfindung als verlässliche Basis dienen. Die statistischen Anforderungen der Währungsunion, die vom Europäischen Währungsinstitut im Juli 1996 definiert und publiziert wurden,¹⁵ umfassen den gesamten Datenkranz, der für die Beurteilung und Ausrichtung einer stabilitätsorientierten Geldpolitik erforderlich ist. Dazu gehören sowohl Monetär- und Bankenstatistiken, als auch Zahlungsbilanzdaten, eine gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung und sonstige Wirtschaftsstatistiken (wie Preise, Kosten, Arbeitsmarktdaten oder Informationen über die öffentlichen Finanzen).

V.3 Bargeldversorgung

Bargeld wird auf absehbare Zeit weiterhin das dominante Zahlungsmittel für Private bleiben. Daher stellt das Bargeld die engste Verbindung des Bürgers zum Geldwesen dar. Vertrauen in das Bargeld ist daher die notwendige Basis für das Vertrauen in das Geldwesen insgesamt. Somit spielen Banknoten und Münzen eine ganz zentrale Rolle für die Akzeptanz der WWU durch die Bürgerinnen und Bürger. Insbesondere der Austausch der (alten) nationalen Banknoten und Münzen gegen das (neue) Euro-Bargeld stellt daher nicht nur eine ungeheure logistische Herausforderung für die nationalen Notenbanken dar, sondern ist auch ein Vorgang von höchster währungspolitischer Relevanz. Die NZBen müssen diesem Prozeß daher höchste Aufmerksamkeit widmen.

Derzeit kursieren in den Ländern der Europäischen Union mehr als 12 Milliarden Banknoten und 70 Milliarden Münzen.¹⁶ Diese werden im Jahr 2002 innerhalb von wenigen Wochen gegen Euro-Bargeld auszutauschen sein. In Österreich dürften das ca. 470 Millionen Schilling-Banknoten und rd. 500-600 Millionen Schilling-Scheidmünzen sein. Das wird ein hochkomplexer Vorgang sein, der sehr genau geplant werden und der auf nationale Besonderheiten in den einzelnen Mitgliedstaaten Rücksicht nehmen muß, b. z. w. sich auf die nationalen Strukturen – wie z.B. die Zweiganstalten der Zentralbanken – stützen müssen wird.

In den Geldbörsen der Bürger wird die Währungsunion greifbar. Dort entscheidet sich zumindest kurzfristig die Akzeptanz des Prozesses vielmehr als in den eher abstrakten währungspolitischen Konzepten.¹⁷ Längerfristig wird dann aber natürlich die Stabilität des neuen Geldes über die Akzeptanz b. z. w. die Ablehnung durch die Bürgerinnen und Bürger bestimmen.

Das Recht für die Ausgabe (und Produktion) von Münzen verbleibt bei den Mitgliedstaaten – in Österreich bei der OeNB und ihrer Tochtergesellschaft Münze Österreich AG –, der Umfang der Ausgaben bedarf allerdings der Genehmi-

15. Ebenda.

16. Siehe Europäisches Währungsinstitut, *Der Übergang zur einheitlichen Währung*, Frankfurt/Main November 1995.

17. Das Grünbuch über die praktischen Fragen des Übergangs zur einheitlichen Währung verweist auf die Erfahrung, daß bei früheren Währungsumstellungen in Frankreich und im Vereinigten Königreich sich die Menschen nicht sofort an neues Geld gewöhnt haben. Sollte es nicht gelingen, den Verbraucher dabei zu unterstützen, dann würde „der Rückhalt in der Öffentlichkeit als Voraussetzung für das Gelingen der gesamten Operation in Frage gestellt“. Europäische Kommission, *Grünbuch über die praktischen Fragen des Übergangs zur einheitlichen Währung*, Brüssel 31. Mai 1995.

gung durch die EZB. Der ECOFIN-Rat hat jedoch von seinem im Artikel 105a Absatz 2 EG-V festgehaltenen Recht Gebrauch gemacht, die Stückelung und die technischen Merkmale aller für den Umlauf bestimmten Münzen so weit zu harmonisieren, wie dies für deren reibungslosen Umlauf innerhalb der Gemeinschaft erforderlich ist.

V.4 Banknotendruck

Laut Artikel 105a Absatz 1 des Vertrags über die Europäische Union hat der EZB-Rat das ausschließliche Recht, die Ausgabe von Banknoten innerhalb der Gemeinschaft zu genehmigen. Die EZB und die nationalen Zentralbanken sind zur Ausgabe von Banknoten berechtigt.

Der Druck der einheitlichen Banknoten wird – zumindest was die Erstausrüstung aller WWU-Länder mit dem gemeinsamen Bargeld betrifft – dezentral durch die nationalen Zentralbanken durchgeführt b. z. w. organisiert. Voraussetzung dafür ist, daß alle nationalen Produktionsstätten in der Lage sind, Banknoten in der geforderten Qualität zu produzieren. Die Oesterreichische Nationalbank ist dafür sowohl durch ihre langjährige Expertise auf diesem Gebiet als auch durch das neue und moderne Geldzentrum bestens in der Lage. Für die Nationalbank war es dabei zusätzlich besonders erfreulich, daß es ihrem Banknotengrafiker, Robert Kalina, gelungen ist, den Wettbewerb für das Design der gemeinsamen Banknoten zu gewinnen.¹⁸ Die Produktion der Banknoten bleibt damit weiterhin eine Kernaufgabe der (meisten) nationalen Zentralbanken und damit auch der OeNB.¹⁹

V.5 Durchführung der einheitlichen Geldpolitik

Eine zentrale Aufgabe der nationalen Zentralbanken im Rahmen des ESZB ist die Aus- b. z. w. Durchführung der geldpolitischen Beschlüsse des EZB-Rates. Die dafür entwickelten Instrumente sehen eine sehr weitgehende Einbindung der nationalen Zentralbanken in alle Phasen der Umsetzung vor.

Das ESZB wird vorrangig Offenmarktgeschäfte einsetzen, um die Liquidität und die Zinssätze am Markt zu steuern b. z. w. Signale bezüglich des geldpolitischen Kurses zu setzen. Dabei wird es den nationalen Zentralbanken vorbehalten sein, im Anschluß an die Entscheidungen der EZB, die Abwicklung der Transaktionen mit den Geschäftspartnern in den jeweiligen Ländern durchzuführen. So werden die NZBen wöchentlich den Standardtender abwickeln und dabei refinanzierungsfähige Titel entweder mit Rückkaufsvereinbarung kaufen oder verkaufen („Pensionsgeschäfte“) b. z. w. beleihen. Dabei tritt immer die nationale Zentralbank als Geschäftspartner des Finanzinstitutes auf, sie übernimmt die Gebote, sie prüft sie, sie leitet sie an die EZB weiter, sie führt die Konten, sie wickelt die Zuteilungen ab und bestätigt allen Bietern ihre Zuteilung.²⁰ Auch bei den anderen Refinanzierungs-

18. Siehe z.B. G. Steinmetz, Even Mick Jagger Can't Hope to Make This Kind of Money, in: Wall Street Journal 7. Juli 1998.

19. Manche EU-Notenbanken sind nicht selbst im Banknotendruck engagiert, sondern lassen ihre nationalen Banknoten durch andere Institutionen herstellen.

strumenten, wie z.B. der Spitzenrefinanzierungsfazilität, ist die nationale Zentralbank der Geschäftspartner der Finanzinstitute.

Der geldpolitische Instrumentenkasten des ESZB wird auch eine für den gesamten WWU-Raum einheitliche (verzinste) Mindestreserve umfassen.²¹ Dafür unterhalten alle mindestreservspflichtigen Institute, sofern sie nicht die Dienste eines Mittlers in Anspruch nehmen, Reservekonten bei der jeweiligen nationalen Zentralbank, die auch für die Überwachung der Einhaltung der Mindestreservpflicht zuständig ist. Als Reservekonten können die für den Zahlungsverkehr eingerichteten Konten der Institute bei den NZBen verwendet werden.

V.6 Reservenmanagement

Es ist ein zentrales Geschäftsfeld jeder Zentralbank und damit auch der OeNB, die eigenen Vermögenswerte bestmöglich zu verwalten. Dabei gelten für sie traditionell die Prinzipien: Sicherheit, Liquidität und Ertrag (in absteigender Reihenfolge). Die Höhe der von der OeNB zu verwaltenden Aktiva bleibt durch den Übergang zur Währungsunion grundsätzlich unverändert. Jener Teil, der an die EZB zu übertragen ist und zu Interventionszwecken bereitzuhalten sein wird, wird auch weiterhin von der OeNB treuhändig verwaltet werden. Allerdings gelten für diese Verwaltung zahlreiche neue Regeln, die im Veranlagungsgeschäft zusätzlich zu beachten sind. In diesem Zusammenhang sind Trennwände, sogenannte „chinese walls“, aufzubauen. Dabei ist primär nicht an eine strikte räumliche und personelle Trennung der EZB-Geschäfte vom Eigengeschäft gedacht, sondern an Regeln, die vor allem darauf abzielen, eine geschäftsmäßige Benachteiligung der EZB zu vermeiden.

Über die erwähnten (an die EZB zu übertragenden) Reserven hinausgehend bleibt der größte Teil der Devisenbestände im Eigenbestand der OeNB. Darin sind vor allem Aktiva in D-Mark enthalten, die nach dem Übergang zur Währungsunion in Euro, d.h. in der Inlandswährung, denominierte Deckungswerte werden.

V.7 Zahlungsverkehr

Die Durchführung einer einheitlichen Geld- und Währungspolitik in Stufe Drei der WWU macht es notwendig, daß alle Teilnehmerstaaten zahlungsverkehrstechnisch taggleich miteinander verbunden sind. So kann sichergestellt werden, daß die Übertragung und Gutschrift von Großbeträgen von Land zu Land innerhalb von Augenblicken erfolgen kann und es daher zu keinen Differenzen in den Zinssätzen für Notenbankgeld zwischen den einzelnen Finanzmärkten kommen kann. Daher wurde im Vertrag von Maastricht (Artikel 109f Absatz 3 EG-V) dem EWU u.a. der Auftrag erteilt, „Instrumente und Verfahren zu entwickeln, die zur Durchführung einer einheitlichen Geld- und Währungspolitik in der dritten Stufe erforderlich sind“ sowie „die Effizienz des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs zu fördern.“ Im soge-

20. Ein Zugang zur Refinanzierung über eine ausländische Zentralbank („remote access“) ist – zumindest derzeit – nicht vorgesehen.

21. Siehe European Central Bank, The Use of a Minimum Reserve System by the European System of Central Banks in Stage Three, Press Release, 8. Juli 1998.

nannten Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System (TARGET) sollen die Zahlungsverkehrssysteme der einzelnen Teilnehmerstaaten an der Währungsunion, die alle nach denselben Regeln funktionieren müssen, miteinander verbunden sein. Das Europäische Währungsinstitut hat die Anforderungen an die nationalen Zahlungsverkehrssysteme definiert. Die Oesterreichische Nationalbank hat ein den europäischen Anforderungen entsprechendes neues Zahlungsverkehrssystem, ARTIS (Austrian Real Time Interbank Settlement), entwickelt und per Mitte 1997 erfolgreich in Betrieb genommen. Mit dem ARTIS-System steht dem österreichischen Finanzplatz nunmehr ein modernes Abwicklungsinstrument mit der Funktionalität eines modernen Echtzeit-Brutto-Zahlungsverkehrsystems (Real-Time Gross Settlement System) zur Verfügung, das von den österreichischen Banken bereits intensiv genutzt wird. TARGET, d.h. die Vernetzung der nationalen Systeme, soll am 1.1.1999 den Betrieb aufnehmen und ausschließlich Transaktionen in Euro abwickeln.

Auf dem Gebiet der Aufsicht über Zahlungsverkehrssysteme, welche auch die neuen Entwicklungen z.B. auf dem Gebiet des „electronic money“ umfassen wird, wird die EZB in Kooperation mit den nationalen Notenbanken gewisse Richtlinien erstellen. Daraus wird sich auch eine stärkere Einbeziehung der OeNB in diesen Aufgabenbereich ergeben. Eine Mitarbeit bei der Aufsicht über grenzüberschreitende Zahlungsverkehrssysteme, z.B. Euro-Clearing, wird weiterhin erfolgen. Noch nicht geklärt ist das Ausmaß der Aufsicht über Wertpapierabwicklungssysteme: sicherlich wird es aber auf diesem Gebiet einen intensiveren innerösterreichischen Kontakt zwischen der Oesterreichischen Kontrollbank und der OeNB geben.

V8 Öffentlichkeitsarbeit für das ESZB

Eine ganz entscheidende Rolle für den Erfolg der WWU wird die Öffentlichkeitsarbeit spielen. Nur wenn es überzeugend gelingt, den Bürgerinnen und Bürgern im Eurogebiet die gemeinsame Geld- und Währungspolitik näherzubringen und sie vom stabilitätspolitischen Konzept des ESZB zu überzeugen, wird die gemeinsame Geldpolitik den notwendigen Rückhalt in der Bevölkerung genießen. Dieser Rückhalt wird auch die beste Absicherung für die Unabhängigkeit der nationalen Zentralbanken wie auch der Europäischen Zentralbank darstellen.²² Auch in der Öffentlichkeitsarbeit trifft das Argument der besonderen Marktnähe und Marktkenntnis der nationalen Zentralbanken zu.²³ Das ESZB wird zwar in geldpolitischen Angelegenheiten „mit einer Stimme“ sprechen müssen, aber durchaus in verschiedenen, den jeweiligen lokalen Bedürfnissen angepaßten Sprachen.

22. Doenbusch et al., Immediate challenges, wie Anm. 13, 27, verweisen in diesem Zusammenhang auf die Notwendigkeit, eine „constituency“ zu schaffen, die die Politikkonzeption der EZB versteht und unterstützt.

23. Das Grünbuch über die praktischen Fragen des Übergangs zur einheitlichen Währung stellt in diesem Zusammenhang explizit fest: „Letzten Endes werden allerdings die nationalen Behörden am besten in der Lage sein, den lokalen Bedürfnissen und Anliegen zu entsprechen, die in den Mitgliedstaaten keineswegs identisch sind“. Europäische Kommission, Grünbuch, wie Anm. 17, 54.

V.9 Vertretung in und Kontakte zu internationalen Organisationen

Alle Notenbanken der EU-Länder sind derzeit im Rahmen von internationalen Organisationen tätig, ob als Aktionäre der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), in Vertretung ihrer Regierung im Internationalen Währungsfonds oder in der OECD. Laut Artikel 23 des Protokolls über die Satzung des ESZB und der EZB bleiben die nationalen Zentralbanken befugt, mit internationalen Organisationen Beziehungen aufzunehmen und zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen gegenüber diesen Organisationen mit diesen alle Arten von Bankgeschäften zu tätigen (Artikel 31.1 der Satzung des ESZB und der EZB).

V.10 Banken- und Finanzmarktaufsicht

Laut Artikel 105 Absatz 5 EG-V trägt das ESZB „zur reibungslosen Durchführung der von den zuständigen Behörden auf dem Gebiet der Aufsicht über die Kreditinstitute und der Stabilität des Finanzsystems ergriffenen Maßnahmen bei.“ Gemäß dem Subsidiaritätsprinzip bleibt die Bankenaufsicht weiterhin in der nationalen Zuständigkeit; das ESZB wird für die nationalen Aufsichtsbehörden eine „unterstützende Funktion“ wahrnehmen. Somit steht der vereinheitlichten Geld- und Währungspolitik eine Bankenaufsicht gegenüber, die auf nationaler Ebene durchgeführt wird. Dies wird eine intensive Zusammenarbeit erfordern, denn einerseits setzt eine effiziente Geldpolitik ein stabiles Bankensystem voraus und andererseits können bankaufsichtliche Maßnahmen zur Rettung von „Problembanken“ Auswirkungen auf die Geldpolitik haben (Stichwort: „Jender of last resort“). In diesem Zusammenhang ist auch zu bedenken, daß die Einführung des Euro bedeutende Veränderungen für die Finanzmarktteilnehmer bringen wird, die u.a. auch den Wettbewerb und damit die sogenannte „financial fragility“ erhöhen können.

Die sich ändernden Veranlagungsbedingungen durch den Euro führen auch zu einer zunehmenden Disintermediation (d.h. Verlagerung aus dem Bankensektor) und zu einer wachsenden Bedeutung der institutionellen Investoren, d.h. Investmentfonds, Versicherungen und Pensionskassen. Die Abgrenzung von Kommerzbankgeschäft, Wertpapiergeschäft und Versicherungsdienstleistungen wird zunehmend schwieriger. Daraus leitet sich für die OeNB z.B. die Notwendigkeit für eine Verbesserung der Datenerfassung, eine Erweiterung der qualitativen Aufsicht und eine zunehmende Berücksichtigung der institutionellen Investoren bei systemrisikorelevanten Betrachtungen ab.

Der Euro (bzw. die Palette an Euro-Produkten) wird die Transparenz von Veranlagungsentscheidungen erhöhen und Änderungen im Anlegerverhalten der Kunden bewirken. Der „relevante“ Markt für den Kunden ist dann nicht mehr der „österreichische“, sondern der „europäische“ b. z. w. der Euro-Markt. Aus dieser zwangsläufigen „Europäisierung“ b. z. w. Internationalisierung resultieren wachsende Informationsbedürfnisse der OeNB u.a. über diese neuen Produkte. Es wird zu prüfen sein, inwieweit unsere bankenstatistischen Meldungen diesen geänderten Rahmenbedingungen gerecht werden.

Gemäß Artikel 105 Absatz 6 EG-V könnten weitere bankaufsichtliche Agenden auf die EZB übertragen werden; es ist (derzeit) aber keine diesbezügliche Ausweitung der Aufgaben der EZB vorgesehen. Nach der Euro-Einführung soll dieses Thema aber nochmals diskutiert werden.

V.11 Andere Aufgaben

Über die erwähnten Funktionen hinaus können nationale Zentralbanken – und damit auch die Oesterreichische Nationalbank – auch noch andere als die in der Satzung des ESZB und der EZB bezeichneten Aufgaben wahrnehmen, es sei denn, der EZB-Rat stellt mit Zweidrittelmehrheit fest, „daß diese Aufgaben nicht mit den Zielen und Aufgaben des ESZB vereinbar sind“ (Artikel 14.4 des Protokolls über die Satzung des ESZB und der EZB). Derartige Aufgaben werden von den nationalen Zentralbankern dann in eigener Verantwortung und auf eigene Rechnung wahrgenommen und gelten nicht als Aufgaben des ESZB. Damit läßt der Vertrag den nationalen Zentralbankern viel Spielraum, eigene Aktivitäten zu verfolgen, die aber keine Beziehung zur Geldpolitik und zu den Kernaufgaben einer Notenbank haben können.

VI. Schlußfolgerungen

Aus der sehr dezentralen Arbeitsteilung im ESZB ist klar ersichtlich, daß die nationalen Zentralbanken und damit auch die Oesterreichische Nationalbank im Rahmen des ESZB weiterhin weitreichende Funktionen haben, die teilweise den derzeitigen Rahmen sogar übersteigen (wie z.B. im Bereich des Zahlungsverkehrs). Wie auch in anderen dezentralen Notenbanksystemen – z.B. dem FED-System in den USA oder der Deutschen Bundesbank – wird das Zentrum des Systems nur eine relativ kleine Schaltzentrale sein und der Hauptteil der Umsetzung und Ausführung der Notenbankfunktionen wird bei den nationalen Zentralbanken und damit auch der Oesterreichischen Nationalbank liegen.

Die Aufgaben und Handlungsspielräume der Oesterreichischen Nationalbank werden in drei Kategorien fallen:

1. in solche, die laut Vertrag den nationalen Zentralbanken zugeordnet sind,
2. in solche, die vom Direktorium der EZB den nationalen Zentralbanken „soweit dies möglich und angemessen erscheint“ übertragen werden, und
3. in solche, die nicht in der Satzung des ESZB und der EZB vorgesehen sind, aber von nationalen Zentralbanken wahrgenommen werden können, weil sie nicht mit den Zielen und Aufgaben des ESZB unvereinbar sind.

Die Finanzinstitute als die wichtigsten Geschäftspartner des Zentralbankensystems, die Unternehmen und ebenso die Bürger werden auch nach dem Beginn der dritten Stufe der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion weiterhin vor allem mit ihren jeweiligen nationalen Zentralbanken zu tun haben b. z. w. über geldpolitische Angelegenheiten mit diesen kommunizieren. Dadurch wird ein sehr wichtiges Element der Kontinuität geschaffen, das sich auf die Akzeptanz des Prozesses positiv auswirken wird. Das schon vielerorts als betagt betrachtete Konzept der Subsidiarität gewinnt hier eine neue und sehr aktuelle Rolle und erlebt somit eine Renaissance, die auch auf andere Bereiche der Europäischen Union positiv ausstrahlen könnte. Die nationalen Zentralbanken und insbesondere die Oesterreichische Nationalbank werden das ihre dazu beitragen, daß der Begriff Subsidiarität in der Europäischen Union künftig positiv besetzt sein wird.

Vom vertrauten Schilling zum unbekanntem Euro. Psychologische Aspekte der Währungsänderung in der Europäischen Union¹

1. Einleitung

Geld regiert die Welt, auch wenn der Zitatenschatz allen positiven Sprichwörtern eines gegenüberstellen kann, wonach das Geld den Charakter und die Laune verdirbt. Wer Geld hat, kann sich nicht nur alles kaufen, – materielle und immaterielle Güter – der hat auch Ansehen und Macht, Status, Prestige, und sogar Sex-Appeal.²

Der hohe Stellenwert des Geldes erklärt noch nicht, warum auch die Währung des eigenen Landes so wichtig ist: ob Schilling, Pfund, Lira oder Dollar, solange die Wechselkurse bekannt sind, lassen sich die Währungen verschiedener Länder und die Kaufkraft des Geldes vergleichen. Insofern erfüllt Geld jeder Währung die selben ökonomischen Funktionen. Und dennoch hängen die Bürger – zumindest in den Ländern mit einer prosperierenden Wirtschaft – an ihrer Währung so sehr, daß eine Währungsänderung subjektiv mit staatlichem Autoritäts- und Identitätsverlust in Zusammenhang gebracht wird, Angst vor einem unkontrollierbaren Schwund des Ersparnis offen zugegeben wird und Befürchtungen, der heimische Fleiß müsse die ausgehungerte Wirtschaft des Südens erhalten, laut werden.

Die Einführung des Euro wurde von politischen Gremien entschieden. Politiker und Wirtschaftsexperten haben sich mit den erwarteten Vor- und Nachteilen einer einheitlichen europäischen Währung und mit der wirtschaftspolitischen Notwendigkeit auseinandergesetzt und sind mehrheitlich davon überzeugt, daß die Einführung der europäischen Einheitswährung sinnvoll und notwendig ist. Trotzdem drücken Politiker, Wirtschaftsexperten und Meinungsmacher in ihrer Sprache über den Euro großteils Unsicherheit und Passivität aus: „Der Euro kommt – 1999 ein bißchen, aber 2002 ganz!“ Experten und Laien sprechen euphorisch oder warnend davon. Selten wird von der geplanten Einführung einer einheitlichen Währung in Europa als Ergebnis gemeinsamer Anstrengungen, um gemeinsame Ziele zu erreichen, gesprochen. Meist ist der Stil der Sprache passiv: „Der Euro kommt.“ Erinnert der Stil der Sprache nicht an eine hereinbrechende Lawine, an Unbekanntes, das uns unent-
rinnbar überrollen wird? Die Bilder, die durch die Sprache entstehen, lassen an eine

1. Die Autoren danken Erik Hölzl und Christa Rodler für die wertvollen Korrekturhinweise und konstruktive Kritik einer ersten Fassung dieses Beitrages.

2. J. Hörisch, *Kopf oder Zahl. Die Poesie des Geldes*, Frankfurt/Main 1996.

Personifizierung des Euro denken, an etwas Bedrohliches und an ein gutes Maß an Resignation und Hilflosigkeit der politischen Vertreter und Wirtschaftsfachleute. Der Stil der Sprache und die damit verbundenen Metaphern überschatten die Tatsache, daß durchaus besonnen und aktiv Beschlüsse gefaßt und Veränderungsprozesse bereits eingeleitet wurden.

Woher kommt die offensichtliche Unsicherheit bezüglich der Einheitswährung? Sie schlägt sich nicht nur in der Wahl der Sprache nieder. Experten und Laien befinden sich in einer prekären Lage, nicht weil die Währungen Europas vereinheitlicht werden, sondern weil die Konsequenzen ungewiß sind. Die Vereinheitlichung der Währung verschiedener Länder kann positive und negative Konsequenzen haben. Weder kann mit Sicherheit angegeben werden, welche positiven oder negativen Folgen sich kurz-, mittel- und langfristig einstellen werden, noch ist es möglich, die Wahrscheinlichkeit verschiedener Entwicklungen zu spezifizieren. Entscheidungen über den Euro basieren weder auf Gewißheit noch auf bezifferbaren Wahrscheinlichkeiten, sondern auf ambiguen, schwer antizipierbaren Konsequenzen.

Ambigüe Entscheidungssituationen zeichnen sich durch ein hohes Maß an Unsicherheit seitens der Entscheidungsträger aus und werden deshalb gerne gemieden.³ Individuen – und auch Gruppen von Individuen – tendieren dazu, sich inkonsistent zu verhalten, den Ertrag von Entscheidungen aus den Augen zu verlieren und verunsichert zu reagieren. Ungewißheit verunsichert, vor allem dann, wenn es etwas zu verlieren gibt, beispielsweise den gewohnten Schilling, der sich hart an die Deutsche Mark anlehnt und wirtschaftliche Prosperität – zumindest seit der jüngeren Vergangenheit garantiert. Ungewißheit und Verunsicherung führen unwillkürlich zu Vermutungen, oft plakativen Bildern, über mögliche zukünftige Szenarien, zu Erinnerungen und Mythen, zu Hypothesen, an denen um so stärker gehangen wird, je mehr (vermeintliche) Indizien dafür sprechen und je eher sie in das ideologische Weltbild einer Person passen.

Unabhängig von der Entscheidungssituation wurden Währungsreformen von der Bevölkerung immer problematisch erlebt und haben Verunsicherung ausgelöst. Neues Geld, das gedruckt wird, um die Fälschung der alten Scheine zu erschweren oder um der Inflation Herr zu werden, wird als wesentlich kleiner wahrgenommen, als die altbewährten Scheine, auch wenn letztere täglich an Kaufkraft einbüßen. Dies war in Großbritannien so, als mit dem Wechsel zum Dezimalsystem das Design der Banknoten wechselte; und auch in Israel, wo nach zweimaliger Währungsreform, 1980 und 1985, gehofft wurde, endlich die Inflation einzudämmen. Lea, Tarry und Webley⁴ behaupten, daß der Wechsel des Designs von Geldstücken und Geldnoten, der Wechsel in Großbritannien zum Dezimalsystem und der Verfall des Geldwertes in Inflationszeiten irritieren und zur Geringschätzung des neuen Geldes füh-

3. A. Köhberger, Risiko und Unsicherheit: Zum Nutzen des Subjective Expected Utility-Modells, in: Psychologische Rundschau, 45 (1994), 3-23.

4. S. E. G. Lea, R. M. Tarry u. P. Webley, The Individual in the Economy. A Survey of Economic Psychology, Cambridge 1987.

ren, die in der Unterschätzung der Größe der Münzen und Scheine sichtbar wird. Ein beeindruckendes Experiment dazu führten Leiser und Izak⁵ in Israel durch. Um gegen hohe Inflationsraten anzukämpfen, wurde 1980 die israelische Währung von israelischem Pfund (IL) zu israelischem Shekel (IS; IS = 10 IL) geändert. Nach immens hohen jährlichen Inflationsraten wurde im Oktober 1985 erneut die Währung geändert und der neue Shekel (NS; NS = 1000 IS) eingeführt. Insgesamt 97 Studenten der Sozialwissenschaften wurden die aktuell gültigen und substituierten Münzen in künstlich herbeigeführter, jeweils gleicher Größe vorgestellt. Anschließend sollten sie anhand vorgedruckter Kreise die Größe der realen Münzen schätzen. Die Ergebnisse bestätigten, daß in Zeiten hoher Inflation die wahre Größe der neuen Münzen und wohl auch ihr subjektiver Wert signifikant unterschätzt werden. Weiters zeigt die Studie, daß nicht die Inflation an sich zu einem Wertschwund führt, der in Größenschätzungen sichtbar wird, sondern daß die Inflation das Vertrauen in die Wirtschaft und in die Währung erschüttert und auch der Wechsel der Währung keine Basis für höheres Vertrauen bietet.

Dieser Effekt könnte auch bei Einführung der neuen europäischen Währung auftreten, der nicht nur die Landeswährungen weichen müssen, sondern auch staatliche Autonomie zugunsten einer europäischen Zentrale. Die Münzen und Banknoten der neuen Währung könnten bezogen auf ihren Wert als kleiner wahrgenommen und weniger wertvoll erlebt werden, als die früheren Banknoten mit anderem Namen aber gleichem Wert. Bei gleich hoher Anstrengung, es zu verdienen, wird das neue europäische Geld voraussichtlich als subjektiv kleiner und weniger wert erlebt als das alte.

Welche Bedenken haben die Österreicher und andere Europäer gegenüber dem Euro? Im vorliegenden Beitrag sind nicht Expertenmeinungen gefragt, sondern die Argumente, die am Wirtshaustisch ausgetauscht werden, Diskussionen anheizen und nicht selten Personen in politische Lager spalten. Bevor eine europaweite Studie über die Einstellungen der Bürger zum Euro vorgestellt wird, sollen in einem Exkurs psychologische Aspekte der Bedeutung des Geldes erörtert werden.

2. Bedeutung des Geldes

Im Althochdeutschen bedeutet Geld „Vergütung“. Geld als Mittel zur Vergütung erhaltener Ressourcen nimmt vor allem in der Ökonomie einen zentralen Stellenwert ein: Geld ist (a) ein universelles Tauschmittel und erleichtert Transaktionen deshalb, weil für ein bestimmtes Gut kein entsprechendes, im Wert vergleichbares und vom Tauschpartner gewünschtes Gegengut gesucht werden muß. Eine Geldeinheit ist eine objektive Recheneinheit: Verschiedene Güter können bewertet und miteinander verglichen werden; weiters kann der Gesamtwert eines Güterbündels berechnet werden. (b) Geld eignet sich als Sparmittel und ermöglicht die Aufnahme von Krediten. Durch die Einführung von Geld können Güter sofort konsumiert und später, beispielsweise in Raten, bezahlt werden. Geld kann gehortet und angespart werden, so daß zu einem späteren Zeitpunkt ein entsprechendes Gut gekauft werden kann. (c)

5. D. Leiser u. G. Izak, The money size illusion as a barometer of confidence? The case of high inflation in Israel, in: *Journal of Economic Psychology*, 8 (1987), 347-356.

Geld ist schließlich ein Gut zur Spekulation, weil beispielsweise in Erwartung hoher Zinsen Wertpapiere gekauft oder Spareinlagen getätigt werden können.⁶

Geld wird als universelles Gut verstanden, dessen Erscheinungsbild sich ändert. Während ursprünglich Güter gegen Güter getauscht wurden, dann besondere seltene Objekte als Zahlungsmittel anerkannt, schließlich Geld aus Edelmetallen – deren Wert dem genannten Wert des Geldes entsprachen – erzeugt wurde, wurden schließlich Zahlungsmittel akzeptiert, deren Materialwert zwar gering war, die aber trotzdem den angeführten Kaufwert versprochen. Im Laufe der Wirtschaftsentwicklung änderten sich die Zahlungsmittel und nahmen zunehmend abstraktere Formen an. Zahlungsmittel verlieren an Konkretheit und werden abstrakter und trotzdem letztlich akzeptiert. Vor wenigen Jahrzehnten vielfach mißtrauisch abgelehnt, erobern beispielsweise Kreditkarten zunehmend die Welt. Teilweise erzeugen Plastikkarten und neue Zahlungsformen, wie Chip-cards und E-cash, aber auch Widerstand in der Bevölkerung, der sich nicht durch die ökonomische Funktion erklären läßt, welche alle Zahlungsmittel vom Bargeld über Schecks und Kreditkarten hin zur Chipkarte und zu Cybercash erfüllen. Widerstände liegen in der fehlenden Konkretheit und dem damit verbundenen Gefühl des Kontrollverlustes begründet. Zwar erscheint die Bezahlung mittels Kreditkarte im Gegensatz zur Barzahlung wie Konsum ohne unmittelbaren Verlust. Aber der Überblick über die Ausgaben droht verloren zu gehen.⁷ Im (bisher) extremsten Fall wird gerade über „Tastendruck“ bezahlt, wie die Entwicklung des E-cash oder Cybercash vorsieht. Visionen vom gläsernen Menschen, dessen Gewohnheiten durch die lückenlose Kontrollierbarkeit seiner Ausgaben nachvollzogen werden können, nähren die Ängste und Widerstände im ohnehin sensiblen Bereich der Geldgebarungen.

Die Vielfalt der verfügbaren Zahlungsmittel hat zugenommen. Was verstehen „Leute von der Straße“ unter „Geld“? Snelders, Hussein, Lea und Webley⁸ betonen, daß „Geld“ ein polymorphes Konzept ist. Darunter wird ein Konzept verstanden, das nicht klar definiert ist, sondern aufgrund von Erfahrungen verstanden wird und anhand von ähnlichen Begriffen und Beispielen beschrieben wird. In einer englischen Stichprobe wurden 1- und 20-Pfund-Noten und 10-Pence-Stücke als typische Beispiele für Geld genannt; 90 Prozent der Befragten bezeichneten einen Scheck als typisch, 72 Prozent ein Sparbuch und immerhin 68 Prozent einen Diamanten. Geldscheine und Münzen scheinen prototypisch für Geld zu sein, während Kreditkarten, Schecks, fremde Währungen etc. eher am Rande des Definitionsfeldes angesiedelt sind. Zu ähnlichen Befunden kamen Rumiati und Lotto⁹ in einer italienischen Studie. Banknoten sind danach typische Geldformen. Auch Schecks, Münzen und Kre-

6. A. Burghard, *Die Soziologie des Geldes und der Inflation*, Wien 1977; W. Henrichsmeyer, O. Gans u. L. Evers, *Einführung in die Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart 1982.

7. R. A. Feinberg, *Credit cards as spending facilitating stimuli: A conditioning interpretation*, in: *Journal of Consumer Research*, 13 (1986), 348-356.

8. H. M. J. Snelders, G. Hussein, S. E. G. Lea u. P. Webley, *The polymorphous concept of money*, in: *Journal of Economic Psychology*, 13 (1992), 71-92.

9. R. Rumiati u. L. Lotto, *Varieties of money: Expert's and non-expert's typicality judgements*, in: *Journal of Economic Psychology*, 17 (1996), 403-413.

ditkarten werden als typisch für Geld angeführt. Telefonwertkarten, Vouchers, Wechsel etc. werden als weniger typisch für Geld angesehen. Rumiati und Lotto¹⁰ schließen, daß sofort nutzbare Zahlungsmittel (ready money) prototypisch für Geld sind. „Bankgeld“ (bank money), das sind Zahlungsmodi, wo eine Bank involviert ist, stehen an nächster Stelle und Geldersatzmittel (money substitutes), wie Telefonwertkarten, Reiseschecks, Vouchers etc., werden als weitaus weniger typisch für Geld erlebt.

Neben der ökonomischen Bedeutung des Geldes und den Alltagsvorstellungen über Geldformen kommt dem Geld aus psychologischer Sicht besondere Bedeutung zu. In einer materialistisch orientierten Gesellschaft wird die Identität einer Person an dem gemessen, was sie tut und was sie hat. Geld verschafft nicht nur Sicherheit, Macht und Konsumfreiheit – auch der Wert einer Person und ihre Identität wird über das verfügbare Geld definiert. Belk¹¹ und Dittmar¹² sehen Geld und materiellen Besitz als eine Ausdehnung des Selbst. Furnham¹³ untersuchte die Bedeutung des Geldes und bestätigte mehrere Bedeutungsfaktoren: Geld wird als Ausdruck von Macht erlebt, Geld dient dazu, die Zuneigung von anderen zu gewinnen, bietet Sicherheit, ist Lohn und Ausdruck von Leistung und kann – psychoanalytisch begründbar – manche Personen zu penibler Kontrolle, übertriebener Sparsamkeit und Geiz treiben, sowie Ursache für Neidgefühle sein.

Theoretisch wurde die Bedeutung des Geldes vor allem in der Psychoanalyse ergründet und in Lerntheorien erklärt. Weiters wird in der Entwicklungspsychologie das Wissen und die Bedeutung des Geldes für Kinder untersucht. Und schließlich wurde Geld in den sozialen Austauschtheorien von Foa und Foa¹⁴ als universelles Tauschgut definiert und im Bezug zu Liebe, Information, Status, Gütern und Dienstleistungen als weitere tauschbare Ressourcen untersucht. Besonders die Psychoanalyse und die Lerntheorien bieten Erklärungen der subjektiven Bedeutung des Geldes an.

In der Sprache der Psychoanalyse wird die Bedeutung von Geld als symbolische Verlagerung der Bedeutung von Exkrementen erklärt. Die Entwicklung der Sexualfunktionen verläuft Freuds Erkenntnissen zufolge über verschiedene Stadien, in denen unterschiedliche Organe Lust spenden.¹⁵ Nach Abschluß der oralen Phase wird in der analen Phase mit dem Ausstoßen und dem Zurückhalten des Kotes sexuelle Spannung erzeugt. Die Wurzeln des Dranges nach Ordnung, der Sparsamkeit und der Zwanghaftigkeit reichen in dieses Stadium zurück. Die Attraktion des Geldes erinnert an die Attraktion der Fäzes und stammt eben aus der Zeit, wo Fäzes nicht nur im Spiel zurückbehalten, beziehungsweise gespart oder abgegeben, beziehungswei-

10. Ebenda.

11. B. W. Belk, Possessions and the extended self, in: *Journal of Consumer Research*, 15 (1988), 139-168.

12. H. Dittmar, *Social Psychology of Material Possessions. To Have Is To Be*, Hemstead 1992.

13. A. Furnham, Many sides of the coin: The psychology of money usage, in: *Personality and Individual Differences*, 5 (1984), 501-509.

14. U. G. Foa u. E. B. Foa, *Societal Structures of the Mind*, Springfield 1974.

15. S. Freud, Charakter und Analerotik, in: A. Mitscherlich, A. Richards u. J. Strachey, Hg., *Sigmund Freud Studienausgabe*, Bd. 7, Stuttgart 1973; E. Bornemann, *Psychology of Money*, New York 1976.

se verschenkt wurden. Je nachdem, ob die Zurückhaltung oder die Abgabe des Kotes als lustvoll und belohnend erlebt wird oder nicht, soll nach psychoanalytischem Gedankengut der Umgang mit materiellen Gütern definiert werden und Geiz, Freigiebigkeit, Neid oder Großzügigkeit entwickelt und generalisiert werden.

Eine weitere Erklärung der Bedeutung des Geldes stammt aus den Lerntheorien. Geld ist entsprechend der operanten Konditionierung ein sekundärer Verstärker, also eine Verhaltenskonsequenz, die die Verhaltenswahrscheinlichkeit beeinflusst. Während ursprünglich Geld einen neutralen Reiz darstellt, kann durch Lernprozesse Geld positiv besetzt werden, so daß schließlich Geld als Verstärker wirksam wird. Wolfe¹⁶ führte experimentell die Entstehung der sekundären Verstärkerqualität von Geld vor. Er ließ Schimpansen Münzen in einen Apparat einwerfen, worauf sie Trauben erhielten. Die Belohnung durch Trauben als Primärverstärker führte dazu, daß die Versuchstiere wiederholt Münzen in den Apparat einwarfen. Schließlich lernten die Tiere, daß die Münzen an sich „wertvoll“ sind, weil sie damit Trauben „kaufen“ konnten. Nachdem die Münzen nicht mehr neutrale, sondern wertvolle Reize darstellten, konnten sie im nächsten Schritt verwendet werden, um gewünschte Verhaltensweisen zu verstärken. Münzen wurden zu dem gemacht, was Geld für Menschen bedeutet.

Geld ist ein bedeutender generalisierter Sekundärverstärker, weil damit verschiedene Bedürfnisse befriedigt werden können. Mittels Geld können Primärbedürfnisse, wie Hunger, Schutz vor Kälte, Sicherheitsbedürfnisse abgedeckt werden und vor allem auch Sekundärbedürfnisse, wie Bedürfnisse nach Macht, Anerkennung oder Erfolg und die Möglichkeit, die Umwelt zu kontrollieren. Je mehr Erwerb und Horten von Geld in der Vergangenheit verstärkt worden sind, um so mehr sollte ein Individuum den Besitz von Geld schätzen.

Der subjektive Wert des Geldes ist psychologischen Theorien zufolge nicht nur individuell unterschiedlich, es ist auch anzunehmen, daß mit zunehmender Verfügbarkeit Sättigungseffekte eintreten. Mit zunehmendem materiellem Reichtum könnte der subjektive Wert des Geldes, oder besser, einer Geldeinheit, abnehmen.¹⁷ Theoretisch ist vorstellbar, daß Personen mit zunehmendem Reichtum dem Geld zunehmend weniger Bedeutung beimessen. Im Alltag wird allerdings oft beobachtet, daß Reiche kaum das Interesse am Geld verlieren.¹⁸

3. Soziale Repräsentationen und Einstellungen zum Euro

Informationen, Berichterstattungen und Diskussionen über die Einführung des Euro sind kontroversiell und scheinen mit dem Heranrücken des Stichtages der Einführung in den Ländern der Europäischen Union zunehmend polarisierter zu werden. Einerseits berichten Politiker und Wirtschaftsexperten in den Medien von den positiven Auswirkungen der gemeinsamen europäischen Währung auf Wirtschaftswachs-

16. J. B. Wolfe, The effectiveness of token rewards for chimpanzees, 1936, zitiert nach: W. Herkner, Lehrbuch Sozialpsychologie, 5. Aufl., Bern 1991, 55.

17. E. Brandstätter u. H. Brandstätter, What's money worth? Determinants of the subjective value of money, in: Journal of Economic Psychology, 17 (1996), 443-464.

18. G. Wiswede, Einführung in die Wirtschaftspsychologie, 2. Aufl., München 1995.

tum, Arbeitsmarkt und Kaufkraft. Andererseits argumentieren nicht weniger glaubhafte Experten, die Einführung einer gemeinsamen Währung wäre verfrüht und riskant.

Die medial übermittelten, meist kontroversiellen Informationen werden von der Bevölkerung rezipiert, gemeinsam mit anderen Personen diskutiert, und letztlich entwickeln bestimmte Gruppen von Menschen spezifische Vorstellungen über die neue Währung und Einstellungen dazu. Der Entstehungsprozeß sozialer Repräsentationen über den Euro – der in diesen Jahren in Gang gekommen ist – kann zu positiven oder negativen Bewertungen führen, zu wirtschaftspolitischen Hoffnungen oder Pessimismus, zu tolerantem Umgang mit Menschen aus anderen Ländern oder zu Befürchtungen und Ablehnung.

Soziale Repräsentationen sind kognitive, oft bildhafte Vorstellungen über ein soziales Objekt (wie beispielsweise dem Euro), die in Kommunikationsprozessen innerhalb einer Gruppe entstehen.¹⁹ Soziale Repräsentationen umfassen sowohl individuelle Erfahrungen mit einem sozialen Objekt, als auch kollektive Mythen und Meinungen. Soziale Repräsentationen entstehen durch Verankerungs- und Objektivierungsprozesse. Die anfangs bedeutungslose und fremdartige Währungseinheit „Euro“ wird aufgrund sachlicher aber auch emotional gefärbter Informationen darüber mit gespeicherten Repräsentationen verglichen, und wenn die anfangs vagen Vorstellungen zum gespeicherten Wissen passen, in bestehende Strukturen eingliedert beziehungsweise verankert.

Im Prozeß der Objektivierung wird eine Verbindung zwischen dem neuen kategorisierten Objekt und Informationen aus der Umwelt hergestellt. Informationen werden gebündelt, vereinfacht und in die soziale Repräsentation des Objektes eingliedert. Damit führen Objektivierungsprozesse zu einer eigenständigen, konkreten, oft bildhaften Repräsentation des neuen Begriffes. Der Prozeß der Entwicklung sozialer Repräsentationen über den Euro verläuft von anfänglichen Interpretationen der neuen Währungseinheit anhand bestehender sozialer Repräsentationen über Verankerungs- und Objektivierungsprozesse hin zur Ausbildung sozial geteilter Vorstellungen, Meinungen und Mythen, also spezifischen sozialen Repräsentationen über den Euro.

Inhalte und Bewertungen der sozialen Repräsentationen variieren zwischen Gruppen und liegen den Einstellungen, welche die Mitglieder der Gruppe ausbilden, zugrunde.²⁰ Im Gegensatz zu sozialen Repräsentationen, die kollektive Wissens- und Bewertungsschemata darstellen, werden Einstellungen als individuelle Meinungen, Bewertungen und Handlungsabsichten verstanden. Einstellungen basieren auf sozialen Repräsentationen, die wirtschafts- und politikbezogene Hoffnungen oder Befürchtungen bedingen und sich in Zustimmung oder Ablehnung des Euro ausdrücken. Welche Vorstellungen über den Euro gebildet

19. S. Moscovici, The phenomenon of social representations, in: R. M. Farr u. S. Moscovici, Hg., *Social Representations*, Cambridge 1984, 3-69; W. Wagner, *Alltagsdiskurs. Die Theorie sozialer Repräsentationen*, Göttingen 1994.

20. P. Moliner u. E. Tafani, Attitudes and social representations: A theoretical and experimental approach, in: *European Journal of Social Psychology*, 27 (1997), 687-702.

werden, und ob sie zu einer positiven oder negativen Einstellung führen, scheint nicht nur

- (a) von den Erwartungen wirtschaftlicher und politischer Änderungen abhängig zu sein, sondern auch
- (b) vom Involvement der Bürger und ihrem Wissen über die neue Währung und möglichen Konsequenzen. Es ist anzunehmen, daß Personen, die viel über die Währungsänderung wissen, dem Euro positiver gegenüberstehen, als Personen mit geringem Wissen, weil differenzierteres Wissen diffuse Befürchtungen über Konsequenzen unterbindet.
- (c) Weiters ist zu vermuten, daß Befürchtungen über den Verlust der nationalen Autonomie verbunden mit dem Zweifel, das eigene Land könne die Geschicke Europas mitbestimmen, die Art der sozialen Repräsentationen bestimmen. Wer meint, die Vertreter des eigenen Landes müßten ihre Entscheidungskompetenz an gesamt-europäische Vertreter abgeben, und die Geschicke des Landes würden zentral von fremden Stellen gesteuert werden, weil sich die Politiker und Wirtschaftsexperten des eigenen Landes auf europäischer Ebene nicht durchsetzen können, wird vermutlich negative Inhalte mit der neuen Währungseinheit verbinden.
- (d) Ängste und Unsicherheit über die bevorstehende Umstellung können ebenso die sozialen Repräsentationen über den Euro und dessen Bewertung mitbestimmen. Die Umstellung auf die neue Währung bedeutet den Verlust von vertrauten Gewohnheiten: Das spontane Verständnis des Wertes eines Gutes geht verloren, denn die neue Währung wird nicht in vertrauten Recheneinheiten ausgedrückt. Die Umrechnung in bekannte Währungseinheiten und die Gewöhnung an die neue Währung ist mit Aufwand verbunden. Alltägliche Routinehandlungen, wie das Bezahlen an der Kassa im Supermarkt, werden kompliziert. Gerade älteren Menschen und wenig gebildeten Personen dürfte das Vertrauen in ihre Anpassungsfähigkeit fehlen. Darüber hinaus könnte die Befürchtung bestehen, durch eigene und fremde Fehlleistungen Geld zu verlieren.
- (e) Auch Überlegungen über faire nationale Beiträge zur Neugestaltung Europas und die gerechte Verteilung der Ressourcen der Europäischen Union an ihre Mitgliedsstaaten dürften die Ausbildung der sozialen Repräsentationen und die Einstellungen zum Euro beeinflussen. Gerechtigkeitsüberlegungen können sich zum einen auf distributive oder Verteilungsgerechtigkeit zwischen den Nationen beziehen und zum anderen auf prozedurale oder Verfahrensgerechtigkeit am Wege der Einführung des Euro. Wer meint, die Bevölkerung des eigenen Landes hätte über lange Jahre mit Fleiß und Sparsamkeit wirtschaftlichen Wohlstand errungen und müsse nun zur Finanzierung ärmerer Länder hohe Beiträge an die Europäische Union ohne entsprechende Gegenleistungen abliefern, wird keine positiven Einstellungen dem Euro gegenüber ausbilden. Auch die Verletzung prozeduraler Gerechtigkeit sollte mit negativen Einstellungen verbunden sein: Wenn Staatsbürger der Meinung sind, daß über die Einführung des Euro und die Kriterien der Aufnahme anderer Staaten in die Währungsunion das Volk entscheiden soll, dabei aber kein Mitspracherecht eingeräumt bekommen, werden sie vermutlich negative Einstellungen dem Euro gegenüber entwickeln.

- (f) Schließlich ist anzunehmen, daß identitätsbestimmende Prozesse die Meinungen über die Abschaffung der nationalen Währungen und Einführung einer internationalen Geldeinheit determinieren. Entstehungsprozesse von nationaler Identität und Wirkungsdynamik können im Sinne der Theorie der Sozialen Identität von Tajfel²¹ erklärt werden: Prinzipiell strebt jedes Individuum eine positive Identität an, die neben der Betrachtung der eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten auch aus der positiven Bewertung der eigenen Gruppe entwickelt wird. Die positive Bewertung der Gruppe(n), der (denen) sich ein Individuum zuordnet, wird nach Tajfel²² durch das Hervorheben der eigenen Gruppe(n) bei gleichzeitiger Abwertung fremder Gruppen erzielt, besonders dann, wenn die eigene(n) Gruppe(n) im Wettbewerb zu fremden Gruppen steht/stehen.²³ Allerdings sei einschränkend angeführt, daß eine Abwertung fremder Gruppen und Aufwertung der eigenen Gruppe nicht immer erfolgen muß. Deschamps²⁴ argumentiert, daß die Urteile über die eigene Gruppe mit denen über fremde Gruppen positiv kovariieren können und Sachdev und Bourhis²⁵ und Kirchler, Palmonari und Pombeni²⁶ meinen, daß dies dann der Fall ist, wenn der Status der eigenen und fremden Gruppen hoch ist. Identifiziert sich eine Person mit der eigenen Gruppe sehr und ist der Status der eigenen Gruppe hoch, so daß positive Identität aus der Gruppenzugehörigkeit resultiert, dann müssen fremde Gruppen nicht abgewertet werden.

Über die Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen definieren Personen ihre soziale und nationale Identität. Individuen gehören mehreren Gruppen oder sozialen Kategorien an: Geschlechts-, Rassen- oder Nationenzugehörigkeit bedeuten Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Kategorie. Je größer die Kollektive beziehungsweise sozialen Kategorien sind, denen ein Individuum angehört, desto diffuser wird das Bild und die Vorstellung, welche ein Individuum angesichts der Verschiedenartigkeit der Mitglieder von dieser Kategorie entwickelt. Die Wichtigkeit der sozialen Kategorie, wie der Nation, für die eigene Identität tritt in den Hintergrund.²⁷ Allerdings geschieht dies nur solange, bis Situationen, wie zum Beispiel nationale Konflikte, auftreten, in denen durch Massenmedien und andere Berichterstattung die Problematik der eigenen nationalen Identität aktiviert wird.

21. H. Tajfel, *Human Groups and Social Categories*, Cambridge 1981.

22. Ebda.; H. Tajfel u. J. C. Turner, *Social status, cognitive alternatives and intergroup relations*, in: H. Tajfel, Hg., *Differentiation Between Social Groups*, London 1987.

23. R. Brown, *Intergroup relations*, in: M. Hewstone, W. Stroebe u. G. M. Stephenson, Hg., *Introduction to Social Psychology*, 2. Aufl., Oxford 1996, 530-561.

24. J. C. Deschamps, *Differentiations entre soi et autre et entre groupes*, in: J. P. Codol u. J. P. Leyens, Hg., *Cognitive Analysis of Social Behavior*, The Hague 1982.

25. I. Sachdev u. R. V. Bourhis, *Minimal majorities and minorities*, in: *European Journal of Social Psychology*, 15 (1985), 415-434; Dieselb., *Status differentials and intergroup behaviour*, in: *European Journal of Social Psychology*, 17 (1987), 277-293.

26. E. Kirchler, A. Palmonari u. M. L. Pombeni, *Social categorization processes as dependent on status differences between groups: A step into adolescents' peer-groups*, in: *European Journal of Social Psychology*, 24 (1994), 541-563.

27. H. Tajfel u. J. C. Turner, *Social status, cognitive alternatives and intergroup relations*, in: H. Tajfel, Hg., *Differentiation Between Social Groups*, London 1987.

Das Gefühl der Zugehörigkeit zu der eigenen Nation kann zwei Aspekte beinhalten.²⁸ Zum einen wird die sentimentale, eher gefühlsgeladene Verbundenheit mit der Nation, die sich auf Traditionen, kulturelle Errungenschaften und Symbole stützt, angeführt; zum anderen die funktional-ökonomische Orientierung auf der Basis der Überlegungen über Beiträge an die Nation und Erträge. Leistungen seitens des Staates werden häufig sachlich beurteilt und lösen bei einer empfundenen Zufriedenheit Gefühle des nationalen Stolzes aus. Basiert das Gefühl nationaler Identität auf einer sentimental Verbundenheit mit einer verstärkten Hinwendung zu nationalen Symbolen, dann beziehen Bürger ihre nationale Identität aus dem Vergleich mit den kulturellen Errungenschaften anderer Nationen. Die kann zu einer Konkurrenzwahrnehmung zwischen eigener und anderen Nationen führen, die oft in nationalistische Tendenzen, wie die Abwertung anderer Nationen mündet. Gerade für jene Bevölkerungsteile in den europäischen Ländern, die ihre nationale Identität über nationale Symbole definieren, dürfte der Wechsel von der eigenen Währung zu einer gemeinsamen europäischen Währung eine Gefährdung der nationalen Identität darstellen. Wenn in Österreich der Schilling als Symbol der nationalen, prosperierenden Wirtschaft ersetzt wird, geht damit auch der Verlust von Diskriminierungsmerkmalen zwischen eigener Nation und den anderen, europäischen Nationen, einher.

Besonders bezüglich der nationalen Identitätsproblematik muß auf Unterschiede zwischen individuellen Einstellungen und die über die Bürger aggregierten Meinungen Bedacht genommen werden: Während auf individueller Ebene zu vermuten ist, daß Personen, die bezüglich der nationalen Wirtschaft und Politik Gefühle des Stolzes erleben und daher annehmen, die Vertreter des eigenen Landes könnten ihre Visionen auch in einer Staatengemeinschaft durchsetzen, positive Einstellungen dem Euro gegenüber entwickeln, ist umgekehrt zu erwarten, daß auf aggregierter Ebene ein Volk, das auf seine wirtschaftlichen Errungenschaften stolz ist, diese nicht durch die Vereinigung mit wirtschaftlich schwachen Ländern riskieren will und deshalb eine negative Haltung dem Euro gegenüber entwickelt.

4. Europa und der Euro

Im Sommer 1997 wurde von Psychologen und Ökonomen der 15 Staaten der Europäischen Union, unter der Leitung von Müller-Peters, Pepermans und Kiell,²⁹ ein wissenschaftliches Projekt durchgeführt, um die Einstellungen zum Euro und deren Determinanten festzustellen. Über 15.000 Bürger der Europäischen Union wurden nach ihren Einstellungen zum Euro, ihrem Interesse an und Wissen über die Wäh-

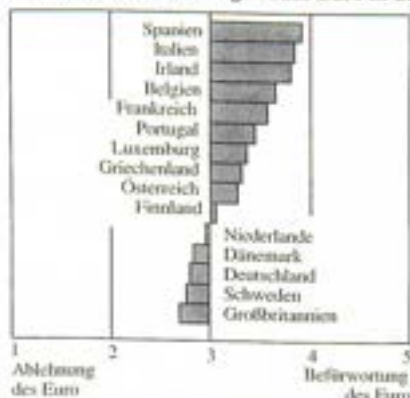
28. H. C. Kelman, Patterns of personal involvement in the national system: A social psychological analysis of political legitimacy, in: J. M. Rosenau, Hg., *International Politics and Foreign Policy - A Reader in Research and Theory*, New York 1969, zitiert nach M. Cimirella, *A social identity perspective on European integration*, in: G. M. Breakwell u. E. Lyons, Hg., *Changing European Identities*, Oxford 1996, 253-274.

29. A. Müller-Peters, R. Pepermans u. G. Kiell, *The Psychology of the European Monetary Union. A Cross-National Study of Public Opinion Toward the Euro*, University of Cologne: Report for the European Commission 1998.

rungsreform, über Gerechtigkeitsüberlegungen und Erwartungen bezüglich wirtschaftlicher und politischer Änderungen, über Befürchtungen eines Autonomie- und Kontrollverlustes und zur nationalen Identität befragt.

Die Einstellungen zum Euro waren nationenspezifisch unterschiedlich: Italiener und Spanier, Iren und Belgier, Franzosen und Luxemburger waren im Sommer 1997 relativ euphorische Euro- und EU-Befürworter. Deutlich positive Haltungen und teilweise illusionäre Erwartungen wurden häufig in Portugal und Griechenland entdeckt. In Österreich und Finnland sprachen die durchschnittlichen Einstellungen tendenziell für die Einführung des Euro. Niederländer waren tendenziell gegen den Euro; Dänen und Deutsche, Schweden und vor allem Engländer sprachen sich deutlich gegen den Euro aus (siehe Abbildung 1).

Abbildung 1: Durchschnittliche Einstellungen zum Euro in den Staaten der EU



Quelle: Müller-Peters, Pepermans u. Kiel, *The Psychology of the European Monetary Union*, wie Anm. 29, 5.

In allen Ländern der Europäischen Union waren die Befragten der Meinung, die nationalen Wohlfahrtsprogramme müßten spürbar eingeschränkt werden, um die Kriterien zur Teilnahme an der Währungsunion, wie beispielsweise geringe Inflationsrate und Staatsverschuldung, zu erfüllen, und großteils wurden die Konsequenzen der Sparprogramme beklagt. Die Befragten wußten ziemlich genau darüber Bescheid, ob ihr Land mehr Beiträge an die Europäische Union leistet als umgekehrt Unterstützungen seitens der Union gewährt werden oder ob das Land von der Mitgliedschaft direkt finanziell profitiert. Während in geographisch großen Ländern die Meinung vorherrschte, die kleinen Länder würden von der Währungsunion profitieren, meinten die Befragten kleiner Staaten umgekehrt, die großen würden gewinnen. Ebenso befürchteten die Bewohner ärmerer Staaten, die reichen würden den größten Teil der gemeinsamen Ressourcen für sich beanspruchen, während in den reicheren Ländern vermutet wurde, sie müßten die ärmeren finanzieren, um europäische Standards zu erreichen.

Kaum überraschend ist, daß auch die Erwartungen über wirtschaftliche Veränderungen mit der Einstellung zum Euro korreliert waren. Wer meinte, die private fi-

nanzielle Lage verschlechtere sich nicht mit der Währungsunion, die wirtschaftliche Lage im Land könne sich verbessern und die nationale Autonomie bleibe erhalten, war eher für die Einführung des Euro als andere Personen. Allerdings meinte der Großteil der Befragten in allen Ländern, die persönliche wirtschaftliche Lage würde sich verschlechtern. Zwar wurde die Erleichterung touristischer und wirtschaftlicher Mobilität in Europa begrüßt, aber die Vorbereitungen im Land für die Währungsumstellung und die Umstellung selbst wurden als gewaltig und kostspielig gesehen. In Deutschland, England, Österreich, den Niederlanden, Schweden und Finnland waren die Befragten eher der Meinung, die wirtschaftliche Lage ihres Landes würde sich mit der Einführung des Euro verschlechtern; Spanier, Italiener und Iren hofften auf Verbesserungen. In allen Ländern, außer in Italien, wo das Vertrauen in die politischen Kräfte gering zu sein scheint, wurde befürchtet und beklagt, die nationale Autonomie würde reduziert werden. Vor allem in geographisch kleinen Ländern meinten viele, die großen Länder könnten die Geschicke Europas dominieren, während sie selbst an Einfluß und Autonomie verlieren.

Wer die europäische Integration und die Europäische Union befürwortete, war auch positiv gegenüber der Währungsunion eingestellt. Personen, die sich für die Währungsreform interessierten und hohes Involvement und Interesse an den Veränderungen berichteten, sowie objektiv betrachtet gut informiert waren und vor allem subjektiv sicher waren, viel Wissen zu besitzen, plädierten für die einheitliche Währung. Interessant mag sein, daß mehr das subjektive Gefühl, Wissen zu besitzen, als das objektiv festgestellte Wissen mit den Einstellungen zum Euro hoch korrelierte. Diese Ergebnisse lassen die Interpretation zu, daß der subjektive Eindruck, zu wenig Informationen zu besitzen, zu Befürchtungen und Ablehnung der Währungsänderung führt. Relativ zu den anderen europäischen Ländern, war der objektive Wissensstand in Österreich recht gut und trotzdem herrschte subjektiv der Eindruck vor, zu wenig Wissen zu besitzen.

Bezüglich der nationalen Identität waren die Befunde in den einzelnen Ländern deutlich unterschiedlich. In allen Fällen wurde eine positive nationale Identität gesucht, entweder durch Stolz auf wirtschaftliche und politische Stabilität oder auf Kultur und Geschichte. Aber außer in Schweden und England wiesen die Ergebnisse darauf hin, daß mit zunehmendem nationalen Stolz und mit positiver Identität die Einstellungen zum Euro positiver waren. Resultierte nationale Identität aus nationalistischen Werten, wie der eigenen Währung, den lokalen Traditionen und anderen nationalen Symbolen, dann waren die Einstellungen zur gemeinsamen Währung – wohl aufgrund der Befürchtung, die nationalen Eigenheiten zu verlieren und die Geschicke der Europäischen Union nicht mitbestimmen zu können – negativ. Im Detail zeigte sich, daß vor allem Österreicher auf ihre Währung stolz waren. Auch Dänen, Bundesdeutsche, Briten, Niederländer, Portugiesen, Irländer, Luxemburger und Finnen zeigten sich überdurchschnittlich stolz auf ihre Landeswährungen. Und gerade in den wirtschaftlich prosperierenden Staaten wie Österreich, Großbritannien, Finnland, Dänemark, den Niederlanden und Deutschland (aber auch in Schweden) führte Stolz auf die Landeswährung zur Ablehnung des Euro. In Italien, Griechenland, Frankreich und Spanien lag der Stolz auf die Landeswährung unter dem europäischen Durchschnitt (Tabelle 1)

Tabelle 1: Durchschnittliche Einstellungen zum Euro in Europa, durchschnittlicher Stolz auf die eigene Währung und Korrelation zwischen Einstellungen zum Euro und Stolz.

| Land | durchschnittliche Einstellung zum Euro | Landeswährung | Korrelation zwischen Einstellungen und Stolz |
|----------------|--|----------------|--|
| Spanien | 3.77 | 3.19 | -.10 |
| Italien | 3.71 | 2.65 | -.02 |
| Irland | 3.66 | 3.51 | -.19 |
| Belgien | 3.47 | 3.35 | -.18 |
| Frankreich | 3.42 | 3.12 | -.24 |
| Portugal | 3.37 | 3.55 | -.13 |
| Luxemburg | 3.33 | 3.51 | -.14 |
| Griechenland | 3.29 | 3.07 | -.06 |
| Österreich | 3.15 | 3.79 | -.49 |
| Finnland | 3.03 | 3.52 | -.54 |
| Niederlande | 2.98 | 3.60 | -.38 |
| Dänemark | 2.77 | 3.69 | -.49 |
| Deutschland | 2.74 | 3.76 | -.18 |
| Schweden | 2.64 | 3.32 | -.43 |
| Großbritannien | 2.55 | 3.63 | -.58 |

Anmerkung: Einstellungen und Stolz wurden auf einer Skala von 1 (= negativ beziehungsweise niedrig) bis 5 (= positiv beziehungsweise hoch) erfasst.

Quelle: Müller-Peters, Pepermans u. Kiell, *The Psychology of the European Monetary Union*, wie Anm. 29, 5-22.

Müller-Peters, Pepermans und Kiell³⁰ versuchten die fünfzehn europäischen Länder auf der Basis der erhobenen psychologischen Variablen und wirtschaftlichen Erwartungen zu kategorisieren und damit eine psychologische Landkarte Europas in der Auseinandersetzung über den Euro zu erstellen. Die zwei bedeutsamsten Dimensionen waren national-ökonomischer Stolz und Zufriedenheit sowie selbstbewusste Aufgeschlossenheit. Aus Abbildung 2 sind die Gruppierungen der Länder ersichtlich. Im Zusammenhang mit den Einstellungen zum Euro zeigt sich, daß jene Länder, die auf der ersten Dimension „national-ökonomischer Stolz und Zufriedenheit“ geringe Werte erreichen, deutlich für die Währungsumstellung sind, während die anderen Länder eher dagegen eingestellt sind. Während auf individueller Ebene nationaler Stolz auf wirtschaftliche und politische Errungenschaften meist positiv mit der Einstellung zum Euro korreliert ist, ist die Korrelation auf aggregierter Ebene – also bei Berechnung des nationalen Stolzes der nationalen Stichproben – negativ.

30. Ebenda.

Abbildung 2: Psychologische Landkarte der EU-Länder



5. Österreich und der Euro

In Österreich wurden im Frühsommer 1997 über 500 Erwachsene über ihre Einstellungen zum Euro befragt. Bezüglich Geschlecht, Alter, Bildung, Familienstand, Beruf und Einkommen war die Stichprobe repräsentativ, so daß eine Generalisierung der Ergebnisse auf Österreich zum Zeitpunkt der Datenaufnahme mit einer akzeptablen Fehlerwahrscheinlichkeit möglich ist.

Die Einstellungen zum Euro wurden anhand folgender Fragen, die zweimal vorgelegt wurden, erfaßt. Das arithmetische Mittel aller Antworten, die von 1 (= Ablehnung) bis 5 (= Befürwortung des Euro) reichten, wurde als Einstellungsindex definiert:

1. Eine einheitliche europäische Währung ist sinnlos/sinnvoll.
2. Eine einheitliche europäische Währung ist schlecht/gut.
3. Eine einheitliche europäische Währung ist unsicher/sicher.
4. Eine einheitliche europäische Währung ist unkontrollierbar/kontrollierbar.
5. Wenn ich über eine gemeinsame europäische Währung nachdenke, fühle ich mich besorgt/entspannt.
6. Wenn ich über eine gemeinsame europäische Währung nachdenke, fühle ich mich aufgeregt/ruhig.
7. Sind Sie dafür oder dagegen, daß es in der Europäischen Union für alle Mitgliedsländer einschließlich Österreichs eine einheitliche Europäische Währung geben wird? Das würde bedeuten, daß der Schilling durch eine europäische Währung ersetzt wird (sehr dagegen/sehr dafür).

Im Durchschnitt waren die Befragten eher für den Euro als dagegen eingestellt. Der Einstellungsindex belief sich auf 3.14 (SD = 1.14). Zum Zeitpunkt der Datenerhe-

bung dürften in Österreich vor allem höher gebildete Personen für den Euro eingestellt gewesen sein; andere waren entweder neutral oder negativ eingestellt oder unentschieden.

Um Gründe für negative oder positive Haltungen gegenüber dem Euro festzustellen, wurden Korrelationen zwischen Einstellungsindex und den Fragen zu wirtschaftlichen Erwartungen, zur Wichtigkeit des Themas und zum subjektiven und objektiven Wissensstand, Zufriedenheit und zu Werthaltungen, zur nationalen Identität und zum nationalen Stolz und zu Gerechtigkeitsüberlegungen errechnet. Die Korrelationen sind in Tabelle 2 zusammengefaßt.

Tabelle 2: Korrelationen zwischen Einstellungen zum Euro (1 = ablehnend; 5 = befürwortend) und wirtschaftlichen Erwartungen sowie psychologischen Phänomenen (Korrelationen über .09 sind statistisch signifikant mit $p < .01$).

| Themenbereiche | Items | Korrelation mit der Einstellung zum Euro |
|--|---|--|
| Einstellungen zu wirtschaftlichen Aspekten | Die unten angeführten Aussagen bringen unterschiedliche Meinungen zu einer einheitlichen europäischen Währung zum Ausdruck. Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den einzelnen Aussagen zustimmen beziehungsweise nicht zustimmen. | |
| | Auch wenn eine einheitliche europäische Währung wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen würde, hätte ich doch ein ungutes Gefühl dabei. | -.70 |
| | Eine einheitliche europäische Währung wird besser mit Dollar und Yen konkurrieren können und deshalb weltweit stärkeren Einfluß gewinnen. | .58 |
| | Das Ziel einer starken europäischen Wirtschaft wird die europäische Zusammenarbeit fördern. | .57 |
| | Allein der Austausch des Schillings gegen die einheitliche europäische Währung wird sehr teuer sein. | -.56 |
| | Die Einführung einer einheitlichen europäischen Währung wird zu Steuererhöhungen in Österreich führen. | -.53 |
| | Die Einführung einer einheitlichen europäischen Währung wird den Handel zwischen den europäischen Ländern erleichtern. | .53 |
| | Eine einheitliche europäische Währung wird das Gefühl, Europäer zu sein, unterstützen. | .53 |
| | Es ist unsicher, wie sich der Wert einer einheitlichen europäischen Währung nach ihrer Einführung entwickeln wird. | -.49 |
| | Ich persönlich werde sehr viel Geld durch die Einführung einer einheitlichen europäischen Währung verlieren. | -.49 |
| | Die Einführung einer einheitlichen europäischen Währung wird zu geringerer wirtschaftspolitischer Entscheidungsfreiheit der einzelnen Regierungen führen. | -.49 |
| Durch eine einheitliche europäische Währung wird es leichter, Preise innerhalb Europas zu vergleichen. | -.49 | |

| | | |
|------------------------------|--|------|
| | Auch wenn ständig über eine einheitliche europäische Währung geredet wird, habe ich keine genauen oder konkreten Informationen darüber. | -35 |
| Wirtschaftliche Erwartungen | Was glauben Sie, in welchem Ausmaß wird Österreich gewinnen oder verlieren, wenn es die einheitliche europäische Währung nicht einführt? (Österreich wird viel verlieren/viel gewinnen). | .72 |
| | Der Wert meiner Ersparnisse wird stark abnehmen/stark zunehmen. | .60 |
| | Es wird schwer sein/leicht sein, sich an die gemeinsame Währung zu gewöhnen. | .58 |
| | Waren werden teurer/billiger werden. | .56 |
| | Mein persönliches Einkommen wird stark abnehmen/stark zunehmen. | .53 |
| | Die Inflationsrate in Österreich wird abnehmen/zunehmen. | -.55 |
| | Die Staatsverschuldung wird abnehmen/zunehmen. | -.53 |
| | Das Wirtschaftswachstum wird abnehmen/zunehmen. | -.48 |
| | Die Arbeitslosenquote wird abnehmen/zunehmen. | -.51 |
| | Die Sicherheit meines Arbeitsplatzes wird abnehmen/zunehmen. | -.44 |
| | Auslandsreisen werden einfacher/schwieriger. | -.34 |
| | Die Unabhängigkeit der Bundesregierung wird zugunsten einer europäischen Zentralregierung reduziert. Halten Sie das für schlecht/gut? | -.27 |
| Wichtigkeit | Die Bedeutung der einheitlichen europäischen Währung kann für einen größer sein als für den anderen. Wie wichtig ist das Thema einer einheitlichen europäischen Währung für Sie persönlich (überhaupt nicht wichtig/sehr wichtig)? | .33 |
| Informationsstand und Wissen | Wie gut informiert fühlen Sie sich über die einheitliche europäische Währung im Vergleich zu durchschnittlich informierten Österreichern? (viel schlechter/viel besser)? | .36 |
| | Wie hoch schätzen Sie Ihren Wissenstand über Europa und den Euro ein? (niedrig/hoch)? | .41 |
| | Objektiv erhobener Wissensstand über Euro und Europäische Union (niedrig/hoch). | .28 |
| Zufriedenheit | Wie zufrieden sind Sie mit dem Leben? | .05 |
| | Wie zufrieden sind Sie mit ihrer finanziellen Situation? | .10 |
| Werthaltungen | Bitte schätzen Sie ein, wie wichtig jeder der nachstehenden Werte in Ihrem Leben ist: | |
| | Soziale Ordnung | .16 |
| | Toleranz gegenüber anderen Ideen und Meinungen | .15 |
| | Tradition | -.11 |
| | Nationale Sicherheit | -.08 |
| | Chancengleichheit | .08 |
| | Materieller Reichtum | .06 |

| | | |
|------------------------|---|------|
| | Frieden auf der Welt | .06 |
| | Soziale Gerechtigkeit | .05 |
| | Selbstdisziplin | -.03 |
| | Verantwortlichkeit | -.03 |
| Vertrauen in den Staat | Das Vertrauen der Menschen in die Funktionsfähigkeit der verschiedenen Systeme und Institutionen Ihres Landes kann unterschiedlich sein. Bitte kennzeichnen Sie, wie gut oder schlecht jede einzelne der folgenden Institutionen Ihrer Meinung nach in Österreich funktioniert: | |
| | Politisches System | .39 |
| | Bundesverfassungsgesetz | .36 |
| | Wirtschaftssystem | .34 |
| | Arbeitsmarkt | .28 |
| | Rechtssystem | .24 |
| | Einkommensniveau und Vermögensverteilung | .19 |
| | Polizei | .12 |
| | Bundesheer | .10 |
| | Gesundheitssystem | .08 |
| | Bildungssystem | .01 |
| | Durchschnittliches Vertrauen | .37 |
| Nationale Identität | Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen beziehungsweise sie ablehnen: | |
| | Ein Land ohne eigene Währung ist kein wirkliches Land. | -.71 |
| | Ich fühle mich mit Europa und seinen Menschen verbunden. | .33 |
| | Österreich sollte seine nationalen Eigenheiten behalten und sich von anderen Ländern abheben. | -.30 |
| | Österreicher sind Menschen in anderen Ländern in vielerlei Hinsicht überlegen. | -.22 |
| | Dinge, die andere europäische Länder betreffen, berühren mich mehr als solche, die außerhalb Europas passieren. | .09 |
| | Ich fühle mich mit Österreich und seinen Bürgern verbunden. | -.06 |
| | Wenn ich die Möglichkeit hätte, mir in einem anderen Land eine Existenz aufzubauen, würde ich Österreich sofort verlassen. | .05 |
| Nationaler Stolz | In der nachfolgenden Liste finden Sie einige länderspezifische Besonderheiten, für die man Stolz empfinden kann. Bitte geben Sie an, wie stolz Sie persönlich auf die folgenden Aspekte sind: | |
| | Schilling | -.51 |
| | Österreichische Sprache | -.19 |
| | Bundespräsident | .16 |
| | Kulturelle Sitten und Bräuche | -.13 |
| | Wirtschaftliche Stärke | .11 |

| | | |
|---|--|------|
| | Wohlfahrts- und Sozialstaat | .08 |
| | Geschichte | -.08 |
| | Politischen Einfluß in der Welt | .08 |
| | Sicherheit | -.02 |
| Fairneß | Für wie fair halten Sie folgende Gegebenheiten? | |
| | Meine Regierung ersetzt den Schilling durch eine einheitliche europäische Währung, ohne zunächst die Zustimmung der Bevölkerung zu gewinnen, halte ich für sehr unfair/sehr fair. | .55 |
| | Österreich reduziert seine Sozialausgaben, um eine einheitliche europäische Währung einführen zu können, halte ich für sehr unfair/sehr fair. | .37 |
| | Ein Land profitiert von der europäischen Währungsunion, ohne selbst die einheitliche europäische Währung einzuführen, halte ich für sehr unfair/sehr fair. | -.07 |
| | Glauben Sie, daß Österreich mehr Geld an die Europäische Union zahlt, als es bekommt, oder umgekehrt? | .37 |
| | Ich glaube, daß Österreich mehr zahlt/mehr bekommt. Ich halte das für unfair/fair. | .51 |
| Gewinn versus Verlust | Manchmal wird behauptet, daß bestimmte Gruppen in Österreich oder bestimmte andere Länder in der Europäischen Union mehr als andere von einer einheitlichen europäischen Währung profitieren werden. Wie viel wenden Ihrer Meinung nach die folgenden Gruppen oder Länder von der Einführung einer einheitlichen europäischen Währung profitieren? | |
| | Die österreichischen Sparer werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | .31 |
| | Kleine Länder werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | .23 |
| | Große Länder werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | .14 |
| | Politisch starke Länder werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | -.12 |
| | Länder mit starker Währung werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | .12 |
| | Länder mit schwacher Währung werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | -.12 |
| | Politisch schwache Länder werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | -.09 |
| | Reiche Länder werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | .06 |
| | Die österreichischen Banken werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | -.04 |
| Arme Länder werden überhaupt nicht/sehr viel profitieren. | -.04 | |

Die Ergebnisse lassen vermuten, daß die Einführung des Euro vor allem von jenen Personen befürwortet wurde, die die Währungsumstellung als bedeutsam erlebten und sich subjektiv gut informiert fühlten. Weiters waren jene Personen positiv eingestellt, die positive wirtschaftliche Änderungen sowohl auf nationaler Ebene als auch

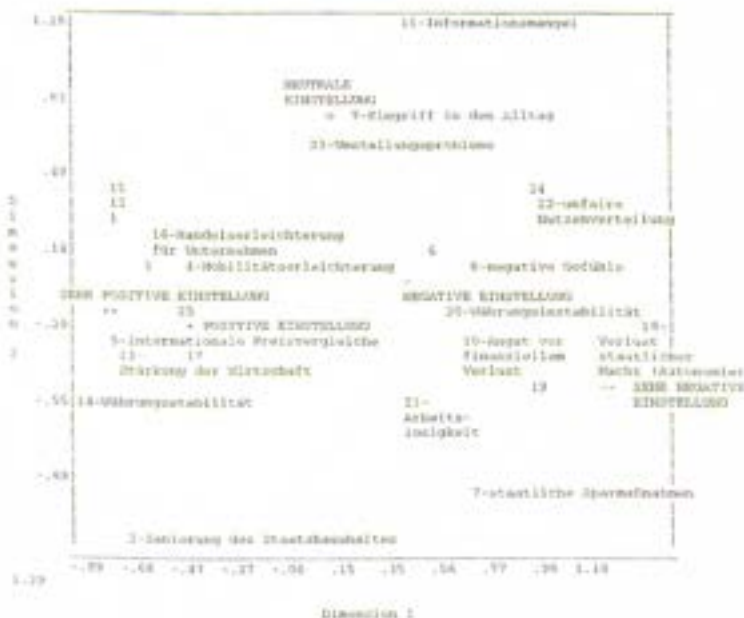
für sich persönlich erwarteten. Aus psychologischer Sicht erscheint besonders interessant, daß traditionell eingestellte Personen, deren nationale Identität im Brauchtum, in lokalen Sitten, auf wirtschaftlichen Symbolen und den nationalen Eigenheiten, wie der Sprache und Geschichte, wurzelte, gegen den Euro eingestellt waren, während Personen mit hoher nationaler Identität, deren Stolz auf wirtschaftlichen und politischen Leistungen und Repräsentanten basierte, und die Toleranz und soziale Ordnung wertschätzten, für den Euro eingestellt waren. Es scheint, als ob nationale Identität zumindest zwei Facetten hätte, die als nationalistischer und nationaler Stolz bezeichnet werden könnten. Nationalistischer Stolz – und darauf basierende Identität – führte zu Diskriminierung zwischen eigener und anderen Nationen und damit auch zur Tendenz, die eigene Landeswährung als Differenzierungsmerkmal beizubehalten. Im Gegensatz dazu machte nationale Identität eine Abwertung anderer Nationen nicht notwendig und damit wurde auch eine gemeinsame Währung nicht gefürchtet. Wer Vertrauen in den österreichischen Staat und in seine Institutionen hatte, und wer den Verlust der nationalen Autonomie in manchen Angelegenheiten zugunsten einer zentral-europäischen Entscheidungsinstitution nicht fürchtete, war ebenfalls der Währungsumstellung gegenüber positiv eingestellt. Schließlich ist zu erwähnen, daß auch Fairneßüberlegungen eine bedeutsame Rolle spielten: Wer meinte, die Veränderungsverfahren wären fair und die Verteilung der Ressourcen wäre gerecht, war für den Euro.

Die Bedeutung der Erwartungen der wirtschaftlichen Entwicklung, der nationalen und nationalistischen Identität, der nationalen Autonomie und der Fairneßwahrnehmung, bestätigt sich auch in einer qualitativen Studie, die in Österreich durchgeführt wurde. Die Befragten wurden zusätzlich zur Beantwortung des international verteilten Fragebogens über Einstellungen zum Euro und Determinanten der Einstellungen auch angewiesen, ihre spontanen Gedanken zum Stimuluswort „Euro“ anzuführen. Ähnlich der Technik des Assoziationsgeflechtes³¹ wurden freie Assoziationen gesammelt. In Tabelle 3 sind die Assoziationskategorien und Häufigkeiten der Nennungen für die gesamte Stichprobe von 453 Personen angeführt. Von den insgesamt 1.453 angeführten Assoziationen waren 51 Prozent positiv bewertet worden, vier Prozent neutral und 45 Prozent negativ. Bezüglich der Bewertung entspricht dieses Ergebnis ziemlich genau dem leicht positiven Einstellungsindex, der zur Zeit der Befragung für Österreich errechnet worden war. In einer Korrespondenzanalyse wurden die Assoziationen der Befürworter und Ablehner des Euro untersucht. Die Befragten wurden dazu in fünf Gruppen von extremen Befürwortern beziehungsweise Ablehnern, moderaten Befürwortern beziehungsweise Ablehnern und neutral eingestellten oder unentschlossenen Bürgern geteilt. Die Teilung erfolgte auf der Basis der fünfstufigen Antwortskala zu den Einstellungsfragen zum Euro. Die Skala wurde in fünf gleich große Abschnitte geteilt und Personen je nach ihrem

31. A. deRosa, *Le „réseau d'associations“ comme méthode d'étude dans la recherche sur les représentations sociales: structure, contenus et polarité du champ sémantique*, in: *cadres Internationaux de Psychologie Sociales* (1995); E. Kirchner u. A. S. deRosa, *Wirkungsanalyse von Werbetexten mittels Assoziationsgeflecht*. Spontane Reaktionen auf überlegte Beschreibungen von Benetton-Werbebildern, in: *Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung*, 42 (1996), 67-89.

Einstellungswert in extreme Befürworter beziehungsweise Gegner, moderate Befürworter beziehungsweise Gegner und Unentschlossene oder Neutrale geteilt. Die Analyse der Assoziationshäufigkeiten in den fünf Gruppen ergab einen zweidimensionalen Assoziationsraum, wobei die erste Dimension 76 Prozent und die zweite elf Prozent der Varianz erklärt. Die Assoziationen zum Euro sind in Abbildung 3 graphisch dargestellt.

Abbildung 3: Spontane Einfälle zum „Euro“ seitens österreichischer Befürworter beziehungsweise Ablehner der Währungsunion



Anmerkung: Die Zahlen beziehen sich auf die Assoziationskategorien, die in Tabelle 3 angeführt sind. Die Assoziationskategorien, die in der Abbildung angeschrieben sind, wurden signifikant unterschiedlich häufig in den fünf Gruppen genannt.

Tabelle 3: Freie Assoziationen zum Stimuluswort „Euro“

| Positive Assoziationen | f | Negative Assoziationen | f |
|--|-----|--|-----|
| 4 Mobilitäts erleichterung | 175 | 20 Währungsinstabilität | 118 |
| 16 Handels erleichterung für Unternehmen | 124 | 8 negative Gefühle | 103 |
| 5 internationale Preisvergleiche | 93 | 10 Angst vor finanziellem Verlust | 84 |
| 13 Stärkung der Wirtschaft | 72 | 23 Umstellungsprobleme | 63 |
| 3 positive Gefühle | 62 | 9 Eingriff in den Alltag | 59 |
| 12 europäische Einheit | 43 | 21 Arbeitslosigkeit | 51 |
| 17 Europa als „Festung“ gegen Großmächte | 38 | 22 unfaire Nutzenverteilung | 43 |
| 14 Währungsstabilität | 38 | 18 Verlust staatlicher Macht (Autonomie) | 40 |
| 1 Stärkung der europäischen Identität | 28 | 7 staatliche Sparmaßnahmen | 37 |
| 15 Förderung des Arbeitsmarktes | 13 | 11 Informationsmangel | 31 |
| 2 Sanierung des Staatshaushaltes | 10 | 6 Bedrohung nationaler Identität | 31 |
| | | 19 wirtschaftliche Nachteile | 22 |
| 25 neutrale Beschreibungen | 59 | 24 ungünstiger Zeitpunkt | 14 |

Der Assoziationsraum wird vor allem durch die erste Dimension definiert, die extreme und moderate Befürworter von extremen und moderaten Ablehnern trennt. Die zweite Dimension wird durch die neutral oder unentschieden eingestellten Personen bestimmt. Die Ergebnisse scheinen darauf hinzuweisen, daß die Befürworter der Währungsunion vor allem Vorteile in den Handels- und Mobilitäts erleichterungen, den Möglichkeiten und Effekten internationaler Preisvergleiche und in der Währungsstabilität sahen. Auch die Sanierungsbestrebungen der Staatshaushalte auf dem Weg zur Währungsunion werden positiv angeführt. Die Ablehnung des Euro scheint hingegen vor allem aus negativen Gefühlen und Befürchtungen staatlichen Autoritätsverlustes genährt worden zu sein. Steigende Arbeitslosigkeit, unfaire Verteilung von Ressourcen innerhalb Europas, Ängste vor privaten finanziellen Verlusten und Währungsturbulenzen wurden ebenfalls von Ablehnern häufig genannt. Die staatlichen Sparmaßnahmen auf dem Weg zur Währungsunion schienen den Ablehnern des Euro ebenfalls unerträglich zu sein. Während von den zwei Gruppen der Befürworter vorwiegend sachlich-wirtschaftliche Konsequenzen angeführt wurden, schienen in den Gruppen der Ablehner negative Gefühle zu dominieren. In der Gruppe der neutral eingestellten oder unentschiedenen Bürger wurde vorwiegend der Mangel an Informationen und Unklarheit über mögliche Konsequenzen der Währungsunion beklagt. Auch die Währungsumstellung wurde als komplex und problematisch gesehen.

Zusammenfassend zeigen die international angelegte Studie von Müller-Peters, Pepermans und Kiehl³² und die österreichischen Ergebnisse deutlich, wie sehr Währungsänderungen zu Überlegungen der Bürger über wirtschaftliche und politische Konsequenzen führen. Vor allem aber zeigte sich, daß individuelle Motive und Emotionen die Auseinandersetzungen mit den Veränderungen bestimmten und die Entwicklung von sozialen Repräsentationen und Einstellungen determinierten. Neben den Überlegungen über wirtschaftliche und politische Konsequenzen der Währungsänderung müssen zweifelsohne auch psychologische Phänomene mitreflektiert

32. Wie Anm. 29.

werden, wenn eine hohe Akzeptanz der Innovationen gewünscht wird und die Änderungen ohne kostspielige Konflikte innerhalb und zwischen Nationen, zwischen Bürgern und politischen Vertretern eingeleitet werden sollen. Geldpolitik und die Änderung von Währungen können nicht allein auf politischer und wirtschaftlicher Ebene diskutiert werden, sondern betreffen vor allem auch psychologische Phänomene, die von den verantwortlichen Vertretern des Volkes nicht ignoriert werden dürfen.

Zusammenfassung

„Der Euro kommt.“ Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler setzen sich mit der Währungsumstellung aus verschiedenen Perspektiven auseinander und versuchen zum einen, wirtschaftliche und politische Entwicklungen vorherzusehen und zum anderen, die Hoffnungen und Befürchtungen der Bevölkerung zu verstehen. Im ersten Teil dieser Arbeit wird auf die Sprache über die Währungsumstellung Bezug genommen und auf Erfahrungen mit Währungsänderungen in verschiedenen Ländern. Anschließend werden psychologische Theorien über die Bedeutung des Geldes diskutiert. Schließlich wird auf die einheitliche europäische Währung Bezug genommen, auf die Entwicklung von sozialen Repräsentationen und Einstellungen zum Euro. In den letzten zwei Kapiteln werden Ergebnisse einer europaweiten Studie über Einstellungen zum Euro berichtet, sowie die Befunde einer qualitativen Studie in Österreich. In beiden Studien zeigt sich, daß neben ökonomischen Überlegungen auch psychologische Phänomene die Einstellungen zur Währungsumstellung determinieren.

TEIL III

MASSNAHMEN UND
ERWARTUNGSHALTUNGEN

ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN AM
VORABEND DER WÄHRUNGSUNION

Die Euro-Einführung aus der Sicht der Wirtschaftskammer Österreich

1. Einleitung

Mit der Festlegung der elf Teilnehmerstaaten am ersten Maiwochenende dieses Jahres wurden die letzten Zweifel an einem Start der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) ausgeräumt. Die Schaffung der Europäischen Währungsunion stellt die Europäische Union (EU) vor eine der größten Herausforderungen in ihrer Geschichte. Sie ist jedoch die logische und unverzichtbare Konsequenz des 1993 geschaffenen Binnenmarktes, denn nur durch eine gemeinsame Währung können seine Vorteile abgesichert und voll genutzt werden.

Insbesondere für die österreichische Wirtschaft eröffnen sich mit der Einführung einer einheitlichen Währung neue Chancen. Österreich ist als kleines, import- und exportintensives Land ganz besonders von der Wechselkursentwicklung abhängig. Rund zwei Drittel unserer Warenexporte gehen in die EU, und fast drei Viertel unserer Warenimporte stammen aus der EU. Große Teile der österreichischen Waren- und Dienstleistungsexporte und der Tourismus leiden seit Jahren unter den Währungsabwertungen der traditionellen Weichwährungsländer. Wechselkursschwankungen und deren Absicherung kosten die österreichischen Unternehmer derzeit rund 20 Mrd. Schilling. Für die österreichische Produktions-, Dienstleistungs- und Tourismusbranche ist es daher von großer Bedeutung, die EWWU rasch und mit möglichst vielen Mitgliedern zu errichten.

Die Einführung des Euro stellt für Österreich aber auch eine große beschäftigungspolitische Herausforderung dar. Wenngleich die Beschäftigungslage in Österreich mit einer Arbeitslosenquote von rund 7,3 Prozent im EU-Vergleich relativ günstig ist, darf der Arbeitsmarktproblematik keine zu geringe Bedeutung beigemessen werden. Dem verstärkten Anpassungsdruck, dem die österreichische Wirtschaft aufgrund der Teilnahme Österreichs an der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, durch die Ostöffnung und die Globalisierung ausgesetzt ist, muß mit entsprechenden Maßnahmen begegnet werden.

Zu behaupten, die Einführung der einheitlichen Währung würde rein positive oder negative Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt haben, wäre jedoch zu kurz gegriffen. Auch nach dem Inkrafttreten der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion wird es im Bereich der Beschäftigungspolitik vor allem darauf ankommen, welche innerstaatlichen Maßnahmen in jedem Land gesetzt werden und inwieweit

die Unternehmen die Chancen, die der Euro bietet, tatsächlich nutzen können. Ohne Zweifel wird der verstärkte Wettbewerb einen wesentlichen Einfluß auch auf den Arbeitsmarkt haben.

In der Vergangenheit war ein Großteil der Arbeitsplatzverluste vor allem auf die Auswirkungen der Abwertungspolitiken einiger EU-Mitgliedstaaten zurückzuführen. Die rund 30-prozentige Abwertung der Lira und anderer europäischer Währungen vor einigen Jahren hat der österreichischen Wirtschaft Tausende von Arbeitsplätzen gekostet.

Grundsätzlich bietet die Wirtschafts- und Währungsunion daher eine gute Ausgangsbasis, um die Situation auf dem Arbeitsplatzsektor zu verbessern. Die Kosteneinsparungen sowie die künftige Preisstabilität lassen positive Wachstumseffekte erwarten, was langfristig zu einer Verbesserung der Beschäftigungslage führen wird. Der Euro muß somit nicht als eine Gefahr für die Arbeitsplätze gesehen werden, sondern bietet Europa vielmehr die Möglichkeit, im globalisierten Wettbewerb glaubwürdige wirtschaftspolitische Akzente zu setzen.

2. Wirtschaftliche Konsequenzen für die österreichischen Unternehmen

Um die wirtschaftlichen Konsequenzen für das einzelne Unternehmen besser veranschaulichen zu können, ist es zweckmäßig, sich vorzustellen, daß alle an der EWWU teilnehmenden Länder zukünftig ein „Währungsinland“ bilden. Das bedeutet, daß sich Geschäfte, die Unternehmer mit Partnern in Deutschland oder Frankreich betreiben, währungsmäßig nicht mehr von jenen unterscheiden, die sie mit Partnern in einem benachbarten Bundesland führen. Dadurch entfallen künftig wesentliche Kostenbelastungen.

Hervorzuheben ist dabei vor allem der Wegfall von firmenexternen und firmeninternen Transaktionskosten. Darunter versteht man Umtausch- und Verrechnungskosten. Entsprechend einer Studie des IFO-Institutes belaufen sich diese auf rund 1 Prozent des BIP, also rund 900 Mrd. öS pro Jahr, in der EU b. z. w. in Österreich auf rund 24 Mrd. öS.

Weiters ist mit einem Wegfall der Wechselkursrisiken zu rechnen. Bisher schloß ein österreichischer Unternehmer, wenn er Geschäfte mit einem anderen europäischen Unternehmen betrieb, im eigenen Interesse eine Versicherung ab, um sich gegen das Risiko von Währungsschwankungen abzusichern. Die dadurch entstandenen Kostenbelastungen und Wettbewerbsverzerrungen werden nach dem Inkrafttreten der EWWU der Vergangenheit angehören.

Ein weiterer Vorteil für den Unternehmer ergibt sich aus den neuen Finanzierungsmöglichkeiten im Eigen- und Fremdmittelbereich. Die Marktbreite und Produktvielfalt ermöglicht dem Unternehmer, aus einem größeren Angebot auszuwählen. Der verstärkte Wettbewerb und die höhere Transparenz von Finanzierungsangeboten werden daher zu einer Veränderung im Entscheidungsprozeß führen. Bonität und Gewährung von Konditionen werden künftig entscheidende Kriterien sein.

Schließlich wird mit dem Euro auch eine dritte Weltwährung neben dem US Dollar und dem Japanischen Yen geschaffen. Dadurch wird den Unternehmern der Marktzutritt erleichtert und ihnen darüber hinaus die Möglichkeit geboten, auf Drittmarkten in ihrer eigenen Währung zu fakturieren.

Derzeit werden rund 48 Prozent des Welthandels in US Dollar abgewickelt, obwohl der Anteil der USA am Welthandel nur 19 Prozent beträgt. Die künftigen Teilnehmerstaaten der Währungsunion werden dagegen sogar 21 Prozent des Welthandels einnehmen. Der Anteil der deutschen Mark als weltweite Fakturierungswährung beträgt 15,3 Prozent, der des französischen Franc 6,3 Prozent und jener der italienischen Lira 3,4 Prozent. Allein das Aufgehen der nationalen Währungen im Euro sichert diesem daher einen Platz als Weltwährung.

Natürlich bringt der Euro aber nicht nur Kosteneinsparungen, sondern es entstehen durch die Umstellung dem einzelnen Unternehmen auch Kosten. Die betriebswirtschaftlichen Kosten fallen jedoch – im Gegensatz zu den Vorteilen – nur einmal an.

Mit zusätzlichen Kosten ist vor allem in den Bereichen EDV, Rechnungswesen, Anpassung von Automaten, Druck von Formularen und in der Mitarbeiterschulung zu rechnen.

Die generelle Höhe der Kosten läßt sich schwer prognostizieren, da sie meist mit notwendigen Rationalisierungs- oder Umstellungsmaßnahmen (z.B. der Jahr 2000-Umstellung) einher gehen und nicht mehr genau zu trennen sind. Im Schnitt ist jedoch davon auszugehen, daß die Umstellung einmalige Kosten von rund 2 Prozent eines Jahresumsatzes mit sich bringt.

3. Umstellungsbedarf im Unternehmen

Entsprechend der Gesetzeslage haben die Unternehmen bis zum 1. Jänner 2002 Zeit, alle für die Umstellung auf den Euro erforderlichen Maßnahmen sowie alle anderen in diesem Zusammenhang angemessenen Änderungen umzusetzen. Spätestens ab diesem Zeitpunkt müssen aber alle Unternehmen „euro-fit“ sein.

In einer Mitgliederumfrage, die von der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) im Juni 1998 in Auftrag gegeben wurde, meinten 46 Prozent der befragten Unternehmer, daß ihr Unternehmen bereits in der ersten Umstellungsphase 1999-2001 von der Euro-Einführung betroffen sei; 49 Prozent verneinten dies; 5 Prozent konnten die Frage nicht beantworten.

Überdurchschnittliche Betroffenheit gaben größere und mittlere Betriebe sowie Befragte aus den kleineren Sektoren und dem Handel an. Als besonders betroffene Unternehmensbereiche werden die Buchhaltung, der Zahlungsverkehr sowie die Auspreisung von Waren und Dienstleistungen angesehen. 72 Prozent wußten, daß die Wirtschaftskammern zum Euro umfassendes Informationsmaterial anbieten, und rund ein Drittel hat dieses auch schon genutzt.

Um alle mit der Umstellung auf den Euro verbundenen nachhaltigen Vorteile lukrieren zu können und keine Wettbewerbsnachteile zu erleiden, sollten in den Unternehmen bereits entsprechende Vorbereitungs Schritte getroffen werden. Obwohl die Betroffenheit von Branche zu Branche unterschiedlich ist, wird vor allem mit großen Konzernen kooperierenden Unternehmen nahegelegt, entsprechende Umstel-

die Unternehmen die Chancen, die der Euro bietet, tatsächlich nutzen können. Ohne Zweifel wird der verstärkte Wettbewerb einen wesentlichen Einfluß auch auf den Arbeitsmarkt haben.

In der Vergangenheit war ein Großteil der Arbeitsplatzverluste vor allem auf die Auswirkungen der Abwertungspolitik einiger EU-Mitgliedstaaten zurückzuführen. Die rund 30-prozentige Abwertung der Lira und anderer europäischer Währungen vor einigen Jahren hat der österreichischen Wirtschaft Tausende von Arbeitsplätzen gekostet.

Grundsätzlich bietet die Wirtschafts- und Währungsunion daher eine gute Ausgangsbasis, um die Situation auf dem Arbeitsplatzsektor zu verbessern. Die Kosteneinsparungen sowie die künftige Preisstabilität lassen positive Wachstumseffekte erwarten, was langfristig zu einer Verbesserung der Beschäftigungslage führen wird. Der Euro muß somit nicht als eine Gefahr für die Arbeitsplätze gesehen werden, sondern bietet Europa vielmehr die Möglichkeit, im globalisierten Wettbewerb glaubwürdige wirtschaftspolitische Akzente zu setzen.

2. Wirtschaftliche Konsequenzen für die österreichischen Unternehmen

Um die wirtschaftlichen Konsequenzen für das einzelne Unternehmen besser veranschaulichen zu können, ist es zweckmäßig, sich vorzustellen, daß alle an der EWWU teilnehmenden Länder zukünftig ein „Währungsinland“ bilden. Das bedeutet, daß sich Geschäfte, die Unternehmer mit Partnern in Deutschland oder Frankreich betreiben, währungsmäßig nicht mehr von jenen unterscheiden, die sie mit Partnern in einem benachbarten Bundesland führen. Dadurch entfallen künftig wesentliche Kostenbelastungen.

Hervorzuheben ist dabei vor allem der Wegfall von firmenexternen und firmeninternen Transaktionskosten. Darunter versteht man Umtausch- und Verrechnungskosten. Entsprechend einer Studie des IFO-Institutes belaufen sich diese auf rund 1 Prozent des BIP, also rund 900 Mrd. öS pro Jahr, in der EU b. z. w. in Österreich auf rund 24 Mrd. öS.

Weiters ist mit einem Wegfall der Wechselkursrisiken zu rechnen. Bisher schloß ein österreichischer Unternehmer, wenn er Geschäfte mit einem anderen europäischen Unternehmen betrieb, im eigenen Interesse eine Versicherung ab, um sich gegen das Risiko von Währungsschwankungen abzusichern. Die dadurch entstandenen Kostenbelastungen und Wettbewerbsverzerrungen werden nach dem Inkrafttreten der EWWU der Vergangenheit angehören.

Ein weiterer Vorteil für den Unternehmer ergibt sich aus den neuen Finanzierungsmöglichkeiten im Eigen- und Fremdmittelbereich. Die Marktbreite und Produktvielfalt ermöglicht dem Unternehmer, aus einem größeren Angebot auszuwählen. Der verstärkte Wettbewerb und die höhere Transparenz von Finanzierungsangeboten werden daher zu einer Veränderung im Entscheidungsprozeß führen. Bonität und Gewährung von Konditionen werden künftig entscheidende Kriterien sein.

Schließlich wird mit dem Euro auch eine dritte Weltwährung neben dem US Dollar und dem Japanischen Yen geschaffen. Dadurch wird den Unternehmern der Marktzutritt erleichtert und ihnen darüber hinaus die Möglichkeit geboten, auf Drittmarkten in ihrer eigenen Währung zu fakturieren.

Derzeit werden rund 48 Prozent des Welthandels in US Dollar abgewickelt, obwohl der Anteil der USA am Welthandel nur 19 Prozent beträgt. Die künftigen Teilnehmerstaaten der Währungsunion werden dagegen sogar 21 Prozent des Welthandels einnehmen. Der Anteil der deutschen Mark als weltweite Fakturierungswährung beträgt 15,3 Prozent, der des französischen Franc 6,3 Prozent und jener der italienischen Lira 3,4 Prozent. Allein das Aufgehen der nationalen Währungen im Euro sichert diesem daher einen Platz als Weltwährung.

Natürlich bringt der Euro aber nicht nur Kosteneinsparungen, sondern es entstehen durch die Umstellung dem einzelnen Unternehmen auch Kosten. Die betriebswirtschaftlichen Kosten fallen jedoch – im Gegensatz zu den Vorteilen – nur einmal an.

Mit zusätzlichen Kosten ist vor allem in den Bereichen EDV, Rechnungswesen, Anpassung von Automaten, Druck von Formularen und in der Mitarbeiterschulung zu rechnen.

Die generelle Höhe der Kosten läßt sich schwer prognostizieren, da sie meist mit notwendigen Rationalisierungs- oder Umstellungsmaßnahmen (z.B. der Jahr 2000-Umstellung) einher gehen und nicht mehr genau zu trennen sind. Im Schnitt ist jedoch davon auszugehen, daß die Umstellung einmalige Kosten von rund 2 Prozent eines Jahresumsatzes mit sich bringt.

3. Umstellungsbedarf im Unternehmen

Entsprechend der Gesetzeslage haben die Unternehmen bis zum 1. Jänner 2002 Zeit, alle für die Umstellung auf den Euro erforderlichen Maßnahmen sowie alle anderen in diesem Zusammenhang angemessenen Änderungen umzusetzen. Spätestens ab diesem Zeitpunkt müssen aber alle Unternehmen „euro-fit“ sein.

In einer Mitgliederumfrage, die von der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) im Juni 1998 in Auftrag gegeben wurde, meinten 46 Prozent der befragten Unternehmer, daß ihr Unternehmen bereits in der ersten Umstellungsphase 1999-2001 von der Euro-Einführung betroffen sei; 49 Prozent verneinten dies; 5 Prozent konnten die Frage nicht beantworten.

Überdurchschnittliche Betroffenheit gaben größere und mittlere Betriebe sowie Befragte aus den kleineren Sektionen und dem Handel an. Als besonders betroffene Unternehmensbereiche werden die Buchhaltung, der Zahlungsverkehr sowie die Auspreisung von Waren und Dienstleistungen angesehen. 72 Prozent wußten, daß die Wirtschaftskammern zum Euro umfassendes Informationsmaterial anbieten, und rund ein Drittel hat dieses auch schon genutzt.

Um alle mit der Umstellung auf den Euro verbundenen nachhaltigen Vorteile lukrieren zu können und keine Wettbewerbsnachteile zu erleiden, sollten in den Unternehmen bereits entsprechende Vorbereitungs Schritte getroffen werden. Obwohl die Betroffenheit von Branche zu Branche unterschiedlich ist, wird vor allem mit großen Konzernen kooperierenden Unternehmen nahegelegt, entsprechende Umstel-

lungsmaßnahmen einzuleiten. Große Konzerne werden aus Kostengründen nämlich größtes Interesse haben, die Umstellung auf den Euro so schnell wie möglich vorzunehmen. Sie werden ihre Geschäftspartner daher zwangsläufig mit dem Wunsch konfrontieren, Geschäftsabwicklungen in Euro durchzuführen.

Grundsätzlich können von den einzelnen Unternehmen drei Umstellungsstrategien verfolgt werden:

- sofortige und komplette Umstellung ab 1999
- teilweise b. z. w. schrittweise Umstellung ab 1999
- zunächst überhaupt keine Umstellung, diese erfolgt erst auf einen Schlag im Jahre 2002

Für eine frühzeitige Umstellung spricht vor allem die Werbewirksamkeit durch die Positionierung als europäisches Unternehmen. Aufgrund der Parallelführung der Geschäftsaufzeichnungen in Schilling und Euro wird allerdings mit Kostenbelastungen zu rechnen sein. Diese Variante sollte daher nur gewählt werden, wenn sie mit den Geschäftspartnern abgestimmt wurde und wenn die Umstellung ausreichend vorbereitet wurde – beispielsweise bereits im Rahmen einer umfassenden Reorganisation des Unternehmens. Diesen Weg werden vor allem Tochterunternehmen von Multis wählen sowie jene Unternehmen, die von ihren Abnehmern dazu gezwungen sein werden.

Der Vorteil einer späteren Umstellung liegt vor allem im verlängerten Planungszeitraum sowie der Möglichkeit, aus den Fehlern anderer zu lernen. Zusätzlich herrscht geringere Unsicherheit über die Rahmenbedingungen, und die Kunden sind mit dem Euro bereits vertrauter.

Am vorteilhaftesten dürfte wohl die mittlere Variante, die schrittweise Umstellung sein. Obwohl sie praktikabel ist, dürfen jedoch nicht die Schwierigkeiten übersehen werden, die sich ergeben, da die Umstellung nur in einzelnen Unternehmensbereichen erfolgt, während parallel dazu kooperierende Bereiche weiterhin in der nationalen Währung geführt werden. Die Kosten für die Vermeidung von Überschneidungen, Berücksichtigung von Umrechnungsdifferenzen u. s. w. sind jedoch geringer als jene Kosten, die mit der Führung aller Geschäftsaufzeichnungen sowohl in Schilling als auch in Euro verbunden wären.

Um die ideale Umstellungsstrategie für das eigene Unternehmen zu finden, ist es empfehlenswert, alle Unternehmensbereiche auf Umstellungserfordernisse zu untersuchen und einen entsprechenden Umstellungszeitplan zu erarbeiten. Ebenso ist es ratsam, die Maßnahmen mit den kooperierenden Unternehmen wie Zulieferer, Abnehmer und Banken abzusprechen.

Im folgenden werden die wichtigsten, von der Umstellung betroffenen Unternehmensbereiche und deren Umstellungsbedarf aufgezeigt.

Kunden- und Lieferantenbuchhaltung

Die Umstellungserfordernisse für die Lieferanten- und Kundenbuchhaltung hängen vom Verhalten der Branchen und Kunden ab. Ohne Berücksichtigung der Vorgangsweise der Zulieferer und Abnehmer kann die eigene Umstellung nicht festgelegt

werden. Unternehmen, die schon jetzt Fremdwährungsbuchhaltungen führen, sind auf den Euro bereits vorbereitet. Dieser stellt in der Übergangszeit nur eine zusätzliche Währung dar.

Zu berücksichtigen ist im Bereich der Kunden- und Lieferantenbuchhaltung jedoch, daß sich nach der Umstellung eine größere Transparenz der Konditionen, vor allem auch hinsichtlich der Fremdfinanzierung, ergibt.

Zahlungsverkehr

Ab dem 1.1.1999 werden Überweisungen in Euro möglich sein. In einem ersten Schritt werden die Zahlungsverkehrssysteme zwischen den Banken auf den Euro als einziges Zahlungsmittel umgestellt. Als Zahlungssystem für grenzüberschreitende Großbetragszahlungen im Zwischenbankenverkehr wird das sogenannte TARGET (Transeuropäisches-Automatisches-Brutto-Echtzeit-Überweisungs-) System eingesetzt. Mit diesem System werden taggleiche Abwicklungen grenzüberschreitender Überweisungen in der gesamten EU ermöglicht. Der österreichische Teil dieses Systems wurde von der Oesterreichischen Nationalbank entwickelt und heißt ARTIS. Mittelfristig wird sich die Zahlungsverkehrslandschaft grundlegend ändern: es entsteht ein

- Zahlungsverkehr innerhalb der Teilnehmerstaaten der EWWU,
- Zahlungsverkehr zwischen Teilnehmerstaaten der EWWU und nichtteilnehmenden EU-Mitgliedstaaten und
- Zahlungsverkehr zwischen Teilnehmerstaaten der EWWU und Drittstaaten

Für Inlandsaufträge in Euro (Überweisungen und Erlag-/Zahlscheine) wird zu den üblichen Zahl- und Erlagscheinen zusätzlich eine Variante des bestehenden Einheitsbelegs in den Bankinstituten aufgelegt. Dieser unterscheidet sich nur optisch vom Schilling-Beleg unter anderem durch die blaue Farbe des Quittungsteils, durch das deutliche Währungssymbol „EUR“ neben dem Betragsfeld und durch den Hintergrunddruck „EURO“ im Unterschriftsfeld.

Marketing und Vertrieb

Die Umstellung des Marketing-Bereiches muß vor allem unter dem Aspekt der größeren Preistransparenz aufgrund der einheitlichen Währung gesehen werden. Bereits während der Dualwährungsphase und vor allem auch danach, wird den Konsumenten der Preisvergleich wesentlich leichter fallen. Für den Unternehmer hat dies natürlich einen verstärkten Wettbewerb zur Folge, den er bei der Erstellung seiner Marketingstrategie zu berücksichtigen hat. Der Unternehmer muß sich bewußt werden, daß die Preisauszeichnung auf Produkten und in Werbeprospekten künftig für einen europäischen Markt erfolgen muß. Weiters ist bei der Preisauszeichnung auch nicht zu vergessen, daß diese ab Oktober 2001 bis zum Ende der Dualwährungsphase doppelt zu erfolgen hat.

Planungen, Berichtswesen, Statistiken und Datenbanken

Planungen, Berichte und Unternehmensstatistiken arbeiten nicht nur mit aktuellen Daten, sondern auch mit Vergangenheitswerten. Zukunftswerte werden künftig jedoch in Euro anfallen, während Vergangenheitswerte in der nationalen Währung gespeichert sind. Es wird sich also lohnen zu überprüfen, welche Werte relevant sind und daher umgerechnet werden sollten. Weiters ist auch daran zu denken, bei betroffenen Arbeitsunterlagen und Formularen entsprechende Änderungen vorzunehmen.

Bei der Umstellung der EDV b. z. w. der Anschaffung einer entsprechenden Software sollte berücksichtigt werden, daß mehrwahrungsfahige EDV-Programme grundsätzlich vorteilhaft sind, jedoch ebenso anpassungsbedurftig sind, da sie zum Großteil mit inversen Umrechnungskursen arbeiten. Laut Artikel 4 Absatz 3 der 1. Euro-Verordnung dürfen diese jedoch nicht verwendet werden.

Zahlreiche Softwarehersteller werden voraussichtlich EDV-Pakete, die auch die Jahr-2000-Problematik berücksichtigen, anbieten. Bei der Verwendung derartiger Produkte darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, daß die Programme Testphasen unterzogen werden müssen, die bis zu einem Jahr in Anspruch nehmen können.

Ist die Umstellung auf den Euro schrittweise geplant, ist auf die Kompatibilität der Programme mit den anderen Programmen zu achten und allgemein auf die inner- und außerbetrieblichen Schnittstellen Bedacht zu nehmen.

Gehalts- und Lohnverrechnung

Bei der Umstellung der Lohn- und Gehaltsverrechnung ist zu bedenken, daß Euro-Bargeld erst ab dem 1.1.2002 zu Verfügung stehen wird und deshalb die Umstellung sinnvoller Weise erst ab diesem Zeitpunkt erfolgen kann. Empfehlenswert ist jedoch, daß in der Übergangsphase das Gehalt b. z. w. der Lohn sowohl in der nationalen Währung als auch in Euro ausgewiesen wird, um die Mitarbeiter mit der neuen Währung vertrauter zu machen.

Weitere Aspekte, die bei der Umstellung der Lohn- und Gehaltsverrechnung zu berücksichtigen sind, sind die Umrechnung der Steuern und Sozialversicherungen sowie die Behandlung nachträglicher Bezüge oder Reisekostenabrechnungen.

Verkehr mit Abgabenbehörden

Die Umstellung im öffentlichen Bereich wird relativ spät erfolgen. Der Schilling wird grundsätzlich bis zum 31.12.2001 Rechnungseinheit und Zahlungsmittel der öffentlichen Hand bleiben. Jedoch akzeptiert die öffentliche Verwaltung in jenen Fällen, wo dies vom Abgabepflichtigen gewünscht wird, unbare Zahlungen in Euro, die Recheneinheit bleibt aber Schilling. Ebenso werden auch Zahlungen vom öffentlichen Sektor (z.B. Löhne und Gehälter, Förderungen, Transfers etc.) während der Übergangsphase in Schilling angewiesen. Falls der Empfänger jedoch bereits über ein Euro-Konto verfügt, wird durch die Bank eine automatische Umrechnung erfolgen und auf dem Kontoauszug der Betrag in Schilling und in Euro ausgewiesen.

Ebenso besteht für die Unternehmer auch die Möglichkeit, ihre Steuererklärungen in Euro zu legen. Aufwendungen für die Währungsumstellung sollen lt. dem Entwurf des 1. Euro-Finanzbegleitgesetzes als Aktivposten ausgewiesen werden dürfen, soweit es sich um selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (z.B. Software) handelt. Rückstellungen dürfen keine gebildet werden.

Die Sozialversicherungsträger werden eine ähnliche Vorgangsweise wie die öffentlichen Gebietskörperschaften wählen und verhältnismäßig spät umstellen.

Rechtliche Maßnahmen

Entsprechend Artikel 3 der 1. Euro-Verordnung bewirkt „die Einführung des Euro weder eine Veränderung von Bestimmungen in Rechtsinstrumenten oder eine Schuldbefreiung oder eine Entschuldigung für die Nichterfüllung rechtlicher Verpflichtungen, noch gibt sie einer Partei das Recht, ein Rechtsinstrument einseitig zu ändern oder zu beenden. Diese Bestimmung gilt vorbehaltlich etwaiger Vereinbarungen der Parteien.“

Das heißt, die Umstellung auf den Euro hat auf geschlossene Verträge, z.B. Dienst-, Pacht-, Lizenz- und Lieferverträge, keine Auswirkungen, da diese keinen Wegfall der Geschäftsgrundlage bewirkt.

Umstellung der Börse

Ein Großteil der Börsen wird ab dem 4. Jänner 1999 ihre Kursblätter in Euro herausgeben. Um insbesondere bei den Großanlegern im Geschäft bleiben zu können, ist dieser Schritt unvermeidlich. An der Wiener Börse erfolgt die Umstellung ebenfalls zu diesem Zeitpunkt. Eine zusätzliche Schilling-Notierung wird es nicht geben, ebensowenig erfolgt eine „offizielle“ doppelte Preisangabe zu Informationszwecken.

Die Umstellung der Aktiengesellschaften b. z. w. des Aktienmarktes hängt in der Übergangsphase bis zum 31.12.2001 von den Beschlüssen der Hauptversammlungen ab und wird daher zeitlich gestaffelt erfolgen.

Für die Umstellung besteht die sogenannte Quotenaktie als zusätzliche Möglichkeit. Von Finanzmarktexperten wird die Quotenaktie als bevorzugte Variante bezeichnet, da sie die einfachste und kostengünstigste Lösung darstellt.

4. Das „Projekt Euro“ der Wirtschaftskammer Österreich

Wie man sieht, eröffnet die EWWU den österreichischen Unternehmen große Chancen, ihre Wettbewerbsfähigkeit in einer globalen Wirtschaft unter Beweis zu stellen und auch zu verstärken. Damit verbunden sind aber auch zahlreiche Risiken, wenn aufgrund unzureichender Information einzelne Unternehmen beispielsweise zu spät umstellen oder sie die Umrechnungsmodi vor unlösbare Probleme stellen. Um dies zu verhindern und die österreichische Wirtschaft bestmöglich bei der Umstellung vom Schilling auf den Euro zu unterstützen, zählt die WKÖ eine umfassende und objektive Information über die EWWU zu ihren vorrangigen Aufgaben.

Anfang 1997 wurde dafür das „Projekt Euro“ ins Leben gerufen, in dessen Rahmen Experten der einzelnen Fachabteilungen, Sektionen und Landeskammern tätig sind. Innerhalb einer Projektgruppe unter dem Vorsitz von Vizepräsident Haiden und

Generalsekretär Stammvoll werden aktuelle Informationen verarbeitet, Problemstellungen diskutiert und die Interessen der Mitglieder in den österreichischen Arbeitsgruppen auf Ministeriumsebene und den EU-Arbeitsgruppen vertreten.

Um die Ergebnisse dieser Arbeiten rasch und interessenorientiert an die Mitglieder weitergeben zu können, wurde ein umfangreiches Netzwerk von fachlich kompetenten Ansprechpartnern und Serviceleistungen erstellt. Die hauptsächlich betroffenen Organisationseinheiten der Wirtschaftskammerorganisation (Wirtschaftskammer Österreich, Bundessektionen, Landeskammern, Landessektionen, das Wifo Österreich und die Wifis der Bundesländer) verfügen über zumindest einen laufend geschulten Euro-Beauftragten, der in Zusammenarbeit mit den Euro-Info-Centres für Anfragen im Zusammenhang mit der Währungsumstellung zur Verfügung steht. Neben persönlichen Kontakten mit den Euro-Beauftragten bietet die WKÖ auch Beratungen sowie Euro-Weiterbildungsseminare an. Weiters organisiert die WKÖ sogenannte „Erfahrungsgruppen“, bei denen Unternehmern, Vertretern von Wirtschaftsverbänden und der öffentlichen Verwaltung die Möglichkeit geboten wird, Erfahrungen mit der Währungsumstellung auszutauschen.

Im Jahr 1997 wurden mehr als 100 Veranstaltungen zum Thema Euro in Form von Vorträgen und Informationsabenden abgehalten, und für 1998 wurden bereits mehr als 300 geplant. Unter anderem beteiligte sich die WKÖ in diesem Rahmen als Info-Partner am Euro-Bus der Bundesregierung, der Anfang dieses Jahres in alle Bundesländer fuhr und im Zuge von insgesamt 60 Veranstaltungen jeweils einen Tag in den Landes- und Bezirkshauptstädten Station machte.

Im Rahmen des regelmäßig veranstalteten Club Euro wird die Möglichkeit geboten, mit hochrangigen Vertretern aus Politik und Wirtschaft über die Währungsumstellung zu diskutieren.

Weiters erstellt die WKÖ eine Reihe von Publikationen zum Thema Euro, die von detaillierteren Informationshandbüchern über branchenspezifische Checklisten bis hin zu einem monatlich erscheinenden Euro-Bulletin, das über aktuelle Ereignisse und einschlägige Hintergründe informiert, reicht.

Um auch die neuen Medien entsprechend zu nutzen wurde im Rahmen der WKÖ-Homepage unter der Adresse <http://www.wk.or.at/euro> eine branchenübergreifende Informationsplattform eingerichtet. Als besonderes Service bietet das Diskussionsforum Euro-Corner unter der Adresse <http://www.wk.or.at/euro/corner> allen Interessierten die Möglichkeit, Fragen zur EWWU im allgemeinen und zum Euro im speziellen zu stellen und in laufende Diskussionen einzusteigen.

5. Weitere Aktivitäten der Wirtschaftskammern Österreichs im Zusammenhang mit der Umstellung

Die Vorbereitung der Wirtschaft auf die EWWU bedarf aber neben einschlägiger Serviceleistungen und umfangreicher Information auch einer engagierten Interessenvertretung bei der Schaffung klarer Rahmenbedingungen. Vor allem in Bereichen wie Kapitalmarkt, Zivil- und Verfahrensrecht, Rechnungslegung und der steuerlichen Behandlung der Aufwendungen sind derzeit noch zahlreiche Fragen nicht restlos geklärt.

Bereits 1997 konnten seitens der WKÖ wichtige Anliegen im Zusammenhang mit der Umstellung auf den Euro durchgesetzt werden. Der Aktionsplan der öffentlichen Verwaltung beispielsweise kommt der Wirtschaft in einigen wesentlichen Punkten entgegen. So wird z.B. bereits ab dem 1.1.1999 die Möglichkeit bestehen, sowohl die Handels- und Steuerbilanz als auch Steuererklärungen in Schilling oder in Euro zu legen.

Im Rahmen der doppelten Preisauszeichnung bemühte sich die WKÖ in Zusammenarbeit mit dem Sozialpartner um eine wirtschaftsverträgliche und dem Informationsbedürfnis der Konsumenten tatsächlich dienliche Formulierung des Euro-Währungsangabengesetzes (EWAG).

Weiters setzte sich die WKÖ für Transparenz bei den handels- und abgabenrechtlichen Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten, für eine Klarstellung der Rahmenbedingungen hinsichtlich der Bewertung von Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten sowie für legislative Anpassungen im Aktiengesetz und GmbH-Gesetz ein. Ebenso forderte die WKÖ Änderungen und legislative Anpassungen im Devisen- und Währungsrecht, im Kapitalmarktgesetz, im Börsengesetz, im Investmentfondsgesetz und im Depotgesetz. Im Rahmen der von der Bundessektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen eingerichteten Arbeitsgruppe „Kapitalmarkt“ konnten in diesen Bereichen bereits wesentliche Fortschritte erzielt werden.

6. Die Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion auf die Wirtschaftspolitik

Der Wegfall von Wechselkurschwankungen, Transaktionskosten und Unsicherheiten wird die wirtschaftliche Entwicklung in der EU ohne Zweifel langfristig begünstigen. Ein Rückgang der Zinssätze in den traditionellen Weichwährungsländern wird zu vermehrter Investitionstätigkeit führen. Dies alles wird die Position der EU gegenüber den USA und Japan stärken und somit auch der österreichischen Wirtschaft größere Exportmöglichkeiten bieten.

Die Größe der Währungsunion von elf Mitgliedstaaten wird sich insbesondere für Österreich als günstig erweisen. Solange die typischen Abwertungsländer, wie beispielsweise Italien, ihre Lohnbildung noch nicht im Griff haben, wird Österreich die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber diesen Ländern verstärken können. Besondere Vorteile ergeben sich dadurch für den Tourismus und die Industrie, für die der Druck zur Rationalisierung etwas gemildert wird. Eine weitere Vergrößerung der Wirtschafts- und Währungsunion unter Einbeziehung Schwedens und Großbritanniens würde den österreichischen Unternehmern noch zusätzliche Chancen bringen, da der Exportanteil vor allem in den Bereichen bearbeitete Waren sowie Maschinen und Fahrzeuge in diese EU-Staaten einen großen Teil ausmacht.

Mit einer größeren internationalen Konkurrenz werden sich hingegen der Banken- und Versicherungssektor sowie der Handel konfrontiert sehen. Die verstärkte Preistransparenz wird zwar einerseits zusätzliche Chancen bieten, andererseits aber zu einem verstärkten Wettbewerbsdruck führen.

Mit dem Wegfall der Möglichkeit kompetitiver Abwertungen sind aber nicht nur

Vorteile für die Wirtschaft verbunden. Damit geht auch ein wirtschaftspolitisches Instrument verloren, das in der Vergangenheit häufig bei länderspezifischen Schocks eingesetzt wurde. Zunehmende Bedeutung wird in Zukunft daher der Lohnpolitik zukommen. Bei einer preisstabilitätsorientierten Politik der Europäischen Zentralbank wird sich eine Nominallohnerhöhung in einer Erhöhung der Reallöhne niederschlagen. Das Instrument der Abwertung zur Abfederung unterschiedlicher nationaler Entwicklungen entfällt aber künftig, womit der Verantwortung der Tarifparteien für die Beschäftigungsentwicklung zunehmend Bedeutung zukommt. In dieser Hinsicht hat Österreich einen komparativen Vorteil durch die Institution der Sozialpartnerschaft. Allerdings werden sich unter dem Einfluß der Währungsunion die Arbeitsmarktsysteme verändern, es wird zu einer stärkeren Differenzierung der Lohnentwicklung innerhalb der Sektoren und Branchen kommen, wovon auch Österreich betroffen sein wird.

Im Bereich der Fiskalpolitik mußten bereits im Vorfeld der Währungsunion die Budgethaushalte großteils saniert werden. Durch den massiven Druck ist daher in der Währungsunion mit deutlich niedrigeren Budgetdefiziten zu rechnen. Der Stabilitäts- und Wachstumspakt wird eine antizyklische Politik b. z. w. das Greifen wirtschaftspolitischer Maßnahmen in Stagnationsphasen jedoch erschweren b. z. w. überhaupt unmöglich machen, solange die Defizitquote im Staatshaushalt nicht deutlich unter die 3 Prozent-Marke gesunken ist.

Eine weitere Herausforderung wird die EU-weite Steuerharmonisierung darstellen, da unterschiedliche Steuersätze aufgrund der künftigen Preistransparenz verstärkt zum Tragen kommen werden.

7. Fazit

Die Schaffung einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion stellt einen der bedeutendsten Schritte in der Geschichte der europäischen Integration dar. Mit dem künftigen „Euro-Land“ wird ein Markt mit 290 Millionen EU-Bürgern geschaffen, in dem ein BIP von 6,900 Mrd. US Dollar erwirtschaftet wird. Es entsteht somit ein gewaltiger Wirtschaftsraum, der das bisherige Welthandelsgefüge neu bestimmen und den EU-Mitgliedstaaten neue Möglichkeiten eröffnen wird.

Den Unternehmen bietet sich mit der Wirtschafts- und Währungsunion die Chance, sich in einer zunehmend globalisierten Wirtschaft neu zu positionieren und sich rechtzeitig Marktanteile zu sichern. Unternehmen, die sich nicht zeitgerecht technisch-organisatorisch und strategisch auf die Euro-Einführung vorbereiten, werden im allgemeinen zu den Verlierern der Wirtschafts- und Währungsunion zu zählen sein. Um die Wettbewerbsvorteile umfassend nutzen zu können, ist es daher unabdingbar, sich optimal auf die Einheitswährung vorzubereiten. Die Wirtschaftskammern Österreichs sehen es als eine ihrer zentralen Aufgaben an, die Unternehmen dabei bestmöglich zu unterstützen und somit auch die Basis für den künftigen Wohlstand Österreichs zu sichern.

Literaturverzeichnis

- Breuss F. u. a., Auswirkungen der Wirtschafts- und Währungsunion, Studie des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien 1997.
- Bundesministerium für Finanzen, Euro-Umstellung – Aktionsplan des Bundes, Wien 1997.
- Ditlbacher U., Die Währungsunion – eine stabile Union?, in: Wirtschaftspolitische Blätter 5 (1996).
- Ditlbacher U., Der Countdown für den Euro läuft, in: Wirtschaftspolitische Blätter 3–4(1997).
- Ditlbacher U. u. Höllinger H., Hg., Ökonomische und juristische Aspekte der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Schriftenreihe der Wirtschaftskammer Österreich Nr 81, Wien 1997.
- Höllinger H., Argumentarium zur Wirtschafts- und Währungsunion, Rechtsinfo der WKÖ, Wien 1997.
- Wirtschaftskammer Österreich, Projekt Euro – Vorbereitung der Wirtschaft auf den Euro, Wien 1998.



*Der europäische Integrationsprozeß –
die Euro-Einführung
Trends, Auswirkungen, Entwicklungen, Szenarien*

Österreich ist seit dem 1.1.1995 Mitglied der Europäischen Union. Das eindeutige Ergebnis des Referendums im Juni 1994 war ein Spiegelbild der großen Erwartungen der Österreicher. Rational betrachtet war der Beitritt Österreichs, Schwedens und Finnlands eine Prolongation der Absichten der Gründungsväter der Europäischen Gemeinschaften, ist doch im ersten Absatz der Präambel der Römischen Verträge die Rede von einem immer engeren Zusammenschluß der europäischen Völker. Die Motive waren damals die Sicherung von Stabilität und Frieden in Europa – also in erster Linie eine Friedensgemeinschaft und dann erst eine Wirtschaftsgemeinschaft. Gerade für uns Österreicher, die wir geographisch im Herzen Europas liegen, war der Beitritt eine logische Konsequenz aus der Veränderung des weltpolitischen Gefüges nach der Beendigung des Kalten Krieges und dem Auseinanderbrechen der Sowjetunion. Man kann zum vereinten Europa ein ambivalentes Verhältnis haben, man kann und soll Kritik üben, eines ist jedoch klar: Österreichs Mitgliedschaft in der EU muß grundsätzlich positiv bewertet werden, denn die Alternative hätte uns viele zusätzliche Sorgen bereitet.

Die makroökonomische Dimension des Beitritts

Nach einigen Jahren EU-Mitgliedschaft sind die Auswirkungen des Beitritts für die österreichische Wirtschaft nun schon ein bißchen klarer geworden, wenngleich eine abschließende Beurteilung der Effekte möglicherweise erst nach Jahrzehnten möglich sein wird. Die wirtschaftlichen Fakten weisen für Österreich seit dem Beitritt im internationalen Vergleich eine wesentliche Verbesserung des Standortes und der Wirtschaftsleistung aus. Auch in der Bevölkerung wird diese positive Entwicklung wahrgenommen. Noch in den Jahren 1996 und 1997 herrschten eher Pessimismus und sogar „Europafrust“ in der Bevölkerung vor, jedoch beweisen Umfragen aus jüngster Zeit, daß das Stimmungsbarometer wieder deutlich nach oben zeigt. 59 Prozent der Österreicher sehen die Zukunft wieder optimistisch. Besonders erfreulich erscheint in diesem Kontext die Tatsache, daß nicht nur jüngere Personen positiv in die Zukunft blicken, sondern daß beispielsweise bei 53 Prozent der 50- bis 59jährigen der Optimismus überwiegt.

Dies hängt natürlich auch mit der wirtschaftlichen Gesamtsituation Österreichs zusammen. Am ehesten lassen sich die Effekte des EU-Beitritts anhand des Preissi-

veaus nachvollziehen. Während 1993 die Inflationsrate noch 3,6 Prozent betrug, verringerte sich diese im ersten EWR-Jahr auf 3 Prozent. 1995 machte sie knapp über 2 Prozent aus, 1996 lag sie bei knapp unter 2 Prozent. Die Inflationsrate 1997 war mit 1,3 Prozent die zweitniedrigste der EU und die tiefste Österreichs in der Geschichte der Zweiten Republik. Wirtschaftsforscher schätzen, daß die Inflationsrate ohne EU-Beitritt um etwa ein Prozent höher liegen würde. Österreichische Haushalte ersparen sich dadurch insgesamt etwa 15 Milliarden Schilling. Derzeit liegt die Inflationsrate bereits unter 1 Prozent und sie entwickelt sich weiter nach unten, es gibt praktisch keine Teuerung mehr. Ähnlich positive Entwicklungen sind im Bereich des Außenhandels (1997: Exporte +16,8 %, Importe +10,9 %), bei den Investitionen – sowohl im Inland (1997: Investitionsquote 6,2 %) als auch im Ausland (1997: 17,7 Mrd. ATS, 1996: 14,9 Mrd. ATS) – und bei der Entwicklung der Zinsen festzustellen.¹

Insgesamt hat Österreich als Industriestandort sicher an Attraktivität gewonnen, wie einige große Investitionen internationaler Konzerne beweisen. Diese Engagements in Österreich sind unter anderem auf die Implementierung der vier Freiheiten des Binnenmarktes (Niederlassungsfreiheit, Dienstleistungsfreiheit, freier Warenverkehr, freier Kapitalverkehr) zurückzuführen.² In einer Epoche, in der die Weltwirtschaft zunehmend nicht nur vom Welthandel, sondern auch von grenzüberschreitenden Investitionen geprägt wird – bereits mehr als ein Drittel der Weltinvestitionen betreffen langfristige Anlagen im produzierenden Gewerbe und im Sektor Finanzdienstleistungen – kommt den Rahmenbedingungen eines Standortes mehr Gewicht zu. Traditionellerweise folgten die Investitionen auf den Handel, inzwischen hängt der Handel jedoch immer mehr von den Investitionen ab.³ Dieser Trend setzt sich weiter fort und natürlich sind Investitionen für den interessanten europäischen Markt zu erwarten – auch im EU-Mitgliedsland Österreich.

Viele Entwicklungen in Europa, welche bisher beschrieben und aufgezeigt wurden, hängen kausal auch mit der Einführung des Euro zusammen. In weiterer Folge wollen wir uns diesem wichtigen Projekt der Europäischen Union widmen und beleuchten, welche Auswirkungen der Euro nach sich ziehen wird.

Der Euro in der Weltwirtschaft

Die Wirtschaftsbeziehungen werden zunehmend von Handelsblöcken bestimmt und weniger von einzelnen Ländern. Vielleicht entsteht sogar ein loser ostasiatischer Wirtschaftszusammenschluß mit Japan als Mittelpunkt in Analogie zur Europäischen Union und der NAFTA (USA, Kanada, Mexiko). Die Wirtschaftsbeziehungen werden sich sowohl im Bereich des Handels als auch der Investitionen verstärkt auf

1. Die Investitionsquote für 1998 wird mit 6,4 Prozent prognostiziert, dies entspricht einer Ausweitung der Investitionen um nominell 9,4 Prozent (real: 7,6 Prozent) auf insgesamt 63,1 Mrd. ATS. Quelle: WIFO.
2. Das „World Economic Forum“ kürte Österreich zum „Aufsteiger des Jahres“. Österreich ist demzufolge jenes Land, welches im Vergleich mit 52 anderen Staaten die Rahmenbedingungen für Unternehmen 1997 am stärksten verbessern konnte.
3. Ein Beispiel: 1983 stellten japanische Hersteller nur zwei Prozent ihrer Produktion außerhalb Japans her. Bis zum Jahr 1986 wuchs dieser Anteil an einer auch wesentlich gestiegenen Gesamtproduktion auf fünf Prozent, deren erreicht die japanische Produktion außerhalb Japans bereits dieselbe Quote wie die der USA, nämlich ein Fünftel.

bi- und trilateraler Ebene abspielen. Außerdem werden sich die Unternehmen durch Allianzen in die Weltwirtschaft integrieren – durch Minderheitsbeteiligungen, Joint-ventures, Arbeitsgemeinschaften in den Bereichen Forschung und Marketing, partnerschaftliche Beteiligungen an Tochtergesellschaften oder spezifischen Projekten, Lizenzvergaben auf Gegenseitigkeit u. s. w. Partner werden nicht nur Unternehmen der Privatwirtschaft sein, sondern auch eine Reihe von nicht erwerbsorientierten Unternehmungen wie zum Beispiel Universitäten, Institutionen im Bereich der Gesundheitspflege oder kommunale Einrichtungen. Aber auch die traditionellen Formen der wirtschaftlichen Integration – Handel und multinationale Unternehmen – werden aller Wahrscheinlichkeit nach weiter wachsen. Die Dynamik verlagert sich jedoch mit großer Geschwindigkeit auf Partnerschaften, die weder die Verflechtung zwischen Rohstoffen und Handelstätigkeit noch die zwischen Macht und internationalen Konzernen zur Grundlage haben.

Die Einführung des Euro ist – so betrachtet – eine evolutionäre Entwicklung, die Europa die Möglichkeit bietet, sich im Wettbewerb mit den USA und den ostasiatischen Staaten zu behaupten. Das Europa von morgen wird sowohl eine Wirtschaft der konkurrierenden nationalen Volkswirtschaften als auch eine Wirtschaft der konkurrierenden europäischen Unternehmen sein. Hierin wird es sich erheblich vom „Gemeinsamen Markt“ der USA unterscheiden.

In der neuen Weltwirtschaftsordnung wachsen die Investitionen viel schneller als der Handel. Die klassische ökonomische Theorie besagt, daß die Investitionen auf den Handel folgen. Im neunzehnten Jahrhundert traf das zu. Im ausgehenden zwanzigsten Jahrhundert ist es umgekehrt. Diesem Umstand müssen die Volkswirtschaften, die Unternehmen – insbesondere aber auch die Wirtschaftspolitik – rechtzeitig Rechnung tragen, weil in einer vom Investitionssektor geführten Weltwirtschaft eine hauptsächlich auf Exporten basierende Strategie auf Dauer keine erfolversprechende Strategie darstellt. Der Euro wird in diesem Kontext in Europa sowohl das Wachstum innerhalb des Binnenmarktes als auch das Wachstum der Exportwirtschaft wesentlich unterstützen. Der Euro kann primär als Beschleuniger b. z. w. als Verstärker von bereits laufenden oder sich abzeichnenden Entwicklungen – Globalisierung, Konzentrationsprozeß, Direktinvestitionen im Ausland, Cross-border-Merger & Acquisitions – angesehen werden, und er versetzt Europas Unternehmen in eine bessere Wettbewerbssituation auf globaler Basis.

Gerade im Bereich von Investitionen sind eine stabile Währung, niedrige Kapitalkosten und reduzierte Wechselkursrisiken von eminenter Bedeutung. Um Märkte – z.B. den gesamten EU-Markt mit seinen 380 Millionen Konsumenten – mit Produkten und Dienstleistungen zu versorgen, ist es notwendig, am jeweiligen Markt präsent zu sein, um eine gute Marktposition aufzubauen. Man kann also resümieren, daß Investitionen die wirtschaftlich treibende Kraft sind, und für diese treibende Kraft schafft der Euro die notwendigen Rahmenbedingungen innerhalb Europas. Die Reabwirtschaft der Güter- und Dienstleistungsströme ist in der transnationalen Wirtschaft nicht mehr allein ausschlaggebend. Am Londoner Interbankenmarkt werden täglich zehn- bis fünfzehnmal so viele Euro-Dollar, Euro-Mark oder Euro-Yen umgesetzt, wie für die Finanzierung des Welthandels an Gütern und Dienstleistungen erforderlich sind. Mit

diesen Strömen werden Kapitalbewegungen und Investitionen finanziert. Ein Nebeneinander von 15 Währungen in Europa wird zum Anachronismus, je mehr die Güter- und Finanzmärkte zusammenwachsen. Unter diesen Gesichtspunkten ergibt sich eine durchaus begreifbare Notwendigkeit für eine Europäische Einheitswährung, und es werden die immer wieder angeführten Vorteile bestätigt.

Wie wird sich der Euro entwickeln?

Eine der spannendsten Fragen im Zusammenhang mit der Euro-Einführung bezieht sich auf die zukünftige Entwicklung der europäischen Währung. Dazu sollte man sich einige Fakten vergegenwärtigen. Eines kann man mit ziemlicher Sicherheit sagen: Allein durch die Tatsache, daß der Euro die Währung einer Region wird, welche ein jährliches BIP in der Höhe von 6.400 Mrd. US-Dollar erwirtschaftet, wird er einen enormen Einfluß als globale Transaktions- und Reservewährung ausüben. Verglichen mit dem BIP der USA in der Höhe von 7.400 Mrd. US-Dollar nähern sich die Euro-Länder den USA an, weisen jedoch mit einem Handelsbilanzüberschuß von 50 Milliarden US-Dollar (EU-15) gegenüber einem Handelsbilanzdefizit von 115 Milliarden US-Dollar der USA einen wesentlich günstigeren Wert aus.

Der Anteil des US-Dollars am Welthandel liegt derzeit bei 1.740 Mrd. US-\$, d.h. 48 % aller Transaktionen werden in US-Dollar fakturiert, die Währungen des Eurolandes kommen auf ca. 30 % (DEM 15,3 %, FFR 6,3 %), der japanische Yen kommt dagegen nur auf 4,8 %. Wenn man bedenkt, daß Euroland die USA ab dem 1.1.1999 als weltgrößten Importeur und Exporteur ablösen wird, kann man davon ausgehen, daß der Euro die favorisierte Währung für jene werden wird, die mit Europa Handels- und Finanzbeziehungen unterhalten; dies gilt für alle Regionen und Branchen.⁴ Darüber hinaus liegt es im Interesse europäischer Konzerne, ihre Wechselkursrisiken zu minimieren. Einige Konzerne haben bereits angekündigt, den Euro als Konzernwährung zu verwenden, auch in der Beziehung mit Drittstaaten.⁵

Die steigende Bedeutung des Euro im Welthandel wird weiters dazu führen, daß die Notenbanker sich gezwungen sehen werden, einen höheren Anteil ihrer Reserven in Euro zu halten. Schätzungen zufolge beträgt allein das potentielle Volumen für einen Switch von Dollar in Euro mehr als 310 Mrd. US-Dollar. Diese Fakten lassen relativ leicht erahnen, daß der Euro sehr rasch einen hohen Stellenwert in der Weltwirtschaft einnehmen wird, nicht zuletzt deshalb, weil die Ursache, warum der US-Dollar derzeit mehr als 70 Prozent der Währungsreserven repräsentiert, nicht darin begründet ist, daß der Dollar eine außergewöhnlich starke Währung darstellt. Vielmehr liegt der Grund darin, daß der Dollar die Währung der weltweit größten und liquidesten Volkswirtschaft ist. Durch die Euro-Einführung wird Europa nunmehr in die Lage versetzt, Unternehmen, Investoren und Notenbanken eine Währung anzubieten, welche vorteilhaft gehalten und kosteneffizient verwendet werden kann.

4. Beispiel: 4,8 % von Brasiliens Exporten gehen nach Deutschland, jedoch 24 % nach Euroland.

5. Diese Einschätzung gilt auch für z.B. Rohstofflieferungen. Einerseits werden europäische Importeure nach einer Ausschaltung ihrer Wechselkursrisiken streben, andererseits werden Rohstoffexporteure eine Risiko-diversifizierung anstreben.

Der Euro und Österreichs Exportwirtschaft

Europas Wirtschaft war in den letzten Jahren gekennzeichnet vom Umbruch in Osteuropa, vom Globalisierungsprozeß, von enormen Produktivitätsanstrengungen der produzierenden Industrie, von der Rezession der frühen 90er Jahre und einem kontinuierlichen Wachstum seit 1995. Österreichs Entwicklung ist ein Spiegelbild der EU und in einigen Bereichen sogar überdurchschnittlich (BIP-Wachstum, Inflationsrate, Arbeitslosenquote). Getragen wurde und wird der Aufschwung in erster Linie durch eine anhaltend gute Binnennachfrage und durch eine Steigerung bei den Exporten. In Reflexion auf das oben dargestellte Szenario soll nun am Beispiel der Exportwirtschaft versucht werden aufzuzeigen, wie wichtig und notwendig Investitionen für die Exportwirtschaft – also insbesondere für Österreich – sind.

Für die Exportwirtschaft ergibt sich – neben den Euro-induzierten Einsparungen bei den Transaktionskosten (sie werden auf ca. 2 Prozent des Umsatzes geschätzt) – eine interessante Korrelation zwischen Direktinvestitionen und Exportquote. Hier wirken sich die Globalisierung und die zu erwartende Dynamisierung von Cross-border-Merger & Acquisitions und Direktinvestitionen im Ausland in besonderem Maße aus. Ein Vergleich zwischen Österreich und anderen EU-Ländern zeigt, daß gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) z.B. in Belgien die Exportquote bei 56,7 Prozent liegt und die aktiven Direktinvestitionen im Ausland 13,46 Prozent betragen; Belgien hat einen Handelsbilanzüberschuß von 5,31 Prozent des BIP. Die Niederlande oder Schweden weisen ähnlich gute Werte auf. In Österreich liegt die Exportquote bei vergleichsweise niedrigen 23 Prozent, die Quote der Direktinvestitionen im Ausland bei 5,88 Prozent; Österreichs Handelsbilanzdefizit beträgt 3,51 Prozent des BIP. Direktinvestitionen fördern also offensichtlich auch den Export.

Die österreichische Exportwirtschaft hat auf diesen Zusammenhang bereits reagiert, die Auslandsdirektinvestitionen österreichischer Unternehmen haben 1996 und 1997 wieder deutlich zugenommen. Der Euro wird vor allem die Planungssicherheit für Auslandsinvestitionen wesentlich erhöhen und das Wechselkursrisiko entweder gänzlich ausschalten (Euro-Teilnehmerländer) oder reduzieren (Drittstaaten). Der Euro wird in der Exportwirtschaft relativ rasch eine bestimmende Stellung einnehmen. Die großen Marktteilnehmer werden bereits frühzeitig damit beginnen, in Euro zu kontrahieren, und Klein- und Mittelbetriebe werden mit kurzen Verzögerungen folgen. Dies würde z.B. für Großbritannien oder Schweden genauso gelten wie etwa für die Staaten in Mittel- und Osteuropa. Österreichische Industrieunternehmen haben in diesem Zusammenhang sowohl bei Direktinvestitionen im Ausland als auch im Exportgeschäft gute Chancen, einerseits Einsparungspotentiale zu nutzen und andererseits Umsatzzuwächse zu lukrieren.

Auch für Klein- und Mittelbetriebe erhöht sich die Chance zur Internationalisierung. Die Euro-Einführung führt höchstwahrscheinlich zu einer zusätzlichen Dynamisierung des regionalen grenzüberschreitenden Exportgeschäfts. Im Geschäftsverkehr mit Euro-Teilnehmerländern fallen Währungsbarrieren weg. Vor dem Hintergrund der angestrebten EU-Osterweiterung und der damit verbundenen Annäherung der wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen in den potentiellen Bei-

trittsländern Mittel- und Osteuropas an das EU-Niveau könnte der regionale Waren- und Güterverkehr weiter zunehmen und somit nach relativ kurzer Zeit ausreichend „Euro-Liquidität“ in diesen Regionen vorhanden sein. Davon könnten vor allem ost- und südösterreichische Klein- und Mittelbetriebe besonders profitieren.

Es geht bei der Euro-Einführung für die Unternehmen primär darum, die Chancen (Markt- bzw. Rationalisierungschancen) zu nützen und die Bedrohungen (zu späte Umstellung, zu hohe Umstellungskosten) zu minimieren.

Herausforderungen durch die Euro-Einführung

Wie bereits erwähnt wird der Euro als Beschleuniger für gegebene Trends und Entwicklungen wirken, er darf jedoch nicht als Allheilmittel bei bestehenden, strukturellen Problemen angesehen werden; genauso wenig wie er nicht zum Sündenbock für unerfreuliche Entwicklungen gestempelt werden darf. Insgesamt steht Europa vor großen Herausforderungen, welche durch rechtzeitige Antizipation und entsprechende Handlungen leichter bewältigbar gemacht werden können.

In weiterer Folge wollen wir einige Szenarien rund um die wesentlichen Herausforderungen der Euro-Einführung skizzieren:

Unternehmen:

Der Konsolidierungsprozeß in den Produktionsbereichen, dem Handel und bei den Finanzdienstleistern wird durch Unternehmenszusammenschlüsse, Firmenschließungen und Reorganisation der Distributionskanäle weitergehen und beschleunigt. Der Anteil der Dienstleistungsbranchen und -unternehmen – insbesondere auch im Non-Profit-Bereich – wird weiter zunehmen, produzierende Bereiche drohen abzuwandern.

Beschäftigung/Lohnniveau:

Bei zunehmender Mobilität des Kapitals könnte die Beschäftigung weiter in die Defensive geraten. Die Zunahme von Investitionen, weitergehendes Wachstum, Job-Programme der Regierungen, Job-Bedarf der Dienstleistungsbranche und Neukreationen von Berufen könnten die Arbeitslosigkeit reduzieren, gleichzeitig jedoch Löhne und Gehälter zunehmend unter Druck bringen.

Konsumenten:

Die Konsumenten werden europaweit Vorteile haben. Preise werden nivelliert werden. Der Anteil an Billigimporten aus Osteuropa und Asien wird zunehmen. Das Angebot wird vergleichbarer, der Wettbewerb führt zu weiteren Preisreduktionen.

Steuern:

Die Harmonisierung der unterschiedlichen Steuersysteme wird eine der zukünftigen Hauptaufgaben für die EU. Tendenziell wird sich der Druck auf Steueroasen genauso erhöhen wie jener auf Länder mit hohen Steuersätzen.

Politische Spannungen:

In wirtschaftlich weniger guten Zeiten (z.B. zyklische Wachstumsabschwünge) könnten politische Spannungen innerhalb der EU entstehen – insbesondere durch wettbewerbsverzerrende Steuerpolitik einzelner Länder und durch zunehmenden Bedarf an Transferzahlungen in ärmere Regionen.

Konsolidierung der öffentlichen Haushalte:

Für die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte sind weitere Privatisierungsschritte erforderlich. Für die nächsten fünf Jahre werden für Europa Privatisierungen mit einem Volumen von 125 Mrd. US-\$ prognostiziert. Durch die strikte Einhaltung der Stabilitätskriterien und die damit verhinderte b. z. w. eingeschränkte Möglichkeit der Kreditaufnahme könnten die Länder in Schwierigkeiten geraten, ihren Verpflichtungen im Sozialwesen – insbesondere bei den Pensionen – nachzukommen.

Steigerung der privaten Vorsorge:

Das oben beschriebene geänderte Verhalten der Regierungen erzeugt gleichzeitig Nachfrage. Privatpersonen werden verstärkt vorsorgen, die Regierungen werden diese Initiativen unterstützen. Dieser Bedarf wird neben der leichteren Platzierung des Angebotes (z.B. Privatisierungsvolumen) gleichzeitig die Kreation von neuen Produkten – insbesondere Mutual Funds für jede Geldhörse und jede Risikotoleranz, spezielle Branchen-Fonds, risikoarme Pensions-Fonds etc. – bewirken. Die Kosten für solche Produkte werden allein aufgrund des vielfältigen Angebots tendenziell nach unten gehen.

Konjunktur:

Anhaltend niedrige Zinsen könnten in schnell wachsenden Volkswirtschaften wie z.B. Irland dazu führen, daß sich die Wirtschaft überhitzt. Dies würde sich vor allem auf die Immobilien- und Aktienmärkte negativ auswirken.

Ausländischer Wettbewerb:

Der europäische Markt zieht ausländische Wettbewerber aller Branchen an. Europäische Unternehmen könnten dadurch unter Druck geraten, in Ländern mit niedrigerer Kostenstruktur zu investieren, beispielsweise in Osteuropa oder Asien.

Regionaler Charakter:

Der Euro wird die Entstehung großer Unternehmenseinheiten beschleunigen und unterstützen. Die Expansion von globalen Distributionskanälen und Diskont-Ketten ist abschbar, diese werden kleinere Anbieter vom Markt drängen. Derartige Restrukturierungsprozesse sind in allen Branchen in Europa wahrnehmbar, dadurch könnten sich der traditionelle, lokale b. z. w. regionale Charakter und die damit verbundenen „kulturellen“ Eigenheiten im Wirtschaftsleben der Regionen dramatisch verändern.

Kapitalmärkte:

Die tiefgreifendsten Veränderungen durch die Euro-Einführung werden sich auf den europäischen Finanz- und Kapitalmärkten ergeben. Aus bislang elf nationalen Aktienmärkten mit einer Marktkapitalisierung von ca. 2.500 Mrd. US-\$ werden wenige Börsen- und Finanzzentren mit einer Euro-denominierten Marktkapitalisierung von bis zu 7.500 Mrd. US-\$ entstehen.

Elf nationale Government-Bond-Märkte mit einem Wert von 3.500 Mrd. US-\$ werden zu einem einzigen Euro-Bond-Markt mit einem potentiellen Zuwachs von 500 Mrd. US-\$ verschmelzen. Und ein relativ illiquider 160 Mrd.US-\$ Corporate-debt-Markt wird zu einem sehr aktiven 800 Mrd. US-\$ Corporate-debt-Markt transformiert.

Diese Szenarien dürfen nicht als Schwarzmalerei mißverstanden werden. Sie sollen lediglich aufzeigen, daß Europa mit der Einführung des Euro nur einen weiteren Integrationsschritt in Richtung eines vereinten Europa gesetzt hat. Szenarien erzeugen Gegenszenarien, Thesen generieren Antithesen. Zu diesem Zweck wurden sie hier auch aufgestellt. Im Zusammenhang mit der Antizipation der zukünftigen Entwicklungen sind alternative Denkweisen b. z. w. Schlußfolgerungen sogar erwünscht. Es geht für Europa – und Österreich als integriertem Bestandteil – zukünftig darum, pro-aktiv die erwähnten Herausforderungen zu meistern und sich rechtzeitig darauf auszurichten.

Der Euro und die Auswirkungen auf die europäische Kreditwirtschaft

Die oben aufgezeigten Thesen lassen natürlich den Schluß zu, daß der Euro zu weitreichenden Änderungen in der Kreditwirtschaft führen wird, sowohl auf den Kundenmärkten als auch auf den Finanzmärkten. Man kann bereits jetzt feststellen: Die Banken sind im Umbruch. Es vergeht fast kein Tag, an dem nicht große Zusammenschlüsse internationaler Banken gemeldet werden, und zwar auf beiden Seiten des Atlantiks. Banken schließen sich zu immer größeren Einheiten zusammen und versuchen derart, ihre Marktpositionen auszubauen und Größenvorteile für die Verbesserung ihrer Kostenstruktur zu nützen. Manche Banken verstärken – in Antizipation der Euro-induzierten Veränderungen auf den europäischen Finanzmärkten – in großem Stil ihre Investment-Banking-Aktivitäten und kündigen an, hunderte von Spezialisten zuzukaufen, um ihre Investment-Banking-Fähigkeiten weiter auszubauen. Wie bereits erwähnt, entsteht im Euroland ein Wertpapiermarkt, der etwa nordamerikanische Dimensionen annehmen wird, und es ist ziemlich klar, daß ein harter Wettbewerb entstehen wird. Viele europäische Banken sind für einen solchen Markt und den Wettbewerb nicht ausreichend positioniert und versuchen sich nun auf jene Geschäftsfelder zu konzentrieren, in denen sie eine realistische relative Wettbewerbsstärke vorweisen können.

Die traditionellen europäischen Wholesale-Banken verdienten bislang 40 bis 80 Prozent ihrer Erträge mit den Geschäftsbereichen Devisenhandel, Unternehmensgeschäft (Finanzierung und Veranlagung) und Handel mit Bundesanleihen. Nunmehr ist offensichtlich, daß die Erträge in allen drei Bereichen zurückgehen werden – ein weiteres Signal für zunehmenden Wettbewerb und sinkende Margen. Der Löwenanteil dieser Geschäftsbereiche wird an die größten und effizientesten Marktteilnehmer fallen.

Im Devisenhandel wird das klassische Geschäft innerhalb des Eurolandes bereits ab 1.1.1999 nicht mehr existieren, und es werden auch Einnahmen aus dem Auslandszahlungsverkehr wegfallen. Die meisten Banken, welche den Devisenhandel in ihren nationalen Märkten dominieren, werden nur mehr mittlere bis kleine Marktteilnehmer im Euroraum sein. Sie werden nicht mehr über die gleichen Marktinformationen verfügen, welche notwendig sind, um von eigenen Positionen zu profitieren, und sie werden nicht mehr die Größenvorteile nutzen können, um die Kosten für die Kundenservicierung gering zu halten. Sehr bald nach der Euro-Einführung wird

es zu einer Auslese bei den Banken kommen, wahrscheinlich zugunsten jener Banken, welche sich als Euro-Dealer von großen Volumem etablieren können. Diese werden mehr und mehr Marktanteile von kleineren Marktteilnehmern „wegpreisen“. Der europäische Devisenmarkt wird sich wahrscheinlich ähnlich wie der US-Markt entwickeln, wo nur ein halbes Dutzend Banken mehr als 100 Mio. US-\$ an Devisenhandelserträgen einfahren können. In Europa sind das derzeit noch mehr als 15 Banken.

Im Geschäftsbereich Corporate Banking wird sich die Zukunft ähnlich gestalten. In der Vergangenheit veranlaßten Überkapazitäten in der Mittelaufbringung die Banken dazu, zu sehr niedrigen Margen Kredite zu vergeben. Bereits heute, und zukünftig noch verstärkt, agieren Banken wesentlich Shareholder-fokussierter, was bedeutet, daß sie immer weniger gewillt sind, Finanzierungen zu niedrigen Margen zu vergeben. Dazu kommt, daß durch die Entstehung eines wesentlich liquideren Corporate-Bond-Marktes im Euro die meisten großen Unternehmen dazu übergehen werden, bei der Kapitalaufbringung günstigere Möglichkeiten in Bond-Emissionen wahrzunehmen. Wie internationale Studien ergeben, könnte diese Desintermediation dazu führen, daß sich die potentiellen Erträge des Kreditgeschäfts von 67 Mrd. US-\$ innerhalb der nächsten zehn Jahre auf ca. 43 Mrd. US-\$ reduzieren könnten.⁶ Im verbleibenden Corporate-Lending-Geschäft wird der Wettbewerb weiter zunehmen. Das bedeutet, daß nur die am besten kapitalisierten Banken, welche in der Lage sind, sich zu günstigen Kosten zu refinanzieren, den Kunden kompetitive Preise werden offerieren können.

Der Ausblick für die Bundesanleihen-Märkte nach der Euro-Einführung bedarf ebenfalls einer genauen Betrachtung. Durch den Vertrag von Maastricht sind die Regierungen des Eurolandes obligiert, weiterhin ihre Staatsschulden und Budgetdefizite zu reduzieren. Die Staaten werden also weniger Anleihen emittieren als bisher. Darüber hinaus müssen europäische Banken dann mit zunehmender Konkurrenz aus Übersee rechnen und können ihren traditionellen Know-how-Vorsprung in der nationalen Währung nicht mehr ausspielen. Demgegenüber haben z.B. US-Banken durch den Wettbewerb im großen amerikanischen Finanzmarkt eine lange Erfahrung, eine hohe Reputation bei Kreditanalysen und eine enorme Vertriebskraft, welche sie im Euroland nützen könnten. Europäische Banken müssen daher bestrebt sein, sich strategisch wettbewerbsfähig zu positionieren, um Angriffe auf ihre Marktanteile erfolgreich zu kontern.

Derzeit sind drei wesentliche Entwicklungen innerhalb der europäischen Kreditwirtschaft erkennbar, welche gleichzeitig auch als strategische Fragezeichen für alle europäischen Banken herangezogen werden können:

1) Expansion:

Einige europäische Banken (vorwiegend Schweizer und deutsche Banken) unternehmen bereits seit geraumer Zeit enorme Anstrengungen, um ihre Investment-Banking-Fähigkeiten auszubauen. In diesem Zusammenhang haben diese Banken hohe

6. Quelle: McKinsey Quarterly 1998, No.1

Investitionen getätigt, um einerseits Übernahmen zu finanzieren und andererseits um erfolgreiche Investment-Banking-Teams von der Konkurrenz abzuwerben. Die sich stellende Frage ist, ob diese Investitionen ausreichen, um in Bereichen, welche bislang noch nicht ausreichend bearbeitet wurden – wie z.B. Eigenkapitalaufbringung und M&A-Geschäft –, gegen internationale Wettbewerber bestehen zu können. Hier könnten weitere Investitionen notwendig werden, und trotzdem ist der Erfolg nicht garantiert.

2) Fokussierung:

Mittelgroße Banken, deren internationale Aktivitäten limitiert und deren Investment- und Corporate-Banking-Aktivitäten relativ zum Wettbewerb schwächer sind, nutzen die Möglichkeiten zur stärkeren Fokussierung im Investment-Banking vor allem, um die wahrscheinlichen Reduktionen in den Kreditbereichen zu kompensieren. Die Fokussierung richtet sich primär auf bestimmte lukrative Märkte und Nischen, welche sich auch im Euroland herausbilden werden. Kooperationen und Allianzen sind weitere mögliche Fokussierungsschritte, um einerseits Zugang zur eigenen Kundenbasis anzubieten und andererseits die eigene Distributionskraft zu erhöhen. Solche Kooperationen gestalten sich jedoch in der Regel schwierig, weil einer der Partner meist stärker ist und daher auch größeren Nutzen aus der Partnerschaft ziehen kann.

3) Rückzug/Ausstieg:

Rückzug ist ebenfalls eine mögliche strategische Stoßrichtung für Banken und einige Beispiele belegen diesen Trend. So haben beispielsweise einige britische Banken ihre Investment-Banking-Aktivitäten zur Gänze verkauft, weil sie glauben, daß Leadership im traditionellen Wholesale- und Retailbanking profitabler sein wird als das heiß umkämpfte Investment-Banking-Geschäft. Manche Banken überlegen auch einen Rückzug aus dem Wholesale-Geschäft, vor allem lokale und regionale Banken sind meist primär stark im Retail-Geschäft tätig. Sie generieren meist nur einen geringeren Anteil ihrer Erträge aus dem Wholesale-Geschäft. Dies könnte sich insofern als Irrtum erweisen, als die oben erwähnten Entwicklungen bei der privaten Pensionsvorsorge dazu führen könnten, daß hier große Nachfrage entsteht, welche bei einem Ausstieg aus dem Investment-Banking nicht in ausreichendem Maße aus dem eigenen Konzern b. z. w. bei einem Rückzug aus dem Wholesale-Geschäft nicht mit kompetitiven Preisen befriedigt werden könnte.

Vor solchen und ähnlichen Fragen stehen derzeit die meisten europäischen Banken. Man wird sehen, wie sich die Kreditwirtschaft in Europa im Euro-Zeitalter neu strukturieren wird. Der Euro wird jedenfalls eine Vielzahl von Geschäftsmöglichkeiten bieten, welche rechtzeitig und effizient genutzt werden müssen – hierin unterscheiden sich die Banken nicht von anderen Branchen. Der Schlüssel zum Erfolg wird auch weiterhin in der Schaffung von Zusatznutzen für die Kunden zu günstigen Kosten liegen.

Der Euro und seine Auswirkungen auf den Kapitalmarkt und das Investitionsfondsgeschäft

1. Prolog zum Euro

Vor kurzem sind die wesentlichen politischen Weichenstellungen für die Währungsunion vorgenommen worden. Der Rat der Staats- und Regierungschefs hat entschieden, daß die Währungsunion am 1.1.1999 mit elf Mitgliedsstaaten beginnen wird und hat die bilateralen Wechselkurse der teilnehmenden Währungen bekanntgegeben.

Die fünf Aufgabenfelder der nationalen Zentralbanken sind dabei

1. an allen Entscheidungen der EZB mitzuwirken,
2. die Schnittstelle zwischen einheitlicher Geldpolitik und nationaler Wirtschaftspolitik abzudecken,
3. bei der Erhebung der Zahlungsbilanz-Statistiken den operativen Arm der EZB zu bilden,
4. der EZB Kapital bereitzustellen sowie auch Empfänger der Gewinne zu sein,
5. die Wahrnehmung eigener darüber hinausgehender Aufgaben als eigenständige Institutionen.

Wim Duisenberg hat nie verborgen, daß er Präsident der Europäischen Zentralbank werden wollte.

Auf die entsprechende Frage von Abgeordneten des Europaparlaments antwortete er bereits 1996 schlicht mit einem einfachen Ja. Der 62-jährige niederländische Sozialdemokrat, der unter dem Motto „money is my profession“ arbeitet, diente beim Internationalen Währungsfonds, war Finanzminister in Den Haag und wurde von der konservativen Regierung zum Chef der niederländischen Zentralbank befördert. Er steht auf dem Standpunkt, daß die Glaubwürdigkeit der Geldpolitik des Europäischen Systems der Zentralbanken in dem Ausmaß zunehmen wird, in dem es den vorrangigen Auftrag, die Preisstabilität zu gewährleisten, erfüllt. Artikel 105 des Maastrichter Vertrages schreibt vor, daß die Gewährleistung der Preisstabilität das vorrangige Ziel ist.

Das Direktorium der Europäischen Zentralbank wird sich aus dem Präsidenten Wim Duisenberg (Niederlande), dem Vizepräsidenten Christian Noyer (Frankreich) und den Generaldirektoren Otmar Issing (Deutschland), Sirkka Hämmäläinen (Finn-

land), Tommaso Padoa-Schioppa (Italien) sowie Eugenio D. Solans (Spanien) zusammensetzen. Die Aufgabe des Direktoriums ist es, Weisungen an die Nationalbanken entsprechend der Geldpolitik des EZB-Rates zu geben.

Der EZB-Rat setzt sich aus den Mitgliedern des Direktoriums sowie den Zentralbank-Präsidenten der an der Währungsunion beteiligten EU-Länder zusammen. Die Aufgabe des EZB-Rates ist es, als oberstes Entscheidungsorgan die Leitlinien der Geldpolitik, wie z.B. die Höhe des Zinssatzes, zu bestimmen.

Der Erweiterte Rat setzt sich aus dem Präsidenten und Vizepräsidenten der EZB und den Präsidenten der nationalen Zentralbanken aller EU-Länder zusammen. Der Erweiterte Rat hat eine beratende Funktion zur Geld- und Währungspolitik jener EU-Länder, die noch nicht der Währungsunion angehören. Zudem soll er sich insbesondere mit der Überwachung der Wechselkurse beschäftigen.

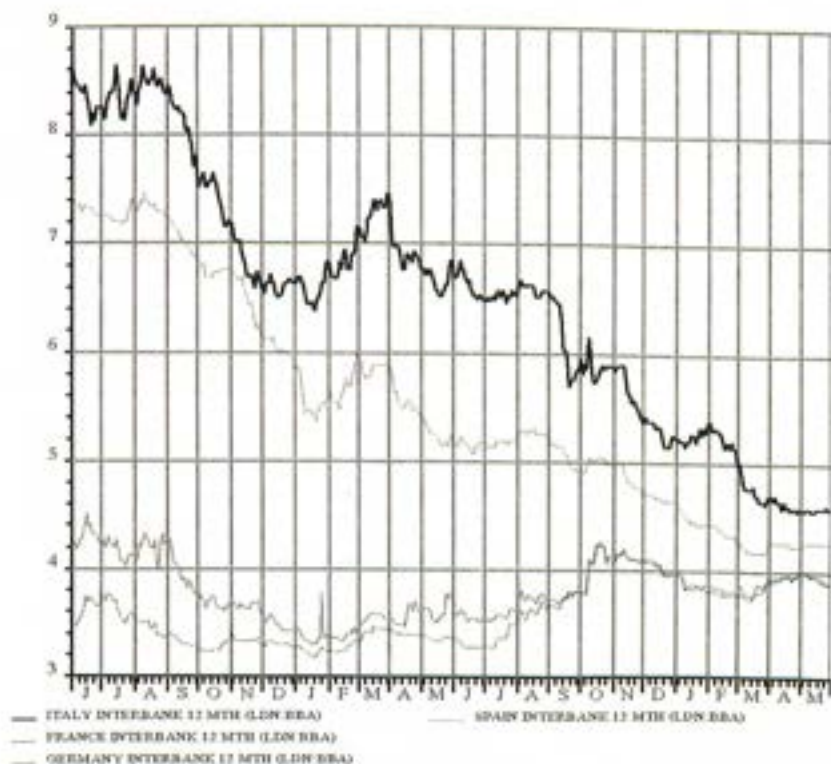
Die Europäische Zentralbank wird ebenso wie die Bundesbank, so Otmar Issing, versuchen, über die Geldmenge die Geldwertstabilität des Euro zu steuern. Dabei wird sie sich an der volkswirtschaftlichen Erkenntnis orientieren, daß zuviel Geld(menge) bei gleichbleibender Produktion die Preise und damit die Inflationsrate in die Höhe treibt. Dafür stehen wie bisher eine Reihe von Instrumenten zur Verfügung. Die neuen Zentralbanker können Zinsen für Geld, das sie an Banken verleihen, heben oder senken. Sie können selbst als Nachfrager oder Anbieter in den Geldmarkt gehen oder die Banken dazu zwingen, einen Teil ihres Ausleihvolumens bei der Zentralbank zinslos zu hinterlegen.

Laut Otmar Issing hängt die Glaubwürdigkeit der Notenbankpolitik davon ab, den richtigen Notenbankzins für das gesamte Währungsgebiet zu finden.

Das klingt einfach, birgt aber jede Menge Konfliktstoff. Knappes Geld stoppt zwar die Preise, treibt aber gleichzeitig die Zinsen in die Höhe. Hohe Kapitalkosten bremsen Konjunktur und Beschäftigung. Kommt dem deutschen Finanzminister unter Umständen eine Zinserhöhung gelegen, weil die Konjunkturlage sehr gut ist, kann sie dem (den) spanischen Kollegen den „Job“ kosten.

Im folgenden Wim Duisenberg wörtlich: „Nach dem Vertrag soll die Geldpolitik die allgemeine Politik der Europäischen Union unterstützen, aber nur unter der Vorbedingung, daß Preisstabilität bereits erreicht wurde. Unser oberstes Ziel ist immer die Eindämmung der Inflation. Das ist gleichzeitig das Beste, was die Geldpolitik für dauerhaftes Wirtschaftswachstum und Beschäftigung tun kann. Ich bin über den Stabilitätspakt der EU-Staaten sehr froh. Er belegt den politischen Willen, mittelfristig ausgeglichene Haushalte oder sogar kleine Überschüsse zu erzielen.“

Abbildung 1: Darstellung der Entwicklung des 12-Monatsgeldes in Italien, Frankreich, Deutschland, Spanien



Anhand der deutlichen Annäherung der Zinssätze ist der immense Erfolg der Konvergenzbemühungen unübersehbar.

Vielfach wird die Funktionsfähigkeit der Währungsunion in Frage gestellt. In der Tat fällt das regulative Element von Auf- b. z. w. Abwertungen aus. Im Falle unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklungen in den einzelnen Mitgliedsländern, sind Spannungen vorprogrammiert. Auch das Argument, daß eine Währungsunion ohne politische Union und dabei insbesondere ohne einheitliche Wirtschafts- und Sozialpolitik nicht funktionieren kann, wird vielfach gebraucht.

Der bestehende Wettlauf der einzelnen Mitgliedsländer als Wirtschaftsstandort um Arbeitsplätze wird sich weiter verstärken. Es ist davon auszugehen, daß die Arbeitsplätze dorthin gehen, wo sie von Bewilligungsverfahren, Flexibilität der Arbeits-

beitszeit, Lohnniveau und Lohnnebenkosten sowie vom steuerlichen Aspekt her die optimalen Rahmenbedingungen vorfinden. Wirtschaft und Arbeit folgen den Gesetzen des Marktes. Ob die Politik dann in der Lage sein wird, vergleichbare Rahmenbedingungen zur Vermeidung von Ungleichgewichten im Euro-Land zu schaffen, wird man sehen.

Lösungsansätze gibt es keine. Zudem gibt es ja noch ein „Außen“, den Weltmarkt mit vielleicht noch besseren Rahmenbedingungen.

Grundsätzlich beträgt der Außenhandel der EU weniger als 10 Prozent des BIP und bringt zudem konstante Außenhandelsbilanzüberschüsse. Dies ist ein Aspekt, der grundsätzlich für einen starken Euro spricht. Negative Entwicklungen auf der Währungsseite, wie sie in den 70-er Jahren durch das stete US-Außenhandelsdefizit auftraten, werden durch den Euro besser beherrschbar. Führt die damals in der DEM auftretende zu hohe Liquidität zum Ende von Bretton Woods und den nachfolgenden DEM-Aufwertungen, scheint eine ähnliche Entwicklung auch für den Euro nicht ausgeschlossen. Das US-Außenhandelsdefizit beträgt ca. 3 Prozent des BIP p.a., der Überschuß von Euro-Land ca. 2 Prozent des BIP p.a. Die Frage wird sein, ob die EZB den Euro einfach gegen den USD und YEN floaten lassen oder aktiv managen wird.

Obwohl die nationalen Budgets nur eine Teilbilanz der Notenbankbilanz darstellen, ist natürlich auch die Entwicklung der nationalen Budgetdefizite analog Maastricht wichtig. Die nationalen Budgetdefizite unter Kontrolle zu halten, die Maastricht-Kriterien weiter zu erfüllen und trotzdem eine Angleichung der Sozialsysteme, möglicherweise nach „unten“ zu erreichen, wird die eigentliche Nagelprobe darstellen.

Es ist dabei aber unzulässig, dem Euro in die Schuhe schieben zu wollen, daß mehr als 3 Prozent Budgetdefizit ungesund sind. Das ist eine Binsenweisheit und schlichtweg eine teure Vorwegnahme der Zukunft ohne Zukunft. Die Spielregel heißt Rendite, die über Leistungsinhalte erzielt wird. Alle, die ohne Leistungsinhalte mitpartizipieren wollen, und seien es auch nur zu teure Politiker ohne Leistungsinhalte, wird man sich in dem zu erwartenden scharfen Wettbewerb im Euro-Land nicht mehr leisten können. Der Konsument greift mit einer unbeschreiblichen Sicherheit immer zu dem Produkt mit den größten Leistungsinhalten und einem stimmigen Preis/Leistungsverhältnis. Verhaltensweisen, die in tradierten nationalen Märkten begründet sind, werden allzusehnlich scheitern.

Sollte all dies in einem positiven weltweiten Wirtschaftsklima ablaufen, stehen die Chancen für den Euro natürlich besser, als wenn die drohende Asienkrise oder eine allfällige Ölkrise einem fliegenden Start zuvorkommen sollten.

Die größten Banken der Welt bereiten sich auf den großen europäischen Kapitalmarkt vor, der sich nach der Einführung des Euros entwickeln wird. Einige Bankenchefs – vor allem aus den USA – konzidierten jedoch auf der Großbankenkonferenz in Wien im Frühjahr 1998, daß sie zunächst sehr am Gelingen des Euro-Projekts gezweifelt hätten, nun jedoch die Implikationen des Euro voll in ihre Planung einbezögen. Andere brachten ihre Besorgnis um die Folgen eines möglicherweise nicht sta-

bilen Euro zum Ausdruck. Sie befürchten, daß die Europäer dann der übrigen Welt sagen könnten: „Der Euro ist unsere Währung, aber euer Problem“. Das sei die Abwandlung der Feststellung des früheren US-Finanzministers John Connally nach den „Nixon Schocks“ vom Sommer 1971, die den Zusammenbruch des auf festen Wechselkursen basierenden Bretton-Woods-Systems signalisierten.

Michel Pebereau, Chef der Banque National de Paris, vertrat die These, daß die gemeinsame Währung in Europa nicht zu einer weitreichenden „Harmonisierung“ der Strukturen und Rahmenbedingungen für Banken führe. Trotz des Euros und der damit sich verstärkenden Integrationskräfte würden die nationalen Bankenstrukturen der Mitgliedsländer der Währungsunion weitgehend erhalten bleiben. Auch setzte Pebereau Fragezeichen hinter die Brüsseler Bestrebungen einer europaweiten Steuerharmonisierung, etwa der Einführung einer einheitlichen Quellensteuer.

Der frühere Chef des IWF und der Londoner Osteuropabank, Jacques de Larosière, setzte in seiner Rede jedoch etwas andere Akzente nach dem Motto: Banker sollten die Eigendynamik der Integration in einem einheitlichen Währungsraum nicht unterschätzen. Gleich, ob man von „Harmonisierung“ oder „Konvergenz“ spreche, werde eine Zugkraft zu einer mehr oder weniger einheitlichen Besteuerung von Zinseinkünften in den Euro-Ländern wirksam werden.

Die global vernetzten Kapitalmärkte bewerteten die Brüsseler Harmonisierungspläne für die Besteuerung von Zinseinkünften höchst gelassen, sagte John G. Heilmann, früher Chef der US-Bankenaufsicht und heute Chairman der „Global Financial Institutions“ bei Merrill Lynch & Co. „Schneller, als sich dies Europas Finanzminister und Notenbankchefs vorstellen, wird ein großer Teil der Euro-Emissionen auf einem „Euro-Euro-Kapitalmarkt“ begeben werden. Auf diese Weise sei schließlich der Euro-Bondmarkt nach Einführung der Zinsausgleichsteuer entstanden. In jedem Fall seien Investmentbanken wie Merrill Lynch heute bestens gerüstet, die riesigen neuen Geschäftschancen, die mit der Einführung des Euros verbunden sind, auch zu nutzen.“

Probleme mit Blick auf die Vorbereitungen auf den Euro, das machte Dudley G. Eustace, Spitzenmanager der Royal Philips Electronics deutlich, gibt es noch bei der Mehrzahl der mittleren und kleineren Unternehmen in den Mitgliedsländern der kommenden Währungsunion.

Dabei wirft sich die Frage auf, ob die heutigen Ordnungspolitiker auf einem Auge blind sind. Es gehört zu den Merkwürdigkeiten unserer Zeit, daß zwar die von den Gewerkschaften gebildeten Kartelle am Arbeitsmarkt in Mißkredit geraten sind, daß z.B. der Flächentarifvertrag in Deutschland als ordnungspolitischer Sündenfall gilt, hingegen die ungeheure Konzentrationsbewegung in der Wirtschaft durch Fusionen und Beteiligungen gefeiert wird wie eine gewonnene Weltmeisterschaft einer Fußballnationalmannschaft. Immer weniger Unternehmen verwalten das Bruttosozialprodukt der Welt. Eine Handvoll von Managern, die allenfalls über Optionsscheine winzige Bruchteilseigentümer ihrer Konzerne werden, befiehlt von freigewählten und international vernetzten Feldherrenhügeln über das Millionenheer der Belegschaften, wobei Beschäftigung den konkurrierenden Nationen nach Belieben entzogen werden oder zugeteilt werden kann. Es sind wohl kaum technische Zwänge, die

eine solche Konzentrationsbewegung ausgelöst haben. Wenn etwa ein deutsches Autounternehmen, das durch die Produktion eines „Volkswagens“ berühmt geworden ist, nun mit sehr viel Geld die Berechtigung kauft, auch ein englisches Snobauto bauen und vertreiben zu dürfen, folgt es nicht einem Gesetz der Technik. Neben Marketingaspekten dürfte es vielmehr Konzerndenken von Macht und Größe sein, das solche Prozesse beherrscht. Daß ausgerechnet die Bundesrepublik einer der Triebköpfe für eine solche Entwicklung wurde, ist besonders verwunderlich. Die deutsche Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit wurde doch bestimmt von der Auseinandersetzung mit diesem Problem der Kumulation privater Wirtschaftsmacht. Man erinnere sich an Kernsätze von Walter Eucken, die in der Bonner Sozialen Marktwirtschaft wirtschaftliches Programm wurden: Der Rechtsstaat kann sich nur dort vollständig durchsetzen, wo zugleich mit einer rechtlich-staatlichen Ordnung auch eine adäquate Wirtschaftsordnung verwirklicht ist. Monopole und Teilmonopole aber sind dem Rechtsstaat nicht adäquat. Die Gewährung von Freiheit wird zu einer Gefahr für die Freiheit, wenn sie die Bildung privater Macht ermöglicht. Denn Macht um der Macht willen, Macht um zu herrschen und nicht um zu dienen, ist immer problematisch.

Und dann Eucken im Originalton: „So gerät die Lenkung des Wirtschaftsprozesses immer mehr in die Hand einer Schicht von Direktoren und Funktionären, die wesensmäßig sind noch von zentralen Verwaltungsstellen kontrolliert werden, oder aber in die Hand von Männern, die z.B. als Mehrheitsaktionäre mehrere oder viele Kapitalgesellschaften beherrschen, selbst aber kaum erkennbar sind und eine anonyme Macht darstellen“. Die frühe deutsche Ordnungspolitik hat also immer den Widerspruch von Demokratie und Wirtschaftsmacht gesehen, und das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen sollte die Bildung solcher Wirtschaftsmacht verhindern. Deshalb die Fusionskontrolle. Noch bei den ersten multi-technologischen Fusionen im Daimler-Bereich war das Mißtrauen von Politik und öffentlicher Meinung gegen eine solche Machtkonzentration lebendig, bedurfte es einer umstrittenen „Ministererlaubnis“, um eine solche Konzernpolitik zu realisieren. Jetzt aber ist über allen Daimler-Wipfeln Ruh, und von der Kritik spürt man kaum mehr einen Hauch – was übrigens auch für andere Unternehmen der Automobil- und Chemieindustrie, für Banken und Versicherungen gilt. Es ist dies wohl ein Naturgesetz: Man kann mit ungeschütztem Auge auf den Mond, nicht aber in die Sonne schauen. Je größer die Macht, desto stiller die Kritik.

Es soll nicht behauptet werden, daß diese Konzentrationswelle nun zu einem Verlust an Wettbewerb führe, daß sie für die Verbraucher schädlich sei. Dies hat zumindest vorderhand noch Gültigkeit. Zulieferer solcher Konzerne werden über diese These allerdings schon ganz anders denken. Je monopolartiger die Entwicklung sein wird, umso problematischer für den Wettbewerb wird sie sich darstellen. Zudem stellt sich die Frage nach dem Verhältnis von Politik und Wirtschaft in der Demokratie.

Nicht die Manager, sondern die Massen wählen die nationalen Regierungen. Und deshalb kann sich keine moderne Regierung eine East India Company leisten, wie sie im 18. Jahrhundert die englische Außenpolitik usurpierte. Auch die anzuneh-

mende Verstärkung des globalen Wettbewerbs wird in den Augen der Wähler nicht die Regulierung der nationalen Beschäftigungs- und Sozialniveaus durch die zentralen multinationalen Konzerne rechtfertigen. Immer werden die Regierungen für Beschäftigungs- und Einkommensdefizite verantwortlich gemacht. Die neue Philosophie des Globalismus wird nur von den Nationen angenommen, die davon profitieren. Übrigens ist auch dies keine neue Erkenntnis. Noch einmal Walter Eucken: „Es ist aber nur die eine Seite der Wettbewerbsordnung, daß sie auf die Durchsetzung der ökonomischen Sachgesetzlichkeit dringt. Ihre andere Seite besteht darin, daß hier gleichzeitig ein soziales und ethisches Ordnungswollen verwirklicht werden soll. Und in dieser Verbindung liegt ihre besondere Stärke“. Die jungen Riesen der Wirtschaft sollten auf ihrem Marsch zur Größe also auch die Politik im Auge behalten. Verliert die Wirtschaft das Verständnis dafür, daß jede Macht demokratisch legitimiert sein muß, daß von ihr ein soziales und ethisches Ordnungswollen verlangt wird, das sich immer noch auch in einem nationalen Rahmen zu bewähren hat, dann kann sie von der Politik sehr schnell diszipliniert werden.

2. Ein neuer Kapitalmarkt entsteht

Mit der Einführung des Euro entsteht ein neuer großer einheitlicher Kapitalmarkt in einer neuen Dimension. Wer sind nun die wesentlichsten Emittenten des neuen Eurokapitalmarkts, und welche Rolle wird dieser Markt für den Weltkapitalmarkt spielen?

Ab 1.1.1999 wird durch die Euroeinführung aus bisher elf, durch eine eigene Währung getrennte, Finanzmärkten ein gemeinsamer werden. Obwohl dieser Finanzmarkt klarerweise nicht sofort vollkommen homogen sein wird, so fallen doch sehr wesentliche Aspekte, die Finanzmärkte voneinander trennen, weg. Zum ersten gibt es für Investoren, als auch für Schuldner, kein Währungsrisiko mehr, und zum anderen gibt die neue Europäische Zentralbank mit ihrer Leitzinspolitik ein gemeinsames Geldmarktzinsniveau vor. Vorweg soll kurz versucht werden, einen Überblick über diesen neuen Finanzraum und dessen Stellung im weltweiten Finanzmarkt zu geben.

Tabelle 1: Der Euroanleihemarkt

| | Bestand an Anleihen | | | | |
|------------------------|----------------------|---------------------|--------------------|--------------|-----------------|
| | Öffentl. Mrd. USD | Private Mrd. USD | Gesamt Mrd. USD | in % | in % des BIP |
| Deutschland | 791 | 1351 | 2141 | 32,6 | 102 |
| Frankreich | 673 | 678 | 1350 | 20,6 | 97 |
| Italien | 1211 | 400 | 1611 | 24,6 | 141 |
| Spanien | 302 | 66 | 368 | 5,6 | 69 |
| Niederlande | 182 | 200 | 382 | 5,8 | 106 |
| Belgien | 96 | 142 | 238 | 3,6 | 98 |
| Österreich | 98 | 103 | 201 | 3,1 | 98 |
| Finnland | 96 | 41 | 137 | 2,1 | 115 |
| Portugal | 50 | 21 | 71 | 1,1 | 71 |
| Irland | 35 | 12 | 47 | 0,7 | 65 |
| Luxemburg | 1 | 14 | 15 | 0,2 | 91 |
| Euroland | 3535 | 3025 | 6560 | 100,0 | 104 |
| EU inkl. GB, S, DK, GR | 4452 | 3933 | 8385 | 127,8 | 104 |
| USA | 7302 | 5309 | 12611 | 192,2 | 156 |
| Japan | 3333 | 1683 | 5015 | 76,5 | 120 |

Quelle: Bank Austria Volkswirtschaft

Der Euroanleihemarkt (d.h. der Bestand an Anleihen, deren Emittenten aus dem Euro-land stammen, die jedoch nicht unbedingt auf Euro lauten müssen) umfaßte zu Jahresbeginn 1998 ein Volumen von über 6.500 Mrd. USD, was immerhin fast dem 32-fachen des österreichischen Sozialproduktes entspricht. Insgesamt sind die Anleihemärkte in den wichtigsten Ländern des Euroraumes sehr ähnlich entwickelt und haben ein Volumen, das in etwa dem Niveau ihres Sozialproduktes entspricht. Spanien, Portugal und Irland weisen ein erkennbar niedrigeres Niveau als der Durchschnitt auf. Italien hat im Verhältnis zu seiner Wirtschaftsleistung dagegen das größte Volumen an ausstehenden Anleihen, was primär auf seinen hohen Stand an Staatsanleihen zurückzuführen ist. Das gesamte Niveau des Anleihemarktes des Euroraumes liegt mit knapp über 100 % des Sozialproduktes erkennbar niedriger als in den USA (160 %).

Das größte Volumen an Anleihen im Euroraum hat Deutschland. Rund ein Drittel des emittierten Anleihevolumens stammt von Emittenten aus Deutschland. Gemeinsam mit Frankreich und Italien dominieren diese drei Länder den Euroanleihemarkt mit fast 80 % des Volumens. Österreich hat, entsprechend seiner Wirtschaftskraft, mit knapp über 3 % nur einen relativ geringen Anteil.

Trennt man die Anleihen in solche der öffentlichen Hand und solche von privaten Emittenten, so ist der Markt für Staatsanleihen im Euroraum von italienischen Emis-

sionen dominiert; Italien hält hier mehr als ein Drittel. Auch auf diesem Markt dominieren klarerweise die drei großen Euroländer Deutschland, Frankreich und Italien. Im Gegensatz zum Staatsanleihemarkt weist Italien am Markt für Anleihen von privaten Emittenten jedoch nur einen Anteil von 13 % auf. Dieser Markt, der sogenannte Corporate Bond Markt, wird eindeutig von Emissionen aus Deutschland, die alleine fast 50 % des ausstehenden Volumens auf sich vereinen, beherrscht.

Der gesamte Euroanleihemarkt ist zwar von seinem Volumen nur halb so groß wie der US-amerikanische, trotzdem spielt er am Weltkapitalmarkt eine sehr wesentliche Rolle. Immerhin wird in Zukunft fast jede vierte Anleihe am Weltkapitalmarkt von einem Emittenten aus dem Euroland stammen. Deutschland hatte bisher als größter Emittent der EU lediglich einen Anteil von knapp über 7 %.

Tabelle 2: Der Euroaktienmarkt

| | BIP Mrd. USD | BIP in % | Börskapitalisierung Mrd. USD | Börskapitalisierung in % |
|------------------------|-----------------|--------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Deutschland | 2101,9 | 33,4 | 815 | 28,0 |
| Frankreich | 1396,3 | 22,2 | 657 | 22,6 |
| Italien | 1141 | 18,2 | 320 | 11,0 |
| Spanien | 532,1 | 8,5 | 291 | 10,0 |
| Niederlande | 358,6 | 5,7 | 458 | 15,8 |
| Belgien | 242,5 | 3,9 | 134 | 4,6 |
| Österreich | 205,7 | 3,3 | 39 | 1,3 |
| Finnland | 118,5 | 1,9 | 76 | 2,6 |
| Portugal | 99,4 | 1,6 | 33 | 1,1 |
| Irland | 72,7 | 1,2 | 40,3 | 1,4 |
| Luxemburg | 15,5 | 0,2 | 42,7 | 1,5 |
| Euroland | 6284,2 | 100,0 | 2906 | 100,0 |
| EU inkl. GB, S, DK, GR | 8084,3 | 128,6 | 5417 | 186,4 |
| USA | 8081,0 | 128,6 | 8492 | 292,2 |
| Japan | 4195,5 | 66,8 | 2404 | 82,7 |

Quelle: Bank Austria Volkswirtschaft

Trotz seines enormen Volumens von fast 3.000 Mrd. USD wird der zukünftige Euroaktienmarkt im Vergleich zu den USA doch deutlich kleiner ausfallen. Ist der Anleihemarkt in den USA lediglich zweimal so groß wie jener des Euroraumes, so liegt das kapitalisierte Börsenvolumen am US-Aktienmarkt dreimal so hoch. Betrachtet man die Börskapitalisierung der Euroländer im Verhältnis zu ihrer Wirtschaftsleistung, so weisen vor allem die drei großen Euroländer eine deutlich geringere Börskapitalisierung in % des BIP auf als die USA. Abgesehen von Luxemburg mit sei-

ner Sonderstellung, hat der Aktienmarkt in den Niederlanden im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung die größte Bedeutung, während Deutschland und Italien eher zu den Schlusslichtern zählen. Die geringste Börsenkapitalisierung mit lediglich 19 % des BIP weist Österreich auf. Die Börsenkapitalisierung von knapp unter 40 Mrd. USD ist auch absolut gesehen nach Portugal die schwächste im neuen Euroraum.

Die Entwicklung in den letzten Jahren läßt jedoch vermuten, daß das Volumen der Aktienmärkte sich auch im Euroland weiter erhöhen wird. So gesehen kann der geringe Grad der Börsenkapitalisierung in vielen Euroländern, speziell auch in Österreich, als Zukunftspotential gesehen werden.

Trotz seiner geringen Börsenkapitalisierung ist Deutschland aufgrund seiner wirtschaftlichen Stärke auch am Aktienmarkt im Euroraum absolut gesehen die Nummer 1. Mit einer Börsenkapitalisierung von über 800 Mrd. USD haben deutsche Aktien fast 30 % des Volumens im gesamten Euroraum, gefolgt von französischen Aktien. An dritter Stelle, und damit noch vor Italien und Spanien, rangieren niederländische Aktien.

3. Der Euro – „Ein Turbo für die europäischen Märkte“

Entsprechend der, zumindest gegenwärtig noch, geringeren Börsenkapitalisierung im Euroraum liegt der Anteil von Aktien aus dem neuen Währungsraum am Weltaktienmarkt bei nur 15 %, während es am Anleihemarkt 22 % waren. Welches Potential noch in diesem Markt in Zukunft steckt, zeigt jedoch die Tatsache, daß das gesamte Börsenvolumen an Aktien im Euroraum mit 2.900 Mrd. USD nur knapp höher ist als die Börsenkapitalisierung in Großbritannien.

Welche Perspektiven lassen sich davon ableiten? Sowohl der Anleihemarkt als auch der Aktienmarkt im Euroraum sind klarerweise von Emittenten aus den drei großen Euroländern Deutschland, Frankreich und Italien geprägt. Am Weltkapitalmarkt wird der Euroraum eine wichtige Rolle einnehmen. Schon heute stammt jede vierte Anleihe und jede siebente Aktie der Welt aus dem neuen Währungsraum. In Zukunft könnte durch die steigende Börsenkapitalisierung im Euroraum b. z. w. vor allem durch einen möglichen Beitritt Großbritanniens zum Euro diese Bedeutung noch steigen, und auch am Aktienmarkt könnte jedes vierte Wertpapier aus dem Euroraum stammen. Auch wenn der Kapitalmarkt des Euroraumes noch nicht das Volumen des us-amerikanischen hat, so kann trotzdem kaum ein internationaler Investor auf die Emissionen aus diesem Währungsraum verzichten. Ängste, die Finanzwelt könnte die neue Währung meiden, sind daher unbegründet.

Der Euro werde „der Turbo für eine Hochkonjunktur in Europa sein“, prognostizierte unlängst der Aktien-Guru Andre Kostolany, „und das bedeutet auch gute Börsen“. Ähnlich zuversichtlich zeigen sich die Großbanken: Die neue Währung könne die europäischen Kapitalmärkte „von der Provinz- in die Weltliga katapultieren“ und das Aufblühen einer europäischen Aktienkultur fördern, heißt es in einer Studie der Bayerischen Vereinsbank. Auch die Wertpapierstrategen bei der Commerzbank rechnen damit, daß der EWU-Start voraussichtlich den Trend zu Aktien verstärken wird. Woher rührt dieser Optimismus? Genaugenommen muß man zwischen zwei vermuteten Arten von Euro-Wirkungen unterscheiden. Die einen sind schon im Vorfeld des Euro wirksam und gehen nach der Ansicht vieler Experten nach dessen Start

weiter. So sei jetzt schon das globale und insbesondere das europäische Wirtschaftsumfeld sehr aktienfreundlich, stellt die Vereinsbank fest. Dazu zähle der hohe Grad an Preisstabilität, der sich „unter der Annahme einer Hartwährungsunion“ auch in den nächsten Jahren nicht ändern werde und niedrige Zinsen ermögliche. Und diese niedrigen Zinsen fördern schon jetzt den Drang zur Aktie, weil beispielsweise festverzinsliche Papiere weniger einbringen.

Was passiert nach Einführung des Euro? Erstmals entsteht in Kontinentaleuropa ein Aktienmarkt in einer Währung, der es nach Breite und Tiefe mit den Börsen in Japan und den USA aufnehmen kann. „Nicht nur Anleger aus den Ländern der Währungsunion, sondern institutionelle Investoren aus aller Welt werden diesen Markt für sich entdecken“, meinen die Commerzbank-Analysten. Die Aktienmärkte dürften sich aus Sicht der Commerzbank deshalb günstiger entwickeln als im Falle des Fortbestehens nationaler Währungen. Weitere Privatisierungen, die anhaltende Konzentration im Unternehmenssektor und ein zu erwartender Nachfrageschub durch die Umstellung der Altersvorsorge-Systeme in Richtung Pensionsfonds deuteten ebenfalls in diese Richtung.

Und welchen Aktien wird die Euroeinführung besonders nutzen? Die meisten Experten verweisen in erster Linie auf die „Größten der Großen“, wozu in Deutschland nicht einmal alle Dax-Werte gehören. Denn alleine diese Multis hätten die Finanzkraft und die internationale Ausrichtung, um aus dem Stand vom verschärften Wettbewerb durch den Euro zu profitieren. Wenn nämlich Güter und Dienstleistungen durch einheitliche Preisauszeichnungen vergleichbar werden, weht vielen national ausgerichteten Firmen der Wind heftiger ins Gesicht. Einen weiteren Vorteil, so wird vermutet, haben Unternehmen, die in europaweiten Indizes vertreten sind – etwa im Dow Jones Euro Stoxx 50, der Anfang des Jahres eingeführt wurde und 50 große Gesellschaften aus den voraussichtlich elf EWU-Mitgliedsstaaten umfaßt. Gewichtiger Wert ist der britisch-holländische Ölkonzern Royal Dutch/Shell. Von deutschen Unternehmen sind vertreten: Allianz, Telekom, Daimler Benz, Deutsche Bank, Siemens, Veba, Bayer, Mannesmann, RWE, Metro und Lufthansa.

Ob sich dieses Börsenbarometer gegenüber Konkurrenten vor allem anglo-amerikanischer Herkunft durchsetzen kann, ist zwar noch offen. Doch rechnet man bei der zweitgrößten deutschen Fondsgesellschaft DIT für internationale Aktien mit einer hohen Akzeptanz. Das Interesse an den Stoxx-Aktien selbst soll dabei steigen. Als Begründung wird angeführt, daß sich die Wirtschaftsentwicklung in den EWU-Staaten durch die Euro-Einführung immer weiter angleiche. Damit werde eine Risikodiversifizierung nach Ländern immer unwichtiger, und nationale Indizes wie der Dax verlören an Bedeutung.

Die Perspektiven des neuen Investmentfondsgesetzes unter Berücksichtigung des Euro sind vor allem der Haupttrend einer Verlagerung von der Länderallokation hin zur Branchenallokation. Damit gibt es so wie in den USA keine Florida- oder Alabama-Fonds mehr, die ja in Europa Spanien- oder Italien-Fonds entsprechen hätten.

Als aktuelles Beispiel für diesen Trend kann man die neu aufgelegte Dow Jones Stoxx Indexfamilie heranziehen. Vor allem der Stoxx 50 und der Eurostoxx 50, die sich aus den jeweils größten und liquiden Aktien des europäischen b. z. w. des

Euro-Raumes zusammensetzen, werden bei der Auswahl von zukünftigen europäischen Benchmarks eine tragende Rolle spielen.

Darüber hinaus wird die Veranlagungsstruktur der europäischen Fonds, die jener in den USA nachhinkt, zu einer bedeutend stärkeren Gewichtung von Aktien im Vergleich zu Anleihen und zum Money Market führen.

Mit Einführung des Euro werden die Bonitätsfrage und das Bonitätsrisiko (Schuldnerbonität) die entscheidenden Größen für Investmententscheidungen sein. Die Eliminierung des Währungsrisikos wird darüber hinaus zu einer Diversifikation in vier Währungsräume, nämlich Euro, USD, YEN und Emerging Markets Raum, führen. Aufgrund legislatischer Änderungen wegen des Wegfalls von Währungen mit Einführung des Euro ermöglicht der Gesetzgeber Fondszusammenlegungen als Maßnahme zur Produktbereinigung. Ebenso wird der Gesetzgeber die Möglichkeit zur Gründung von Dachfonds, um der verstärkten ausländischen Konkurrenz begegnen zu können, bieten.

Der durch die Globalisierung ausgelöste stärkere Wettbewerb führt weltweit zu einer steigenden Anzahl von Fusionen, die auch vor dem Bankensektor nicht haltmachen. Die gemeinsame Europawährung wird darüber hinaus auch als Faktor gesehen, der Bankfusionen begünstigt.

Zwischen 1980 und 1995 sank die Zahl der Geldinstitute in Frankreich um 40 Prozent, in den USA und Großbritannien um 30 Prozent. Allerdings wurde auf der International Monetary Conference 1998 in Wien übereinstimmend festgestellt, daß nicht Größe, sondern Ertragskraft und Profitabilität entscheide.

Wer in Europa keinen paneuropäischen Standard anbieten kann, wird als Anbieter ausscheiden. Der Euro beschleunigt diesen Prozeß durch die Vergleichbarkeit bei Preisen und Konditionen.

Die folgende Liste der Bankfusionen der jüngsten Zeit zeigt das Ausmaß des Konzentrationsprozesses auf:

Europa

Fortis + Générale de Banque, 1998

UBS + SBV, 1997

ING + BBL, 1997

Crédit Suisse + Winterthur, 1997

Bayerische Vereinsbank + Bayerische Hypotheken und Wechselbank, 1997

Bankgesellschaft Berlin + Norddeutsche Landesbank, 1997

Bank Austria + Creditanstalt, 1997

Die Erste + Girocredit, 1997

Rabobank + 50 Prozent Robeco, 1996

Crédit Agricole + IndoSuez, 1996

Société Générale + Crédit du Nord, 1996

ING + Barings

Deutsche Bank + Morgan Grenfell

Dresdner + Kleinwort Benson

SBC + Warburg
SBC Warburg + Dillon Read
Almanij Kreditbank + Boerenbond Cera
Santander + Banesto
Banque Populaire + Natexis
Crédit Agricole + Sofinco
Crédit Mutuel + Crédit Industriel et Commercial
Credito Italiano + Unicredito

USA

First Union + CoreState, 1997
NationsBank + Barnett, 1997
Wells Fargo + First Interstate Bancorp, 1996
Chemical + Chase, 1995
NationsBank + Boatman's Bankshare, 1996
First Bank Systems + US Bancorp, 1997
National City + First of Amerika Bank, 1995
First Union + First Fidelity, 1995
First Chicago + NBD Bancorp, 1995
Bank One + First Commerce, 1997
Travelers + Salomon Bros., 1997
Citicorp + Travelers, 1998
NationsBank + Bank of America, 1998
Bank One + First Chicago, 1998

4. Umfeld/Kapitalmärkte

Die geplante Einführung des Euro bildet die Basis für einen der größten Finanzmärkte der Welt. Unter der Prämisse einer stabilitätsorientierten Geldpolitik der europäischen Zentralbank, einer soliden Finanzpolitik der Mitgliedsstaaten und einer wettbewerbsstarken Wirtschaft geht man davon aus, daß der Euro eine neue internationale Reservewährung wird.

Generell rechnet man mit einem Ansteigen der Liquidität, einem größeren Angebot von Instrumenten, größeren institutionellen Veranlagungen und der Herausbildung eines supranationalen Handels- und Settlementssystems. Insbesondere der Deutschen Börse Clearing AG werden dabei große Ambitionen und Chancen eingeräumt.

Grundsätzlich haben die Finanzmärkte die Entwicklung eines einheitlichen Wirtschafts- und Währungsraumes bereits teilweise vorweggenommen, was an der Zinskonvergenz (= Angleichung des Zinsniveaus) der europäischen Währungen zu beobachten ist.

Durch Einführung des Euro entsteht ein Anleihemarkt, der der zweitgrößte der Welt sein wird. Der Wegfall des Währungsrisikos innerhalb des EWWU-Bereichs bedeutet das Verschwinden einer währungsbedingten Marktsegmentierung. Die Bonität wird zentrales Beurteilungs- und Entscheidungskriterium. Es wird zu einer „Europäisierung“ nationaler Produkte kommen (z.B. Pfandbrief).

Weiters ist mit der Herausbildung eines europäischen Bluechip-Marktes und mit einer stärkeren Gewichtung von europäischen Aktien in internationalen Portefeuilles zu rechnen. Branchen, die bereits eine hohe wirtschaftliche Verflechtung mit dem zukünftigen Euro-Raum haben, sollten vom Wegfall der Währungsrisiken profitieren. Vor allem exportorientierte Sektoren (Automobil & Verkehr, Maschinenbau, Stahl, Chemie) werden langfristig begünstigt.

Wie wird sich dabei der Investmentfondsmarkt entwickeln?

Allgemein wird erwartet, daß ein steigender Wettbewerb unter den Anbietern zu einer zunehmenden Bedeutung von ausländischen Investmentfonds führen wird. Im Aktienbereich werden anstelle von Länderfonds mehr Sektor-/Branchenfonds angeboten werden. Im Rentenbereich werden anstelle von Währungsfonds Differenzierungen nach Duration b. z. w. Emittentenrisiko zunehmen. Geldmarktfonds von Ländern, die im Euro aufgehen, werden generell zu Euro-Geldmarktfonds.

In Europa gibt es derzeit über 30 Börsen. Hier ist ein Strukturbereinigungsprozeß zu erwarten. Kleinere Börsen werden sich zu Nischenplayern entwickeln (z.B. spanische Börse für Tourismusunternehmen) oder zu einem Verbund zusammenschließen. Die Positionierung von Nebenbörsen wird sehr von deren Strategie abhängen. Es ist auch durchaus vorstellbar, daß sich einige rein elektronische Handelsplätze entwickeln werden (z.B. EASDAQ, XETRA).

Die Wiener Börse wurde in der Börse AG privatwirtschaftlich organisiert und konzentriert. Von einer gezielten internationalen Vermarktung des Börsenplatzes Wien werden beträchtliche Vorteile erwartet. Grundsätzlich besteht die Absicht, daß die Wiener Börse am XETRA-Börsenhandelsverbund teilnehmen wird und dabei die Funktion der Auslistung von Osteuropawerten übernehmen wird.

Im Gleichklang mit den Börsen der an der Währungsunion teilnehmenden Mitgliedsstaaten wird die Wiener Wertpapierbörse ab 1.1.1999 auf Euro umgestellt werden. Dies bedeutet, daß die Preise (Kursangaben) für in Stücke gehandelte Werte (z.B. Aktien) in Euro angegeben werden. Eine zusätzliche Notierung in Schilling wird nicht erfolgen. Die Kurse von Rentenwerten werden nach wie vor in Prozent angegeben. Die Abrechnung des Handels wird in Euro erfolgen. Neue „Euro-Indices“ werden für die Anleger als Benchmark interessant. Es entstehen breit angelegte Indizes aus Aktien aller europäischen Länder und spezielle Blue-Chip-Indizes, deren einzelne Aktienwerte abhängig von Unternehmensgröße, gehandeltem Volumen und Branchen ausgewählt werden.

Seit Ende Feber 1998 notieren die neuen Stoxx-Indices, die gemeinsam von der Deutsche Börse AG, der Pariser und der Schweizer Börse sowie dem amerikanischen Medienkonzern Dow Jones entwickelt wurden.

Zu diesen Stoxx-Indizes gehören:

- Euro Stoxx 50: Blue Chip-Index mit den 50 größten Standardwerten aus dem Euro-Raum.
- gesamteuropäische Stoxx 50: Blue-Chip-Index, inkl. britischer und Schweizer Werte
- Euro Stoxx: breiter Index mit 326 Werten aus den Euro-Ländern
- gesamteuropäischer Stoxx: breiter Index mit insgesamt 666 Werten.

Weiters ist die Entwicklung spezieller Branchen- b. z. w. Nischenindizes zu erwarten.

5. Investmentfonds – mit Sicherheit zu mehr Ertrag

Es ist eine alte Binsenweisheit, gilt heute aber mehr denn je: Wer beim Anlegen einen hohen Ertrag erzielen will, der muß auch ein gewisses Risiko mit einkalkulieren. Umgekehrt gilt natürlich, daß Anleger, die auf hohe Sicherheit setzen, kaum mit Höchsterrträgen rechnen können. Wie Umfragen von Meinungsforschungsinstituten zeigen, gewinnen Anlageprodukte wie Anleihen, Aktien, Optionsscheine etc., zunehmend an Beliebtheit. Diese Instrumente erfordern aber zur effizienten Veranlagung einerseits eine ständige Beschäftigung mit der Entwicklung der in- und ausländischen Kapitalmärkte, andererseits einen relativ hohen Kapitaleinsatz. Hier bieten sich Investmentfonds geradezu ideal als Alternative an. Denn damit investieren Anleger in zeitgemäße und intelligente wie auch variantenreiche Anlageprodukte, die auf längere Sicht auch interessante Erträge abwerfen.

Die rasante Entwicklung auf dem österreichischen Investmentfondsmarkt zeigt sehr deutlich die steigende Beliebtheit von Wertpapierfonds. War das Gesamtvolumen der heimischen Investmentfonds vor zehn Jahren noch bei rund 119 Milliarden Schilling gelegen, so hat es sich seither nahezu verfünffacht. Ende 1997 betrug das Fondsvolumen aller inländischen Wertpapierfonds bereits stolze 568 Milliarden Schilling. Alleine im letzten Jahr stieg das verwaltete Volumen um 136 Milliarden Schilling. Bei solch beeindruckenden Zahlen kann mit Fug und Recht behauptet werden, daß Investmentfonds zum Liebling der Österreicher(innen) geworden sind.

Ständig steigt die Zahl jener, die an den nationalen und internationalen Finanzmärkten teilnehmen wollen. Die im folgenden dargestellte Gesamtmarktentwicklung zeigt, daß allein der Zuwachs von 1996 auf 1997 mit 135,9 Mrd. Schilling einen größeren Betrag darstellt als das Gesamtvolumen der österreichischen Investmentfonds im Jahr 1988.

Tabelle 3: Österreichische Investmentfonds Gesamtmarktentwicklung 1988–1997

| Jahr | Mrd. Schilling | Zuwachs in % |
|------|----------------|--------------|
| 1988 | 118,7 | |
| 1989 | 150,6 | plus 26,87 % |
| 1990 | 152,9 | plus 1,53 % |
| 1991 | 161,2 | plus 5,43 % |
| 1992 | 171,2 | plus 6,20 % |
| 1993 | 221,9 | plus 29,61 % |
| 1994 | 256,0 | plus 15,37 % |
| 1995 | 336,3 | plus 31,37 % |
| 1996 | 431,6 | plus 28,34 % |
| 1997 | 567,5 | plus 31,49 % |

Mit Wertpapierfonds hat jeder Anleger die Möglichkeit, in Länder, Branchen, Währungen etc. zu investieren, die ihm sonst wegen zu geringen Kapitals verschlossen bleiben würden. Die Beteiligung an einem Korb von Wertpapieren in Form von Investmentfonds bietet Privatanlegern die Chance, attraktive Renditen mit relativ ho-

her Sicherheit zu kombinieren. Der Anleger kann also sein Kapital unter der Obhut erfahrener Fondsmanager für sich arbeiten lassen, ohne viel Aufwand betreiben oder umfassende Informationen einholen zu müssen.

Was ist ein Investmentfonds?

Ein Investmentfonds ist vergleichbar mit einem Topf, in den viele Anleger Geld einzahlen. Man ist also Miteigentümer an einem großen Treuhandvermögen, das wiederum selbst aus verschiedenen Wertpapieren (Anleihen, Aktien, Optionsscheine usw.) besteht. Das Fondsvermögen wird von der Investmentfondsgesellschaft veranlagt.

Ein Anleger kann sich an einem Investmentfonds beteiligen, indem er einen oder mehrere Anteile (Investmentzertifikate) erwirbt. Damit ist er am Gesamtvermögen des Fonds mit jenem Anteil beteiligt, der seinen Einzahlungen entspricht.

Die Vorteile von Investmentfonds

Da der Anleger anteilmäßig an einer Vielzahl von Wertpapieren beteiligt ist, trägt er ein wesentlich geringeres Risiko als bei der Direktveranlagung in ein Wertpapier: Nur mit großem Kapitalvermögen könnte ein Anleger eine ähnliche Risikostreuung wie ein Investmentfonds erreichen.

Die Verwaltung von Investmentfonds obliegt Experten, die sicherstellen, daß durch professionelles Agieren auf den Kapitalmärkten für die Anleger eine ansehnliche Rendite erwirtschaftet wird. Je nach Anlageziel des Fonds kann die Rendite entweder durch hohe Ausschüttung oder durch Wertzuwachs des Fonds erreicht werden.

Die Qual der Wahl

Grundsätzlich muß jeder Anleger vorab entscheiden, wie risikobereit er ist. Als Entscheidungshilfe für den Kauf von Investmentfonds kann die Wertentwicklung (Performance) des Fonds herangezogen werden, die aber nicht das alleinige Entscheidungskriterium ist.

Der Anleger hat die Entscheidung – unterstützt mit dem Fachwissen seines Beraters – selbst zu treffen, welcher Fondsgattung er den Vorzug gibt. Konservative Anleger werden eher zu Rentenfonds greifen, wobei auch hier zwischen Schilling-Rentenfonds und internationalen Rentenfonds zu unterscheiden ist. Flexiblere Anleger werden sich eher für gemischte Fonds entscheiden, die sowohl in Anleihen als auch in Aktien investieren.

Für wachstumsorientierte Anleger steht eine breite Palette von Aktienfonds zur Verfügung. Die Rentenfonds sind zwar die unumstrittene Nummer eins am österreichischen Investmentfondsmarkt, in letzter Zeit zeigt sich aber – wenn auch noch sehr selektiv – ein zunehmender Trend zu gemischten Fonds, Aktienfonds und Spezialfonds.

Allerdings muß nicht unbedingt die Performance alleine für die Wahl eines bestimmten Fonds ausschlaggebend sein, sondern der Anleger wird vielleicht an einem Vergleich mit einem Benchmark (Referenzfonds) interessiert sein oder steuerliche

Aspekte beachten. Unter Umständen kann auch einer hohen Ausschüttung größere Bedeutung eingeräumt werden.

Für die exakte Berechnung der Ertragsentwicklung von Investmentfonds stehen die Performancekennzahlen der Oesterreichischen Kontrollbank zur Verfügung, die nach international üblichen Analysemethoden berechnet werden. Die Performancekennzahl ist aber nicht allein maßgebend. Deshalb wurde die Investmentfonds-/Risiko-/Ertragsanalyse (kurz IREA) entwickelt. Die IREA gibt die durchschnittlich erzielte Performance (= durchschnittlicher Ertrag) über längere Zeiträume sowie die Schwankungsbreite der Performance (=Risiko) wieder.

Mit der Novelle 1998 zum Investmentfondsgesetz wurde u.a. die Grundlage zu einer erheblichen Erweiterung der Angebotspalette an inländischen Investmentfonds geschaffen. Eine große Zukunft wird den Pensionsinvestmentfonds (PIF) vorhergesagt, ein für Österreich neues, zusätzliches Instrument im Rahmen der privaten Pensionsvorsorge.

Der Gesetzgeber hat darüber hinaus die Voraussetzungen für thesaurierende Investmentfonds, Dachfonds und mündelsichere Fonds geschaffen. Nicht zuletzt wird auch die Zusammenlegung von Fonds erleichtert. Die Notwendigkeit von Zusammenlegungen wird sich vor allem nach Einführung des Euro bei den entsprechenden Rentenfonds ergeben, die in Währungen der Euro-Teilnehmerländer investieren.

6. Investmentfonds – generelle Tendenzen im Euro-Land

Ausgangspunkt der Fragestellung ist, wie die einheitliche europäische Währung den Kapitalmarkt verändern wird. Die einheitliche Währung schafft einen großen liquiden Kapitalmarkt. Er wird zu einem hohen Grad ein einheitlicher Kapitalmarkt sein, auch wenn (zumindest 1999) gewisse nationale Eigenheiten, wie unterschiedliche Besteuerung von Kapitalerträgen, aber auch unterschiedliche Besteuerung verschiedener Produkte und Produktgruppen vorerst noch weiter bestehen bleiben. Dieser „einheitliche“ Kapitalmarkt bewirkt aber auch Veränderungen auf der Nachfrage- und Angebotsseite, die sich in geänderten Wettbewerbsverhältnissen und geänderten Markt- und Machtstrukturen niederschlagen. Lokale/individuelle Marktteilnehmer werden ihre Nischen verlieren. Dies führt zu einem steigenden Wettbewerb zwischen Banken, Brokern, Versicherungen, Vermögensverwaltern, Pensionsfonds und Börsen.

Mit und ohne Euro werden diese Entwicklungen auf der Nachfrageseite von nachhaltigen Strukturänderungen überlagert. Notwendige Eigenvorsorge für die Pension und eine höhere Ertragssensibilität der Kunden lassen das Assetmanagement und Investmentfondsgeschäft zum Wachstumssegment der Finanzdienstleistungen werden. Die Intermediationsfunktion der Banken ändert sich damit. Die Einlage wird nicht mehr (nur) vom eigenen Wertpapier abgelöst, sondern der Kunde kauft gebündelte Anlagen, i.e. Fonds, die wiederum aus eigenen und fremden Assets bestehen können. Gleiches gilt aus Performance- und Risikostreungsgründen auch für das Risikoportefeuille.

Filialbanken bieten mit ihrem großen Vertriebsnetz für Investmentfonds weiterhin einen idealen Vertriebsweg. Im folgenden soll nicht nur die Auswirkung des

Euro auf den Kapitalmarkt behandelt werden, sondern im speziellen ein Überblick über den Investmentfonds- bzw. Pensionsfondsmarkt in Europa gegeben werden.

Nationale Portfolios werden auf europäische Portfolios umgeschichtet. So sind zum Beispiel Pensionsfonds in einem sehr hohen Grad derzeit auf nationale festverzinsliche Wertpapiere ausgerichtet. Durch den Wegfall der FX-Risikos kommt es zu einer breiteren Streuung, d. h. die nationale Basis in der Asset Allocation wird von einer pan-europäischen Basis abgelöst.

Die Entwicklung wird zu einer Restrukturierung der Portfolios von Länderstrukturen zu Branchenstrukturen b. z. w. von Government-Bonds zu Corporate-Bonds führen. Bei gegebener Risikoneigung von Investoren kann durch den Wegfall des Währungsrisikos ein freierwerdender Risikoanteil für höher verzinsten Veranlagungen genutzt werden, und damit (bei gegebenem Gesamtrisiko) ein höherer Ertrag erwirtschaftet werden.

Der zunehmende Markt für Corporate-Bonds verstärkt bei den Banken den Trend, anstatt von Krediten das Vehikel Wertpapier in zunehmendem Maß einzusetzen. In Europa wird es zu einer Entwicklung von Kreditindizes kommen, die als Basis für diesen Prozeß dienen. Die Entwicklung solcher Indizes ist um so wichtiger, wenn das Kreditportfolio der Banken aus nicht börsenfähigen und damit nicht publikationspflichtigen Firmen besteht.

Die 300 größten Asset Management Firmen verwalten ca. 20 Billionen USD wobei die USA mit etwas mehr als 1/3 dominieren (7,6 Billionen), auf Europa (inklusive CH) dürften zwischen 6,5 und 7 Billionen USD entfallen.

Tabelle 4: Volumina und Wachstumsrate der offenen Investmentfonds

| | Mrd. USD | Wachstumsraten in %, Durchschnitt 1992-1996 p.a. |
|---------------|----------|--|
| Welt | 6.404,0 | 17,6 |
| USA | 3.539,2 | 20,5 |
| Österreich | 39,5 | 21,3 |
| UK | 201,0 | 14,0 |
| F | 534,1 | 4,5 |
| Lux | 343,0 | 24,0 |
| D (SpezialF.) | 241,6 | 22,1 |
| SP | 144,1 | 29,2 |
| CH | 48,2 | 19,2 |
| IT | 129,8 | 21,6 |

Quelle: Investment Company Institute, 1997 Mutual Fund Fact Book

Vergleicht man die Veranlagungsstruktur europäischer Investmentfonds, so hinkt Europa der amerikanischen Struktur zehn Jahre nach:

Tabelle 5: Veranlagungsstruktur der Investmentfonds

| | EUROPA | | USA | |
|----------------|--------|--------|--------|----------|
| | 1992 | 3 / 97 | 3 / 97 | (USA 86) |
| Aktien | 17,8 | 28,4 | 49,4 | (23,0) |
| Bonds | 31,5 | 34,9 | 21,5 | (37,0) |
| Balanced Funds | 8,7 | 9,5 | 2,8 | (—) |
| Money Market | 42,0 | 26,9 | 26,3 | (40,0) |

Die weltweiten Pensionskassenvermögen werden auf 8.500 Mrd USD geschätzt. Die vier größten Pensionskassenmärkte USA, UK, Japan und die Schweiz vereinen ca. 75 % der gesamten Vermögen auf sich.

Der Grund für diese Konzentration der weltweit verfügbaren Pensionskassenvermögen ist darauf zurückzuführen, daß in den vier genannten Staaten Vermögen für die Finanzierung der Pensionen angesammelt wurde. In der großen Mehrzahl der anderen industrialisierten Länder wurden bisher die öffentlichen Pensionskassengelder nicht mit Aktiven unterlegt. Die Prämien werden aus der laufenden Rechnung bezahlt. Die angehäuften Vermögen sind deshalb relativ gering.

Verschiedene öffentliche Altersvorsorgeinstitutionen in Europa bekunden aufgrund der demographischen Entwicklungen in den nächsten Jahren Besorgnis über eine sich künftig öffnende Finanzierungslücke. Dies hat dazu geführt, daß sich die Regierenden mit grundlegenden Reformen des Altersvorsorgesystems befassen. Die Unsicherheit bezüglich der Finanzierbarkeit der künftigen Renten hat zu einem starken Anstieg der privaten Altersvorsorge geführt.

Das Wachstum der weltweiten Pensionskassenvermögen wird auf 9-11% p.a. für die nächsten Jahre geschätzt, wobei die unterentwickelten Regionen wie Südeuropa, Asien oder Lateinamerika mit deutlich höheren Zuwachsraten aufwarten könnten. Das Geldmarktwachstum sollte sich aus 5-6 % netto Neugeldzufluß und einer ähnlich hohen performanceabhängigen Komponente zusammensetzen. Die Nettozuflüsse werden demzufolge das ökonomische Wachstum übersteigen.

Die Struktur der europäischen Investmentfonds in den einzelnen europäischen Ländern ist sehr unterschiedlich. Es gibt Länder, wie Deutschland, Italien, Frankreich, aber auch Österreich, die typische „Bond Countries“ sind. So sind in Österreich 78% der Publikumsfonds Anleihenfonds.

Tabelle 6: Struktur des österreichischen Investmentfondsmarktes (9/97)

| | | |
|-------------|---------|------------------------|
| Rentenwerte | 77,7 % | (30,5% Fremdwährung) |
| Aktien | 14,1 % | (12,3 % Fremdwährung) |
| sonstige | 8,2 % | (2,2 % Fremdwährung) |
| | 100,0 % | (45,0 %) |

Hingegen ist z. B. international der Aktienanteil selbst bei den in den Veranlagungsstrategien konservativen Pensionsplänen von 29 % (1990) auf 46 % gestiegen (3/4 der offenen Investmentfonds werden beispielsweise in den USA für Pensionszwecke gehalten).

Auf der Anbieterseite sind von den 10 größten Fund-Managern (1996) 8 Banken b. z. w. Versicherer und nur 2 unabhängige Managementfirmen (Fidelity und Capital Group).

Tabelle 7: Die weltgrößten Fund-Manager – 1996

| | LAND | VERWALTETE VERMÖGEN Md. USD |
|------------------------------|---------------|---------------------------------|
| Fidelity Investments | USA | 515,5 |
| Groupe AXA | France | 500,3 |
| Merrill Lynch / MAM | USA | 449,0 |
| Union Bank of Switzerland | Switzerland | 400,0 |
| Swiss Bank Corporation | Switzerland | 375,1 |
| Barclays Global Investors | Great Britain | 385,4 |
| Nippon Life | Japan | 342,8 |
| State Street Global Advisors | USA | 300,9 |
| Credit Suisse | Switzerland | 282,0 |
| Prudential Insurance | USA | 271,7 |
| Capital Group | USA | 259,7 |

Quelle: Institutional Investor; Euromoney-Inter-Sec-Research

Der Kampf um Marktanteile zwischen Kommerzbanken, Versicherungen, Investmentbanken und spezialisierten Fondsmanagern wird immer stärker. Die Liste der Mergers zeigt, wie massiv Kommerzbanken in den letzten Jahren in diesen Geschäftszweig eingestiegen sind.

Tabelle 8: Mergers von Banken / Versicherungen / Investmentfonds

| | ZEIT | MERGERS Mrd. USD |
|---|--------|---------------------|
| Deutsche Bank / Morgan Grenfell | Nov 89 | 1,4 |
| Franklin / Templeton | Aug 92 | 0,9 |
| SBC / Brinson Partners | Aug 94 | 0,8 |
| ING / Borings | Mar 95 | *,-1,4 |
| Commerzbank / Jupiter Tyndall | Apr 95 | 0,3 |
| Zurich Insurance / Komper | Apr 95 | 2,0 |
| SBC / Warburg | May 95 | 1,4 |
| Dresdner / Kleinwort Benson | Jun 95 | 1,6 |
| Barclays Bank / Wells Fargo Nikko | Jun 95 | 0,4 |
| NatWest / Gartmore | Feb 96 | 0,7 |
| Morgan Stanley / Van Kampen American Capital | Jun 96 | 0,8 |
| NatWest / Greenwich Capital Holdings | Jun 96 | 0,6 |
| Franklin Templeton / Mutual Series | Jun 96 | 6,1 |
| AXA / Union des Assurances de Paris | Nov 96 | 7,8 |
| Invesco / AIM Management Group | Nov 96 | 1,6 |
| Morgan Stanley / Dean Witter Discover | Feb 97 | 10,0 |
| Nations Bank / Montgomery Securities | Jul 97 | 1,2 |
| J. P. Morgan / American Century | Aug 97 | 0,9 |

*,-1,4 Mrd. negatives Eigenkapital wg. Verluste

Quelle: The Economist

Beim Vertrieb von Investmentfonds in Kontinentaleuropa haben Banken mit ihrem Filialnetz eine zentrale Position (Bankenanteil zwischen 70 und 85 %), während in England und USA die unabhängigen Finanzberater und Brokers dominieren, und der Anteil der Banken unter 20 % liegt.

Tabelle 9: Anteil der Banken am Vertrieb von Investmentfonds (in % der Bruttoverkäufe)

| | Banken | unabh. Finanzberater | Direkt Marketing |
|-------------|--------|----------------------|------------------|
| USA | 17 | 38 | 45 |
| Germany | 80 | 15 | 5 |
| UK | 19 | 56 | 25 |
| France | 75 | 25 | - |
| Italy | 38 | 61 | 2 |
| Spain | 85 | 10 | 5 |
| Netherlands | 70 | 5 | 25 |
| Switzerland | 90 | 4 | 6 |

Quelle: Lipper Analytical Services.

Tabelle 6: Struktur des österreichischen Investmentfondsmarktes (9/97)

| | | |
|-------------|---------|------------------------|
| Reinerwerte | 77,7 % | (30,5% Fremdwährung) |
| Aktien | 14,1 % | (12,3 % Fremdwährung) |
| sonstige | 8,2 % | (2,2 % Fremdwährung) |
| | 100,0 % | (45,0 %) |

Hingegen ist z. B. international der Aktienanteil selbst bei den in den Veranlagungsstrategien konservativen Pensionsplänen von 29 % (1990) auf 46 % gestiegen (3/4 der offenen Investmentfonds werden beispielsweise in den USA für Pensionszwecke gehalten).

Auf der Anbieterseite sind von den 10 größten Fund-Managern (1996) 8 Banken b. z. w. Versicherer und nur 2 unabhängige Managementfirmen (Fidelity und Capital Group).

Tabelle 7: Die weltgrößten Fund-Manager – 1996

| | LAND | VERWALTETE VERMÖGEN Mrd. USD |
|------------------------------|---------------|----------------------------------|
| Fidelity Investments | USA | 515,5 |
| Groupe AXA | France | 500,3 |
| Merill Lynch / MAM | USA | 449,0 |
| Union Bank of Switzerland | Switzerland | 400,0 |
| Swiss Bank Corporation | Switzerland | 375,1 |
| Barclays Global Investors | Great Britain | 385,4 |
| Nippon Life | Japan | 342,8 |
| State Street Global Advisors | USA | 300,9 |
| Credit Suisse | Switzerland | 282,0 |
| Prudential Insurance | USA | 271,7 |
| Capital Group | USA | 259,7 |

Quelle: Institutional Investor; Euromoney-Inter-Sec-Research

Der Kampf um Marktanteile zwischen Kommerzbanken, Versicherungen, Investmentbanken und spezialisierten Fondsmanagern wird immer stärker. Die Liste der Mergers zeigt, wie massiv Kommerzbanken in den letzten Jahren in diesen Geschäftszweig eingestiegen sind.

Tabelle 8: Mergers von Banken / Versicherungen / Investmentfonds

| | ZEIT | MERGERS Mrd. USD |
|---|--------|---------------------|
| Deutsche Bank / Morgan Grenfell | Nov 89 | 1,4 |
| Franklin / Templeton | Aug 92 | 0,9 |
| SBC / Beison Partners | Aug 94 | 0,8 |
| ING / Barings | Mar 95 | *,) -1,4 |
| Commerzbank / Jupiter Tyndall | Apr 95 | 0,3 |
| Zurich Insurance / Kemper | Apr 95 | 2,0 |
| SBC / Warburg | May 95 | 1,4 |
| Dresdner / Kleinwort Benson | Jun 95 | 1,6 |
| Barclays Bank / Wells Fargo Nikko | Jun 95 | 0,4 |
| NatWest / Gartmore | Feb 96 | 0,7 |
| Morgan Stanley / Van Kampen American Capital | Jun 96 | 0,8 |
| NatWest / Greenwich Capital Holdings | Jun 96 | 0,6 |
| Franklin Templeton / Mutual Series | Jun 96 | 6,1 |
| AXA / Union des Assurances de Paris | Nov 96 | 7,8 |
| Invesco / AIM Management Group | Nov 96 | 1,6 |
| Morgan Stanley / Dean Witter Discover | Feb 97 | 10,0 |
| Nations Bank / Montgomery Securities | Jul 97 | 1,2 |
| J. P. Morgan / American Century | Aug 97 | 0,9 |

*,) -1,4 Mrd. negatives Eigenkapital wg. Verluste

Quelle: The Economist

Beim Vertrieb von Investmentfonds in Kontinentaleuropa haben Banken mit ihrem Filialnetz eine zentrale Position (Bankenanteil zwischen 70 und 85 %), während in England und USA die unabhängigen Finanzberater und Brokers dominieren, und der Anteil der Banken unter 20 % liegt.

Tabelle 9: Anteil der Banken am Vertrieb von Investmentfonds (in % der Bruttoverkäufe)

| | Banken | unabh. Finanzberater | Direkt Marketing |
|-------------|--------|----------------------|------------------|
| USA | 17 | 38 | 45 |
| Germany | 80 | 15 | 5 |
| UK | 19 | 56 | 25 |
| France | 75 | 25 | - |
| Italy | 38 | 61 | 2 |
| Spain | 85 | 10 | 5 |
| Netherlands | 70 | 5 | 25 |
| Switzerland | 90 | 4 | 6 |

Quelle: Lipper Analytical Services.

Auf der Angebotsseite gilt Europa derzeit für große US-, aber auch UK-Anbieter als schwieriger Markt, nicht zuletzt wegen des FX-Risikos und der hohen nationalen Ausrichtung. In den letzten Jahren hat wegen niedriger Zinsen im festverzinslichen Bereich eine stärkere Diversifizierung stattgefunden, und UK-Anbieter haben zunehmend Managementmandate in Kontinentaleuropa gewonnen.

Die *einheitliche europäische Währung* wird den europäischen Markt für größere internationale Anbieter attraktiver machen, da die Segmentierung – zumindest teilweise – fällt. Das bedeutet Konkurrenz für die kleineren Fonds nationaler Banken, die dann mit der Performance der internationalen Anbieter mit ihrer größeren Diversifizierung konkurrieren müssen.

Bei einem generellen Trend von Government-Bonds zu Corporate-Bonds b. z. w. von festverzinslichen Wertpapieren zu Aktien fehlt den österreichischen Fonds „nationales Material“. D. h., um die der Nachfrage entsprechende Streuung und Performance zu erreichen, müssen die österreichischen Fonds auf internationale Märkte ausweichen.

Auf der Vertriebsseite erfolgt in Kontinentaleuropa der Vertrieb von Investmentfonds überwiegend durch Banken, die gleichzeitig über Tochtergesellschaften Investmentfonds betreiben. So gehören z. B. von den 25 größten europäischen Pensionsfonds 18 dieser Fonds den Banken. Im UK und den USA dominieren hingegen die unabhängigen Finanzberater b. z. w. direct marketing.

In Amerika kommt es im Vertrieb zunehmend zu einer „open architecture“, wo über einen Distributionskanal nicht nur eigene Produkte, sondern auch Fremdprodukte angeboten werden. Ausgegangen ist diese Idee der „Fund Supermarkets“, die hunderte/tausende verschiedene Investmentfonds anbieten, von Charles Schwab mit seinem Mutual Fund One Source.

Diese offene Struktur wird mittlerweile auch von anderen Vertriebskanälen wie Banken, Brokern oder Direktvermarktern wie Fidelity angewandt, die zu ihren eigenen Fonds auch Angebote von Fremdfirmen hereinnehmen.

Die Konsequenzen sind, daß kleinere Fonds mit einer überdurchschnittlichen Performance durch diese „Supermarkt-Struktur“ zu einer relativ kostengünstigen Vertriebsform kommen. Retail-Banken haben erkannt, daß der Vertrieb an sich – ohne ein eigenes Produkt zu kreieren – ein lukratives Segment des Investmentfondsgeschäftes sein kann. Richtig genutzt, können hier langfristig für beide Seiten sinnvolle Kooperationen entstehen.

Marketing und Kundenservice werden immer wichtiger, je mehr – auch durch neue Techniken – „Supermarktstrukturen“ Verbreitung finden. So sind sich auch die großen US- und UK-Fonds bewußt, daß in Kontinentaleuropa die Filialbanken quasi die Wächter über ihre Klientenbasis im Privatkundengeschäft sind. Im Fondsgeschäft, wo die jährliche Performance so entscheidend ist, ist der Aufbau einer guten Kundenrelation eine Überlebensfrage. Hier liegt aber die Stärke der Filialbanken.

Auch im Fondsgeschäft wird die Standardisierung der Produkte zunehmen, womit sich viele Fonds auf jene Segmente fokussieren werden, in denen sie tatsächlich

Wettbewerbsvorteile haben. Die Segmentierung kann nach Klienten, Regionen oder Vertriebswegen erfolgen.

Wertpapiere werden zunehmend (in ungebündelter Form) über Fonds verkauft. Die von den Investmentfonds verwalteten Rentenwerte inländischer Emittenten in ATS betragen mit September 1997 239 Mrd., das sind rund 20 % des Umlaufes der von inländischen Emittenten begebenen Schilling-Rentenpapiere (ohne Pfand- und Kommunalbriefe).

Die Portfolios österreichischer Investmentfonds haben insgesamt einen Anteil von ca. 77 % in Rentenwerten. Die Verteilung des Gesamtportfolios auf Schilling/Fremdwährung ergibt 55 % in Schilling, 45 % in Fremdwährung, wobei der Anteil von Rentenwerten in Fremdwährung am Gesamtportfolio 30 % beträgt.

Mit dem Eintritt in die WWU entfällt auf jeden Fall die „Heimbasis“ für die ATS-Veranlagungen, was im Renten-Segment sicher bedeutend ist. Die bisher in Europa vorhandene hohe Segmentierung der Märkte, die regionalen (inländischen) Fonds einen gewissen Marktvorteil gab, entfällt. Heimische Fonds haben in Zukunft – ohne Währungsrisiko – ein viel breiteres Angebot an Wertpapieren zur Verfügung, was wiederum seine Rückwirkungen auf die heimischen Emittenten hat. Daraus kann gefolgert werden, daß der in Europa entstehende homogenere Markt das Potential für „Niche-players“ (i. e. kleine nationale Fonds) einschränkt.

Der Entfall des Währungsrisikos ermöglicht dem Nachfrager aus einem großen Angebot zu wählen, gleichzeitig werden kleine nationale Märkte für große Investmentfonds interessant.

Die Verschiebungen in den Marktstrukturen haben auch Rückwirkungen auf die Emittenten. Es wird zu einer zunehmenden Marktmacht der Fonds kommen. Banken als Emittenten stehen nicht mehr einer Vielzahl von WP-Kunden gegenüber, sondern einigen wenigen potenten Fondsmanagern (z.B. zehn Pensionsfonds-Management-Firmen teilen sich 50 % des europäischen Pensionsfondsmarktes).

7. Zusammenfassung

Das Fondsgeschäft wird auch in den nächsten Jahren zweistellige Zuwachsraten haben. Das wird Rückwirkungen auf die Vertriebsmöglichkeiten der Emittenten haben.

Die WWU wird die Segmentierung der europäischen Märkte aufheben b. z. w. verringern. Damit wird der europäische Markt für große Fondsgesellschaften interessant.

Im Fondsgeschäft ist der Vertrieb (von Fondsprodukten ohne Eigenproduktion), für sich allein genommen, ein zukunftsträchtiges Segment. Dies fördert die offene Struktur („Supermarktvertrieb“) im Vertrieb von Fondsprodukten.

Fondsgesellschaften wissen, daß kontinentaleuropäische Filialbanken ein „gateway“ zum Privatkunden sind. Sie suchen daher Allianzen im Vertriebsweg, auch „offene Struktur“ mit Filialbanken. Filialbanken können daher (via Fondstöchter) einen „Supermarkt-Vertrieb“ für diese Produkte aufbauen.

Die durch die Verkaufsdaten-Auswertung entstehende Informationsstruktur kann von den Banken zusätzlich genutzt werden.

Banken können diese Allianzen nützen, um den Markt für ihre eigenen Emissionen abzusichern.

Notwendige Eigenvorsorge für Pension und eine höhere Ertragssensibilität der Kunden lassen das Investmentfondsgeschäft zum Wachstumssegment der Finanzdienstleistungen werden.

Das Wachstum der weltweiten Pensionskassenvermögen wird auf 9-11 % p.a. für die nächsten Jahre geschätzt, wobei die unterentwickelten Regionen wie Südeuropa, Asien oder Lateinamerika mit deutlich höheren Zuwachsraten aufwarten könnten.

Der zunehmende Markt für Corporate-Bonds verstärkt bei den Banken den Trend, anstatt von Krediten das Vehikel Wertpapier in zunehmendem Maß einzusetzen.

Der Kampf um Marktanteile zwischen Kommerzbanken, Versicherungen, Investmentbanken und spezialisierten Fondsmanagern wird immer stärker.

Wie bereits erwähnt, haben beim Vertrieb von Investmentfonds in Kontinentaleuropa Banken mit ihrem Filialnetz eine zentrale Vertriebsposition (Bankenanteil zwischen 70 und 85 %), während es in England und USA die unabhängigen Finanzberater und Brokers dominieren, und der Anteil der Banken unter 20 % liegt. In Amerika kommt es im Vertrieb zunehmend zu einer „open architecture“, wo über einen Distributionskanal nicht nur eigene Produkte, sondern auch Fremdprodukte angeboten werden. Ausgegangen ist diese Idee der „Fund Supermarkets“, die hunderte/tausende verschiedene Investmentfonds anbieten, von Charles Schwab mit seinem Mutual Fund One Source.

Auch im Fondsgeschäft wird die Standardisierung der Produkte zunehmen, womit sich viele Fonds auf jene Segmente fokussieren werden, in denen sie tatsächlich Wettbewerbsvorteile haben. Die Segmentierung kann nach Klienten, Regionen oder Vertriebswegen erfolgen.

8. Börsenlexikon

Ausgabepreis

Beim Kauf von Investmentfonds-Anteilen wird dem rechnerischen Wert einmalig ein Ausgabeaufschlag zugerechnet. Dieser ist je nach Fonds unterschiedlich hoch und dient zur Deckung der Ausgabekosten.

Dachfonds

Solche Fonds investieren statt in einzelne Wertpapiere in die Anteile anderer Investmentfonds.

Internationale Aktienfonds

Veranlagt wird hier überwiegend in internationalen Aktien, wobei je nach Ausrichtung des Fonds in den verschiedenen Ländern und Kontinenten investiert wird. Solche Fonds haben ein relativ hohes Risiko, dafür aber auch hohe Ertragschancen (Columbus Stock, Europa Top, Pacific Stock und Top Swiss der Bank Austria).

Internationale Rentenfonds

Diese Fonds veranlagen überwiegend in festverzinslichen Wertpapieren, die auf fremde Währung lauten. Dem Wechselkursrisiko stehen höhere Ertragschancen gegenüber (Dmark Rent, Dollar Rent, EU Bond, TopInternational der Bank Austria).

Österreichische Aktienfonds

Wie der Name sagt, veranlagen diese Fonds in österreichischen Aktien. Hier schlägt das Auf und Ab der Börse durch, wobei durch professionelles Management das Risiko minimiert wird (ViennaTop und Österreichischer Privatisierungs-Fonds der B.A.).

Pensionsinvestmentfonds

Neu geschaffenes Fondsprodukt zur privaten Pensionsvorsorge. Die besonderen Vorschriften für PIF bezwecken einerseits den Schutz der Anleger, andererseits die Sicherung der Substanzvermehrung und die Erwirtschaftung optimaler Fondserträge. Laut Gesetz müssen mindestens 30 % des Fondsvolumens in Aktien angelegt werden.

Performance

Unter Performance eines Fonds ist die prozentuelle Wertveränderung eines bestimmten, in den Fonds investierten Betrages über einen bestimmten Zeitraum unter Berücksichtigung der Ausschüttungen zu verstehen. Bei Ausschüttungen von Erträgen wird davon ausgegangen, daß der Investor diese in denselben Fonds re-investiert.

Rechnerischer Wert

Die Wertpapiere und liquiden Mittel des Fonds werden täglich bewertet und ergeben in Summe das Fondsvermögen. Geteilt durch die Anzahl der ausgegebenen Anteile, wird der sogenannte rechnerische Wert des Fonds ermittelt, der sowohl im Börsenkursblatt als auch in verschiedenen Medien veröffentlicht wird. Zum errechneten Wert können die Investmentzertifikate jederzeit der Fondsgesellschaft zurückverkauft werden.

Schilling-Rentenfonds

Die Veranlagung bei solchen Fonds erfolgt überwiegend in festverzinslichen, auf Schilling lautenden Wertpapieren, die im Verhältnis zu einem marktgerechten Ertrag das relativ geringste Risiko aufweisen (PlusInvest, Österreichischer Renten-Fonds der B.A.).

Spezialitätenfonds

Hier handelt es sich um Fonds, die beispielsweise in eine bestimmte Branche investieren (InterGold der B.A.).

9. Quellenangabe

Spiegel Nr. 25/15.6.98

Handelsblatt 4.6.98

Handelsblatt 9.6.98

Süddeutsche Zeitung 23.3.98/Martin Reim

Die Presse 4.6.98

Mehr zu Geld & Börse / Hans Almer u. Werner M. Szabo aus Bank Info 4/98

Sarasin Studie UBS, Februar 98

Bank Austria Volkswirtschaft

Sparinvest Austria



Die Euro-Umstellung in der OMV¹⁾

Einleitung

Die Umsetzung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion und die damit verbundene Einführung des Euro stehen unmittelbar bevor. Viele Unternehmen sehen dies als Anlaß, sich auf größer werdenden Märkten neu auszurichten. Der OMV-Konzern – mit Standorten in mehreren Euro-Teilnehmerländern – mußte und muß sich zweifelsohne rechtzeitig mit dieser Thematik auseinandersetzen.

Abb.1: Europäische Vertriebs- b. z. w. Produktionsstandorte der OMV



Die österreichische Mineralölwirtschaft ist stark von der bevorstehenden Euro-Umstellung betroffen, daher wird eine eingehende Vorbereitung entscheidend für die Professionalität der Umstellung sein. Die OMV möchte sich dabei der Verantwortung als großes österreichisches Unternehmen stellen und hier eine Vorreiterrolle bei der Umstellung übernehmen.

1. Der Beitrag wurde im Frühjahr 1998 verfaßt.

Zeitliche Abfolge

Das Jahr 1997 war ein Markstein für Unternehmen auf dem Weg zur gemeinsamen Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. Die Teilnahme an der EWU ist eng mit den Beschlüssen von Maastricht verbunden, wobei dem Maastricht-Vertrag entsprechend die wirtschaftlichen Daten der einzelnen Länder, basierend auf dem Jahr 1997, maßgeblich für die Teilnahme an der dritten Stufe der Währungsunion sind.

Obwohl vielfach immer noch der Eindruck erweckt wird, als stünde die Währungsunion selbst zur Disposition, geht die Position der OMV hingegen von ihrem Zustandekommen aus, wobei der Euro als große Chance für den Konzern gesehen wird, sich in einem Europa mit gemeinsamer Währung strategisch neu zu positionieren.

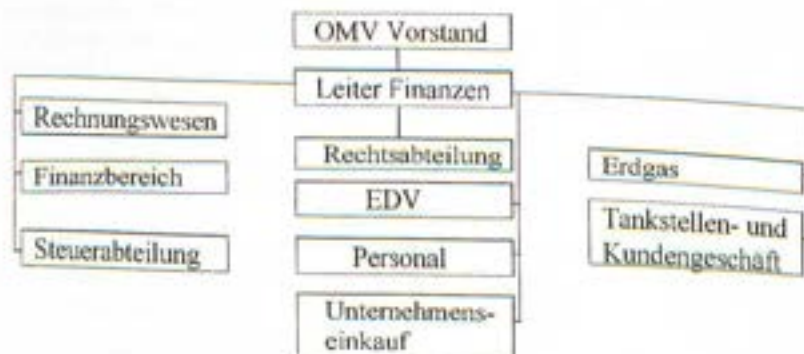
Am 20.6.1997 wurden bereits die ersten Bestimmungen im Zusammenhang mit der Einführung des Euro in Form einer Verordnung auf Basis des Art. 235 EG-Vertrag in Kraft gesetzt. Damit eilt dem Binnenmarktgedanken die monetäre Politik der realen wirtschaftlichen Integration voraus.

Die neu geschaffenen monetären Rahmenbedingungen wurden zwar durch diese Verordnung im Detail noch nicht vollständig bestimmt, dennoch haben sie in der betrieblichen Praxis schon zu einer enormen Beschleunigung der realen Wirtschaftsintegration geführt, der auch die OMV ausgesetzt ist. Mittlerweile sind bereits viele Unternehmen mit der Problematik einer einheitlichen europäischen Wirtschafts- und Währungsunion konfrontiert, wiewohl es Unterschiede hinsichtlich des Grades der Betroffenheit und der Befassung gibt.

Generell kann beobachtet werden, daß kleinere Unternehmen sich derzeit noch recht wenig mit dem Euro befassen und daher zunächst abwarten, wie sich größere Unternehmen verhalten werden. Der OMV-Konzern hat hier bereits im Laufe des Jahres 1996 reagiert und eine Euro Task Force in der OMV AG mit der Zielsetzung der Erfassung und Umsetzung notwendiger Adaptierungsmaßnahmen gebildet.

In der Euro Task Force sind Vertreter der Bereiche Rechnungswesen, Finanzen, Steuern, Recht, EDV, Personal und Unternehmens Einkauf sowie der operativen Bereiche vertreten, wobei seitens des Unternehmens die vom Euro am stärksten betroffenen operativen Bereiche, insbesondere Tankstellen- und Kundengeschäft, nominiert wurden. Diese relativ kleine Gruppe gewährleistet flexibles Handeln und ermöglicht aber auch, daß andere Bereiche bei Bedarf (Kommunikation/Investor Relations) nachnominiert werden können.

Abb. 2: Zusammensetzung der Euro Task Force



Im Laufe des Jahres 1998 werden die Hauptinhalte bezüglich der Festlegung der Teilnehmerländer sowie die Fixierung der unwiderruflichen Umrechnungskurse durch die „große“ Euro-Verordnung auf Basis von Artikel 109 I Abs. 4 EG-Vertrag festgelegt. Die Frage nach der Größe des Währungsraumes wird nachhaltig durch den Grad der Konvergenz von realen und strukturellen Variablen der Wirtschaft in den einzelnen Ländern bestimmt, wobei aber hingewiesen wird, daß auch bereits heute auf nationaler Ebene regionale Unterschiede, z.B. beim Brutto-Regionalprodukt zwischen den Bundesländern bestehen, ohne daß ein gemeinsamer Währungsraum gefährdet wird.

In der OMV erfolgt ab dem Zeitpunkt der Nennung der Teilnehmerländer eine intensive Involvierung aller vom Euro betroffenen Standorte, und der derzeit bestehende Informationsaustausch zum Thema Euro zwischen der zentralen Task Force und den sogenannten Euro-Beaufragten der OMV-Tochtergesellschaften in den Euro-Teilnehmerländern wird intensiviert.

Bezüglich der Teilnahme von Ländern per 1.1.1999 wird mit einem großen Teilnehmerkreis, der mit Ausnahme von Großbritannien, Dänemark, Griechenland und Schweden alle EU-Länder umfaßt, gerechnet. Als mittel- und zentraleuropäisches Unternehmen ist es aber auch unser Anliegen, hier zu ergänzen, daß davon die ehemaligen osteuropäischen Länder vorerst nicht betroffen sind. Eine Integration eben dieser für die OMV wichtigen Staaten, nämlich Tschechien, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Kroatien und Polen, wäre – wie seitens der Europäischen Union ohnedies angestrebt – langfristig wünschenswert.

Nachdem der Europäische Rat im Dezember 1995 in Madrid beschlossen hat, die 3. Stufe der EWWU am 1.1.1999 beginnen zu lassen, fallen, bedingt durch die Einführung einer gemeinsamen Währung, Wechselkursschwankungen und Auf- und Abwertungen zwischen den Fremdwährungen der Teilnehmerländer weg. Zusammen mit diesem Wegfall der nationalen Wechselkurspolitik bedarf es insbesondere möglichst flexibler Güter- und Arbeitsmärkte, um allenfalls auftretende regionale wirtschaftliche Probleme, die früher mitunter über den Wechselkurs gemeistert wer-

den konnten, im gemeinsamen Währungsraum verkräften zu können. Das Ziel der 3. Stufe der EWWU ist die Erzielung einer einheitlichen Preisstabilität durch eine gemeinsame Geld- und Wechselkurspolitik. Denn nur im Falle von Preisstabilität/niedriger Inflation kann das ESZB (Europäische System der Zentralbanken) die Wirtschaftspolitik in der Gemeinschaft nach dem Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb unterstützen.

Für die OMV als international tätiger Konzern bedeutet dies, die eigene Wettbewerbsfähigkeit im großen europäischen Umfeld unter Beweis zu stellen, wobei schwerpunktmäßig der Bereich Marketing durch die Euro-Einführung am stärksten tangiert wird.

Ab dem 1.1.1999 läuft eine maximal dreijährige Übergangsfrist mit dem Euro als Buchgeld und der Lokalwährung als unrunde Denomination, wobei Transaktionen zwischen Notenbanken und Kreditinstituten sowie die Neuemissionen des Bundes sofort in Euro erfolgen werden. Transaktionen zwischen Banken und ihren Kunden können dagegen weiterhin auch in nationaler Währung abgewickelt werden. Wann welche Unternehmungen im speziellen im Innen- und/oder Außenverhältnis auf den Euro umsteigen werden, läßt sich heute schwer abschätzen. Die OMV möchte so früh wie möglich auf den Euro umstellen, wird aber diese Entscheidung unter Beobachtung des Unternehmensumfelds treffen.

Abb. 3: Der optimale Umstellungszeitpunkt

1.1.1999

1.1.2002

| | |
|--|---|
| Kurze Testphase größeres Risiko | Euro-Bewußtsein vorhanden |
| Wettbewerbsvorteil (u.a. kein Kursrisiko) | Behörden und öffentl. Institutionen umgestellt |
| Werbewirkung enorm | längere Vorbereitungszeit "aus Fehlern lernen" |
| EURO wenig bekannt (bei Kunden u. Lieferanten) | Rahmenbedingungen bekannt geringes Risiko |
| u.U. stellt Konkurrenz früh um | |
| Probleme mit Lieferfristen bei unzureichender Vorbereitung | |

Gemäß den Madrider Freiheiten bleibt für den Zeitraum vom 1. 1. 1999 bis 1. 1. 2002 die Freiwilligkeit des Umstellungszeitpunkts erhalten, denn es gilt „no compulsion, no restriction“, dennoch muß bereits ab 1999 mit dem Auftreten des Euro als Buchgeldwährung z.B. im bargeldlosen Zahlungsverkehr gerechnet werden, wodurch Unternehmen frühzeitig mit dem Euro vertraut sein müssen.

Spätestens am 1.1.2002 beginnt die geplante sechsmonatige Phase des dualen Bargeldumlaufs. Euro-Banknoten und Euro-Münzen werden erstmals ausgegeben und sämtliche Umstellungen auf Euro müssen zu diesem Zeitpunkt vorgenommen werden. Dies betrifft einerseits Unternehmungen, die nicht vorzeitig in die Euro-Währung gewechselt sind, und andererseits Private und den gesamten öffentlichen Sektor mit Zahlungen von Gehältern, Steuern, Sozialversicherungsabgaben, etc., die fortan in Euro erfolgen müssen, denn nationale Währungen verlieren am Ende dieser dualen Phase ihre Gültigkeit als gesetzliches Zahlungsmittel.

Ökonomische Auswirkungen

Nach der unwiderruflichen Einführung des Euro in den Teilnehmerländern soll gemäß dem Europäischen Rat von Dublin vom Dezember 1996 der sogenannte Stabilitätspakt, in Form eines Entwurfs der Euro-Verordnung, die Beständigkeit des EUs gewähren.

Der Verlust der flexiblen Wechselkurse, als Balance-Instrument zur Unterstützung der Anpassung an neue Gleichgewichte nach erfolgten länderspezifischen Schocks, wird eine massive Abkehr von bisherigen Praktiken der Währungsabwertung in einzelnen Ländern bewirken. Die Abwertung von Währungen ist aber seit jeher nicht als reguläres Mittel der Wirtschaftspolitik zu betrachten gewesen, sondern war für Unternehmungen zweifelsohne ein Hemmschuh für grenzüberschreitende Aktivitäten.

In der EWWU werden derartige „asymmetrische“ Schocks zurückgehen, da erwartet wird, daß durch Ausnutzung von komparativen Vorteilen und zunehmende Spezialisierungen der Wandel vom kompetitiven interindustriellen Handel zum intraindustriellen Handel beschleunigt wird.

Weiters wird damit gerechnet, daß die Übertragung der nationalen Geldpolitik die Wirtschaft insofern treffen wird, als auf nationaler Ebene geldpolitische Mittel nicht mehr zur Schaffung von Beschäftigung und Einkommen zur Verfügung stehen, wobei aber im Gegensatz zur Geldpolitik die Fiskalpolitik (vorläufig) nicht vergemeinschaftet wird, vor allem um negative Rückwirkungen einer instabilen Entwicklung der öffentlichen Haushalte eines Landes auf andere Mitgliedsländer zu vermeiden.

Generell ist bereits heute eine merkliche Verringerung der Wechselkursvolatilität und der Wechselkursunsicherheit zwischen potentiellen Teilnehmerländern zu bemerken, wobei neben dem Wegfall von Kurssicherungskosten auch die Zinsdifferenzen, bedingt durch den Wegfall der Risikoprämien der betroffenen Währungen, eher sinken werden.

Im Einklang damit wird eine Verringerung der Kosten für grenzüberschreitende Finanztransaktionen für Unternehmen erwartet. Die Möglichkeit einfacher Preisver-

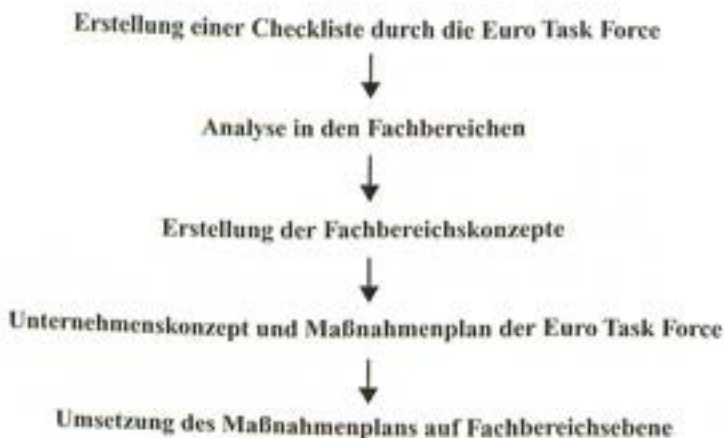
gleiche, die zunehmende Konkurrenz bei Finanzdienstleistungen und geringere Kosten zur Informationsbeschaffung sollten weiters zu positiven Auswirkungen auf das Finanz- und Investitionsklima führen.

Die Diskussion bezüglich einer bevorstehenden Verringerung der Devisenreserven der Zentralbanken ist verbunden mit der Möglichkeit zur ertragreichen Veranlagung oder Auflösung und könnte auch zur Belebung der Wirtschaft beitragen, wobei hier aber derzeit nur Spekulationen möglich sind. Aus der Sicht eines kleinen Währungsraums, wie wir ihn in Österreich vorfinden, wird durch eine zentrale Haltung von Devisenreserven im Euro-Raum ein besseres und koordinierteres Vorgehen erwartet, als dies im Falle eines kleinen Währungsraumes bei schädlichen externen Währungseinflüssen möglich wäre.

Die Euro-Vorbereitung in der OMV

Die Euro Task Force hat sogenannte Checklisten für die einzelnen Fachbereiche erstellt. Die Checklisten beinhalten mögliche Anpassungsnotwendigkeiten und sind insofern richtungsgebend für die detaillierte Analyse in den Fachbereichen. Die Fachbereiche erarbeiten ihrerseits umfassende Fachbereichskonzepte. Alle Fachbereichskonzepte finden dann Eingang in ein Unternehmenskonzept zur Implementierung des EUROs im Konzern.

Abb. 4: Grobstrukturierung der Vorgangsweise



Nach eingehender Analyse und Erstellung des Unternehmenskonzeptes wurden die einzelnen Umsetzungsvorhaben durch die Euro Task Force koordiniert. Die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen erfolgt in den einzelnen Fachbereichen.

Auswirkungen Finanzbereich

Bedingt durch den Wegfall der Währungen der Euro-Teilnehmerländer werden zahlreiche Aktivitäten des derzeitigen Fremdwährungshandels, und die damit verbundenen Kurssicherungen entfallen. Marktübliche Usancen wie Diskontsätze, VIBOR-Zinssätze, Sekundärmarktrenditen und amtliche Devisenkurse werden auch aus Überlegungen der Kontinuität (für Verträge) zumindest über einen gewissen Zeitraum bestehen bleiben, für die herrschende Marktpraxis aber eher bedeutungslos und durch andere Handelsinstrumente ersetzt werden.

Im Zuge der Festlegung der bilateralen Wechselkurse der Teilnehmerländer im Mai 1998 werden der Zins- und Fremdwährungshandel bereits frühzeitig von der Euro-Umstellung, gemäß den Beschlüssen von Mondorf vom September 1997, betroffen sein. Auswirkungen der Umstellung werden sich auch beim Zahlungsverkehr bemerkbar machen, denn vielfach wird der Auslandszahlungsverkehr quasi zu einem Inlandszahlungsverkehr. Die Salden von zahlungsverkehrsrelevanten ATS-Konten und die Fremdwährungskonten der an der EWWU teilnehmenden Staaten werden spätestens ab 1.1.2002 zusätzlich in Euro ausgezeichnet. Gleichzeitig mit der Umstellung aller OMV-Konten in sämtlichen Gesellschaften wird versucht werden, eine Reduktion der Anzahl der Konten und eine vereinfachte Erfassung auch über die Grenzen hinaus, z.B. in einem zentralen Clearing, anzustreben.

Die Zahlungsaufträge können ab dem 1.1.1999 auch in der Währung Euro erteilt bzw. bei Anlage entsprechender Konten auch in Euro erhalten werden. Bei Zahlungsaufträgen in Euro wird daher der Auslandszahlungsverkehr quasi zum Inlandszahlungsverkehr und aus der Sicht des beauftragenden Unternehmens günstiger. Die Umrechnungen zwischen der jeweiligen Auftragswährung der am Euro teilnehmenden Staaten und dem Euro zum fixierten Umrechnungsfaktor werden gegebenenfalls direkt von den Banken durchgeführt. Die Information über die Ursprungsdenomination und den Ursprungsbetrag soll im Textteil des Kontoauszugs erfolgen.

Durch den fließenden Übergang zum Euro werden im Bereich Zahlungsverkehrssysteme die alten Normen (V2-Datenträger) auslaufen und durch neue leistungsfähigere und international verwendbare Normen (EDIFACT) ersetzt. Die Gültigkeit der alten Norm wird mit 2002 limitiert sein.

Die Oesterreichische Nationalbank betreibt bereits seit dem 1.7.1997 das österreichische RTGS-System (Real Time Gross Settlement System) für Großbetragszahlungen. Für 1999 sind die Verrechnung in Euro und der Verbund von RTGS mit TARGET geplant, womit für den betrieblichen Zahlungsverkehr schnellere und (international) standardisierte Produkte zur Verfügung stehen.

Durch eine einheitliche Währung in den verschiedenen europäischen Ländern wird eine Ausdehnung des zentralen Cashpoolings ermöglicht. Dies würde verbunden mit internen Abstimmungen z.B. zu einer Einschränkung der Bankverbindungen auf sogenannte Cashpooling-Banken und zu zentralen Vereinbarungen über Zinsabrechnungen und Tageslimite führen. Saldenabstimmungen könnten zwischen Cash-Pooling-Leader und deren Teilnehmern direkt erfolgen, wobei die Zentralkonto-Erfassung über Multicash (SWIFT MT 940) durch den Cash-Pooling-Leader erfolgen

kann. Die Vorteile dabei sind u.a. die Reduktion des Zahlungsverkehrsvolumens durch Nutzung des Währungs-Cashpools zum Ausgleich von Nettosalden.

Die für Zahlungszwecke verwendeten Kreditkarten und deren Peripherie sind durch geringe Systemanpassungen (zumeist online) bereits in den Abrechnungssystemen mehrwährungsfähig. Die Umstellung auf den Euro erfolgt durch die Kreditkartenorganisationen wahrscheinlich stichtagsbezogen per 31.12.2001. Ab diesem Zeitpunkt müssen auch sämtliche Systeme mit Schnittstellen zu diesem System auf Euro umgestellt werden. Notwendige Adaptierungen sind partiell bereits im Gange und spätestens zum Umstellungszeitpunkt einsatzfähig.

Beim bargeldlosen Zahlungsverkehr bei Tankstellen sind POS- und Bankomat-Systeme umzustellen, wobei hier auch der 31.12.2001 als spätest möglicher Umstellungszeitpunkt gelten soll. Vor diesem Stichtag erfolgt die Lastschrift gemäß der Währung des betreffenden Kontos. Ferner werden im Bereich Zahlungsverkehr alle Systeme um den Euro erweitert, wobei das Prinzip eines fließenden Übergangs auf den Euro von der OMV genauso wie das Vermeiden unverhältnismäßig hoher eingleisiger Aufwendungen, insbesondere für die Zeit der Dualität zweier Währungen, angestrebt wird.

Der große Bereich Fakturierung ist viel diffiziler zu betrachten. Sind im Zahlungsverkehr die Abwicklungsbanken gut auf den Euro vorbereitet, so wird man vermutlich gerade im Bereich Fakturierung auf nicht ganz so gut gerüstete Geschäftspartner stoßen. Ein allzu rascher Übergang wird seitens der OMV daher nicht angestrebt. Rechnungen sollten daher zielgruppenspezifisch umgestellt werden, wobei die Mehrzahl an OMV-Card-Abrechnungen voraussichtlich bis zum 31.12.2001 in ATS verbleiben wird. Das gilt sowohl für die Postenliste der getätigten Tankbezüge als auch die eigentliche Rechnung. Lediglich die Endsumme würde für den Kunden während eines noch festzulegenden Übergangszeitraums in beiden Währungen ausgewiesen werden.

Der Euro im zentralen Einkauf

Die OMV als Mineralölunternehmen verfügt bereits heute über einen länderübergreifenden, bestelloptimalen und zeitgerechten Einkauf, wobei gerade die Versorgung der beiden Raffinerien in Schwechat und Burghausen mit Rohöl von großer Bedeutung ist. Dieses wird jedoch fast ausschließlich in US-Dollar bepreist und fakturiert. Im Zuge der Umstellung auf den Euro wäre es daher wünschenswert, wenn der Euro im internationalen Güter- und Dienstleistungsverkehr eine ähnlich gewichtige Leitwährung wie der US-Dollar werden könnte, wiewohl dies Jahre dauern wird.

Für den übrigen Unternehmenseinkauf bestehen bereits jetzt Möglichkeiten zur bestelloptimalen Beschaffung auf allen vorhandenen Märkten. Im Zuge der Schaffung der EWWU wird erwartet, daß bedingt durch das Wegfallen von Wechselkursrisiken die Preistransparenz auf den Beschaffungsmärkten zunimmt. Ob eine Preisnivellierung zwischen Hoch- und Niedrigpreisländern erfolgen wird oder sich die Beschaffungsmärkte innerhalb von „Hart- und Weichwährungsländern“ verschieben werden, wird sich im Einkauf wahrscheinlich erst mittelfristig zeigen.

Als erste Vorbereitungsmaßnahmen auf den Euro werden aber bereits jetzt bestehende Langfristverträge auf Marktkonformität geprüft. Lieferbeziehungen in möglichen EWWU-Teilnehmerländern werden intensiviert und hinsichtlich Preisgestaltung, Umstellungszeitpunkt, Transportkosten, „Exportdokumentation“, etc. analysiert, wobei im Zuge dessen auch eine Revision der Einkaufs- und Vergaberichtlinien erfolgen soll.

Marketing

Die Einführung einer einheitlichen europäischen Währung schafft größere Preistransparenz für Konsumenten und Endverbraucher. Für die Unternehmen dagegen bringt die Währungsunion einige Probleme mit sich. Sie müssen neue Euro-Preise festlegen und haben künftig geringe Möglichkeiten für eine europaweite Preisdifferenzierung. Für die OMV im besonderen bedeutet dies nahezu gleiche Pumpenpreise an einer OMV Tankstelle in Bayern oder Österreich. Unterschiedliche Preise auf verschiedenen Ländermärkten sind im Falle grenzüberschreitender Unternehmensfähigkeit auf Basis von Sachdifferenzierung und in verstärktem Ausmaß auf Basis von Dienstleistungsdifferenzierung durchzuführen. Lokale Unterschiede in der Besteuerung sowie Transportkosten beeinflussen darüberhinaus auch nach geplanter Euro-Einführung die regional verschiedene Preisbildung.

Österreich hat bei der Preisgestaltung eine schwierige Aufgabe, da es einerseits von potentiellen Euro-Teilnehmerländern mit gemeinsamer Währung und andererseits mit Noch-nicht-EU-Ländern mit unterschiedlicher Währung, die in Grenznähe wahrscheinlich rasch um die Euro-Währung ergänzt werden wird, umgeben ist.

Pumpenpreise an der Tankstelle

Die Umstellung vom Schilling auf den Euro soll von der österreichischen Mineralölbranche auf eine für die Kunden möglichst reibungslose Weise bewältigt werden. Dies muß auch bei etwaigen Regelungen im Rahmen nationaler Gesetzgebung entsprechend berücksichtigt werden. Derzeit gilt die Forderung seitens der österreichischen Mineralölbranche, daß eine verpflichtende doppelte Preisauszeichnung nur dort durchgeführt werden soll, wo diese mit einem vertretbaren und technisch realisierbaren Aufwand erfolgen kann.

Die doppelte Preisauszeichnung an der Tankstelle kann unserer Erkenntnis nach daher nicht an den Zählwerken und elektronischen Displays von Zapfsäule und Totem erfolgen. Eine Stichtagsumstellung, wie in einigen anderen Branchen, wird an unseren Tankstellen präferiert und sollte wünschgemäß per 1.1.2002 erfolgen. Bei den ausländischen OMV-Vertriebstöchtern, die vom Euro betroffen sind, rechnen wir nicht mit einer verpflichtenden doppelten Preisauszeichnung, zumal auf EU-Ebene lediglich eine Empfehlung hierfür besteht, und wir auch in anderen Teilnehmerländern von einer Empfehlung durch die nationale Gesetzgebung ausgehen.

Im Umfeld zahlreicher konkurrierender multinationaler Ölgesellschaften ist – langfristig betrachtet – die Preissetzung vor Ort zunehmend vom Wettbewerbsgebaren der direkten Konkurrenten bestimmt, wobei überregionale Tankstellenpreise selbst eine untergeordnete Rolle spielen. Als Service am Kunden ist auch denkbar,

auf eine Erweiterung der Dezimalstellen bei den Tankstellenpreisen von derzeit zwei auf drei zu drängen. In Österreich glauben wir positive Signale zu vernehmen, denn in anderen Ländern z.B. Deutschland ist die dritte Dezimalzahl bereits heute üblich. Die dritte Nachkommastelle würde auch die durch internationale Marktentwicklung von Zeit zu Zeit notwendigen Preisadjustierungen mildern.

Tankstellen-Shops

Im Gegensatz dazu läßt sich im Bereich der Konsumgüter, hauptsächlich bedingt durch bestehende Markttransparenz und unterschiedliche Abnehmerverträge, eine relativ starke Preisdifferenzierung feststellen. Aufgrund der Einführung des Euro ist hier mit einer starken Wirkung zu rechnen. Die Einschränkung des Spielraums der Preisdifferenzierung führt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer Angleichung der Produktpreise, wobei damit keine Rücksicht mehr auf unterschiedliche Kaufkraft genommen wird. Die Frage des optimalen Standorts für die zu erbringende Dienstleistung wird daher langfristig noch bedeutsamer werden.

Im Bereich der Tankstellen-Shops wird eine Periode der doppelten Preisauszeichnung in Österreich per Gesetz und in den anderen Ländern vermutlich aus psychologischen Gründen (Gewöhnung an die neue Währung) erfolgen. In Österreich soll die Preisauszeichnungsregelung in einem Universalgesetz in Form eines Verfassungsgesetzes erfolgen. Die Vollziehung erfolgt im Rahmen der bestehenden Vollzugsstrukturen des Preisrechts. Eine doppelte Preisauszeichnungspflicht soll – unter Bezugnahme auf den derzeitigen Wissensstand – drei Monate vor der Parallelwährungsphase und während der Parallelwährungsphase (i.e. 1.1.2002 – 1.7.2002) erfolgen.

Bedingt durch psychologische Effekte, wie Euro-Ängste, wird generell ein möglichst harmonischer Übergang auf den Euro angestrebt. Insbesondere die Schulung des Verkaufspersonals wird von großer Bedeutung sein, um dem Konsumenten vor Ort von der Glaubwürdigkeit der Einheitswährung (bereits vor dem eigentlichen Umstellungszeitpunkt) zu überzeugen. Gerade das ist aber – nebst aller von der technischen Seite notwendigen Adaptierungsmaßnahmen – eine Herausforderung, der wir uns gerne stellen.

Bedingt durch die höhere Anzahl von Euro-Münzen (acht verschiedene im Vergleich zu derzeit sechs verschiedenen ATS-Münzen) wird langfristig eine Anpassung der POS-Kassen erfolgen müssen. Da zudem die Euro-Nennwerte höher als die derzeitigen Nennwerte der Schilling-Münzen sind, wird auch beim Bargeld-Handling verstärkt mit dem Einsatz von Münzgeld gerechnet. Im bargeldlosen Bereich wird eine Umstellung der POS-Terminals und der Warenwirtschaftssysteme zu erfolgen haben. Ein Austausch der Hardware (i.e. Kassenterminals) wird aber nicht erforderlich, denn die „EURO-Tauglichkeit“ kann in der Mehrzahl der Fälle online bereitgestellt werden.

Neben der Preisbildung bleiben im Bereich Marketing die Forcierung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, z.B. mit OMV-Card, als zukünftige Betätigungsfelder.

Rechnungswesen

Im Rechnungswesen der OMV werden durch die Umstellung auf den Euro vor allem die Anwendungssysteme geprüft. Die Anforderungen an die Software umfassen Mehrwährungsfähigkeit, ausreichende Dezimalkommastellen, exakte Kursumrechnung gemäß EU-Verordnung sowie automatische Hauswährungsumstellung aktueller und historischer Datenbestände.

Gerade die Frage der Umstellung der Hauswährung und der optimale Zeitpunkt der Umstellung werden zunehmend diskutiert. Generell gilt, daß Umstellungen am Beginn eines Wirtschaftsjahres leichter durchführbar sind, da die Anzahl an Buchungs- und Stammdatensätzen weniger umfangreich als gegen Ende eines Wirtschaftsjahres ist. Der Umstellungszeitpunkt der externen Rechnungslegung mit Haupt- und Nebenbüchern wird ferner von der erwarteten Anzahl an Euro- b. z. w. Lokalwährungsbelegen bestimmt.

Fallen bereits zu Beginn der Umstellungsphase, also 1999, viele Buchungsbelege in Euro an, so wird eine rasche Umsetzung wahrscheinlich präferiert werden.

Die im Zuge der Umstellung auf den Euro auftretenden Umrechnungsdifferenzen müssen auf ein geeignetes Konto, beispielsweise auf „Umrechnungsdifferenzen“, verbucht werden, um eine exakte Durchführung zu ermöglichen. Eine Abstimmung muß ferner auch für Haupt- und Nebenbücher (z.B. Debitoren, Kreditoren) erfolgen.

Für den OMV Konzern bedeutet diese Umstellung eine neue Herausforderung, die mit großer Wahrscheinlichkeit bereits im Jahr 1999 erfolgen wird. Ein Releasewechsel unseres hausinternen Systems soll dann bereits mit einer entsprechenden Software das Unternehmen „euro-fit“ machen. Im Hinblick darauf wurde bereits jetzt damit begonnen, neue Zusatzmodule (z.B. Treasury-System) zu implementieren und die verwendete Software in der OMV somit zu standardisieren und Synergieeffekte in der Zukunft zu nutzen. Die Schnittstellenproblematik zu anderen, nicht komplementären Systemen soll dadurch verringert werden.

Die Umstellung einzelner Module auf den Euro soll schrittweise erfolgen und wird z.B. im Bereich der Personalverrechnung eher gegen Ende der Umstellungsperiode durchgeführt. Eine Koordination des Zeitplans muß hier rechtzeitig stattfinden, um vorhandene Ressourcen (i.e. Personal- und Hardware-Kapazitäten) optimal nutzen zu können.

Ab 1999 gilt für Unternehmen das Wahlrecht, ihre Buchführung in Euro vorzunehmen und den Konzernabschluß in Euro zu erstellen. Eine Parallelbuchführung wird per Gesetz nicht notwendig. Die Steuererklärungen dürfen aber voraussichtlich erst dann in Euro abgegeben werden, wenn die Buchführung ordnungsgemäß umgestellt wurde (i.e. das Hauptbuch in Euro geführt wird). Zur besseren Darstellung wird auch gewünscht, daß nach erstmaliger Erstellung des Jahresabschlusses in Euro die korrespondierenden Zahlen der Konzernabschlüsse aus den Vorjahren entsprechend dem Euro-Kurs umgerechnet werden.

Die Umstellungskosten (Softwareankauf) können laut derzeitigem Wissensstand nur in den wenigsten Fällen aktiviert werden, da ein Großteil dieser Kosten sofort als Aufwand zu verbuchen sein wird. Für den OMV Konzern bedeutet dies u.U. eine

entsprechende Ergebniswirksamkeit. Ähnliches gilt für Umrechnungsgewinne oder -verluste, die durch die Fixierung der Wechselkurse der Teilnehmerländer womöglich bereits per 31.12.1998, unabhängig von der erfolgten Umstellung auf den Euro, versteuert werden müssen. Interessant, aber derzeit noch nicht absehbar, sind allfällig erforderliche Umrechnungen bestehender fester Beträge im HGB, im Gesellschaftsrecht und im Steuerrecht, die natürlich unmittelbaren Einfluß auf den Konzern haben.

Berichtswesen

Neben dem Rechnungswesen muß auch das interne Berichtswesen koordiniert auf den Euro umgestellt werden. Im Controlling sollen daher – wahrscheinlich im Zuge der nächsten Planung – Budgetwerte frühzeitig auch in Euro und nach Umstellung der Konzernwährung nur noch in Euro angegeben werden. Alle verfügbaren historischen Kennzahlen und Zeitreihen in Lokawährung müssen auf nachhaltige Relevanz für das Unternehmen geprüft und gegebenenfalls auf Euro umgerechnet werden.

Die Umstellung der Bilanz auf den Euro führt dazu, daß das Grundkapital der OMV AG umgestellt werden muß. Da die Wiener Börse bereits per 1.1.1999 die Kurse nur noch in Euro publizieren wird, scheint eine rasche Umstellung der Aktien unter Einhaltung der Satzung erstrebenswert. Ob die Anpassung des österreichischen Aktienrechts letztendlich eine Möglichkeit zur Umstellung auf Quotenaktien bietet oder nur Nennwertaktien in Euro oder beides erlaubt sein werden, steht zur Zeit noch nicht fest. Daher konnte konzernintern bisher noch keine Entscheidung bzgl. der Aktienumstellung getroffen werden.

Ferner können rasch und einfach Vergleiche von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zwischen Unternehmen in derselben Währung durchgeführt werden, wodurch Investoren mehr Transparenz am Aktienmarkt erhalten, und für die Unternehmen bedeutet es eine Herausforderung an die Kommunikation bezüglich verschiedener Differenzierungsmöglichkeiten, Strategien, etc.

Schlußworte

Abschließend möchten wir darauf hinweisen, daß alle zuvor genannten Anregungen und Vorhaben im Rahmen der bevorstehenden Euro-Umstellung als vorläufig gelten, und daß erst bei Gewißheit über tatsächliche gesetzliche Übergangsbestimmungen, eine breite Diskussion im OMV-Konzern erfolgen kann. Entsprechend rasche Gesetzesänderungen werden daher im Sinne vieler Unternehmen gefordert, so daß letztlich alle notwendigen Adaptierungen rechtzeitig durchgeführt werden können.

Die Einführung des Euro im VA Technologie-Konzern¹⁾

Das Jahrhundertprojekt „Euro“ ist nicht nur eine große Herausforderung für die Politik, sondern auch für die Unternehmen. Während viele wirtschaftspolitische Maßnahmen nur ausgewählte Branchen oder – innerhalb eines Unternehmens – nur wenige Abteilungen direkt betreffen, greift die Europäische Währungsunion (EWU) ungewöhnlich breit und zugleich tief in alle Wirtschaftsprozesse ein.

Das liegt an der zentralen Rolle des Geldes in einer modernen Volkswirtschaft. Es ist Zahlungsmittel sowie Recheneinheit. Nahezu jeder wirtschaftliche Vorgang findet damit seinen Niederschlag in Wertgrößen, von der Auftragskalkulation bis zum Jahresabschluß.

Die Euro-Einführung muß rechtzeitig geplant werden, und zwar unabhängig davon, wie hoch die Wahrscheinlichkeit für einen pünktlichen Start der Währungsunion am 1. Januar 1999 ist. Denn auf die Umstellung nicht vorbereitet zu sein, kann negative Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg nach sich ziehen.

Dagegen wird das Risiko, daß die Währungsunion verspätet oder gar nicht kommt, daß also Planungs- und Umstellungsarbeiten möglicherweise unnötig waren, mit dem Herannahen der Euro-Umstellung immer geringer. Weiters reaktiviert sich dieses Risiko, wenn die Einführung des Euro als Chance für das Unternehmen aufgefaßt wird.²⁾

Die VA TECH steht dem Euro positiv gegenüber, denn er wird die Vorteile des gemeinsamen Binnenmarktes erst voll zum Tragen bringen. Die in den letzten Jahren immer wieder aufgetretenen Währungsturbulenzen sind ein überzeugendes Argument für eine einheitliche Währung zur Stabilisierung des europäischen Binnenmarktes.

Die Einführung des Euro wird sich nicht in gleicher Weise auf alle Unternehmen auswirken. Grenzüberschreitend tätige Unternehmen werden bereits von Anfang an die Möglichkeiten, welche die Einführung des Euro bietet, voll ausschöpfen. Den nur auf dem Inlandsmarkt tätigen Firmen kann der Euro neue Märkte eröffnen. Die Umstellung von der nationalen Währung auf den Euro bei allen Geschäftsoperationen wird den Unternehmen überdies Gelegenheit bieten, ihre gesamte Betriebsorganisation mit Blick auf größere Effizienz umzugestalten.³⁾

1. Dieser Beitrag wurde um die Jahreswende 1997/98 verfaßt.

2. Commerzbank, Europäische Währungsunion, Auswirkungen auf die Unternehmenspraxis, 5.

3. Assoziation für die Europäische Währungsunion, Euro, Wegweiser für Unternehmen, 6-7.

Den Unternehmen wird die Einführung des Euro bedeutende Erleichterungen innerhalb der Europäischen Union bringen. Die Wechselkursunsicherheit wird beseitigt, Unternehmen können ihre Kosten direkt vergleichen und sparen Kosten für die Kurssicherung. Diese Vorteile werden vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen ins Gewicht fallen. Für die VA TECH gilt dieser Vorteil nicht, da der Konzern zum Großteil gegenüber jenen Währungen (US-Dollar, Südafrikanischer Rand, Saudiarabischer Riyal, Indonesische Rupien, Malaysische Ringit, usw.) exponiert ist, die von der Euro-Einführung nicht (oder nur indirekt) betroffen sind. Diese Währungen sind naturgemäß auch in Zukunft abzusichern.

Banken und die meisten Großunternehmen haben bereits mit den Vorbereitungen für die Umstellung begonnen. Ebenso haben eine Reihe von multinationalen Konzernen bereits angekündigt, daß sie ab 1999 ihre Geschäfte in Euro abwickeln werden. Die VA TECH wird ebenfalls frühzeitig die entsprechenden Vorkehrungen für die Euro-Umstellung vornehmen. Dies wird sicherlich Kunden und Lieferanten ermutigen, sich anzuschließen.

Alle Unternehmen müssen sich jetzt mit der Frage befassen, in welcher Weise sich die Einführung des Euro auf ihre Geschäftstätigkeit auswirken wird. Eine frühzeitige Vorbereitung auf die Umstellung läßt oft neue Chancen erkennen und senkt die Kosten für die Anpassung. Nachzügler müssen dagegen mit dem Mehraufwand rechnen, den Entscheidungen in letzter Minute mit sich bringen, und könnten sich mit einem Mangel an externen Dienstleistern konfrontiert sehen.

Der Rahmen für die Einführung des Euro läßt allen Unternehmen genügend Spielraum, den richtigen Umstellungszeitpunkt zwischen dem 1. Januar 1999 und spätestens dem 31. Dezember 2001 zu finden. Bei der Entscheidung über den Einführungszeitpunkt sind eine Reihe von Faktoren, wie Branchenzugehörigkeit oder Anteil des Bargeldes am Gesamt-Cash Flow des Unternehmens, zu berücksichtigen.

Im Dezember 1996 wurde das Euro-Projekt im VA TECH-Konzern mit der konkreten Vorgabe der Euro-Einführung zum frühestmöglichen Datum ins Leben gerufen. Diese Prämisse war von Anfang an klar, da

- die zum VA TECH-Konzern gehörenden Firmen global operieren (Auftragseingang-Ausland 1996 rund 80%) und
- andere multinationale Großkonzerne, dabei einige direkte Konkurrenten, die Euro-Einführung im Jahr 1999 bereits angekündigt haben.

Der VA TECH-Konzern ist folgendermaßen strukturiert:

- **VOEST-ALPINE Industrieanlagenbau**
Einer der international führenden Metallurgie-Anlagenbauer und Systemanbieter für Einzelanlagen und Anlagenverbund.
- **Austrian Energy & Environment SGP/Wagner-Biro**
Internationaler Anlagenbauer mit der Kernkompetenz thermische Energieerzeugung und Umwelttechnik sowie Systemanbieter für thermische Kraftwerke, Anlagen der Umwelttechnik und zugehörige Dienstleistungen.

- **ELIN Energieversorgung**
Internationales Energietechnik-Unternehmen mit den Kerngebieten Energieerzeugung und Energieverteilung. Systemanbieter für hydraulische und thermische Kraftwerke sowie für Anlagen der Energieverteilung.
- **VOEST-ALPINE Machinery, Construction & Engineering**
Internationaler Systemanbieter für hydraulische Energieerzeugung, Stahlbau, Anlagentechnik, industrielle Dienstleistungen sowie Transport- und Montagesysteme.
- **ELIN EBG Elektrotechnik**
Führender Anbieter kundenspezifischer elektrotechnischer und elektronischer Systeme, Anlagen und Dienstleistungen in der Energieverteilung und -anwendung, Automation und Antriebstechnik.
- **AI Informatics**
Internationaler Anbieter von Dienstleistungen der Informationstechnologie.
- **Zwei Servicegesellschaften:**
 - VA TECH International**
Koordinierung der Globalisierung des Konzerns, Führung des internationalen Vertriebsnetzes der VA TECH AG – in Ergänzung zum globalen Netzwerk der operativen Konzerngesellschaften.
 - VA TECH Project Services**
Kompetenzzentrum für Financial Engineering (Export- und Project Finance, Venture Capital, M&A Transaktionen).

Abb. 1 Organigramm der VA Technologie AG

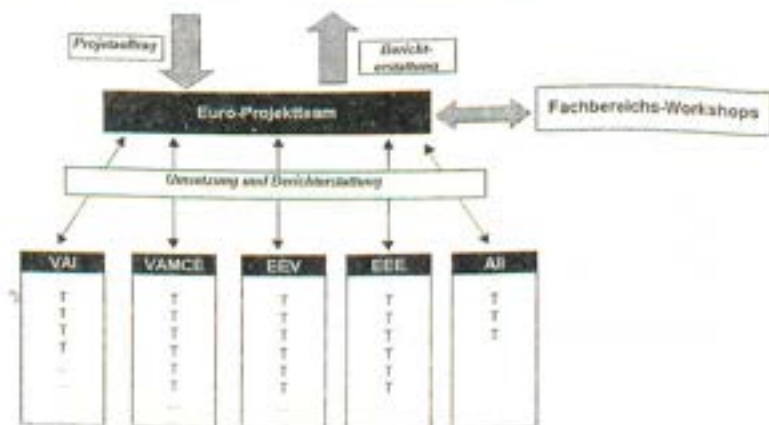


Diese Unternehmen agieren global in mehr als 200 internationalen Units, von denen 159 außerhalb Österreichs situiert sind.

Der Auftrag zum Euro-Einführungsprojekt wurde von allen Finanzvorständen des Konzerns erteilt. Damit konnte das Projektteam von Anfang an auf größtmögliche Unterstützung zählen.

In die Projektleitung wurden der Leiter des Konzernbereiches Steuern und Bilanzierung sowie der Leiter des Konzerntreasury berufen. Der dezentralen Führungsstruktur und dem Netzwerkgedanken Rechnung tragend wurde die Abwicklung in Form eines Projektes organisiert.

Abb. 2 Informationsfluß-Diagramm-Euro-Einführungsprojekt



T = Teilnehmer/Beauftragte in Deutschland, Frankreich, Niederlande, ... etc.

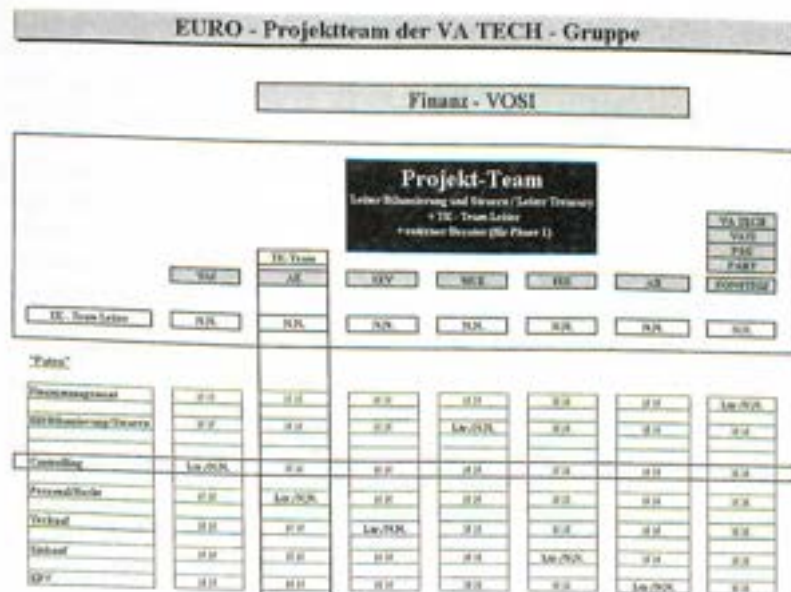
Die Projektstruktur entspricht einer Matrixorganisation, die sich horizontal aus den Teilkonzernteamleitern und vertikal aus den Fachbereichsteamleitern (Patern) zusammensetzt. Aus Zeitgründen sowie zur Vermeidung von Redundanzen wurde der erste Teil des Projektes von einem externen Berater, der insbesondere entsprechende Expertise in der Definition eines Maßnahmenkataloges durch ähnliche Vorprojekte vorweisen konnte, begleitet.

Die Zielsetzung der ersten Projektphase war:

1. Feststellen der Auswirkungen der Euro-Einführung (Betroffenheitsanalyse/ Machbarkeitsstudie) auf den VA Technologie Konzern unter Berücksichtigung der Zielsetzung „Eurofit ab 1.1.1999“.
2. Aufzeigen des Handlungsbedarfs für den VA Technologie Konzern bei der Euro-Umstellung sowie Erstellung eines Grobmaßnahmenkataloges (inklusive Grobkostenabschätzung).

Diese Punkte wurden im ersten Halbjahr 1997 in Form von Fachbereichs-Workshops erarbeitet.

Abb. 3 Projektorganisation:



Ad 1: Betroffenheitsanalyse/Machbarkeitsstudie

Die VA TECH vertrat bereits frühzeitig die Meinung, daß der Euro pünktlich am 1.1.1999 und unter Einbeziehung möglichst vieler Mitgliedsstaaten eingeführt wird. Diese Meinung ist losgelöst von der Erfüllung der fünf Einstiegsriterien für den Euro, d.s.

1. Inflationsrate maximal 1,5% über dem Durchschnittswert der drei stabilsten Länder,
2. jährliches Budgetdefizit maximal 3% des Bruttoinlandsproduktes (BIP),
3. Gesamtverschuldung des öffentlichen Haushaltes darf 60% des BIP nicht überschreiten,
4. Wechselkursstabilität (Einhaltung der EWS-Bandbreite von +/- 15%), und
5. langfristige Zinsen dürfen um nicht mehr als 2% über den drei preisstabilsten Ländern liegen,⁴

zu sehen. Entscheidend für die Umsetzung ist der politische Wille und nicht das starre Festhalten an den Konvergenzkriterien. Das Maastricht-Agreement läßt hinsichtlich der Interpretation der Kriterien genügend Spielraum.

4. Mitensdofer, Das Euro-Handbuch für Ihr Unternehmen, August 1997, 24.

Zum Jahreswechsel 1997/98 hat sich dieser Auffassung eine deutliche Mehrheit in der Finanzwelt angeschlossen. So zeigt eine Umfrage des Finanznachrichtenanbieters Reuters vom 12.11.1997, durchgeführt unter 47 Experten von Banken, Research-Häusern und Universitäten, daß bereits 90% an eine pünktliche Euro-Einführung glaubten.

Auch der Kreis der Mitgliedsstaaten hat sich nach Marktmeinung bereits zu dieser Zeit klar herauskristallisiert. Als 100%-ige Teilnehmerkandidaten wurden bereits genannt: Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Irland, Luxemburg, Niederlande, Portugal und Spanien. 98% glaubten an eine Teilnahme per 1.1.1999 von Finnland und immerhin 91% von Italien.⁵

Gemäß diesem Szenario von einer Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) mit 11 Mitgliedsstaaten, von dem die VA TECH von Beginn an ausging, sind über 80 Gesellschaften des VA TECH-Konzerns von der Euro-Einführung direkt betroffen.

Im Rahmen der Euro-Auswirkungsanalyse wurden neben der VA Technologie AG auch alle Leitgesellschaften untersucht: Austrian Energy & Environment (AE), AI Informatics (AI), Elin EBG Elektrotechnik (EEE), Elin Energieversorgung (EEV), VA Industrieanlagenbau (VAI), VA Machinery, Construction & Engineering (VA MCE).

Die Analyse wurde prozeßorientiert durchgeführt. Das bedeutet, daß die Euro-Anforderungen und Maßnahmen unter expliziter Berücksichtigung der EDV für die folgenden Geschäftsprozesse definiert wurden: Buchhaltung, Bilanzierung, Steuern und Abgaben, Controlling, Finanzmanagement, Recht/Personal, Verkauf und Einkauf.

Das Ergebnis der Machbarkeitsstudie war:

Der VA TECH-Konzern ist ab dem 1.1.1999 „EUROFIT“

Ad 2: Handlungsbedarf (Grobmaßnahmenkatalog)

Im Zuge der Analysen in den Fachbereichs-Workshops wurden insgesamt 18 *Top-punkte* erarbeitet:

1. Alle Gesellschaften des Konsolidierungskreises in EWU-Teilnehmerländern müssen, einige nicht konsolidierte Gesellschaften in EWU-Teilnehmerländern sollen ab 1.1.1999 auf Euro umstellen.
2. Die Umstellung der Finanzbuchhaltung auf Euro muß aus systemtechnischen Gründen nach dem Testat des Jahresabschlusses des VA Technologie Konzerns für das Geschäftsjahr 1998 (voraussichtlich März 1999) erfolgen.
3. Der bei der Umstellung entstehende Systemstillstand ist zu minimieren.
4. Im Jänner und Februar 1999 (bis zur konkreten Umstellung) wird der Euro als Fremdwährung geführt, ab Umstellung wird der Schilling als Fremdwährung behandelt.
5. Die Umstellung der relevanten EDV-Systeme hat nach einer Detailplanung in Abhängigkeit von der Umstellung der Finanzbuchhaltung ab 1999 (Umstellung von ATS auf Euro als „Hauswährung“) zu erfolgen.
6. Die Umrechnung von historischen Datenbeständen in Euro ist zu minimieren.

5. Reuters, Treasury 2000, EMU/POLL 1ff.

7. Die Schnittstellen aller relevanten EDV-Anwendungen sind entsprechend den Anforderungen anzupassen.
8. Budgetierung: Die operative Planung für die Jahre 1999ff. wird in ATS erstellt und nach Fixierung des Umrechnungskurses umgerechnet.
9. Das Berichtswesen erfolgt ab Fixierung des Umrechnungskurses in Euro.
10. Die erste Quartalsbilanz 1999 sowie folgende Quartals- und Jahresbilanzen sind in Euro zu erstellen.
11. Der Zahlungsverkehr muß spätestens ab der Umstellung der Finanzbuchhaltung in Euro abgewickelt werden, sofern die Transaktionen bisher in EWU-Teilnehmerwährungen abgewickelt wurden.
12. Nachdem die Personalverrechnung keine Außenwirkungen hat und unabhängig von anderen Applikationen umgestellt werden kann, wird im Rahmen der Detailanalyse durch jeden Teilkonzern ein individueller Umstellungszeitpunkt definiert werden.
13. Einkauf und Verkauf werden grundsätzlich ab 1.1.1999 in Euro abgewickelt. Das heißt, die Geschäftsprozesse zwischen EWU Teilnehmerländern werden ab 1999 vorrangig in Euro behandelt.
14. Limits, Wertgrenzen, Fixbeträge sind konzernweit zu überprüfen und auf „runde“ Beträge anzupassen.
15. Formulare, Listen, Auswertungen etc. sind ab 1.1.1999 in Euro zu erstellen.
16. Die „Euro-Klausel“ ist ab sofort in alle neuen Verträge (inkl. Bestellungen) aufzunehmen.
17. Eine aktive unternehmensinterne und -externe Euro-Informationspolitik im VA Technologie Konzern ist zu betreiben.
18. Zur Ermöglichung der Gehaltsabrechnung in Euro sind Betriebsverhandlungen zu führen und die Rundungsproblematik für Zuschläge etc. in die Kollektivvertragsverhandlungen einzubringen.

Diese Punkte sind nur eine kleine Auswahl von unzähligen Einzelmaßnahmen, die spätestens bis 1.1.1999 umzusetzen sind.

Kostenschätzung

Nach der Formulierung des Grobmaßnahmenkataloges erfolgte eine Grobkostenschätzung nach zwei Methoden, und zwar

1. schwergewichtig Bottom-Up durch die Teilkonzerne sowie
2. begleitend Top-Down durch den externen Berater auf Basis von Erfahrungswerten.

Der Top-Down-Ansatz wurde vorwiegend zur Plausibilitätsprüfung der von den Teilkonzernen angesetzten Planungsziffern herangezogen.

Bottom-Up Kostenplanung durch die Teilkonzerne

Die Schätzung der Umstellungskosten erfolgte für jeden Teilkonzern und betrachtete den Zeitraum bis Ende zweites Quartal 1999, d.h. einschließlich der Umstellung der Buchführung auf Euro.

Diese Kostenschätzung war aufgrund des der Projektphase entsprechenden Detaillierungsgrades bezüglich der Anforderungen nur als eine Grobschätzung anzusehen. Genauere Schätzungen waren erst nach weiterführenden fachlichen b. z. w. technischen Analysen möglich.

Vorgehensweise:

Die für die Kostenschätzung erforderlichen Daten wurden in zwei Stufen erhoben:

Im Mai 1997 wurde an alle Teilkonzerne ein standardisierter EDV-Fragebogen verteilt. Mittels dieses Fragebogens waren die EDV-Anwendungen der Teilkonzerne, deren Schnittstellen und ein Euro-Betroffenheitsprofil zu erheben.

In der zweiten Stufe wurden die relevanten Euro-Umstellungskosten in den Teilkonzernen geschätzt. Diese Schätzung bezog sich neben reinen Hard- und Softwarekosten auch auf Projektmanagementkosten, Fachbereichsaufwendungen, etc.

Parallel zur Schätzung der Teilkonzerne wurde vom externen Berater eine Schätzung mit dem Fokus auf dem für die Adaption der EDV-Systeme zu leistenden internen und externen Personalaufwand erarbeitet.

Erhobene EDV-Anwendungen

Im Rahmen dieser Erhebung wurden alle Anwendungen der Teilkonzerne mit folgenden expliziten Ausnahmen ermittelt:

- Individuelle Datenverarbeitung (Fachbereichssoftware): Programme die in den Fachbereichen gewartet oder entwickelt werden (z.B. MS Excel, MS Access Anwendungen, etc.)
- Anwendungen der Tochtergesellschaften: Für die Anwendungen der Tochtergesellschaften waren nur die Schnittstellen zu diesen Anwendungen zu erfassen (z.B. Berichtswesen, Cash Management).

Für die Softwarepakete wurden die Basisdaten (Art der Wartung, fachliche Kurzbeschreibung, Alter, etc.), Technologie, Datenbestände, Benutzer- und Anwendungsschnittstellen und Schnittstellen zu externen Partnern erhoben.

Betroffenheit durch den Euro

Für die zu erhebenden Anwendungen wurden vier Auswirkungsklassen definiert, die je Anwendung *qualitativ* zu bewerten waren:

- Fixwerte: Anzahl der währungsabhängigen Konstanten wie Limits, Beträge in Textbausteinen, Grenzwerte, etc.
- Darstellung: Anzahl der Benutzerschnittstellen (Bildschirme, Druckoutput) die durch den Euro betroffen sind.
- Genauigkeit, Umrechnung und Rundung: Ausmaß der Betroffenheit durch die verringerte Genauigkeit der Beträge und der Rundungsdifferenzen bei der Umrechnung.
- Historische Daten: Menge der historischen Daten, die für künftige Geschäftsfälle auch in Euro verfügbar sein müssen.

Kostenarten

Die Teilkonzerne waren angehalten, die technischen Umstellungskosten zu schätzen. Diese lassen sich wie folgt definieren b. z. w. einordnen:

- *Technische Umstellungskosten:* Die technischen Umstellungskosten umfassen alle EDV-bezogenen Kosten der Umstellung auf den Euro.
- *Sachkosten für EDV-Umstellung*
 - Software-Kosten*
(Kosten für den Zukauf von Software und die Durchführung von Modifikationen durch den Hersteller)
 - Hardware-Kosten*
(Kosten für den Neukauf und das Upgrade bestehender Hardware-Komponenten, wie Haupt- und Massenspeicher, Recheneinheiten, etc.)
Kosten für Rechenzentrumsleistungen (z.B. Aufbau einer Testumgebung, Umstellung von Jobabfolgen etc.)
 - Kosten für externe Dienstleistungen*
(Kosten für Dienstleistungen externer Anbieter, die entweder pauschal oder nach Aufwand abgerechnet werden)
 - EDV-Schulungskosten*
Kosten für Schulungen, Kurse, etc. für EDV-Mitarbeiter

Personalaufwand für EDV-Umstellung

Kosten für Personal in den Teilkonzernen

Die für die *Gesamtumstellung* des VA Technologie Konzerns zusätzlich anfallenden Aufwendungen betreffen folgende Kostenarten:

- *Organisatorische Umstellungskosten:* Die organisatorischen Umstellungskosten umfassen die Kosten der Umstellung auf den Euro in den Fachbereichen.
Anpassung bestehender Geschäftsprozesse
Umstellung von Formularen, etc.
- *Kosten für interne und externe Kommunikation:*
Die Kosten für interne und externen Information umfassen alle EDV- und fachbereichsübergreifenden Kommunikationsmaßnahmen und die Information nach außen.
Information und Schulung der Mitarbeiter
Information der Kunden, Partner und Öffentlichkeit

Top-Down Kostenplanung durch den externen Berater

Um eine Vergleichsmöglichkeit (Plausibilitätsprüfung) für die Schätzungen der Teilkonzerne zu bieten, wurde durch den externen Berater für den Personalaufwand für die technische Umstellung eine zusätzliche Schätzung abgegeben.

Die Schätzung wurde auf Basis von Erfahrungen aus anderen Euro-Umstellungsprojekten nach den im Projekt zu durchlaufenden Phasen für die technische Umstellung erstellt. Dabei wurde zwischen Eigenentwicklungen und modifizierter Fremd-

software einerseits und nicht modifizierter Fremdsoftware andererseits unterschieden. Für jede Phase wurde eine Quantifizierung der betroffenen Schätzelemente vorgenommen, um den entsprechenden Aufwand zu bestimmen.

Während dieser Projektphase war man auch bestrebt, mögliche Vorteile aus der Euro-Einführung zu erarbeiten. Neben dem bereits in der Entscheidungsfindung für das Einführungsdatum des Euro maßgeblichen Marketingeffektes können folgende Vorteile erwähnt werden:

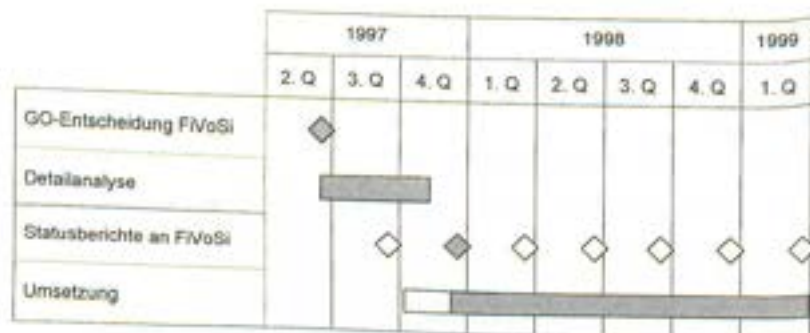
- Erhöhung der Qualität von Standard-Software-Paketen durch notgedrungenes Vorziehen von Euro-fähigen Upgrades. Notwendige Aktualisierung der eingerichteten Limits (Bestellwesen, Investitionen, ...). Damit eröffnet sich die Chance, die bestehenden Limits hinsichtlich der Aktualität, Praktikabilität und Risikodefinition kritisch zu hinterfragen.
- Nutzung von Synergien und damit erzielte Kostenreduktion (durch die Euro-Einführung induzierte Software-Upgrades lösen in der Regel auch die „Jahr-2000-Problematik“).
- Der Euro sollte neben dem US-Dollar zur führenden internationalen Handels-, Anlage- und Reservewährung avancieren. Dies würde für den VA TECH-Konzern bedeuten, daß es in zunehmenden Maße gelingen müßte, anstatt des US-Dollars den Euro als Vertragswährung durchzusetzen. Damit würde sich der Konzern Absicherungskosten in signifikanter Höhe ersparen.

Phase 2 des Euro-Einführungsprojektes

Definition der weiteren Vorgehensweise und Umsetzungsphase

Im September 1997 wurde durch die Finanzvorstände des VA TECH-Konzerns die Euro-Einführung per 1.1.1999 formell beschlossen und der Grobmaßnahmenkatalog sowie Umsetzungszeitplan genehmigt. Das Projektteam wurde beauftragt, die Detailanalyse bis Ende November 1997 fertigzustellen.

Abb. 4 Projektzeitplan



Gleichzeitig wurde festgelegt, daß diesem Gremium laufend, mindestens vierteljährlich, ein Fortschrittsbericht vorzulegen ist, der den jeweils aktuellen Projektstatus sowie die aktuelle Kostenplanung zum Gegenstand hat.

Gemäß der dezentralen Führungsstruktur des Konzerns sind die Detailmaßnahmen auf Ebene der Teilkonzerne umzusetzen. Um die Gesamtführung des Projektes und eine einheitliche Strategie sicherzustellen, werden die Fachbereichsdetailanalysen und Einzelmaßnahmendefinitionen der Teilkonzerne im Rahmen des Euro-Projektteams abgeglichen und akkordiert. Die Fachbereichsverantwortlichen der Holding für Buchhaltung, Bilanzierung und Steuern, Controlling, Finanzmanagement, Recht und Personal werden in den Abgleichsprozeß einbezogen.

Die Projektsteuerung und -kontrolle erfolgt durch das Euro-Projektteam.

Die Durchführung interner und externer Kommunikationsmaßnahmen (Kunden, Lieferanten, Banken, Öffentlichkeit, etc.) werden nur in Abstimmung mit der VA TECH-Holding durchgeführt. Damit soll ein einheitliches Erscheinungsbild nach außen sichergestellt werden.

Eine Reihe von fachspezifischen Fragen und Aufgaben wurden an die im VA TECH-Konzern eingerichteten funktionalen Netzwerke delegiert: (VA TECH-Netzwerke verbinden Engineering, Komponentenfertigung und Dienstleistungen. Intern wird zwischen operativen und funktionalen Netzwerken unterschieden. Operative Netzwerke existieren für die Bereiche hydraulische Energieerzeugung, thermische Energieerzeugung, Energieverteilung oder Anlagentechnik. Funktionale Netzwerke sind für Beschaffung, Informatik, Kommunikation, Finanzmanagement, Bilanzierung, Controlling, Strategie, Produkt- und Verfahrensinnovation, Recht und Personal eingerichtet.)

Netzwerk-Finanzmanagement:

- Planung und Durchführung von Tests mit Banken für die per 1.1.1999 gültigen neuen Datenformate im Inlands- und Auslandszahlungsverkehr.
- Sicherstellung der Verfügbarkeit von Euro-fähigen Electronic Banking Produkten.
- Überprüfung der Auswirkungen der Euro-Einführung in der Absatzfinanzierung, insbesondere für das Garantiesystem und das Refinanzierungsverfahren der Österreichischen Kontrollbank.
- Abklärung von möglichen Änderungen im Meldewesen der Österreichischen Nationalbank.

Netzwerk-Personal:

- Einbringung der Rundungsproblematik bei Zulagen in die Kollektivvertragsverhandlungen. (Bei der Umstellung auf Euro werden – insbesondere bei Kleinstbeträgen – Rundungsdifferenzen entstehen. Beispiel: Eine Zulage von ATS 3,22 wird bei einem angenommenen Umrechnungskurs von 1 Euro=13,7854 ATS zu Euro 0,2335 nach Rundung zu 0,23. Dies bedeutet, daß in diesem Fall ein Betrag von ca. 5 Groschen verloren geht.)

Netzwerk-EDV:

- Planung und Sicherstellung von Ressourcen für
Hardware (Großrechnerleistung, Plattenkapazitäten)
Software (inbes. SAP)
Rechenzentrumsbetrieb (inbes. im ersten Quartal 1999)

Nach einer Projektlaufzeit von mittlerweile einem Jahr können aufgrund der bisherigen Erfahrungen folgende für den Erfolg des Projektes kritische Erfolgsfaktoren genannt werden:

- *Commitment des Top-Managements*
Ohne die klare und nachhaltige Unterstützung der Konzernleitung wäre das Projekt von Anfang an zum Scheitern verurteilt gewesen.
- *Kommunikation*
Durch einen klar strukturierten Kommunikationsplan ist sicherzustellen, daß alle betroffenen Mitarbeiter informiert werden.
- *Verfügbarkeit des „Schlüsselpersonals“*
Es ist unbedingt notwendig, daß die entsprechenden Fachkräfte in ausreichendem Maße für das Projekt zur Verfügung stehen.
- *Projektmanagement*
Nur durch die Initiierung eines eigenen Euro-Projektes und durch ein striktes Projektmanagement (mit klar festgelegten Kommunikationswegen zum Top-Management) ist eine erfolgreiche und effiziente Euro-Einführung möglich.
- *Rechtzeitige Sicherstellung von EDV-Ressourcen*
Der „Flaschenhals“ des Projektes ist die Verfügbarkeit von EDV-Fachpersonal. Wer sich nicht rechtzeitig die notwendigen Ressourcen sichert, muß zumindest mit einer erheblichen Projektverzögerung rechnen.

Die Einführung des Euro in der Allianz Gruppe in Österreich

1. Einleitung

Seit der Fixierung der Teilnehmerländer Anfang Mai 1998 steht dem Start der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) mit 1. Jänner 1999 nichts mehr im Wege. Die an sich bereits positive Grundhaltung der österreichischen Bevölkerung gegenüber dem Euro sollte durch Österreichs EU-Präsidentschaft während des zweiten Halbjahres 1998 noch weiteren Auftrieb erhalten. Für die österreichische Versicherungswirtschaft – wie für alle anderen Wirtschaftsbereiche auch – stellt dieser Meilenstein der wirtschaftlichen und politischen Vereinigung Europas eine der größten Herausforderungen der ausgehenden Dekade dar. Dabei wird die Einführung des Euro durch die Entscheidungsträger zunehmend nicht mehr als bloßes EDV-Thema, sondern als strategische und für die mittel- und langfristige Unternehmensentwicklung mitentscheidende Fragestellung gesehen.

Der vorliegende Beitrag behandelt die Aspekte der Euro-Einführung im Bereich der Versicherungswirtschaft. Dabei werden anhand des Euro-Einführungsprojektes in der Allianz Gruppe in Österreich die strategischen und operativen Fragestellungen im Hinblick auf den 1. Jänner 1999 beleuchtet. Nachdem diese in ähnlicher Form für alle Versicherungsunternehmen Österreichs Gültigkeit haben, sollen damit – unabhängig von den effektiv gewählten Euro-Strategien der einzelnen Unternehmen – beispielhaft Anhaltspunkte für diesbezügliche Fragestellungen in der Versicherungsbranche aufgezeigt werden.

2. Die Allianz Gruppe in Österreich

Zwei Traditionsversicherer tragen in Österreich den Namen Allianz: die Allianz Elementar Versicherungs-AG und die Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG. Ihre Wurzeln gehen zurück auf die 1860 b. z. w. 1960 gegründeten Wiener Allianz Versicherungsgesellschaften – Schaden/Unfall- b. z. w. Lebensversicherung – und auf die 1897 errichtete Anglo-Elementar.

Gemeinsam mit der Allianz Investmentbank AG – einer gemeinsamen Vermögensverwaltungsgesellschaft mit Bankkonzession – sowie diversen Tochtergesellschaften bilden sie die Allianz Gruppe in Österreich. Diese betreut einerseits eigenständig den heimischen Markt, andererseits findet sie durch die Einbindung in den weltumspannenden Allianz Konzern ihre internationale Vernetzung.

Der Unternehmenssitz befindet sich in Wien 13, Hietzinger Kai 101 – 105. Pro Bundesland gibt es je eine Direktion sowie Geschäftsstellen in allen Bezirkshauptstädten.

Im Markt positioniert sich die österreichische Allianz Gruppe im Bereich Schaden/Unfall auf Platz eins und in der Lebensversicherung auf Platz vier. Als Allspartenversicherer ist das Angebot auf alle Segmente ausgerichtet, d.h. den privaten Bereich, Handel und Gewerbe sowie die Industrie. Die führende Rolle auf dem Industriesektor untermauert die traditionelle, bis ins 19. Jahrhundert zurückreichende Partnerschaft mit der Wirtschaft. Die Allianz Gruppe beschäftigt knapp 4.000 Mitarbeiter.

Die Allianz Gruppe gehört zum deutschen Allianz Konzern mit Hauptsitz in München. In Europa wie weltweit ist die Allianz die Nummer 1. Insgesamt ist der Konzern in 56 Ländern tätig. Die Beitragseinnahmen erreichten 1997 weltweit ca. 600 Milliarden Schilling. Österreich trägt mit ca. 2,5 % zum Konzernumsatz bei. Die folgenden Graphiken veranschaulichen die Entwicklung der wesentlichen Kennzahlen der Allianz Gruppe in Österreich über die vergangenen fünf Jahre:

Abb. 1: Umsatz in Mrd. öS

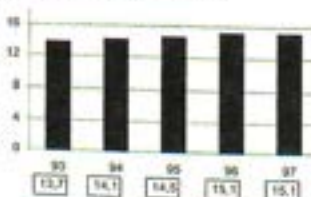


Abb. 4: Ergebnis v. Steuern in Mio. öS

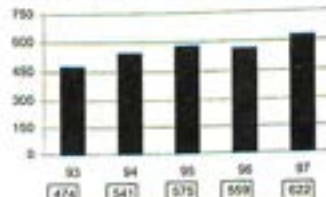


Abb. 2: Leistungen in Mrd. öS

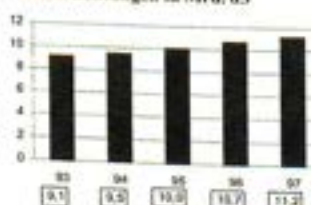


Abb. 5: Eigenkapital in Mrd. öS

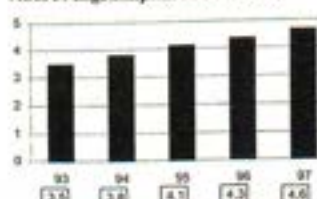


Abb. 3: Kapitalanlagen in Mrd. öS

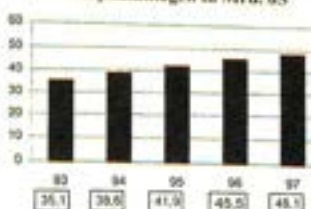


Abb. 6: Mitarbeiter in Tsd.



3. Der europäische und österreichische Versicherungsmarkt am Vorabend des Euro

Die aktuelle Situation des europäischen Versicherungsmarktes beschreibt der Generalsekretär des Comité Européen des Assurances (CEA), Francis Lohéac, folgendermaßen: „Obwohl 1997 auf den meisten Märkten ein langsames Wachstum des Umsatzes zu verzeichnen war – im wesentlichen die Folge eines Rückgangs der Prämiensätze – kann die Versicherungswirtschaft weiterhin ihren Platz in der europäischen Wirtschaft behaupten. Dieser stetige Anstieg – 8% in den letzten fünf Jahren – darf jedoch nicht die „tektonischen“ Bewegungen verschleiern, die die Welt der Finanzdienstleistungen, insbesondere die der Versicherung, 1996 und noch stärker 1997, als Fusionen, Übernahmen und andere „Konsolidierungen“ an der Tagesordnung waren, erschüttert haben. Diese Bewegungen, die durch eine erhebliche Umverteilung der Karten in Europa zum Ausdruck kommen, betreffen zum ersten Mal sämtliche Bestandteile des Sektors: Bankwesen, Versicherung, Rückversicherung, Wertpapierdienstleistungen, Maklergeschäft; sie haben auch Unternehmen jeder Größe erreicht, mit der Entstehung von weltweiten Riesen, aber auch der Stärkung nationaler Akteure.“¹

Die in dieser prägnanten Zustandsbeschreibung dargestellten Entwicklungen haben auch für den österreichischen Markt ihre Gültigkeit. Dieser war während der vergangenen Jahre durch einen starken Konzentrationsprozeß und die mit der Deregulierung und Liberalisierung der Versicherungsbranche einhergehende Verschärfung des Wettbewerbes geprägt. Dazu im folgenden einige Zahlen und Fakten.

3.1 Zahlen und Fakten zum österreichischen Versicherungsmarkt

Im Jahr 1996 waren am österreichischen Versicherungsmarkt 67 Versicherungsunternehmen tätig. Die vier großen Versicherungsgruppen (Austria Holding², Generali, Wiener Städtische und Allianz Gruppe) teilten sich dabei ca. 60% des Marktes.

In den folgenden Abbildungen wird die Entwicklung wesentlicher Eckdaten der Versicherungswirtschaft in Österreich gezeigt. Dabei stellen die Zahlen für die Jahre 1997 und 1998 vorläufige Werte dar, da die entsprechenden Statistiken des Versicherungsverbandes zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Beitrages noch nicht vorlagen. Es ist im wesentlichen zu erkennen, daß die Prämien nach der überdurchschnittlichen Steigerung des Jahres 1996³ und den im darauffolgenden Jahr 1997 eingetretenen Anpassungen, im Jahr 1998 wieder moderat wachsen.

1. Jahresbericht 1997 des Comité Européen des Assurances.

2. Im Jahr 1996 noch BARC (Raiffeisen, Bundesländer, Austria Collegialität).

3. Diese ist vor allem auf die hohen Einmalumläge im Bereich der Lebensversicherung im Zuge der Steuerreform zurückzuführen.

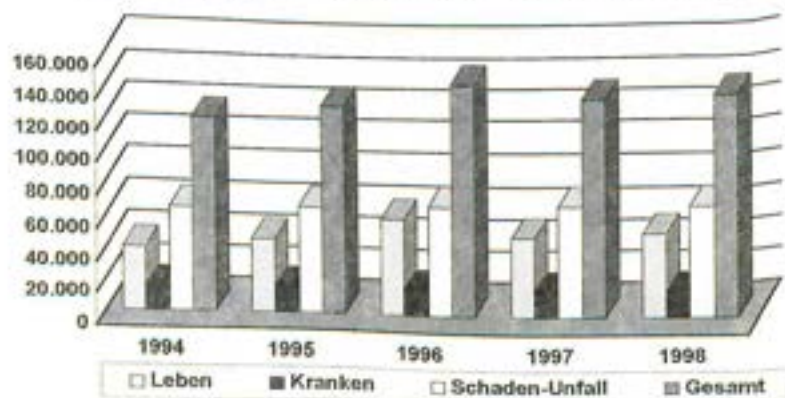
Abbildung 7: Allgemeine Kennzahlen⁴

| | 1995 | 1996 | ± % |
|------------------------|-------------|-------------|-------|
| Risiken | 37.961.119 | 38.791.912 | 2,2% |
| Schaden-Leistungsfälle | 4.311.641 | 4.462.478 | 3,5% |
| Kapitalanlagen | 450.935.615 | 513.465.040 | 13,9% |
| Beschäftigte | 30.646 | 30.269 | -1,2% |

Abbildung 8: Prämienentwicklung 1994 – 1998 in Zahlen⁴

| Prämien | Leben | Kranken | Schaden- Unfall | Gesamt | +/- % |
|---------|--------|---------|--------------------|---------|-------|
| 1994 | 40.855 | 15.562 | 65.109 | 121.326 | 3,9% |
| 1995 | 46.530 | 16.033 | 67.336 | 128.898 | 7,1% |
| 1996 | 60.274 | 15.744 | 68.823 | 144.840 | 11,5% |
| 1997 | 50.269 | 15.398 | 69.178 | 134.843 | -6,9% |
| 1998 | 52.560 | 15.452 | 69.592 | 137.605 | 2,0% |

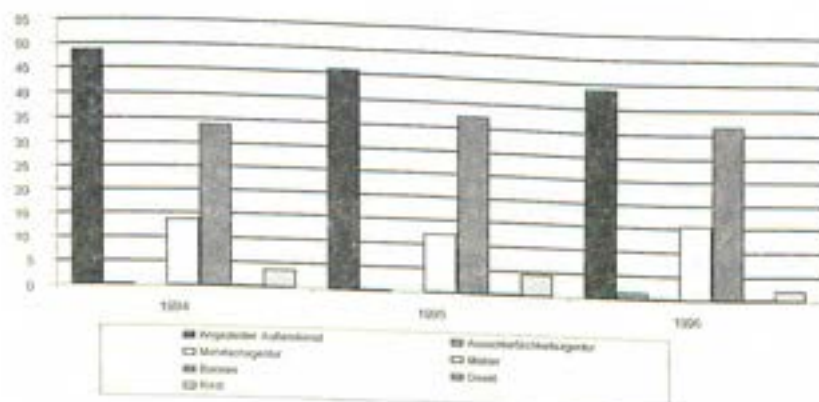
Abbildung 9: Prämienentwicklung 1994 – 1998 nach Sparten (in Mio ÖS)⁴



4. Quelle: Datenband der Versicherungswirtschaft 1992-1996 des Österreichischen Versicherungsverbandes.

Eine Analyse der Vertriebskanäle der österreichischen Versicherungsunternehmen zeigt, daß der angestellte, sozialversicherte Außendienst nach wie vor der wichtigste Kontaktpartner der Kunden ist. An zweiter Stelle spielen die Banken als Vertriebspartner, vor allem im Bereich der Personenversicherungen, noch vor den Maklern eine immer wichtigere Rolle.

Abbildung 10: Entwicklung der Vertriebswege 1994 – 1996 (in %) ⁵



Die Produktivitätskennzahlen der europäischen Versicherungsmärkte machen klar, daß Österreich in den wesentlichen Positionen einen Aufholbedarf gegenüber den europäischen Mitbewerbern aufweist. Auch wenn die Vergleichbarkeit dieser Auswertungen aufgrund des Sonderstatus des angestellten Außendienstes⁶ relativiert werden muß, so bleibt doch der Umstand unbestritten, daß die österreichischen Versicherungsunternehmen durch den im Zuge der europäischen Integration immer schärfer werdenden Wettbewerb unter starken Rationalisierungsdruck kommen werden. In den Abbildungen 11 und 12 wird dies anhand eines Vergleiches des Personalstandes in den Jahren 1990 – 1995⁷ sowie der Prämienaufkommen pro Mitarbeiter verdeutlicht.

5. Quelle: Jahresabschlussbericht 1996 des Österreichischen Versicherungsverbandes.

6. Der angestellte Außendienstmitarbeiter stellt ein Österreichspezifikum dar. In den anderen europäischen Ländern entsprechen diesem Vertriebsweg die Ausschließlichkeitsagenturen, die natürlich nicht dem Personalstand des jeweiligen Versicherungsunternehmens zugerechnet werden.

7. Nur in Österreich und Deutschland fand in diesem Zeitraum ein Personalaufbau statt, während in allen anderen Referenzländern der Mitarbeiterstand rückläufig war.

Abbildung 11: Entwicklung des Personalstandes 1990 – 1995⁸

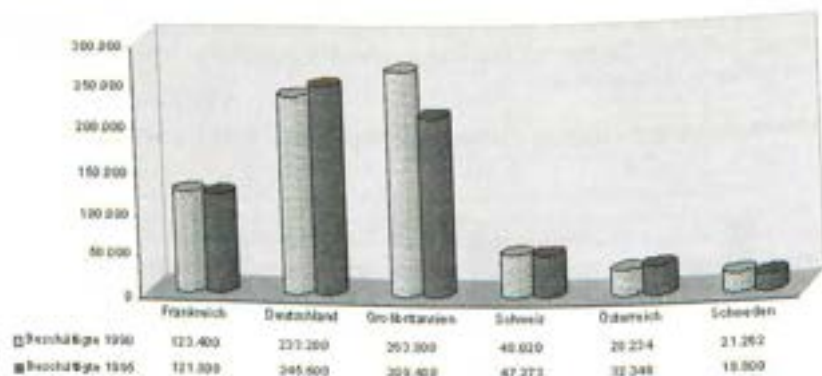


Abbildung 12: Prämienaufkommen pro Mitarbeiter (in ECU)



3.2 Die „Mega-Trends“ in der Versicherungswirtschaft

Der europäische – und damit auch der österreichische Versicherungsmarkt – wird durch eine Reihe markanter Trends bestimmt. Dabei handelt es sich einerseits um jene Entwicklungen, die durch die fortschreitende europäische Integration vorangetrieben werden, andererseits um die großen gesellschaftlichen und technischen Herausforderungen, mit denen sich nicht nur die Versicherungsunternehmen auseinandersetzen müssen, sondern die Volkswirtschaft allgemein konfrontiert wird. Folgende wesentliche Einflussfaktoren sind in diesem Zusammenhang zu nennen:

8. Quelle: OECD Statistical Yearbook 1996.

3.2.1 Die Deregulierung und Liberalisierung des Versicherungsmarktes

Die Beseitigung von Marktbeschränkungen und der Rückzug des Staates als regulierende Instanz, wie sie in den letzten Jahren in den wesentlichen Versicherungssparten stattgefunden haben, zwingen die österreichischen Versicherungsunternehmen zu einer strategischen Neuausrichtung. Die Ergebnisse der mit dieser Deregulierung einhergehenden Wettbewerbsintensivierung sind die Notwendigkeit einer qualitativ höherwertigen Angebotspalette zu niedrigeren Preisen, die Erneuerung betriebswirtschaftlicher Strukturen sowie die konsequente Verfolgung einer ertragsorientierten Geschäftspolitik.

3.2.2 Konzentrationsprozeß und Kooperationen für die Bereitstellung von Allfinanzdienstleistungen und Assistanceprodukten

Die Versicherungsnehmer fordern zunehmend ein umfassendes Service in allen Bereichen der Finanzdienstleistung. Die Versicherungsunternehmen müssen darauf reagieren, indem sie die ihrer Kernkompetenz entsprechenden traditionellen Versicherungsprodukte um Finanz- und Assistancedienstleistungen ergänzen. Da diese Leistungen aus Kostengründen nicht durch die Versicherungsunternehmen selbst erbracht werden können, haben sich im Laufe der vergangenen Jahre im Rahmen von Fusionen, Verbänden und Kooperationen Allfinanzdienstleister entwickelt, die durch gegenseitige Nutzung von Vertriebskanälen und Produkten dieser Herausforderung erfolgreich begegnen. Ein weiterer positiver Aspekt dieser Entwicklung ist die Reduktion von Produktentwicklungs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten, die mittelfristig wieder den Kunden zugute kommt.

3.2.3 Die demographische Herausforderung

„Ein weiterer Megatrend, der vor allem die Personenversicherung betrifft, ist die demographische Herausforderung. Die private Assekuranz zieht es bewußt vor, hier von einer „Herausforderung“ zu sprechen und lehnt Formulierungen wie „demographische Bombe“, „Überalterung“ oder „Vergreisung der Gesellschaft“ ab.“⁹ Die Rolle der privaten Versicherungsunternehmen als eine der drei Säulen in der privaten Altersvorsorge wird an Bedeutung gewinnen. Dabei liegt es noch am Gesetzgeber, ein steuerliches Gleichgewicht der unterschiedlichen Vorsorgeformen herbeizuführen.

3.2.4 Die neuen Technologien

Die Finanzdienstleistungsbranche ist wie kaum eine andere durch den rasanten Fortschritt der Informationstechnologien, vor allem aber der neuen Medien, betroffen. So beantworten 67 Prozent der deutschen Versicherungsunternehmen die Frage nach der zukünftigen Bedeutung des Internets als Vertriebskanal mit „hoch“. In den USA und Kanada wird das Internet bereits jetzt intensiv für vertriebliche Belange genutzt. In diesen Ländern gehen die angebotenen Internet-Dienstleistungen weit über die reine Unternehmenspräsentation via Homepage hinaus. Auch im europäischen

9. Jahresbericht 1996/1997 des österreichischen Versicherungsverbandes.

Raum werden nach der Jahrtausendwende Internet, Intranets und Extranets eine wesentliche Rolle für E-Commerce-Lösungen spielen.

3.2.5 Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion sowie die Einführung des Euro

Die Vollendung des europäischen Binnenmarktes hat auf die Versicherungswirtschaft eine Reihe gravierender Auswirkungen. Neben der bereits erwähnten Deregulierung und Liberalisierung des Marktes und dem damit verbundenen stärkeren Wettbewerbsdruck führt der einheitliche Wirtschaftsraum auch zu einer Aufweichung der nationalen Grenzen für das Versicherungsgeschäft. In einem einheitlichen Währungsgebiet werden nationale plötzlich zu regionalen Anbietern. Die traditionellen Identitäten von Währung, Kultur und Märkten lösen sich auf. Die Vergleichbarkeit internationaler Versicherungsprodukte ist in weit stärkerem Maße gegeben. Versicherungsunternehmen müssen auf diese Entwicklung mit einer Neuorientierung und -positionierung von de facto allen Unternehmensbereichen reagieren. Nicht nur die versicherungstechnischen Bereiche sind gefordert, sondern auch auf die Kapitalveranlagung kommt eine Reihe von Änderungen zu. So müssen das Zins- und Währungsmanagement sowie das generelle Asset-Management an die durch den Euro bestimmten neuen Gegebenheiten angepaßt werden.

4. Rechtliche Aspekte der Euro-Einführung für die Versicherungswirtschaft

Der rechtliche Rahmen der Euro-Einführung ist schwerpunktmäßig in den Rechtsgrundlagen des Europäischen Sekundärrechts festgelegt. Die zentralen Fragen für die Versicherungswirtschaft werden insbesondere in zwei Einführungsverordnungen geklärt:

Vertragskontinuität

Gemäß Art. 3 der Vorbereitungsverordnung (VO 1103/97/EG) soll die Einführung des Euro keine Veränderung von Bestimmungen in Rechtsinstrumenten oder Schuldbefreiung bewirken b. z. w. Grund für Nichterfüllung bieten, noch soll sie einer Partei erlauben, ein Rechtsinstrument einseitig zu ändern oder zu beenden. Parteivereinbarungen, die davon abweichen, bleiben möglich.

Umrechnungs- und Rundungsregeln

Mit den Umrechnungs- und Rundungsregeln befaßt sich die Verordnung in Art. 4. Es gilt das Verbot inverser Kurse. Während der Übergangsphase gilt auch das Verbot der Umrechnung zwischen verschiedenen nationalen Währungen auf direktem Weg. Vielmehr ist stets über den Euro zu rechnen. Bei Umrechnungsvorgängen von nationalen Geldeinheiten auf Euro muß der Nominalbetrag der nationalen Währung mit dem sechsstelligen Umrechnungsfaktor dividiert werden. Das Ergebnis, also der Euro-Betrag, ist – auf zwei Stellen nach dem Komma – auf die kleinste Einheit, den Cent, kaufmännisch zu runden.

Doppelte Preisauszeichnung

Österreich nimmt unter den Startteilnehmern der WWU in diesem Bereich insofern eine Sonderstellung ein, als es als einziges Land eine gesetzliche Regelung bei der

Preisauszeichnung anstrebt. Unter dem Schlagwort der „doppelten Preisauszeichnung“ wird vor allem von der Regierung, den Konsumentenschützern und Interessenvertretungen (Versicherungsverband etc.) überlegt, wie die Konsumenten an die neue Währung Euro herangeführt werden können. Einerseits soll mit dieser Maßnahme ein Gewöhnungseffekt erzielt werden, indem der Konsument ein Gefühl für das Umrechnungsverhältnis zwischen Schilling und Euro entwickelt, andererseits soll dadurch vermieden werden, daß die Umstellung auf den Euro zu Preiserhöhungen mißbraucht wird.

Die für die Versicherungswirtschaft verhandelte Vorgehensweise bei der doppelten Preisauszeichnung sieht folgende gesetzlichen Vorgaben für Verbraucherverträge vor:

- Die verpflichtende doppelte Preisauszeichnung wurde für einen Zeitraum beschlossen, der drei Monate vor Einführung der Euro-Noten und Euro-Münzen (voraussichtlich 1. Jänner 2002) beginnt und mit dem Ende des parallelen Umlaufes von Schilling und Euro (voraussichtlich 30. Juni 2002) endet. Unabhängig von diesem gesetzlichen Mindeststandard bleibt es natürlich den Unternehmen überlassen, vor und nach dieser Periode Information im Sinne der doppelten Preisauszeichnung an den Kunden weiterzugeben, wie dies einige Supermarktketten bereits jetzt tun.

- Wenn mit dem Kunden ausdrücklich eine Auspreisung in Schilling oder Euro vereinbart wird, entfällt die Verpflichtung zur doppelten Preisauszeichnung.

- Für langfristige Versicherungsverträge (das sind Verträge, deren Erfüllungszeitpunkt b. z. w. zu erwartende Geltungsdauer über den 1. Jänner 2002 hinausreicht) wurde folgende Regelung verhandelt:

a) Verträge, die vor dem 1. Jänner 1999 abgeschlossen werden:

In diesen Fällen ist dem Kunden im Laufe des Jahres 2001 eine schriftliche Mitteilung über die in seinem Vertrag individuell vereinbarten Beträge (Versicherungssumme, Prämie und eventuell Selbstbehalt) in beiden Währungen zuzusenden. Bezüglich der sonstigen in dem Vertrag relevanten Beträge, die beispielsweise in den allgemeinen Bedingungen, generellen Klauseln etc. enthalten sind, genügt der Hinweis auf eine dem Schreiben beizuschließende, generelle Umrechnungstabelle. Für die Übersendung dieser Information kann jeder beliebige Anlaßfall (wie z. B. Prämienvorschreibung, Steuerbestätigung oder Direct-Mail-Aktion) genutzt werden.

b) Verträge, die ab dem 1. Jänner 1999 abgeschlossen werden:

Von der doppelten Preisauszeichnung kann zwischen 1. Jänner 1999 und 30. September 2001 abgesehen werden, wenn im Vertrag vereinbart wird, daß dem Kunden im Laufe des Jahres 2001 eine schriftliche Mitteilung, wie unter Punkt a.) beschrieben, zugehen wird.

5. Geschäftspolitische Strategien der Euro-Einführung in der Allianz Gruppe in Österreich

Die Allianz Gruppe in Österreich mit ihrem internationalen Background hat sich bereits Anfang 1997 entschlossen, die Herausforderung der Euro-Einführung aktiv an-

zunehmen, indem sie zum ehestmöglichen Zeitpunkt (1. Jänner 1999) in der Lage sein wird, ihren Kunden Services in Euro anzubieten. Um dieses Vorhaben zeitgerecht und gemäß den gewählten geschäftspolitischen Grundsätzen abwickeln zu können, wurde im Mai 1997 ein Projekt gestartet, in dessen Rahmen die Adaption der durch den Euro betroffenen Geschäftsprozesse und technischen Systeme durchgeführt wird. Folgende geschäftspolitische Festlegungen wurden für die Euro-Einführung getroffen:

- Möglichkeit der Verrechnung in Euro ab 1. Jänner 1999. Ab diesem Zeitpunkt kann ein Geschäftspartner der Allianz Gruppe in Österreich (Versicherungsnehmer und Makler) die Services des Unternehmens wahlweise in österreichischen Schilling oder Euro in Anspruch nehmen.
- Der Schilling bleibt in der Übergangsphase in allen internen Systemen und Berichten die führende Währung und wird erst am 1. Jänner 2002 durch den Euro ersetzt. Alle Verrechnungen in Euro werden in umgerechneten und kaufmännisch gerundeten Beträgen ausgewiesen. Die Umstellung des Bestandes auf Euro erfolgt zum Stichtag 1. Jänner 2002.
- Es werden bereits für den Start der Europäischen Währungsunion zum 1. Jänner 1999 Euro-Produkte aufgelegt. Dabei wird es sich um Produkte im Bereich der Personenversicherungen handeln, die im Tarifwerk glatte Euro-Beträge in den wesentlichen Summen (Versicherungssumme, Selbstbehalt etc.) aufweisen.

6. Das Projekt

6.1 Vorgehensweise im Projekt

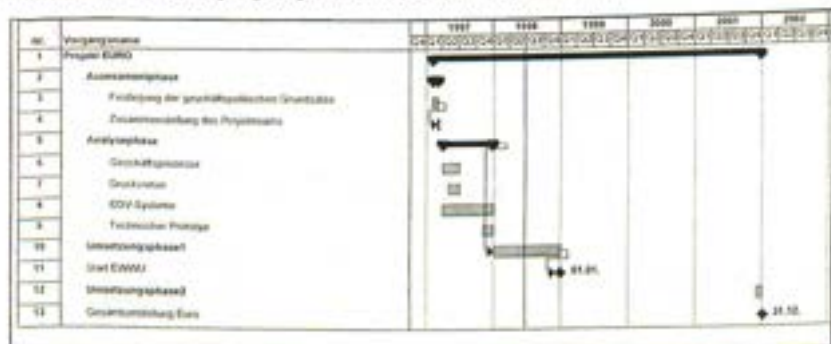
In „Der Euro-Almanach“¹⁰ werden folgende idealtypische Projektphasen für die Euro-Einführung vorgeschlagen:

- Ernennung eines Euro-Beauftragten zur Koordination sämtlicher Aufgaben,
- Im Rahmen der Abwicklung des Euro-Projektes (Informations- und Sensibilisierungsphase, Auswirkungsanalyse, Konzeptions- und Umsetzungsphase).
- Analyse aller vom Euro betroffenen Geschäftsprozesse,
- Ausarbeitung von Entscheidungsvorschlägen,
- Erstellung einer konkreten Umsetzungsplanung,
- laufende Information der Mitarbeiter sowie
- schlußendliche Umsetzung aller Maßnahmen.

Diesem groben Phasenkonzept entspricht auch die Vorgehensweise in der Allianz Gruppe in Österreich, wobei konkret folgende Projektphasen und Meilensteine definiert und bisher auch eingehalten wurden:

10. K. Obernosterer u. a., Der Euro-Almanach, Gebrauchsanleitung zur Währungsumstellung für Unternehmen, Wien 1997.

Abbildung 13: Grobprojektplan für die Euro-Einführung



Die Vorgehensweise in den einzelnen Phasen orientiert sich am Unternehmensprozessmodell der Allianz Gruppe in Österreich, um sicherzustellen, daß alle betroffenen Bereiche berücksichtigt werden. Dieses Modell umfaßt sämtliche Haupt- und Geschäftsprozesse sowohl des versicherungstechnischen Kerngeschäftes als auch der unterstützenden, administrativen Bereiche der Allianz Gruppe in Österreich.

Abbildung 14: Megageschäftsprozesse



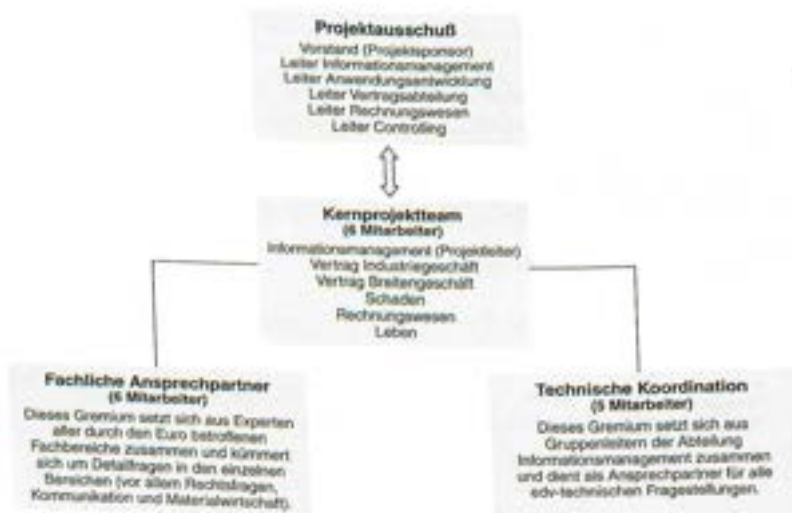
Ergänzend wurde auf Checklisten zurückgegriffen, die durch den Versicherungsverband, die Wirtschaftskammer Österreich, Unternehmensberatungen und andere Organisationen zur Verfügung gestellt wurden. Dabei handelte es sich unter anderem um:

- „Das Euro-Handbuch für Ihr Unternehmen“ (Wirtschaftskammer Österreich)
- „Der Euro-Almanach – Gebrauchsanleitung zur Währungsumstellung für Unternehmen“ (Signum Verlag)
- Checkliste für die Euro-Umstellung von Ernst & Young
- Checkliste für die Euro-Umstellung von Deloitte & Touche
- „KPMG-Service zur Einführung des Euro“ (KPMG-Mitteilung vom Mai 1997)
- „Euro-Planer“ (Deutscher Industrie- und Handelstag)
- „Der Übergang zur Einheitswährung“ (Österreichische Kontrollbank)
- „Euro-Handbuch des österreichischen Versicherungsverbandes“

6.2 Das Projektteam

Die Herstellung der Mehrwährungsfähigkeit in den Arbeitsabläufen und technischen Systemen eines Versicherungsunternehmens hat Auswirkungen auf beinahe alle Unternehmensbereiche. Die Zusammensetzung des Projektteams der Allianz Gruppe in Österreich trägt dem insofern Rechnung, als Experten aller betroffenen Bereiche entweder als Teammitglieder oder als fachliche Ansprechpartner nominiert wurden. So konnte sichergestellt werden, daß alle fachlichen Facetten im Zusammenhang mit dem Euro berücksichtigt werden. Die folgende Graphik zeigt die Zusammensetzung des Teams:

Abbildung 15: Projektteam



6.3 Projektkapazitäten

Nach Abschluß der Analysephase im Dezember 1997 wurde im Rahmen der Umsetzungsplanung eine Schätzung für die mit der Einführung des Euro verbundenen Aufwendungen durchgeführt. Dabei wurde eine Trennung zwischen EDV- und Fachabteilungsaufwendungen vorgenommen. Die folgende Tabelle enthält die Projektressourcen bis zum Start der Übergangsphase am 1. Jänner 1999. (Phase 1)

Abbildung 16: Projektkapazität

| Kapazität in Manntagen: | EDV | Fachbereiche |
|--|-------|--------------|
| Projektplanung/Management | 250 | |
| Technische Analyse | 280 | |
| Fachliche Analyse | | 80 |
| Prototyp Euro | 70 | 30 |
| Implementierung Phase 1 bis 1. Jänner 1999 | 4.750 | 1.300 |
| Gesamtsumme: | 5.350 | 1.410 |

Die phasenweise Euro-Einführung in der Allianz Gruppe in Österreich beinhaltet in weiterer Folge die sukzessive Umstellung der Produktpalette auf Euro-Produkte in der Übergangsphase sowie die einmalige Umstellung des EDV-Bestandes von Schilling auf Euro mit Jahresende 2001.

7. Umsetzungsstrategien für die betroffenen Geschäftsprozesse

Im folgenden werden die Strategien der Euro-Einführung in den wesentlichen Geschäftsprozessen der Allianz Gruppe in Österreich detailliert beschrieben.

7.1 Produktmanagement

Im Vorfeld der Analysephase im Jahr 1997 beschloß die Geschäftsleitung, in der Übergangsphase mit einem reinen Schilling-Tarifwerk und daraus abgeleiteten, „umgerechneten“ Euro-Produkten am Markt aufzutreten. Diese Strategie wurde im Laufe der Analysephase aufgrund des steigenden Marktdruckes hin zu glatten Euro-Produkten adaptiert. Die Produktstrategie für den 1. Jänner 1999 sieht nun vor, schon zum Starttermin des Euro im Bereich der Personenversicherung mit glatten Euro-Produkten auf den Markt zu gehen.¹¹

Die Einführung des Euro soll im Bereich des Produktmanagements auch dazu genutzt werden, das gesamte Produktportefeuille zu „durchforsten“ und – dort, wo es möglich ist – eine Straffung des Angebotes herbeizuführen.

7.2 Vertrieb

Der Vertrieb der Allianz Gruppe in Österreich sieht im Euro eine Chance, Marktanteile zu sichern b. z. w. zu gewinnen. Diese aktive vertriebliche Nutzung wurde im Hinblick darauf beschlossen, daß die Umfragen zum Thema Euro in der österreichischen Bevölkerung zunehmend positive Werte aufwiesen.

Den bedeutendsten Vertriebskanal der Allianz Gruppe stellen bei der Einführung des

11. Euro-Produkte sind solche, die in ihren wesentlichen Summen (Versicherungssumme, Selbstbehalt etc.) glatte Euro-Beträge aufweisen.

Euro die angestellten Außendienstmitarbeiter dar. Ihnen kommt die Aufgabe zu, den Konsumenten auch in Euro-Fragen als qualifizierte Berater zur Verfügung zu stehen. Um diesen Anforderungen zu entsprechen, wurde, neben der Bereitstellung einer adäquaten technischen Ausstattung, für diese Mitarbeiter eine spezielle Informations- und Schulungsaktion gestartet, die für die notwendige Euro-Kompetenz sorgen soll.

7.3 Antrag / Vertrag

Ab 1. Jänner 1999 werden Versicherungsnehmer der Allianz Gruppe in Österreich die Möglichkeit haben, Verträge in Euro verwalten zu lassen. Dies bedeutet, daß alle Beträge (Prämie, Versicherungssumme, Selbstbehalt, Entschädigungsgrenzen, Gebühren etc.) zu diesem Vertrag zwar in Euro ausgewiesen werden, daß der Vertrag aber intern weiterhin in Schilling geführt und abgerechnet wird. Für den Versicherungsnehmer heißt dies, daß alle Beträge in einem Euro-Vertrag als gerundetes Umrrechnungsergebnis des ursprünglichen Schillingbetrages ausgewiesen werden (kaufmännische Rundung mit Aufrundung ab 5 und Abrundung darunter).

Im Bereich Vertrag wurden folgende Problembereiche bei der Euro-Einführung identifiziert, die einer Detailanalyse zugeführt werden mußten:

Formulare

Der Ausweis des Euro bei Formularen zu Euro-Verträgen ist mit großem Aufwand verbunden. Dabei muß im Design der neuen Formulare eine pragmatische und damit kostengünstige Vorgehensweise gewählt werden. Vor allem die oben angeführte Doppelpreisauszeichnung spielt eine entscheidende Rolle. Die Allianz Gruppe in Österreich hat sich entschlossen, über die gesetzlichen Erfordernisse hinaus, schon mit 1. Jänner 1999 in ihrem Polizzendokument eine doppelte Preisauszeichnung für die wesentlichen Beträge vorzunehmen. Folgende Formular- b. z. w. Dokumentengruppen werden darüberhinaus durch den Andruck von Euro-Beträgen betroffen sein:

- Vertragsinformationen
- Tarife
- Bedingungen
- Klauseln
- Angebote
- Kundeninformationen
- Produktinformationen
- Merkblätter.

Mitversicherung

Der österreichische Versicherungsverband hat beschlossen, mit dem Euro-Start auch die Formate für den Austausch der Mitversicherungsverrechnung mehrwährungsfähig zu gestalten. Für die Allianz Gruppe in Österreich und alle anderen Versicherungsunternehmen bedeutet dies, daß die entsprechenden EDV-Systeme adaptiert werden müssen. Davon abgesehen bleibt die Allianz aber bei der ursprünglich vorgesehenen Strategie, alle Mitversicherungsumsätze in Schilling weiterzuleiten.

Rückversicherung

Da die Rückversicherungsprogramme bereits jetzt mit unterschiedlichen Währungen umgehen mußten, bringt der Euro keinen nennenswerten zusätzlichen Aufwand in diesem Bereich.

7.4 Schaden / Leistung

Die Abwicklung des Schadens zu einem Euro-Vertrag erfolgt ebenfalls in Euro. Dabei sind Schadenszahlungen zu einem in Euro geführten Vertrag analog der Prämienvorschreibung und -zahlung in Euro umzurechnen. Wie im Bereich Vertrag ist auch im Bereich Schaden das Formularwesen, soweit erforderlich, auf Mehrwährungsfähigkeit zu adaptieren.

7.5 Administration / Verwaltung

7.5.1 Personalmanagement

Für den Bereich der Gehaltsverrechnung bleibt in der Übergangsphase der Schilling die führende Währung. Die Gehaltszahlungen an Innen- und Außendienstmitarbeiter werden erst mit 1. Jänner 2002 auf Euro umgestellt.

7.5.2 Rechnungswesen / Controlling

Die Auswirkungen der Euro-Einführung auf das interne und externe Rechnungswesen werden durch die von der Allianz Gruppe in Österreich gewählte Umstellungsstrategie so gering wie möglich gehalten. Nachdem der Schilling als führende Währung in der Übergangsphase bestehen bleibt, muß die Umstellung des Rechnungswesens erst mit 1. Jänner 2002 erfolgen. Für die Übergangsphase gilt es, im Bereich des Rechnungswesens und Controllings vor allem drei Fragen zu klären:

- Kursgewinne (Kursverluste) durch die Währungsumstellung im steuerlichen Rechnungswesen:

Nach der Festlegung des Euro-Umrechnungskurses mit Wirkung 1. Jänner 1999 können Aufwertungsgewinne (Abwertungsverluste) gegenüber den in der Buchhaltung festgelegten historischen Marktkursen von EWU-Teilnehmerwährungen entstehen. Die auch im Zusammenhang mit dem Niederstwertprinzip möglichen Aufwertungsgewinne werden nicht nur, handelsrechtlich bedingt, bilanziell zu berücksichtigen sein, sondern auch steuerrechtlich ihren Niederschlag finden. Wie jede sonstige Differenz, die durch einen höheren Devisenkurs zum Zeitpunkt des Zahlungseinganges relativ zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung entsteht, wird der Aufwertungsgewinn steuerpflichtig sein. Offen ist derzeit nur noch die Frage, ob Kursgewinne noch für das Jahr 1998, für das Jahr 1999 oder erst im Jahr des Zahlungseinganges steuerlich wirksam werden. Diese Frage wird aber vermutlich europarechtlich geregelt. Darüber hinaus wird dieses Problem, nach Aussage von Rechnungswesen und Controlling, in der Allianz Gruppe in Österreich keine große Rolle spielen, da nur sehr wenige Fremdwährungspositionen in den Büchern stehen.

- Wie sind Rundungsdifferenzen zu behandeln:

Da bislang eine spezielle Regelung seitens des Gesetzgebers fehlt, sind die oben

erwähnten Rundungsdifferenzen (z. B. Schillingvorschreibung und Euro-Zahlungseingang) wie Wechselkursdifferenzen zu behandeln und durch entsprechende Groschenausgleichsposten zu bereinigen. Quantitativ wird es sich dabei allerdings um keine großen Beträge handeln (6-7 Groschen pro Transaktion). Bei einer solchen Anzahl von Operationen, wie dies in der Allianz Gruppe in Österreich der Fall sein wird, werden die Rundungsdifferenzen aufgrund des Gesetzes der großen Zahl regelmäßig verschwinden.

- Wie sind die Aufwendungen für die Euro-Einführung zu behandeln:

Diese sind voraussichtlich als Aufwand der Periode zuzurechnen, in der sie anfallen.

Das Berichtswesen der Allianz Gruppe in Österreich wird während der Übergangsphase nach außen ausschließlich in Schilling geführt. Das gesamte Berichtswesen wird mit 1. Jänner 2002 auf Euro transformiert.

7.5.3 Innenrevision

Die Innenrevision wird bis zum Start der EWU in einem Euro-Arbeitskreis des Versicherungsverbandes vertreten sein, der sich mit den Auswirkungen der Euro-Einführung auf die österreichische Versicherungswirtschaft beschäftigen wird. Dieses Gremium wird damit auch von der Allianz Gruppe in Österreich genutzt, um politische Anliegen einzubringen.

7.5.4 Öffentlichkeitsarbeit / Kommunikation

Der Kommunikation nach innen und außen kommt bei der Einführung des Euro eine wesentliche Rolle zu. Ziel ist es, alle Mitarbeiter der Allianz Gruppe in Österreich in die Lage zu versetzen, auf Kundenanfragen und -bedürfnisse im Hinblick auf den Euro kompetent eingehen und die Linie der Allianz Gruppe in Österreich vermitteln zu können. Damit wird sichergestellt, daß die Allianz Gruppe in Österreich ihrem Image als kompetenter Partner in allen Belangen des Versicherungsgeschäftes auch in dieser Frage gerecht wird und der Euro als Mittel für die Vertiefung von Kundenkontakten genutzt werden kann. Neben der Information nach innen ist es natürlich notwendig, die Kunden direkt anzusprechen, um die Euro-Kompetenz und Euro-Dienstleistungen des Unternehmens zu präsentieren.

Bei der Verbreitung der Informationen zum Thema Euro werden alle Kommunikationskanäle genutzt, die der Allianz Gruppe in Österreich zur Verfügung stehen. Folgende Medien kommen dabei zum Einsatz:

- Internet
- Interne Unternehmenskommunikation via Memo, Lotus Notes und andere Informationsdienste
- Direct Mail-Aktionen im Zuge der Folgevorschreibungen
- Euro-Informationsbroschüren
- Informationsbriefe an die Mitarbeiter
- regelmäßige Artikel in der Mitarbeiterzeitung
- Produktbroschüren zu den Euro-Produkten

7.5.5 Informationstechnologie

Der Bereich der Informationstechnologie ist naturgemäß durch die Euro-Einführung am stärksten gefordert. Den Mitarbeitern müssen ab 1. Jänner 1999 Arbeitsmittel zur Verfügung stehen, die mit den Euro-Funktionalitäten ausgestattet sind. Der Allianz Gruppe in Österreich kommt in diesem Bereich entgegen, daß die Erneuerung der EDV-Infrastruktur innerhalb der letzten drei Jahre sehr weit vorangetrieben wurde. Dabei konnte ein Großteil der host-basierenden Applikationen des Versicherungskerngeschäftes sowie der administrativen Bereiche durch moderne Client-Server-Software b. z. w. SAP-Applikationen ersetzt werden. Diese Vorarbeiten erleichtern nun den Einbau der Euro-Funktionen insofern, als man es mit gut dokumentierten und wartungsfreundlichen EDV-Systemen zu tun hat. Im folgenden wird ein grober Überblick über die betroffenen Applikationen und die dabei durchgeführten Adaptionen geliefert:

Anwendungen:

Client/Server-Applikationen für das versicherungstechnische Kerngeschäft

Die Außen- und Innendienstmitarbeiter der Allianz Gruppe in Österreich müssen in die Lage versetzt werden, Angebote und Auskünfte, sofern dies vom Kunden gewünscht wird, auch in Euro zu erstellen. Dazu ist es erforderlich, die GFB-Applikation (Vertrag und Schaden) auf allen Plattformen mehrwährungsfähig zu machen. Dies wird mittels einer Umrechnungsfunktion bewerkstelligt, die „auf Knopfdruck“ eine Beratung oder Auskunft wahlweise in Schilling oder Euro am Schirm zuläßt.

Technische Unterbuchhaltungen (Vertragskonto, Kundenkonto, Schadenkonto, Provisionskonto)

Die Applikation Unterbuchhaltung wird durch die Euro-Einführung am stärksten betroffen sein. Bis 1. Jänner 1999 werden alle Kategorien von Geschäftskonten (Vertrags-, Kunden-, Provisions- und Schadenkonto) in den modernen Strukturen der Unterbuchhaltungsapplikation abgebildet sein und damit das gesamte In- und Exkasso zu diesen Geschäftskonten über deren Zahlungsverkehrsteil abgewickelt werden.

Die Standard-Datenträgerformate der Banken für den Inlands- und Auslandszahlungsverkehr werden bis 1. Jänner 1999 mehrwährungsfähig gemacht (Migration von V2 auf V3-Datenträgerformat). So wird sichergestellt, daß Euro-Beträge im Zahlungsverkehr verarbeitet werden können.

Standardsoftware

Die Allianz Gruppe in Österreich setzt für ihre administrativen Bereiche die Standardsoftware SAP-R2 (Host-Software) ein. Derzeit befinden sich folgende Module im Einsatz:

- SAP-RF (Finanzbuchhaltung)
- SAP-RA (Anlagenbuchhaltung)
- SAP-RK-S (Kostenstellen-, Kostenartenrechnung)
- SAP-RM (Materialwirtschaft)
- SAP-RP (Personalverwaltung)

Die SAP-Releaseankündigungen stellen die Euro-fähigen Programmversionen der oben genannten Module zeitgerecht im Laufe des Jahres 1998 in Aussicht. Die Implementierung dieser Versionen erfolgt in den tourlichen Put-Level-Wechseln (das ist die SAP-Bezeichnung für die regelmäßig notwendigen Release-Upgrades).

IDV-Bestände (SAS, Data-Warehouse)

Alle SAS-Bestände bleiben in der Übergangsphase ausschließlich mit Schillingbeträgen versehen. Dies bedeutet, daß das komplette interne und externe Statistikwesen in Schilling geführt wird. Der Umstieg auf Euro erfolgt in einer Einmalmigration am 1. Jänner 2002. Zu diesem Zeitpunkt werden dann auch die historischen Bestände (soweit erforderlich) transformiert.

Jahr 2000-Analyse

Die erste grobe Analysephase der technischen Systeme für die Euro-Einführung lieferte als „Abfallprodukt“ auch Anhaltspunkte über die im Zuge der Jahrtausend-Umstellung betroffenen Bereiche. Es zeigte sich, daß die aktuellen Datenbanken aufgrund des erfolgten Modernisierungsprozesses einen Status aufweisen, der die Umstellung zum Jahr 2000 unterstützt. Schon jetzt sind die meisten Datumsfelder in den operativen Datenbanken mit vierstelligen Jahresfeldern versehen.

8. Zusammenfassung

Im vorliegenden Beitrag wurden die Auswirkungen der Einführung des Euro auf ein österreichisches Versicherungsunternehmen am Beispiel der Allianz Gruppe beschrieben. Anhand der statistischen Angaben konnte dargestellt werden, daß sich der österreichische Versicherungsmarkt am Vorabend des Euro in einem intensiven Restrukturierungsprozeß befindet, der durch den Euro noch beschleunigt und verschärft wird.

Die Allianz Gruppe in Österreich hat sich zu einem sehr frühen Zeitpunkt entschlossen, den Euro als strategisches und vertriebliches Mittel zum Ausbau der Marktposition zu nutzen. Das zeitgerecht gestartete Projekt hat die Voraussetzungen geschaffen, daß das Unternehmen ab 1. Jänner 1999 den Herausforderungen des Euro in allen Bereichen gewachsen sein wird.

*Der Euro – der gute Start ins
nächste Jahrtausend.
Betrachtungen aus der Sicht einer
österreichischen Handelsorganisation¹⁾*

Die Handelsorganisation SPAR ist mit über 1600 SPAR-, EURO- und INTERSPAR-Märkten einer der großen Anbieter Österreichs vor allem an Lebensmitteln.

Darüberhinaus ist die Österreichische SPAR selbst über die ASIAG (Austria SPAR International SPAR AG) in Italien, Slowenien, Ungarn und Tschechien tätig.

Die SPAR hat von Anfang an das Entstehen eines gemeinsamen europäischen Wirtschaftsmarktes begrüßt. Demgemäß stand das Jahr 1994 voll im Zeichen der Vorbereitungen für den Beitritt zur EU am 1.1.1995. Nach jetzt mehr als zwei Jahren kann positiv Bilanz gezogen werden. Die erwarteten Belebungen des Marktes, die Nutzung neuer Chancen im internationalen Warenverkehr und vereinfachte Abwicklungen haben zu einer sehr positiven Unternehmensentwicklung beigetragen.

SPAR begrüßt daher auch den Schritt zur gemeinsamen Währung, zur Einführung des EURO. Es ist dies die logische und auch notwendige Komplettierung des Instrumentariums des gemeinsamen Marktes.

Transparenz und Kostenreduktion

Zu den erwartbaren Nutzen der Währungsunion zählen vor allem der Wegfall des Wechselkursrisikos und eine Verringerung der Kosten für grenzüberschreitende Finanztransaktionen. Darüber hinaus ist zu erwarten, daß die Zinsen in Europa mittel- und langfristig tendenziell sinken, was die Investitionsbereitschaft der Unternehmen fördert und Arbeitsplätze schafft.

Es wird andererseits zu einer bisher nicht gekannten Transparenz kommen, was Preisvergleiche erleichtert und den Wettbewerb erhöht. Gerade dieser Effekt erfordert eine verstärkte Angleichung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Hier kann Gefahr im Verzug sein, was an den Beispielen Mehrwertsteuer und Getränkesteuer leicht verständlich wird. Österreichs Politik ist aufgefordert, diesbezüglich aktiv zu werden.

1. Dieser Beitrag wurde im November 1997 verfaßt.

Betriebliche Anpassungserfordernisse

In wenigen Monaten ist die neue Währung offiziell. Ab dem 1.1.2002 wird auch der Verbraucher die bunten Euro-Scheine in Händen halten.

Rechtzeitige Vorbereitungen sind daher schon heute angebracht. Schließlich sind nahezu alle betrieblichen Bereiche von zum Teil tiefgreifenden Veränderungen betroffen. Das gilt ganz besonders für Controlling und Rechenwesen, Datenverarbeitung, Personalwesen und bereichsübergreifend für das gesamte Cashmanagement. In Handelsbetrieben sind darüber hinaus der Warenankauf und das Marketing stark betroffen.

Bei SPAR sind drei Schwerpunkte bereits in Angriff genommen:

1. Eine aktive Mitarbeit an der Schaffung handelsfreundlicher Rahmenbedingungen für die Umstellung.

Hauptziel ist dabei die Vermeidung von teuren Investitionen, die nach der Umstellungsphase bereits obsolet sind und die Einigung auf machbare zeit- und geldsparende Abwicklungspraktiken (z. B. in der Frage der Doppelpreisauszeichnung).

Im Handel wird eindeutig eine möglichst kurze Umstellungsphase präferiert. Gerade der Lebensmittelhandel mit seinen täglichen Millionen Kundenkontakten wird eine wesentliche Schnittstelle für den Währungsaustausch und spielt eine wichtige Rolle in der Vermittlung des praktischen Umgangs mit der neuen Währungseinheit. Es ist zu wünschen, daß möglichst keine gesetzlichen Zwangsmaßnahmen verordnet werden, um branchenspezifisch und kostenbewußt agieren zu können.

Schon im November 1996 hat sich SPAR an alle befähigten politischen Mandatäre und Interessenvertretungen gewandt und in einem Memorandum Vorschläge in obigem Sinn gemacht.

2. Eine komplette Neuprogrammierung der Warenwirtschaftsprogramme für den Groß- und Einzelhandel ist bereits weit fortgeschritten. Alle umstellungsrelevanten Notwendigkeiten finden Berücksichtigung.

3. Die Euro-Umstellung ist auch eine ganz spezifische Marketingherausforderung. Die optimale Kundeninformation und transparente „saubere“ Spielregeln bei der Umrechnung sind Voraussetzungen für das Vertrauen der Österreicherinnen und Österreicher in die neue Währungseinheit. Die Wirtschaft ist grundsätzlich gut beraten, gerade in diesen Punkten hohe Verantwortung zu beweisen.

Schlußbetrachtung

Die Einführung des Euro ist ein Jahrhundertereignis. Es gibt heute schon viele Zweifel und Ängste in der Bevölkerung. Eine offene Informationspolitik, rechtzeitige Aufklärung und praktische Denk- und Verständnishilfen sind das Gebot der Stunde.

Es ist zu hoffen, daß die tragenden politischen Parteien an einem Strang ziehen. Es wird daran gearbeitet, daß die Interessenvertretungen der Verbraucher (Arbeiterkammer, Verein für Konsumenteninformation) mit der agierenden Wirtschaft ein abgestimmtes Vorgehen zeigen.

Die Handelsorganisation SPAR will in diesem Sinne verantwortlich mitarbeiten und sieht sich dabei in hohem Maße ihren Kunden verpflichtet.

*Vorbereitungen zur Währungsumstellung
bei der
Österreichischen Lotterien Gesellschaft*

Die Österreichische Lotterien Gesellschaft

Rechtsgrundlagen – Eigentümerstruktur – Unternehmensphilosophie – Kernkompetenzen – Produktpalette – Betriebsleistung – Mitarbeiter

Der Österreichischen Lotterien Gesellschaft m.b.H. (ÖLG) wurde vom Bundesministerium für Finanzen die gemäß §14 des Glücksspielgesetzes vorgesehene alleinige Konzession für Lotterien und Wettscheinspiele in Österreich erteilt. Der Geschäftsbetrieb wurde im September 1986 aufgenommen. Die Konzession ist gegenwärtig für Lotteriespiele bis 31.12.2004 und für Wettscheinspiele sowie elektronische Lotterien bis 30.09.2012 befristet.

Die Gesellschafter der ÖLG sind die Casinos Austria AG (34%), die P.S.K. Beteiligungsverwaltungs AG (34%), die Lotto-Toto-Holding Ges.m.b.H. (26%) und der Österreichische Rundfunk (6%). An der Lotto-Toto-Holding Ges.m.b.H. sind neun österreichische Kreditinstitute beteiligt.

Die Österreichischen Lotterien betreiben ihr Geschäft im Bewußtsein der hohen Verantwortung gegenüber Staat und Spielteilnehmern. Seriosität und absolute Sicherheit in der Spielabwicklung stellen weitere zentrale Inhalte der Unternehmensphilosophie dar. In diesem Sinne sind die Österreichischen Lotterien bestrebt, das Spielangebot laufend zu verbessern, die Spiele in einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis kundenorientiert anzubieten und dadurch eine Optimierung des Abgabenaufkommens für den Bundeshaushalt zu erreichen.

Wetteinsatz, Gewinnsumme und Gewinnquoten sind die interdependenten Hauptbestandteile der Produktqualität von Lotterierprodukten. Diese Besonderheit unterscheidet Lotterie- und diverse Casinoprodukte von allen anderen Waren und Dienstleistungen. Des weiteren sind diese Produkte generell dadurch gekennzeichnet, daß das Preis-Leistungs-Verhältnis im Sinne einer in Prozent des Spieleinsatzes definierten Gewinnausschüttung aufgrund der Vorschriften des Glücksspielgesetzes b. z. w. der in den behördlich genehmigten Spielbedingungen enthaltenen Definitionen unabhängig vom Spieleinsatz unverändert bleibt.

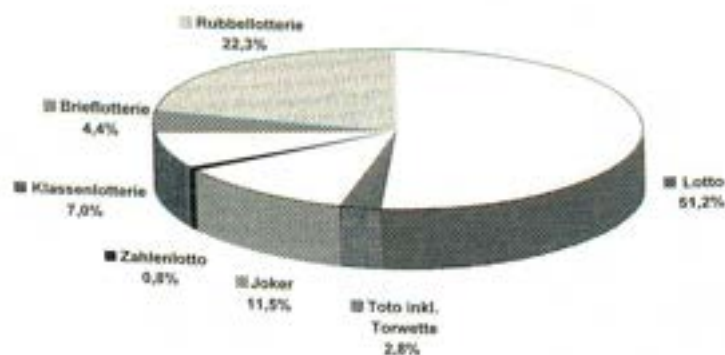
Der Einsatz modernster Technologie zur absolut sicheren Abwicklung der Spiele ist für die Österreichischen Lotterien selbstverständlich. Daher werden die Wettscheinspiele ausnahmslos mit Hilfe des online-Systems abgewickelt. Der Vertrieb

von Brieflos und Rubbellos wird darüber hinaus durch den Einsatz von Miniterminals mit Barcode-Lesern unterstützt. Die generelle und flächendeckende Verfügbarkeit wird durch die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit den rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Vertriebspartnern ermöglicht. Derzeit wird das Bundesgebiet über mehr als 8000 Vertriebsstellen (vornehmlich Trafiken, Postämter, Bankfilialen, Einzelhandel, Tankstellen) versorgt.

Die Österreichischen Lotterien sind seit September 1995 auch via Internet zu erreichen¹). Ab dem Herbst 1998 werden versuchsweise auch Elektronische Lotterien über das Internet österreichweit angeboten.

Weit mehr als die Hälfte der Österreicher²) nehmen Leistungen der Österreichischen Lotterien in Anspruch: Der weiteste Spielerkreis alleine bei Lotto umfaßt 70% der in Frage kommenden Bevölkerung, das entspricht 4,2 Mio. Menschen. Neben Lotto gehören auch Toto, Extratoto, Torwette, Extratorwette, Joker, Zahlenlotto, Klassenlotterie, Brieflos sowie die Rubbellose zur Palette der von der ÖLG vertriebenen Produkte.

Abb. 1: Anteil der Produkte am Gesamtumsatz 1997



Im Jahr 1997 wurde ein Gesamtumsatz von ca. 14,6 Mrd. Schilling erzielt, daraus resultierten spielabhängige Steuern in der Höhe von ca. 4,8 Mrd. Schilling. Alleine für die Wettscheinspiele (Lotto, Toto, Torwette, Joker und Zahlenlotto) wurden über 1,1 Mrd. Tips abgegeben. Weiters wurden ca. 160 Mio. Rubbellose und ca. 64 Mio. Brieflose abgesetzt. Über 73 Millionen Gewinne in der Gesamthöhe von 6,7 Mrd. Schilling wurden im Jahr 1997 ausbezahlt. Gemessen am Umsatz pro Einwohner liegt Österreich an sechster Stelle in Europa.

1. <http://www.lottery.co.at>

2. Im Interesse der flüssigeren Lesbarkeit wird diese vereinfachte Form der Anrede, mit der grundsätzlich Personen beiderlei Geschlechts angesprochen werden, angewendet.

Zum 31. Dezember 1997 beschäftigten die Österreichischen Lotterien 327 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 25 in einem Teilzeitarbeitsverhältnis.

Aufgabenstellung

Rahmenbedingungen – Umfeldanalyse – betroffene Unternehmensbereiche – Risikoanalyse – erwartete Auswirkungen auf das Kerngeschäft → Projektziele

Umfeld des Unternehmens

Aus Sicht der ÖLG stellt die Währungsumstellung eine gemeinwirtschaftlich festgelegte Zielsetzung dar, die vornehmlich durch rechtliche Rahmenbedingungen definiert wird. Diese Zielsetzung muß sodann von sämtlichen im Einflußbereich der Währungsunion angesiedelten Wirtschaftssubjekten mitgetragen und realisiert werden.

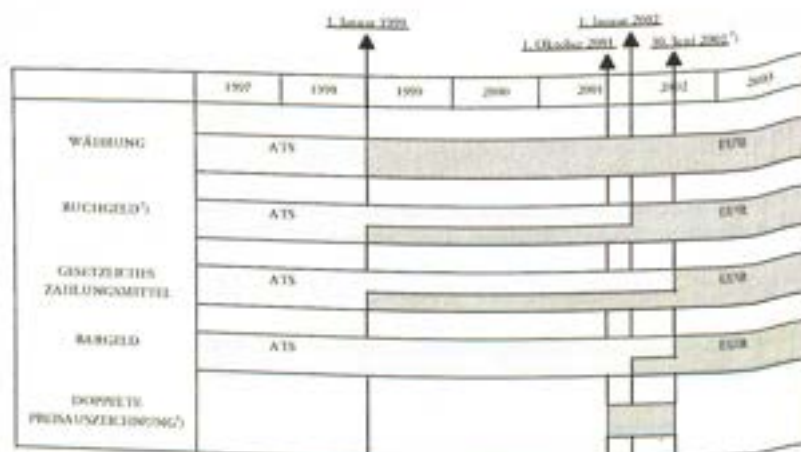
Im Herbst 1996 konkretisierten sich die Informationen über den weiteren Zeitplan der im Vertrag von Maastricht 1992 vereinbarten Einführung einer gemeinsamen europäischen Währung. Im Oktober 1996 wurde daher bei den Österreichischen Lotterien mit der systematischen Vorbereitung auf die Umstellung der österreichischen Währung auf den Euro begonnen. Ziel der zu diesem Zweck gegründeten Arbeitsgruppe war die Erfassung der Problemstellung und die Vorbereitung des Umstellungsprojektes.

Anlässlich der Tagung des Europäischen Rates im Dezember 1996 erzielten die Finanzminister der EU Einvernehmen bezüglich der beiden Verordnungen, mit denen der rechtliche Rahmen für den Euro europaweit bindend festgelegt wird³. Mit dem Bekanntwerden dieser Einigung verband sich für viele erstmals die praktische Erfahrung, daß in Brüssel erlassene Bestimmungen aufgrund der EU-Mitgliedschaft Österreichs hierzulande direkt rechtswirksam sind. Seitens des österreichischen Gesetzgebers wurde die Ausarbeitung weiterer gesetzlicher Bestimmungen zur Euro-Währungsumstellung in Aussicht gestellt.

Die Bedeutung dieser Bestimmungen für ÖLG zu konkretisieren und im Unternehmen publik zu machen, nahm einen Großteil der bisher für die Währungsumstellung investierten Zeit in Anspruch. Zuerst waren die oft widersprüchlichen b. z. w. unvollständigen Informationen über die EU-Verordnungen zu einer geeigneten Arbeitsgrundlage zu verdichten:

3. Diese Entwürfe wurden schließlich am 17. Juni 1997 b. z. w. am 3. Mai 1998 beschlossen.

Abb.2: Fahrplan der EU für die Währungsunion



¹⁾ Kriterien I
²⁾ für den Europäischen Zahlungsbereich
 * für Österreich

Der Prozeß der Konkretisierung des für die Währungsumstellung maßgeblichen Rechtsrahmens bot verschiedene Chancen zur Mitgestaltung:

Bei der Kommission der Europäischen Union besteht die Möglichkeit, mittels schriftlicher oder mündlicher Eingaben an der Meinungsbildung der dortigen Entscheidungsträger mitzuwirken. Natürlich kann durch das gemeinsame Auftreten mehrerer Betroffener eine größere Aufmerksamkeit erzielt werden. Im Glücksspielbereich bestehen auf europäischer Ebene Interessenverbände, die diesbezüglich Initiativen ergriffen haben, an denen seitens der Österreichischen Lotterien maßgeblich mitgestaltet wurde.

In Österreich werden während der Vorbereitung von Gesetzen im Zuge der sogenannten Begutachtungsphase Stellungnahmen von den Sozialpartnern und anderen maßgeblichen Interessenvertretungen eingeholt. Aufgabe der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) ist es in diesem Zusammenhang, Wünsche und Vorschläge der einzelnen Unternehmen zu sammeln, die Forderungen in abgestimmter Form an den Gesetzgeber weiterzuleiten und diesem gegenüber auch in weiteren Verhandlungen zu vertreten. Die Österreichischen Lotterien haben die Gelegenheit zur Mitgestaltung genutzt und ihre Position zu den einschlägigen Gesetzesentwürfen zeitgerecht der WKÖ zur Kenntnis gebracht.

Das für die Währungsumstellung maßgebliche Umfeld wird natürlich nicht nur durch die gesetzgebenden Institutionen bestimmt:

- Wesentliche Entscheidungen sind selbstverständlich mit Eigentümern b. z. w. Aufsichtsrat abzustimmen.

- Die Vorgangsweise bei der Währungsstellung ist im Interesse der Nutzung von Synergieeffekten mit der Casinos Austria AG abzustimmen, mit der aufgrund der Branchenzugehörigkeit und der Beteiligungsverhältnisse ein besonderes Naheverhältnis besteht.
- Maßnahmen, die eine Veränderung der das jeweilige Produkt betreffenden Spielbedingungen erfordern, sind der im Bundesministerium für Finanzen angesiedelten Konzessionsbehörde zur Genehmigung vorzulegen.
- Mit den Vertriebspartnern (Annahmestellen) sowie mit der Hausbank bestehen elektronische Schnittstellen, die elementare Voraussetzungen für die Sicherstellung des Spielbetriebes darstellen und von der Währungsstellung betroffen sind.
- Die Information der Konsumenten ist ebenfalls in enger Zusammenarbeit mit dem Vertriebsapparat durchzuführen.
- Die Lieferanten von Gütern und Dienstleistungen sind über geplante Umstellungsmaßnahmen der ÖLG zu informieren, um sicherzustellen, daß sie in der Lage sind, an deren Umsetzung mitzuwirken. Besonderes Augenmerk ist dabei unter anderem den Lieferanten von Software-Produkten (z.B. Finanzbuchhaltung), Wertscheinen und Instant-Losen, der Werbebranche, sowie den an der Belieferung des Vertriebsapparates Beteiligten zu widmen.
- Weiters erscheint es zweckmäßig, die Vorgangsweise im Bereich vergleichbarer Branchen zu beobachten, um aus deren Erfahrungen zu lernen b. z. w. dort getroffene Entscheidungen im eigenen Bereich rechtzeitig berücksichtigen zu können. Diesbezüglich bietet sich die Kontaktnahme mit den entsprechenden Gremien der WKÖ (Einzelhandel, Trafikanten,...) an, darüber hinaus können auch Verbindungen zu Branchenführern direkt hergestellt werden.

Unternehmensziele

Neben den externen Vorgaben sind bei der Währungsstellung die Unternehmensziele als weitere maßgebliche Determinante zu berücksichtigen, von denen nachstehend die wichtigsten angeführt sind:

- Nachhaltige Sicherung des Fortbestandes des Unternehmens durch Erhalt der Konzession;
- Sicherung des besten Abgabenertrages für den Bundeshaushalt;
- Erwirtschaftung einer angemessenen Rendite für die Eigentümer (→ Kostenbewußtsein).

Von der Währungsstellung betroffene Unternehmensbereiche

Ende 1996 wurde in allen Abteilungen eine Erhebung durchgeführt, um einen groben Überblick über den Umfang der zu erwartenden Umstellungsarbeiten zu erhalten. Aufgabenstellung war es, im Rahmen von Brain-stormings zu überlegen, inwieweit die einzelnen Funktionsbereiche von der Währungsstellung betroffen sein würden.

Es stellte sich heraus, daß sich dieses Vorhaben auf alle Abteilungen auswirken wird, allerdings in unterschiedlichem Ausmaß. Schwerpunktmäßig werden sich die

Umstellungsmaßnahmen auf die Bereiche Spielbetrieb und Administration konzentrieren, was anhand folgender Beispiele illustriert werden soll:

Spielbetrieb

Die Neukonzeption aller spielspezifischen Maßnahmen in den Bereichen Produktkonzeption, Produkt- und Werbemittelgestaltung, Kommunikation, Vertrieb und EDV-technische Unterstützung ist erforderlich.

- **Produktkonzeption**
Produktpositionierung, Preisgestaltung, Spielbedingungen, Gewinnsummen („Millionenrad“), Produktneueinführungen;
- **Produkt- und Werbemittelgestaltung**
Preisauszeichnungen, Spielanleitungen, Werbemitteldesign, Drucksorten;
- **Kommunikation**
Werbeaussagen, Kommunikation während der Phase der doppelten Preisauszeichnung;
- **Vertrieb**
Umstellung der Verkaufsautomaten, Steuerung des Versandes von Losen und Drucksorten, Schulung des Vertriebsapparates und der Vertriebspartner, Abstimmung mit anderen Branchen;
Bei den Umstellungsmaßnahmen ist auch auf das laufende Investitionsprojekt „Neues Lager“ Rücksicht zu nehmen.
- **EDV-Unterstützung**
Spielbetrieb während der Umstellungsphase (2 Währungen), Abrechnung mit den Vertriebspartnern, Gewinnkontrolle, Umrechnung historischer Daten, Marketing- und Vertriebsinformationssystem.
Bei den Umstellungsmaßnahmen ist auch auf das laufende Investitionsprojekt „Neues Online Terminal“ Rücksicht zu nehmen.

Administration

- **Finanz- und Rechnungswesen**
Hauptbuch, Anlagen, Debitoren, Kreditoren, Cash-Management, Bilanzierung, vertragliche Sicherstellung der EDV-technischen Unterstützung, Umstellung der Konten auf Euro, Bewältigung von Eingangsrechnungen in Euro ab 1999, Fakturieren in Euro, Gutschriften, Steuern, Schulung der Mitarbeiter im Umgang mit zwei Währungen, Kassa.
- **Controlling**
Budgetierung, Budgetierungsrichtlinien, Kostenrechnung, Sicherstellung der EDV-technischen Unterstützung (Controlling-Software), Einschulung der Kostenstellenverantwortlichen, Berichtswesen.
- **Personalwesen**
Gehaltsverrechnung (inkl. Sozialversicherung und Lohnsteuer) und Gehaltsanweisungen an Mitarbeiter, Dienstreiserichtlinien, Reise- und Spesenabrechnungen, Dienstverträge, Dienstzettel, Schulung der Mitarbeiter im Umgang mit zwei Währungen, Abstimmung der Maßnahmen mit dem Betriebsrat.

- **Verträge**
Überprüfung aller Verträge und Konzeption der notwendigen Änderungen (z.B. Dauerschuldverhältnisse, Gesellschafterverträge, Geschäftsordnung des Aufsichtsrates, Druckverträge, Wartungsverträge, Dienstleistungsverträge, Sponsorverträge, Kooperationen, Neuabschlüsse von Verträgen).
- **Einkauf**
Steuerung des Bestellwesens im Hinblick auf den internen Umstellungsfahrplan, Information der Lieferanten, Sicherstellung der EDV-technischen Unterstützung (Logistik-Software) und Poststelle.

Risiken und Chancen der Umstellung

Gemäß Unternehmensphilosophie (vgl. Abschnitt 1) streben die Österreichischen Lotterien die bestmögliche Sicherheit der Spielabwicklung an, weshalb die aus der Währungsumstellung zu erwartenden Risiken und Chancen basierend auf der Erhebung des Umfeldes und der betroffenen Unternehmensbereiche zu analysieren waren.

Durch die Währungsumstellung erfolgen massive Eingriffe in die drei Produktparameter Wetteinsatz, Gewinnsumme und Gewinnquoten (vgl. Abschnitt 1) und nicht nur in die Preisgestaltung. Die Österreichischen Lotterien sehen sich daher mit einer drastischen Beeinträchtigung der am Markt gegebenen Rahmenbedingungen konfrontiert:

- Ein Euro wird voraussichtlich dem Gegenwert von ca. 13,9 Schilling entsprechen. Das bedeutet, daß jeder einzelne Spielgewinn nach der Umstellung um diesen Faktor vermindert wird, womit den Österreichern ab dem Jahr 2002 trotz gleichbleibender Produktleistung weniger Gewinne in Millionenhöhe geboten werden können als bisher.
- In Deutschland hingegen, wo ein Euro ungefähr 2 DEM beträgt, wird sich eine weitaus geringere Auswirkung auf die für das Spielerlebnis so bedeutsamen Millionengewinne ergeben. Aus der Währungsumstellung resultiert daher für die Österreichischen Lotterien eine wenig beeinflussbare, weil extern bedingte signifikante Verschlechterung der Marktbedingungen.
- Die durch den Euro bewirkte direkte Vergleichbarkeit der Produkte mit dem Ausland, wo Millionengewinne nach wie vor erzielbar sind, verschärft diese Situation. Umsatzabflüsse ins benachbarte Ausland würden unmittelbar eine Verminderung des in Österreich für den Bundeshaushalt erzielten Steuerertrages bewirken.
- Der Erfolg eines Glücksspielproduktes hängt wesentlich von umfangreichen Investitionen in sein Erscheinungsbild und in die damit verbundenen Kommunikationsaussagen ab. Da die wichtigsten Produktparameter durch die Währungsumstellung gravierend verändert werden, verlieren die bisher in die Produkte und Kommunikationsaussagen getätigten Investitionen beträchtlich an Wert.
- Die Preisgestaltung muß von Spiel zu Spiel differenziert gesehen werden. Die Transparenz der Preise und Gewinnsummen stellt eine wesentliche Anforderung im Interesse der Konsumenten und der Attraktivität der Produkte dar. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen die Österreichischen Lotterien ihre Spielteilnehmer

davon überzeugen, daß das Preis-Leistungs-Verhältnis durch die Umstellung auf Euro auch im Falle einer Preisanpassung nicht leidet.

- Ein weiteres Risiko stellt die aufgrund der Langfristigkeit des Umstellungsfahrplanes gegebene Unsicherheit der Rahmenbedingungen dar. Sollte sich beispielsweise aus irgendwelchen Gründen entgegen den bisherigen Festlegungen⁴ die Notwendigkeit ergeben, den mit 1. Januar 2002 festgelegten Termin zur Einführung des Euro-Bargeldes doch noch zu verschieben, so würde dieser Schritt voraussichtlich Umsatzausfälle und Mehrkosten in größeren Dimensionen verursachen.
- Negative Umsatzauswirkungen würde die Währungsumstellung auch in dem Fall nach sich ziehen, daß die Akzeptanz des Euro in der Bevölkerung nach dem 1. Januar 2002 niedrig bliebe.
- Die vielfältig notwendigen Umstellungsmaßnahmen bewirken unternehmensintern ein allgemeines Umstellungsrisiko, dem durch rechtzeitige, sorgfältige und umsichtige Maßnahmenplanung entgegenzuwirken ist.

Aufgrund der identifizierten Risiken müssen die Österreichischen Lotterien große Anstrengungen unternehmen, um eine Verminderung der Attraktivität der Spiele und damit Schmälerungen des Steuerertrages zu verhindern.

Die Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) stellt jedoch eine europäische Zielsetzung dar, von der eine Belebung des Wirtschaftswachstums erwartet wird, die sich auch auf den Absatz von Lotterierprodukten positiv auswirken könnte.

Es besteht auch eine Chance darin, die Umstellung professioneller zu bewältigen, als andere Dienstleistungsunternehmen und dadurch einen Imagegewinn zu erzielen.

Der Vorteil eines Wegfalles der Kosten für Währungsumtausch b. z. w. Kurssicherung wirkt sich im Geschäft der Österreichischen Lotterien nur geringfügig aus: Einerseits werden die Produkte nur auf österreichischem Bundesgebiet vertrieben, andererseits wird die Beschaffung der aus dem Ausland bezogenen Waren weitestgehend in österreichischen Schilling abgewickelt.

Warum ein Projekt?⁵

Die im März 1997 getroffene Entscheidung, die weitere Konzeption der Umstellung in Form eines Projektes abzuwickeln, resultierte aus den Vorzügen dieser Arbeitsweise im Hinblick auf die gegebene Problemstellung:

Der mehrere Jahre umfassende Umstellungsfahrplan der EU bedingt, daß nach wie vor große Unsicherheit über die zu erwartenden Rahmenbedingungen sowohl rechtlicher Art als auch der Marktgegebenheiten und Kundenbedürfnisse herrscht. Gleichzeitig zwingt dieser Fahrplan aber bereits jetzt, langfristig wirksame Entscheidungen im Unternehmen zu treffen, die im Falle der Österreichischen Lotterien auch den Bereich der betrieblichen Kernfunktionen wesentlich betreffen.

Da grundsätzlich alle betrieblichen Funktionsbereiche am Umstellungsprozeß

4. Verordnung Nr. 974/98 des Rates vom 3. Mai 1998.

5. Vgl. auch: Gerold Patzak u. Günter Rattay, Projekt Management, Wien 1997.

beteiligt sein werden, ist mit hohem internen Koordinationsaufwand zu rechnen. Aufgrund der unsicheren Rahmenbedingungen ist auch sicherzustellen, daß Gefahrenpotentiale frühzeitig erkannt werden. Auf externe Veränderungen muß flexibel reagiert werden, und die dafür erforderlichen Informationen müssen rechtzeitig beschafft und intern weitergeleitet werden.

Der Herstellung der für die erfolgreiche Durchführung der Umstellungsarbeiten notwendigen Akzeptanz im Unternehmen kam daher von Anfang an besonderes Augenmerk zu, um den verfügbaren Handlungsspielraum (Zeit – Markt – Rechtsrahmen) bestmöglich zu nutzen.

Derartige Aufgabenstellungen werden bei den Österreichischen Lotterien seit etlichen Jahren im Rahmen von Projekten bearbeitet, wofür auch eigens ausgearbeitete Richtlinien zur Verfügung stehen.

Projektzielsetzungen

Nach Durchführung der Umfeldanalyse, Feststellung der betroffenen Unternehmensbereiche sowie Risikoanalyse wurden unter Beachtung auf die Unternehmensziele schließlich die Zielsetzungen des Umstellungsprojektes formuliert:

“Die von der EU geplante Euro-Währungsumstellung erfordert die Anpassung der betroffenen Geschäftsabläufe. Dabei ist sicherzustellen, daß der Geschäftsbetrieb durch die Währungsumstellung nicht beeinträchtigt wird und sich ergebende Marktchancen gewahrt werden.“

Aufgabe des Projektes sind laut Projektauftrag vom 3. April 1997

- die terminmäßige und inhaltliche Koordination der von den einzelnen Bereichen geplanten Anpassungsmaßnahmen im Hinblick auf die internen und externen Rahmenbedingungen, sowie
- die Sammlung und interne Weitergabe der Informationen über die externen Rahmenbedingungen.

Auf Basis des Zielsystemes der ÖLG (vgl. Abschnitt 2.2) wurden die folgenden Umstellungsziele abgeleitet:

- Der Spielbetrieb darf durch die Währungsumstellung nicht beeinträchtigt werden (⇔ Umsatzziel).
- Die langfristig in die Produkte getätigten Investitionen sollen bestmöglich genutzt werden (⇔ Kosteneffizienz).
- Eine internationale Preisleaderrolle soll vermieden werden (⇔ Marktposition).
- Die Konsumenten dürfen durch die Umstellung nicht überfordert b. z. w. verunsichert werden (⇔ Kundenzufriedenheit).
- Durch optimale Nutzung der Umstellungsphase und Erfahrungsaustausch mit anderen Wirtschaftspartnern soll das Umstellungsprojekt professionell umgesetzt werden (⇔ Image).
- Dem Management der unternehmensinternen Informationsflüsse kommt bei diesem Vorhaben, das wesentlich von noch nicht ausreichend präzisierten externen Vorgaben abhängt, besondere Bedeutung zu.
- Um die Zufriedenheit der Vertriebspartner und Kunden sicherzustellen, soll der Vertriebsapparat bestmöglich informiert und unterstützt werden.

Die Vorbereitung der Währungsumstellung

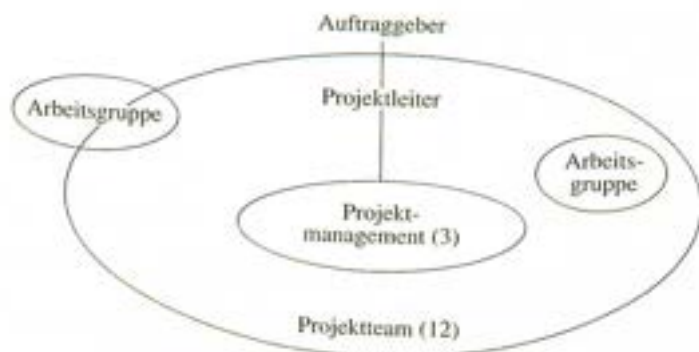
Projektorganisation – Leitlinien der Umstellung – Umstellungstermin – Prioritätsetzung – Kommunikation – Feinkonzeption und Umsetzung

Projektorganisation

Am 7. Mai 1997 fand der Start des Projektes „Euro-Währung“ der Österreichischen Loterien statt. Für die Projektstart-Besprechung wurde eine Präsentation vorbereitet, mit der das Projektteam über den Euro-Fahrplan der EU, die Projektziele, die zur Verfügung stehende Infrastruktur, sowie über den grob angestrebten Projekt-Zeitplan mit Phasengliederung informiert wurde. Die vorgeschlagene Zielrichtung und Vorgangsweise wurde vom Projektteam im Rahmen der Besprechung angenommen.

Entsprechend den Ergebnissen der Projektvorbereitung wurde das Projektteam aus Vertretern aller 11 Abteilungen des Unternehmens zusammengesetzt. Da die Abteilungsleiter durch die Einbindung in die Projektvorbereitung mit der Aufgabenstellung bereits vertraut waren, wurde ihnen auch die Bestimmung der in das Projektteam zu entsendenden Mitarbeiter überlassen. Die Auswahl des Projektleiters wurde vom Vorstand getroffen.

Abb. 3: Aufbauorganisation⁶



Da sich in der Projektvorbereitung bereits gezeigt hatte, daß der Information der Mitarbeiter im Hinblick auf den Erfolg dieses Projektes besondere Bedeutung zukommen wird, wurde schon von Beginn an für eine entsprechende Infrastruktur gesorgt. Als sehr brauchbarer Ansatz erwies sich dabei die Inanspruchnahme des haus-eigenen Intranet. In diesem attraktiven Medium werden alle Informationen über Pro-

6. Vgl. Patzak u. Rattay, Projekt Management, wie Anm. 5, 557.

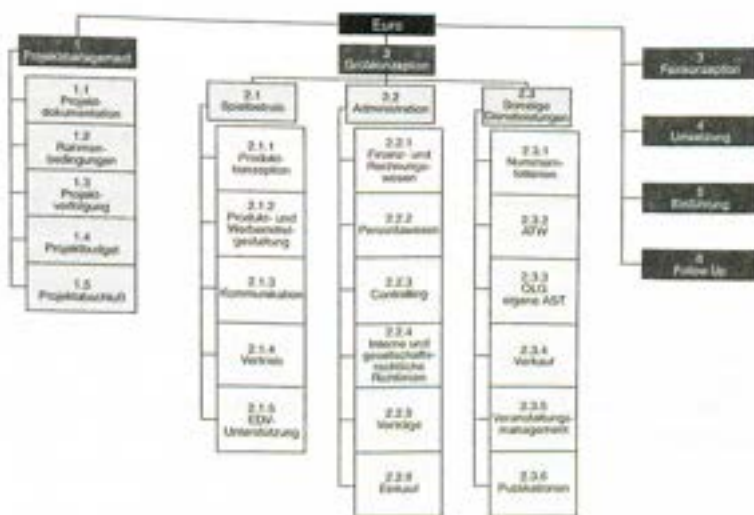
jektthemen übersichtlich und benutzerfreundlich angeboten. Beispielsweise finden Interessenten dort eine laufend aktualisierte Fassung des Fahrplanes der EU und sonstiger rechtlicher Rahmenbedingungen. Ein Verzeichnis der einschlägigen Literaturquellen wird ebenso angeboten wie Verknüpfungen zu den im Internet verfügbaren Informationsquellen oder die halbjährlich erstellten Projektstatusberichte.

Die Projektablage (Besprechungsprotokolle, Schriftverkehr etc.) erfolgt weitgehend über EDV, wobei ein einfaches System der Vergabe von Dateinamen und der Absicherung vor unabsichtlichen Veränderungen zur Anwendung kommt. Wesentliche Teile dieser Ablage sind ebenfalls über Intranet für alle Mitarbeiter des Unternehmens abrufbar. Die schriftliche Kommunikation zwischen den Projektteammitgliedern (z.B. Terminvereinbarungen) erfolgt weitgehend über E-Mail.

Die Art der Zusammenarbeit in einem Projekt wird im Grunde durch den Projektstrukturplan (PSP) einerseits und den Zeitplan mit Meilensteinen andererseits beschrieben. Erste Aufgabe des Projektteams war die Erarbeitung dieser beiden Organisationsmittel, sowie die Formulierung weiterer für die Projektarbeit wesentlicher Spielregeln.

Die Projektstruktur ergab sich auf Grundlage der in der Vorbereitungsphase erhobenen Umstellungsbereiche. Durch Gruppierung zusammenpassender Aktivitäten wurden die Arbeitspakete gebildet. Gleichzeitig wurde aufgrund der Vorgaben des EU-Fahrplanes eine phasenweise Gliederung des Projektlaufes in Grob- und Feinkonzeption, Umsetzungs- und Realisierungsphase, sowie Nachkontrolle („Follow up“) vorgenommen.

Abb. 4: Projektstrukturplan



Leitlinien der Umstellung

Zu den einzelnen Arbeitspaketen des Projektstrukturplanes wurden Verantwortliche definiert und anschließend in Kleingruppen die Grobkonzeption des jeweiligen Arbeitspaketes ausgearbeitet. Da die einzelnen Beiträge anschließend vom Kernteam zu einem gemeinsamen Konzept zusammengefaßt werden sollten, wurde die Struktur der Teilkonzepte in Form von Mindestanforderungen vorweg vereinbart.

Ziel dieser Grobplanung war es, mittels Erörterung der möglichen Umstellungsszenarien den Gestaltungsspielraum des Unternehmens bis zum Herbst 1997 auszuloten und damit die Entscheidung für die zweckmäßigste Variante vorzubereiten. Im Mittelpunkt der Überlegungen stand zum damaligen Zeitpunkt die Frage nach dem günstigsten Umstellungszeitpunkt⁷:

„Obwohl die Umstellung der Kernbereiche des Unternehmens – Marketing, Spielbetrieb und Rechnungswesen – technisch sowohl früh (1999) als auch erst zu Beginn des Jahres 2002 erfolgen könnte, ist ein frühzeitiger Umstellungstermin nicht anzustreben. Durch eine solche Vorgehensweise würde das Unternehmen vorzeitig über Jahre aufgebaute Produktvorteile und Kommunikationsaussagen freiwillig aufgeben und damit gravierende Mehrkosten in Kauf nehmen. (...) Der Imagegewinn, der sich für das Unternehmen aus einer frühzeitigen Umstellung ergeben könnte, erscheint demgegenüber als Vorteil nicht ins Gewicht zu fallen.“

Bei einer späteren Umstellung besteht die Gefahr, Vorlaufzeiten zu unterschätzen b. z. w. Meilensteine zu übersehen. Demgegenüber steht jedoch ausreichend Zeit für Testläufe und Schulungsmaßnahmen zur Verfügung. Außerdem sind bereits genauere Informationen über die Rahmenbedingungen bekannt und das Konsumentenverhalten kann besser abgeschätzt werden, sodaß die Umstellung selbst reibungsloser möglich sein wird. Eine Chance besteht darin, die Umstellung professioneller zu bewältigen, als andere Dienstleistungsunternehmen und dadurch einen Imagegewinn zu erzielen.

Da der Produktpreis einen wesentlichen Bestandteil der Produktidentität darstellt und die Bezahlung zumeist bar erfolgt, wird die faktische Verfügbarkeit und Verwendung des Euro für die Umstellung der Produktpreise maßgeblich sein.

Die Währungsumstellung sollte im Interesse der Transparenz und Kundenfreundlichkeit für alle Produkte zum selben Zeitpunkt stattfinden. Eine Ausnahme stellt die Klassenlotterie dar, deren Umstellung nur mit Beginn einer neuen Lotterie möglich ist.

Die Umstellung des Rechnungswesens muß mit dem Beginn eines Wirtschaftsjahres und zwar spätestens zum 1. Januar 2002 erfolgen und sollte gleichzeitig mit dem Spielbetrieb stattfinden. Für die Umstellung des Spielbetriebes werden der Beginn einer Abrechnungswoche (Sonntag, 0 Uhr) und die Gleichzeitigkeit mit der Finanzbuchhaltung bevorzugt.

Für den Kernbereich des Unternehmens wird somit der Umstellungszeitpunkt von folgenden Kriterien bestimmt:

7. Vgl. Österreichische Lotterien, Grobkonzept für das Projekt „Euro-Währung“, 14. November 1997, 3f.

- Verfügbarkeit von Euro als Bargeld;
- Beginn eines Wirtschaftsjahres;
- Sonntag, 0 Uhr (Ende der Abrechnungswoche).

Aus dem Zusammenschluß dieser Erfordernisse ergibt sich als Umstellungsschwerpunkt der Jahreswechsel 2001/2002.

Dieser Umstellungszeitpunkt betrifft neben Marketing, Spielbetrieb und Finanzbuchhaltung auch den Vertrieb und in Abhängigkeit von der Finanzbuchhaltung auch Teile des Einkaufs, des Personalwesens und des Controlling.“

Die erforderlichen Vorbereitungsmaßnahmen werden nach Konkretisierung der entsprechenden rechtlichen b. z. w. sonstigen externen Rahmenbedingungen schrittweise umgesetzt, um den gegebenen zeitlichen Handlungsspielraum bestmöglich zu nützen. Für die Umstellung der einzelnen Funktionsbereiche werden (unabhängig voneinander betrachtet) Vorlaufzeiten von 6 bis 12 Monaten erforderlich sein. Im Produktbereich könnten bedingt durch die Laufzeit der Losserien Entscheidungen auch schon 1999 getroffen werden müssen.

Für die Gesamtkosten der Umstellung kann derzeit aufgrund ausständiger externer Rahmenbedingungen nur eine grobe Bandbreite von 25 – 40 Mio. Schilling angegeben werden, was ca. 0,2 bis 0,3 Prozent des Jahresumsatzes entspricht. Es ist in sämtlichen Funktionsbereichen mit Umstellungskosten zu rechnen, schwerpunktmäßig werden sie jedoch in den Bereichen Produktgestaltung, Kommunikation und Automatenumstellung anfallen. Mehrere Risikofaktoren, die vom Unternehmen nur zum Teil beeinflusst werden können, können die Kosten wesentlich erhöhen. Signifikante Ersparnisse konnten bisher nicht identifiziert werden, sodaß sich die Währungsumstellung auf das Unternehmensergebnis insgesamt negativ auswirken wird.

Dieser Vorschlag wurde anlässlich einer Klausurtagung am 18. November 1997 dem Vorstand des Unternehmens vorgestellt und anschließend genehmigt.

Konkretisierung des Rechtsrahmens

Aufgrund der Identifizierung der mit der Währungsumstellung verbundenen Risiken wurde der Ausgestaltung des Rechtsrahmens von Beginn an große Aufmerksamkeit gewidmet. Die Präzisierung der noch ausstehenden externen Rahmenbedingungen stellt eine unabdingbare Voraussetzung für die Ausarbeitung der meisten Umstellungsmaßnahmen dar, die bereits ab 1999 umgesetzt werden müssen. Insbesondere die Bestimmungen über doppelte Preisauszeichnung sowie Preiskontrollmaßnahmen stellen einen grundlegenden Ausgangspunkt für die umstellungsbezogene Produkt- und Kommunikationspolitik dar. Die Entwicklungen sollten aufgrund der im Glücksspielbereich bestehenden Sondersituation⁸ nicht nur genau verfolgt werden, sondern nach Möglichkeit auch durch Initiativen des Unternehmens vorangetrieben werden.

Sowohl seitens des österreichischen Gesetzgebers als auch seitens der EU wurde

⁸ Vgl. Abschnitt 1.

eine Konkretisierung der Meinungsbildung für 1997 in Aussicht gestellt. Definitive Beschlüsse müssen 1998 fallen.

Den Abläufen im Bereich der Legislative Rechnung tragend, wurde zuerst versucht, die EU-Kommission in Brüssel auf den Standpunkt der Lotteriebranche (z.B. hinsichtlich Preiskontrollmaßnahmen, Umstellungszeitpunkt, Verfügbarkeit des Bargeldes) aufmerksam zu machen. Im Rahmen der Euro-Arbeitsgruppe der AEL-LE⁹ wurde ein Positionspapier ausgearbeitet, das der Generaldirektion II mit Ende Oktober zugestellt und etwas später dort auch persönlich vorgetragen wurde. Die mittlerweile für das ÖLG-Grobkonzept erarbeiteten Zielvorstellungen fanden in dieser Unterlage volle Berücksichtigung. Gemäß Stellungnahmen aus Brüssel sind die Vorstellungen der Lotteriebranche mit dem nunmehrigen Standpunkt der EU im wesentlichen vereinbar.

Ab dem Zeitpunkt der Genehmigung des Grobkonzeptes wurde an der Verfeinerung der Position der Österreichischen Lotterien zum sich abzeichnenden österreichischen Rechtsrahmen gearbeitet, da davon auszugehen war, daß diese Bestimmungen strenger gefaßt sein werden, als die der EU-Kommission. Mit 30. Januar 1998 wurde ein Positionspapier als Grundlage für Stellungnahmen an den Konzessionsgeber und die Gesetzgebung fertiggestellt. Die Begutachtungsfrist für die Gesetze wurde dafür genutzt, diesen Standpunkt entsprechend zu argumentieren; die parlamentarische Beschlußfassung wird voraussichtlich im Herbst 1998 abgeschlossen.

Exkurs: Stand des Rechtsrahmens zur Währungsumstellung mit Juli 1998:

Europäische Union:

- Vom Rat wurden drei Verordnungen beschlossen¹⁰, in denen u.a. der Bargeldeinführungstermin, Rundungsregeln, Übergangsbestimmungen für Verträge sowie Stückelung und Spezifikation der Münzen festgelegt wurden; hinsichtlich letzterer Verordnung (Nr. 975/98) mußte jedoch vom Rat der Finanzminister bereits 2 Monate nach ihrer Beschlußfassung eine Modifizierung angekündigt werden.
- Die Kommission hat mit 15. April 1998 drei „Empfehlungen zu den praktischen Aspekten des Übergangs zum Euro“ angenommen;

Österreich:

- 1. Euro-Finanzbegleitgesetz wurde am 18. Juni 1998 im Parlament beschlossen;
- 1. Euro-Justizbegleitgesetz wurde am 8. Juli 1998 beschlossen;
- Euro-Währungsangabengesetz (EWAG): Begutachtung abgeschlossen, aber endgültige Festlegung der Bestimmungen auf Herbst 1998 verschoben.

9. Association Européenne des Loteries et Lotos d'Etat.

10. Verordnung Nr. 1103/97 des Rates vom 17. Juni 1997; Verordnung Nr. 974/98 des Rates vom 3. Mai 1998; Verordnung Nr. 975/98 des Rates vom 3. Mai 1998.

Terminplanung

Als weiterer Schwerpunkt der Projektarbeit nach der Genehmigung des Grobkonzeptes war der interne Umstellungsfahrplan im Detail auszuarbeiten. Dabei waren vorrangig jene Maßnahmen und Abläufe zu planen, die unabhängig von den noch bestehenden rechtlichen Unklarheiten bereits umgesetzt werden können.

Die zuvor identifizierten Umstellungsaktivitäten (vgl. Abschnitt 2.3) wurden mit Hilfe eines entsprechenden Software-Werkzeuges in einen Balkenplan eingearbeitet. Zu diesem Zweck erfolgte für alle Aktivitäten die Erhebung von Dauer und gegenseitigen Abhängigkeiten. Für Produktion, Konfektionierung und Versand von Losen und Drucksorten wurde ein eigenes Mengen- und Zeitgerüst erstellt. Ausgehend von den bereits feststehenden Terminen des EU-Umstellungsfahrplanes wurden die Aktivitäten dann in die zweckmäßigste Reihenfolge geordnet und abteilungsübergreifend abgestimmt.

Die Ausarbeitung des Umstellungsfahrplanes 1997-2002 für die Währungsumstellung wurde mit Juni 1998 abgeschlossen. Wesentlichstes Ergebnis dieser Arbeit war die Feststellung der in der Feinkonzeption und Umsetzung prioritär zu bearbeitenden Maßnahmen. Darüber hinaus soll der Umstellungsfahrplan den einzelnen Arbeitsgruppen als Instrument zur Selbstkontrolle und Motivation bei der Feinkonzeption und Umsetzung der Umstellungsmaßnahmen dienen.

Feinkonzeption

Nachdem sich die Dringlichkeit einiger Maßnahmen bereits während der Terminplanung herausgestellt hatte, wurde in diesen Bereichen bereits mit der Vorbereitung der Umsetzung begonnen:

- **Währungskennzeichen:**

Um sicherzustellen, daß alle im Geschäftsbetrieb vorkommenden Schilling-Beträge rechtzeitig mit einem Währungskennzeichen versehen sein werden, wurde im März 1998 eine Arbeitsgruppe gestartet. Die Sammlung und Aufbereitung von Informationen ist bereits fortgeschritten. Dem Projektteam wurde am 6. Juni ein Vorschlag vorgelegt, der sich mit den erforderlichen Maßnahmen und deren Umsetzung auseinandersetzt.

- **Betreuung der Vertriebspartner:**

Die Tabaktrafikanten werden im wesentlichen von wenigen Hauptlieferanten versorgt. Hinsichtlich der Euro-Währungsumstellung erscheint es zweckmäßig, die letzte Handelsstufe in abgestimmter Form mit Informationen zu versorgen, um Doppelgeleisigkeiten und eventuelle Widersprüche zu vermeiden. Diesbezüglich wurde im Frühjahr 1998 auf Initiative der Österreichischen Lotterien eine Arbeitsgruppe organisiert, in die neben ÖLG auch die Austria Tabakwerke und Vertreter der Zeitungsverlage sowie das WKÖ-Gremium der Tabaktrafikanten einbezogen werden.

- **Einkauf/Fakturierung:**

Wegen der Einführung des Euro als österreichische Währung zum 1. Januar 1999 ist es erforderlich, die Lieferanten über die seitens ÖLG geplanten Modalitäten zu informieren. Ab diesem Zeitpunkt wird es möglich sein, mit Lieferanten bei Bedarf in Euro abzurechnen. Zur einfacheren Verarbeitung wird hierbei besonders darauf zu achten sein, daß Bestellung und Rechnungslegung in der gleichen Währung erfolgen. Analog wird die Ausgangsfakturierung der ÖLG auf die Währungsumstellung vorbereitet.

Seitens des Arbeitspaket-Verantwortlichen wurden Besprechungen zu diesem Thema organisiert und ein Konzeptentwurf vorgelegt. Ausgewählte Stamm-Lieferanten sollen Ende September schriftlich informiert werden, darüber hinaus wird ein Textbaustein für das Logistik-Programm vorbereitet.

- **Mengensteuerung Lose & Drucksorten:**

In Abhängigkeit von Rechtsrahmen und ÖLG-Umstellungsplänen sind die Kosten für den Austausch von Losen und Drucksorten durch frühzeitige Adaptierung der Währungskennzeichnung und Steuerung der Lagerbestände zu minimieren.

Eine erste Ausarbeitung erfolgte im Zuge der Terminplanung. Es wurde mit den Arbeitspaket-Verantwortlichen vereinbart, diese Berechnungen regelmäßig zu überarbeiten und die Bestellmengen entsprechend zu steuern.

- **Kommunikation und Schulungsmaßnahmen:**

Abgesehen von den regelmäßigen Besprechungen des Projektteams werden die Mitarbeiter der ÖLG über die Projektstätigkeit umfassend informiert. Eine ausführliche Projektdokumentation wurde im Intranet aufgebaut, die laufend aktualisiert wird und für alle Mitarbeiter des Unternehmens zugänglich ist. Zur gezielten Information von Interessenten insbesondere außerhalb des Projektteams wurde eine Mailing-Liste eingerichtet, die mittlerweile fast 25% der Mitarbeiter in Anspruch nehmen.

Nach Abschluß der Planungsarbeiten und als Vorbereitung auf den Beginn der Übergangsphase zum Euro mit 1. Januar 1999 werden alle Mitarbeiter im August und September 1998 über den aktuellen Stand der Ergebnisse des Umstellungsprojektes zielgruppenspezifisch informiert. Dabei wird neben Präsentationen an kleinere Gruppen auch die Mitarbeiterzeitschrift in die Kommunikationsstrategie eingebunden.

Die Euro-Arbeitsgruppe der AELLE beschloß, Ende April zwecks Information der betroffenen europäischen Branchenmitglieder (über AELLE hinaus) ein zweitägiges Euro-Seminar zu veranstalten. Als Beitrag zu diesem Seminar wurden zwei Präsentationen vorbereitet. Aus den Vorbereitungsarbeiten sowie im Rahmen der Veranstaltung selbst resultierten für ÖLG brauchbare Erfahrungen.

Zukünftige Umstellungsaktivitäten

Die zukünftige Projektarbeit orientiert sich grundsätzlich an dem nunmehr fertiggestellten Umstellungsfahrplan (vgl. Abschnitt 3.4) sowie den im Projektauftrag enthaltenen Zielen und dem Projektstrukturplan.

Aufgaben des Projektmanagements

- Feinkonzeption und Umsetzung laut Umstellungsfahrplan überwachen;
- Informationen einholen und weitergeben (Projektteam-Besprechungen ca. 2-monatlich);
- Terminplan warten, Kommunikation und Begründung von Änderungen im Rahmen der Projektbesprechungen;
- Ausarbeitung von Notfallszenarien.

Weitere Aufgabenkomplexe

Die Umstellung des Spielbetriebes selbst, der im Wesentlichen von den betrieblichen Funktionen Marketing und EDV-Organisation getragen wird, stellt wie erwähnt den Kernbereich der Aufgabenstellung dar. Durch die den gesamten Geschäftsbetrieb umfassende Umstellungsplanung kam deutlich zum Ausdruck, daß über die Umstellungsstrategie frühzeitig entschieden werden muß, weil davon wesentliche Weichenstellungen im Hinblick auf anstehende Ersatzinvestitionen im Hard- und Softwarebereich abhängen. Im Bereich des Marketing stellt sich jedoch die Anforderung, aufgrund der dynamischen Entwicklungen den Handlungsspielraum noch möglichst lange offen zu halten.

Im Bereich Rechnungswesen (Eingangsrechnungen) wird es vor und nach der Umstellung möglich sein, die jeweils andere Denomination als „Fremdwährung“ zu erfassen und zu verarbeiten. Rundungsdifferenzen sind nach derzeitiger Rechtslage wie Wechselkursdifferenzen zu behandeln und durch Groschenausgleichsposten zu bereinigen. Das Buchhaltungsprogramm, das routinemäßig mit 1. Januar 1998 ausgetauscht wurde, wird auch die sogenannte Triangulation (darunter versteht man die Umrechnung der nationalen Währungen der WWU-Länder untereinander unter Zuhilfenahme der jeweiligen Relation zum Euro) automatisch bewältigen.

Das Personalwesen wird zeitgleich mit FRW und Controlling umgestellt. Beim Datenaustausch mit externen Schnittstellen (Behörden) wird eventuell eine flexible Vorgehensweise notwendig sein. Unberührt vom Umstellungszeitpunkt können Maßnahmen wie Schulung von Mitarbeitern, Ausweisung des Netto-Monatsbezuges auf den Gehaltszetteln in Euro parallel zum Schilling, etc. schon vorher durchgeführt werden. Bezüglich der Gehaltsverrechnung b. z. w. auch der Dienstverträge, Werkverträge oder der Betriebsvereinbarungen und der Dienstleisterichtlinien, etc. sind die rechtlichen Rahmenbedingungen noch zu klären.

Im Controlling erfolgt die Erfassung der Plandaten für das Jahr 2002 voraussichtlich bereits in Euro, damit eine spätere nochmalige Eingabe der Plan-Daten (mit handhabbaren Euro-Zahlen) vermieden wird. Die im Rahmen der Budgetierung erstellten Listen und Berichte sollten aus Gründen der Klarheit und Übersichtlichkeit grundsätzlich nur in einer Währung gehalten sein. In den Berichten könnten für eine

zeitlich zu definierende Übergangsphase einzelne zentrale Beträge in beiden Währungen ausgewiesen werden. Controlling-Konzept und Budgetierungsrichtlinien sind bezüglich der Währungssymbole und der im Konzept vorkommenden Beträge umzustellen.

Alle Verträge, deren Gültigkeit über den 1.1.2002 hinausreichen, werden geprüft und wenn notwendig adaptiert. Eine Aufstellung aller Verträge, auf die diese Bedingung zutrifft, wird für diese Zwecke momentan ausgearbeitet.

Casinos Austria AG – Vorbereitung zur Währungsumstellung

1. Casinos Austria auf dem Weg zum EURO

Obwohl wir den Euro als neue gemeinsame Währung erst in vier Jahren in Händen halten werden, setzt sich Casinos Austria – wie wohl die meisten anderen Unternehmen – schon seit vielen Monaten mit den bevorstehenden Änderungen auseinander: Unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen müssen ganz individuelle Zeit- und Projektpläne für die Umstellung gefunden werden, denn die erforderlichen Anpassungen gehen auch bei Casinos Austria weit über rein technische Bereiche hinaus.

Casinos Austria wird alle Unternehmensbereiche zum Zeitpunkt der Einführung des Euro als Bargeld umstellen.

Ein kurzer Blick zurück

Bereits 1996 wurden erste Überlegungen angestellt, wie die Umstellung am besten koordiniert werden kann. Seit 1997 gibt es einen eigenen Euro-Zuständigkeitsbereich im Unternehmen. Der Einsatz eines Projektteams b. z. w. eines Euro-Beauftragten ist wohl von der Unternehmensgröße abhängig. Casinos Austria hat ein Euro-Projektteam einberufen, das bereits im Jahr 1997 den detaillierten Plan für die vielfältigen Umstellungsschritte der einzelnen Abteilungen erstellt hat. Folgende Kernfragen wurden dadurch geklärt:

- Welche Unternehmensbereiche werden wann durch die Währungsumstellung erfaßt?
- Welche notwendigen Aktivitäten ergeben sich daraus?
- Wann ist der geeignete Umstellungszeitpunkt?
- Wie und in welchem Umfang sind Umstellungskosten einzuplanen?

Basierend auf der Unternehmensstruktur von Casinos Austria wurde im Rahmen der Projekterstellung folgende Einteilung der Bereiche vorgenommen:

Lebendspiel/ Automatenspiel/ EDV-Systeme/ Finanz- und Rechnungswesen/ Controlling/ Personalverrechnung/ Statistikwesen/ Werbung/ Gasteangelegenheiten/ Veranstaltungen/ Rechtliche Grundlagen/ Interne Drucksorten/ Ausland/ Organisation.

Für Planung und Durchführung der einzelnen Umstellungsmanahmen sind die jeweils zuständigen Hauptabteilungen beziehungsweise Stabsstellen von Casinos Austria verantwortlich.

Up to date

Einige grundlegende Vorbereitungen zur Umstellung haben bereits begonnen. So zum Beispiel im Finanz- und Rechnungswesen, das bereits mit dem Jahr 1999 Euro-ready ist. Dann werden Rechnungen und Zahlungen bei Casinos Austria in Euro verarbeitet.

Die Vorbereitungen laufen auch im umfangreichen Bereich der Automatentechnik auf Hochtouren. Der Umbau der Automaten erfolgt im Casino, also an Ort und Stelle. Umgebaut werden unter anderem der sogenannten „Münzprüfer“, der „Banknotenprüfer“ sowie der „Hopper“ (Geldauszahler).

In den einzelnen Spielbetrieben werden alle Vorbereitungen im Jahr 2001 abgeschlossen sein. Zur Zeit sind allein im Casino Baden rund 20 Mitarbeiter mit der Umstellung beschäftigt. Mit 1.1.2002 erfolgt dann die definitive Umstellung sowohl in den Betrieben als auch in den sogenannten Back-office-Bereichen. Zu Beginn des Jahres 2002 wird also an allen Tischen und Automaten mit Euro gespielt werden.

Mögliche Auswirkungen der Euro-Umstellung

Nach Erfahrungen mit ausländischen Casinobesuchern bringt das Spielen in einer anderen Währung mit einem anderen Nominale keine wesentlichen Änderungen im Spielverhalten der Gäste. Die Summe der Spieleinsätze hat im Verlauf der letzten Jahre kontinuierlich zugenommen. Im Jahr 1997 konnte der Bruttospielertrag um 5,7 Prozent im Vergleich zu 1996 auf öS 2,7 Millionen erhöht werden. Casinos Austria erwartet deshalb keine besondere Steigerung der Spieleinsätze durch die Einführung des Euro, insbesondere nicht bei österreichischen Gästen. Für Gäste aus dem Euro-Raum, das heißt vor allem aus Deutschland und aus Italien, wird es einfacher, am Spiel teilzunehmen: Das Umwechselln entfällt mit der Einführung des Euro.

Im Jahr 1997 wurden 3,2 Millionen Gäste in den österreichischen Casinos gezählt. Das ist ein Zuwachs von 2,1 Prozent im Vergleich zum Jahr davor. Durch die permanente Produktpflege bei einem nach wie vor großen Anteil ausländischer Casinobesucher soll die Attraktivität eines Casinobesuches besonders auch für den touristischen Gast aus dem Ausland weiter gesteigert werden. Es ist davon auszugehen, daß eine einheitliche Währung förderlich für eine weiterhin positive Entwicklung ist.

Bargeldloser Zahlungsverkehr

Um in- und ausländischen Gästen die Dispositionsmöglichkeiten über Bar- und Spielmittel zu erleichtern, bestehen gemäß dem Trend zum bargeldlosen Zahlungsverkehr bereits seit 1981 Verträge mit verschiedenen Kreditkartenorganisationen. Die „Quick“-Funktion (elektronische Geldbörse) im Rahmen der Bankomatkassen wurde vorerst in einer Testphase im Casino Baden installiert.

2. Der Umstellungsplan von Casinos Austria

| | |
|------|--|
| 1999 | Der Euro wird gemeinsame Währung und ist Buchgeld Das Finanz- und Rechnungswesen von Casinos Austria ist Euro-ready (z.B. Zahlungslauf) Reports werden umgestellt und parallel in ATS und Euro geführt |
| 2000 | 1.1.1999 bis 31.12.2001 sogenannte Übergangsphase |
| 2001 | 31. Dezember 2001 Ende des nationalen Buchgeldes per Ende Juni: Stop für die Systementwicklung in der Zentrale und den Betrieben im 2. Halbjahr: Umstellungsvorbereitung und Tests Abschluß der Vorbereitungen in allen Bereichen |
| 2002 | 1. Jänner 2002 Ausgabe von Münzen und Banknoten in EURO per 1. Jänner: Umstellung der Betriebe (Lebendspiel, Automatenenspiel) Umstellung der Vordersysteme in den Betrieben Umstellung in der Personalabteilung der Zentrale per 1. März: Umstellung des Finanz- und Rechnungswesens mit Abschluß des Jahres 2001 Alles in EURO |

3. Die einzelnen Umstellungsbereiche

3.1 Lebendspiel

Der internationale Begriff für das spielbereite Kapital, das von den Gästen für Automaten- oder Lebendspiel in Jetons oder Münzen gewechselt wird, ist „Drop“. Diese Summe stellt den Maßstab für Kaufkraft und Spielbereitschaft der Casinogaste dar und betrug im Geschäftsjahr 1997 oS 15.034 Millionen (+1,9 %). Der hohe Anteil ausländischer Casinogaste, die meist über eine höhere Kaufkraft verfügen, ist der Grund für das kontinuierliche Ansteigen des Drop.

Für das sogenannte Lebendspiel ist im Zuge der Euro- Euro-Umstellung die Produktion neuer Jetons erforderlich. Um Verwechslungen zu verhindern, werden diese

mit einem integrierten Chip versehen, beziehungsweise in anderen Farben gestaltet. Der definitive Zeitpunkt der Jeton-Umstellung in den zwölf Casinos ist der 1. Jänner 2002. In der Nacht vom 31. Dezember 2001 auf 1. Jänner 2002 wird der geschätzte zusätzliche Zeitaufwand für die Umstellung rund zehn Stunden pro Betrieb betragen.

Neben den herkömmlichen Jetons müssen auch die sogenannten Turnier- b. z. w. Promotionjetons ausgewechselt werden. Schilling-Jetons können in Zukunft von den Gästen jederzeit und ohne Frist umgewechselt werden.

Auch Informationstafeln, die Mindest- und Höchsteinsätze des Lebendspiels bekanntgeben, müssen ausgewechselt werden. Genauso wie Besuchsordnungen, Spielordnungen und Spielregeln werden diese neu gestaltet und produziert.

Bei den Bargeldzählmaschinen ist aufgrund ihrer internationalen Verwendbarkeit voraussichtlich keine Umstellung erforderlich. Die dazugehörige Software hingegen muß adaptiert werden.

Die Programmierung der Chipmaster für die neuen Jetons erfolgt am Vormittag des 1. Jänner 2002 mit einem zeitlichen Aufwand pro Maschine von 20 bis 30 Minuten.

Alle Betriebs-, Jeton-, Münz- und Entréekassen der 12 österreichischen Casinos müssen mit einer ausreichenden Anzahl von Euro-Münzen aller Werte bestückt werden.

3.2 Automatenspiel

Das Automatenspiel erlebt zur Zeit einen Höhenflug. Im Jahr 1990 lag der Anteil der Automateinspielergebnisse am Gesamteinspielergebnis von Casinos Austria noch bei 33 Prozent. Er stieg im Verlauf der Jahre kontinuierlich an. Erstmals betrug er 1995 mit 55 Prozent mehr als die Hälfte des gesamten Bruttoeinspielergebnisses und erreichte 1996 bereits 56 Prozent. 1997 erhöhte sich dieser Anteil auf 59 Prozent. Insbesondere die Möglichkeit, bereits mit kleinen Einsätzen (ab öS 5,-) am Spiel teilzunehmen, spricht breite Gästeschichten an. Der Anteil der „5-Schilling-Geräte“ am gesamten Automatenangebot beträgt bereits über 21 Prozent.

Die Umstellung des Automatenbereichs auf den Euro verlangt eine präzise und minutiöse Planung, da für die praktische Umstellung nur wenige Stunden zur Verfügung stehen.

Leeren der Automaten

Der Spieltag 31. Dezember 2001 (ein Montag) wird in Schilling b. z. w. DM (Casino Kleinwalsertal) zu Ende gespielt und abgerechnet. Das Münzreservoir für Auszahlungen in den Automaten (=Hopper) wird geleert, die Banknoten werden gezählt, die Münzen und Token gewogen. Das Bargeld muß gesondert verwahrt werden. Euro-Banknoten, Münzen und neue Token werden geprägt und liegen für die Neudotierung bereit.

Umrüsten der Automaten auf den Euro

Alle hier anfallenden Arbeiten werden in den Wochen vor der Umstellung vorbereitet, geübt und eingeteilt, sodaß die geplante Zeit von 30 Minuten pro Automat einge-

halten oder sogar unterschritten werden kann. Die gesamte Umrüstung sollte in zehn Stunden bewältigt werden (von 04.00 Uhr bis 14.00 Uhr).

Das Hoppermesser und die Hopperscheibe müssen durch neue Teile ersetzt, Einwurfschlitze für einen geänderten Münzdurchmesser getauscht werden, der Münzprüfer wird umprogrammiert. Diese Adaptierung hängt von der Bauweise des Automaten ab. Sämtliche Banknotenakzeptoren werden umgestellt. Alle Hinweise auf die Münzeinheit und Münzbezeichnung müssen entsprechend geändert werden, was sich bei der Bauart einiger Automaten als durchaus aufwendig erweisen kann.

Münzkassa

Ausgabemaschine und Rückwechselmaschine sind auf Euro umzustellen. Sämtliche Münzsorbierbretter (=Casiers) werden durch neu angefertigte ersetzt. Die Münzkassa wird neu dotiert, wobei auf eine entsprechende Überdotierung geachtet werden muß. Denn die Casinos werden am 1. Jänner 2002 eine der ersten Stellen sein, wo Euro als Bargeld erhältlich ist. Erforderlich ist weiters die Programmumstellung der Ausgabemaschinen von ATS auf Euro sowie Änderung des Währungszeichens und der Münzeinheiten.

Systemumstellungen

- Wide Aerea Jackpot/Mega Austria Jackpot/Magic Five Jackpot: Umstellung von ATS und DM auf Euro.
- SAP/Slot Controll: Die computerunterstützte Abrechnung wird sowohl in der Zentrale als auch in den Betrieben umgestellt.
- Zählverfahren: Die Konfigurationsdaten müssen umgestellt werden, wobei die Zuordnung in den einzelnen Betrieben erfolgen muß.

Die praktische Umsetzung dieses Umstellungsplans bedarf selbstverständlich einer entsprechenden Information und Schulung aller Beteiligten sowie diverser Probeäufe, wobei es für jeden Betrieb einen verantwortlichen Projektleiter geben wird. Wichtige Komponenten eines guten Gelingens dieser Umstellung sind die möglichst realistische Abschätzung des Zeitbedarfs sowie der notwendigen Anzahl von Mitarbeitern. Der „Umstellungsbereich Automatenpiel“ stellt aufgrund der terminlichen Rahmenbedingungen an alle Beteiligten große Anforderungen.

3.3 EDV-Systeme

Der Schwerpunkt der organisatorischen und technischen EDV-Maßnahmen im Dienste von Casinos Austria liegt auf der Unterstützung der Marketing-Aktivitäten des Unternehmens, die mit Veranstaltungen und Events den Erlebnischarakter der Betriebe betonen. So wurde kürzlich das EDV-System am Entrée der Casinos von der reinen Registrierstation zu einer multifunktionalen Verkaufs- und Handling-Station ausgebaut.

Neben sämtlichen EDV-Systemen der Betriebe müssen selbstverständlich auch jene im Back-office umgestellt werden. Die Umstellung erfolgt in den meisten Bereichen parallel zur Durchführung der notwendigen Adaptionen für das Jahr 2000.

3.4 Finanz/Rechnungswesen

Folgende Bereiche des Finanz- und Rechnungswesens müssen in Hinblick auf die Euro-Umstellung überprüft und den Erfordernissen entsprechend adaptiert werden: Zahlungsverkehr, variable Zinssätze, Leasingverträge, Kreditverträge, Versicherungen, Veranlagungen, Fremdwährungsdispositionen im Euro-Raum, Kreditkartengrenzen, Fakturierung, Kassenrichtlinien, Bankkonten, Daueraufträge, Valutenprovisionen (fixe Wechselkursrelationen), Sozialversicherung, Gebühren und Abgaben sowie die SBA Abrechnung.

Besondere Bedeutung kommt dem Jahresabschluß zu, der ab 31. Dezember 1999 parallel auch in Euro veröffentlicht wird. Historische Bilanzen werden zum Zwecke des Bilanzvergleiches bis spätestens 2001 auf Euro umgerechnet.

Das Glücksspielgesetz nimmt im Bereich des Grundkapitals, der Besuchs- und Spielordnung (Mindest und Höchsteinsätze), der Spielbankabgabe (Steuergrenzen) sowie der Umrechnung von Tagesspieleinnahmen in fremder Währung auf den Schilling bezug. Diese Bereiche müssen in Hinblick auf den Euro neu formuliert werden.

Auch Pachtverträge und Konzessionsbescheide werden auf Euro-Basis neu verfaßt. Im Rahmen der Betriebsvereinbarung müssen Gehaltsverrechnung, Sonderzahlungen, Vergütungen und Aufwandsentschädigungen in Euro abgewickelt werden.

Im Gleichschritt mit dem Finanz- und Rechnungswesen b. z. w. den EDV-Systemen erfolgt die Umstellung im Bereich des Controlling. Der Euro wird als Konzernwährung der Berichte festgesetzt sowie zu Budgetierung und Kostenrechnung herangezogen.

Grundsätzlich sind auch alle aktuellen Berichte des Statistikwesens betroffen, in denen Währungen vorkommen. Darüberhinaus müssen historische Daten aufbereitet werden: Die zur Disposition stehenden Vorgangsweisen sehen entweder eine Konvertierung der historischen Daten oder die Umrechnung je Bericht (Belassen der historischen Daten) vor. Als Übergang werden die Berichte parallel in Schilling und Euro geführt.

3.5 Werbung

Die Werbeabteilung von Casinos Austria muß dafür Sorge tragen, sämtliche Werbemittel des Unternehmens in Euro zu gestalten. Schon vor dem definitiven Umstellungszeitpunkt läuft der Euro in einigen Prospekten mit. Der Preis der Promotion-Aktion „Europa à la carte“ zum Beispiel ist im betreffenden Informationsflyer beginnend mit Juli 1998 in Schilling und Euro angegeben.

Darüberhinaus gilt es, Tickets und Voucher, Jetongutscheine und Geburtstagsjetons, die Packages „Dinner & Casino“ und „Astro Dinner“ sowie alle Preisauszeichnungen in Parkgaragen, Lift, Garderobe, Entrée-, Spiel- und Restaurantbereich zu berücksichtigen. Auch die Casino-Collection, Silber-, Gold- und Promotionjetons, lokale und nationale Prospekte sowie Spielerklärungen müssen umgestellt werden.

Anzuführen sind an dieser Stelle auch Sponsor- und Werbeverträge und interne Drucksorten wie z.B. Essensbons. Für die Umstellungsinformation der Mitarbeiter

wird im Rahmen der internen PR schon seit einiger Zeit die Mitarbeiterzeitschrift „intern“ genutzt.

3.6 Gästeangelegenheiten

Der Abteilung Gästeangelegenheiten obliegt die Besucherpflege von Casinos Austria im Rahmen der Besuchs- und Spielordnung. In diesem Zusammenhang müssen Einkommensgrenzen in Euro definiert werden.

4. Ausland

Casinos Austria setzt sein Know-how seit vielen Jahren auch im internationalen Bereich ein. Das Unternehmen ist mit insgesamt 69 Spielbetrieben auf vier Kontinenten in neun Ländern sowie auf allen Weltmeeren vertreten. Darüber hinaus entwickelt die Casinos-Austria-Guppe laufend weitere Projekte im außereuropäischen Raum. Von der Euro-Umstellung sind voraussichtlich folgende Länder betroffen: Ungarn, Tschechien und Dänemark.

Die Umstellung wird in weiten Bereichen parallel zu Österreich ablaufen. Alle Verträge müssen gesichtet und Änderungen in bezug auf den Euro fixiert werden. Darüberhinaus sind die rechtlichen Aspekte bezüglich Spielwährung in diversen Glückspielgesetzen und Konzessionsbescheiden zu klären. Zukünftige Verrechnungsmodi und entsprechende Vereinbarungen müssen abgestimmt werden; ebenso die Koordination der Lieferanten, für die aus dem Titel „EURO-Umstellung“ eventuell Vergünstigungen bei Einfuhrzöllen und steuerlicher Natur entstehen.

EURO-Konten werden auch im Ausland errichtet, Statistiken, Bilanzen und Vergleiche der neuen Währung angepaßt. Wie in Österreich müssen Umstellungsbudgets ausgearbeitet werden.

Um einen reibungslosen Ablauf der Umstellungsmaßnahmen im Auslandsbereich zu ermöglichen, gilt es sowohl eine interne Koordinationsstelle als auch einen „EURO-Beauftragten“ je Landesgesellschaft zu installieren. Dieses „Euro-Netzwerk“ beginnt mit der Informationserhebung zu den einzelnen Umstellungsbereichen und in der Folge mit der Vorbereitung der verschiedenen Umstellungsschritte.



AUTORENVERZEICHNIS

Karl Bruck, Dkfm. Dr., Ressortleiter für Wertpapierabwicklung und Operations Treasury, Bank Austria Aktiengesellschaft

Ursula Dittbacher, Mag., Wirtschaftskammer Österreich

Rudolf Edlinger, Bundesminister für Finanzen

Hannes Farnleitner, Dr., Bundesminister für wirtschaftliche Angelegenheiten

Alfred Gabler, Mag., Leiter Treasury, VA Technologie Aktiengesellschaft

Patrick Halbeisen, Dr., Archivar, Schweizerische Nationalbank

Erich Kirchler, Dr., Univ.Prof., Institut für Psychologie, Universität Wien

Wolfgang Leitner, Mag., Spartencontrolling und Sonderprojekte, Österreichische Lotterien Gesellschaft m.b.H.

Klaus Liebscher, Dr., Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank

Michael Maier, Mag., Geschäftsführer der Triton Informationstechnologie Beratung GmbH, Euro-Projektleiter der Allianz Gruppe Österreich

Philip Markl, Dkfm., Direktor, Leiter der Konzerninformation und Öffentlichkeitsarbeit der SPAR ÖSTERREICHISCHE WARENHANDELS-AG

Katja Meier, Mag., Institut für Psychologie, Universität Wien

Alois Mosser, Dr., Univ.Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Wirtschaftsuniversität Wien

Margrit Müller, Dr., Sozialökonomisches Seminar, Abteilung Wirtschaftsgeschichte, Universität Zürich

Ewald Nowotny, Dr., Univ.Prof., Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik, Wirtschaftsuniversität Wien

Michael Potacs, DDr., Univ.Prof., Institut für Rechtswissenschaften, Universität Klagenfurt

Walter Rothensteiner, Mag. Dr., Generaldirektor der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG

Werner Schinhan, Mag., Leiter Finanzen der OMV Aktiengesellschaft

Günter Stammvoll, Dkfm. Dr., Generalsekretär der Wirtschaftskammer Österreich

Theresia Theurl, Dr., Univ.Prof., Institut für Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Universität Innsbruck

Geiserich E. Tichy, Ing. Dkfm. Dr., Tit.O.Univ.Prof., Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik, Wirtschaftsuniversität Wien; Geschäftsführender Gesellschafter der Europa Treuhand Ernst & Young GesmbH

Richard Tilly, Dr., Univ.Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität Münster

Leo Wallner, Dkfm. Dr., Generaldirektor der Casinos Austria AG

**ÖSTERREICHISCHE GESELLSCHAFT FÜR
UNTERNEHMENSGESCHICHTE**
(vormals Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der
Unternehmerbiographie und Firmengeschichte)

VERÖFFENTLICHUNGEN:

- Band 1 Firmengeschichte, Unternehmerbiographie, Historische Betriebsanalyse, 1971
- Band 2 Firmengeschichte und Betriebswirtschaft, 1972
- Band 3 Historische Betriebsanalyse. Quellen und Darstellung, 1973
- Band 4 Der Unternehmerbegriff. Eine Aufgabe der Forschung, 1974
- Band 5 Unternehmer und Leitende Angestellte, 1975
- Band 6 Wandel des Unternehmerbegriffes, 1977
- Band 7 Investitionen in Industrie und Gewerbe. Finanzierungsformen, 1978
- Band 8 Der Unternehmer und die Geschichte. Festschrift für Alois Brusatti, 1979
- Band 9 Unternehmen und Freie Unternehmervverbände, 1981
- Band 10 Volkswirtschaftliche und Betriebswirtschaftliche Probleme bei sinkendem Geldwert, 1982
- Band 11 Management und Organisation, 1983
- Band 12 Landwirtschaft und Raiffeisen. Geschichte, Strukturen, Institutionen, 1986
- Band 13/14 Unternehmer und Unternehmen. Festschrift für Alois Brusatti, 1989
- Band 15 Familienunternehmen, 1992
- Band 16 Corporate Identity und Geschichtsbewußtsein, 1994

- Band 17 *Krisen und Krisenmanagement*, 1995
- Band 18 *Konzentration und Ausgliederung im Unternehmensbereich*, 1996
- Band 19 *Historische Betriebsanalyse und Unternehmer. Festschrift für Alois Mosser*, 1997
- Band 20 *Österreichs Weg zum Euro. Aspekte – Perspektiven – Handlungsspielräume*, 1998

SCHRIFTENREIHE:

- Band 1 *Andreas Resch, ~~Österreichische Sparkassenbank~~ Österreichischer Klein- und Mittelstand*



Die Verwirklichung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion hat eine Vielzahl von Autorinnen und Autoren zu Stellungnahmen, Analysen und Prognosen angeregt. Im vorliegenden, von der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte präsentierten, Band wird versucht, nicht nur die gegenwärtige Problemlage aufzuzeigen und zu analysieren, sondern auch der Frage nach vergleichbaren historischen Prozessen, der Entstehung von Münz- und Währungsunionen im Europa des 19. und 20. Jahrhunderts nachzugehen. Das Buch bietet sich als Grundlage für den kritischen, wissenschaftlichen Diskurs ebenso an, wie als Behelf bei der Suche nach Information über diese weithin widersprüchlich gesehene Thematik.