
Dirk Panter/Philipp Steuer

Das niederländische „Poldermodell“: Zauber oder Wunder?

Das niederländische „Beschäftigungswunder“ wird von vielen als Paradebeispiel eines erfolgreichen Konkordanzmodells politischer und wirtschaftlicher Erneuerung gepriesen. Es wird behauptet, daß das „holländische Modell“ die Notwendigkeit und den Nutzen einer Modernisierung der kontinentaleuropäischen, korporatistischen Volkswirtschaften im Sinne von Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen und stärkerer Förderung der Angebotsseite belege und insofern Vorbildcharakter für die Wirtschaftspolitik besitze.

Wir vertreten hier hingegen die These, daß es sich bei der niederländischen Strategie und ihren Erfolgen weniger um ein „Wunder“ als vielmehr um einen „Zauber“ handelt. Wir werden zeigen, daß es sich bei der niederländischen Strategie um eine Kombination aus kurzfristig angelegtem „statistischen Trick“, „kosmetischen“ Operationen und einem Schwenk zu einer stark angebotsorientierten Wirtschaftspolitik handelt, und nicht um eine langfristig angelegte Beschäftigungs- bzw. Wachstumspolitik. Eine solche kurzfristige Ausrichtung der Wirtschaftspolitik auf statistisch belegbare Erfolge und angebotspolitische Instrumente verschlechtert jedoch, so unsere These, die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der niederländischen Wirtschaft, da sie für die hier produzierenden Unternehmen den Wettbewerbs- und Innovationsdruck verringert.

Die Beschäftigungspolitik der Niederlande

Den Wendepunkt in der niederländischen Beschäftigungspolitik stellt das Abkommen von Wassenaar („Accoord van Wassenaar“) von 1982 dar. Dieser wird immer wieder als das Fundament des „Beschäftigungswunders“ bezeichnet. Im „Accoord“ einigten sich die Verhandlungspartner (Staat, Unternehmen/Arbeitgeber und Arbeitnehmer) auf folgende Eckpunkte¹:

1. Künftige Lohnmäßigung im Austausch für Arbeitszeitverkürzungen;
2. Verzicht des Staates auf aktive Rolle im Sozialgefüge und Rückzug auf die Rolle eines Moderators und Deregulierers;

1 Vgl. C. W. A. M. van Paridon, Das Modell Holland – ein neues Wirtschaftswunder, 1998, S. 102ff.

3. Leichtere Voraussetzungen für Früh- und Invalidenrente, um so die Ersetzung älterer durch jüngere Arbeitnehmer zu beschleunigen. Zudem wurde der Arbeitgeberanteil an Sozial- und Rentenversicherungen gesenkt;
4. Förderung von Teilzeitarbeit und Kurzarbeit durch Änderungen des Kündigungsrechts. Diese Möglichkeit wurde oft von Frauen genutzt, so daß man von einer Förderung der Frauenarbeit sprechen kann;
5. Schaffung von „Einstiegs“- und „Sonderlohngruppen“, die eine schlechtere Bezahlung der Arbeit Jugendlicher und anderer „Problemfälle“ gestatteten;
6. Verringerung der Ausgaben der öffentlichen Hand jährlich um 0,7 Prozent des BIP;
7. Durchsetzung von Steuererleichterungen (z.B. „OORT-Kommission“ 1986);
8. Ergänzungen durch weitere angebotspolitische Initiativen, beispielsweise Subventionen insbesondere für anwendungsnahe Technologieentwicklung, etc.

Erfolge der niederländischen Wachstumspolitik

Fast alle volkswirtschaftlichen Indikatoren bestätigen den Erfolg des holländischen „Wunders“: Als einziges europäisches Land konnten die Niederlande den Anteil der Arbeitslosen an der erwerbsfähigen Bevölkerung seit 1983 senken.²

Trotz weit über dem EU-Durchschnitt liegender Entwicklung des EPP³ führte die Entwicklung nicht, wie z.B. in Deutschland, zu einer „Beschäftigungslücke“ bzw. „Jobless growth“, sondern sogar in höherem Beschäftigungszuwachs im Vergleich zum EPP: Während das EPP um 8,9 Prozent zunahm, wuchs die Beschäftigung sogar um 10,2 Prozent.⁴ Als logische

2 Vgl. OECD, Employment Outlook 1996 und 1997. Zit. nach U. Becker, Beschäftigungswunderland Niederlande?; in: APuZ B 11/98, S. 12-21, hier S. 13. Vgl. auch Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo), Schnelldienst: Jahresbericht 1998: Niederlande (München: Ifo Schnelldienst, 10-11/99, S. 34-45), S. 36; SZ vom 18.6.1999. Das einzige Land, das ähnlich gute statistische Daten vorweisen kann, sind die USA mit ihrem „Jobwunder“. Vgl. dazu den Beitrag von Philipp Fink im vorliegenden Heft.

3 EPP= Erwerbspersonenpotential: Arbeitsfähige Bevölkerung im Alter von 15 bis 64 Jahren. Dieser Wert belegt, daß weit mehr Personen ins EPP aufgenommen wurden als in anderen Ländern. Dieser Wert liegt auch über der Zuwachsrate der Bevölkerung. Das bedeutet, daß sich dieser EPP-Zuwachs aus der erhöhten Einbindung von bisher nicht zum EPP gezähltem Potential aus der „stillen Reserve“ erklären muß. Vgl. dazu den Abschnitt zur Frauenarbeit.

4 Veränderungen zwischen 1983 und 1995; vgl. Zinn 1999, S. 9; Centraale Planning Bureau (CPB), Challenging Neighbours, 1997; S. 92. Zusätzliche Unterstützung durch die Zahlen bei OECD 1995, zitiert in CPB 1997, S. 92. Zum Vergleich: Deutschland: Zuwachs EPP: 6,4 Prozent; Zuwachs Erwerbsquote: 2,3 Prozent.

Konsequenz sank die Arbeitslosenquote absolut, wobei jedoch der Anteil der Langzeitarbeitslosen sich kaum veränderte.

Durchschnittliches jährliches Beschäftigungswachstum in Deutschland, den Niederlanden, Großbritannien, Schweden, EU-Europa und den USA⁵

	D	NL	GB	S	EU	USA
1973–1983	-0,3	-0,1	-0,5	0,9	x	1,7
1983–1990	1,2	1,9	1,8	0,9	1,1	2,4
1990–1996	-1,1	1,5	-0,8	-2,0	-0,5	1,1

Quelle: OECD Economic Outlook No. 60

In absoluten Zahlen nahm die Beschäftigtenzahl in den Niederlanden von 1971 bis 1991 von 4,8 Mio. auf 6,5 Mio. Erwerbstätige zu (+36 Prozent).⁶

Nicht nur im Bereich des Beschäftigungswachstums bzw. der Senkung der Arbeitslosenzahl, sondern auch sonst entwickelte sich die niederländische Wirtschaft – abgesehen von kleinen konjunkturellen Einbrüchen – zur Zufriedenheit der Regierung und im europäischen Vergleich überdurchschnittlich. Das bestätigt die Entwicklung des BIP:

Wachstumsrate des BIP in den Niederlanden, Deutschland, Großbritannien, der EU und den USA⁷

	D	NL	GB	EU	USA
1973–1983	1,6	1,7	1,1	X	2,1
1983–1990	3,1	3,1	3,2	3,0	3,5
1990–1996	1,4	2,2	1,4	1,5	2,0

Quelle: OECD Economic Outlook No. 60

Auch die Zuwachsrate des Staatsdefizits wurde verringert, bis 1999 ein Überschuß erwirtschaftet wurde. Der Erfolg spiegelt sich ferner auch in der Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen (FDI) wider. Coates stellt fest, daß sich der absolute Wert ausländischer Direktinvestitionen (FDI) nach 1985 mehr als verdreifacht hat.⁸

Nur ein einziger Indikator dämpft diese Euphorie: Das niederländische Produktivitätswachstum liegt seit 1990 (ebenso wie in den USA) weit unter dem seiner europäischen Nachbarn.

5 Zit. nach CPB (Anm. 4), S. 91.

6 In Deutschland nahm die Beschäftigtenzahl im Vergleichszeitraum lediglich um acht Prozent zu. Schmid 1996, S. 10.

7 Zit. nach CPB (Anm. 4), S. 83.

8 D. Coates, Economic and Industrial Performance in Europe, London 1995, S. 116ff.

Produktivitätswachstum in (West-) Deutschland, den Niederlanden, Großbritannien, Schweden, der EU und den USA⁹

	D	NL	GB	S	EU	USA
1973–1983	1,9	1,8	1,6	0,7	X	0,4
1983–1990	1,9	1,2	1,4	1,6	2,0	1,1
1990–1996	2,5	0,7	2,2	2,7	2,0	0,9

Quelle: OECD Economic Outlook No. 60

Das Beschäftigungswachstum wurde also auf Kosten eines Rückfalls des Produktivitätswachstums erkaufte.

Die unterdurchschnittliche Produktivitätsentwicklung zeigt die langfristigen Nachteile der niederländischen Strategie auf. Denn wettbewerbsfähig zu sein bedeutet in erster Linie, besonders kostengünstig und produktiv zu produzieren. Im Gegensatz zu technologischer Modernisierung ist eine Senkung der Produktionskosten über den „Lohnhebel“ aber immer nur eine kurzfristige Lösung des Kostenproblems.

Eine Politik der Lohnmäßigung, wie sie in den Niederlanden seit 1983 praktiziert wurde, verschlechtert langfristig die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes eher als daß sie sie verbessert. Bei der niederländischen Beschäftigungspolitik handelt es sich deshalb um eine kurzfristig angelegte „Kosmetik“ der Beschäftigungsindikatoren, die langfristig die volkswirtschaftlichen Probleme des Landes verstärken wird. Denn das Grundelement der niederländischen Strategie, die Lohnmäßigung, aber auch die ergänzenden angebotspolitischen Maßnahmen, setzen verschiedene „Teufelskreise“ in Gang, die langfristig v.a. die Innovationsfähigkeit der niederländischen Wirtschaft nachhaltig verringern werden.

„Statistischer Trick“

Zunächst wird gezeigt, daß es sich bei den niederländischen Strategien in erster Linie um „oberflächliche“ Politikansätze handelt, die lediglich an den statistisch erfaßten bzw. erfaßbaren Symptomen ansetzen und keinen tiefgreifenden, langfristig ausgerichteten Ansatz darstellen. Diese Oberflächlichkeit wurde ermöglicht durch gewisse Schwächen oder „Blindheiten“ der Statistik.

Insgesamt baut die niederländische Strategie auf die Ersetzung von teurer durch billige Arbeit, d.h. von Männer- durch Frauen- und Jugendlichenarbeit, von Industrie- durch Dienstleistungsarbeit, von sozialversicherungs-

⁹ Zit. nach CPB (Anm. 4), S. 88. Es fällt auf, daß das Produktivitätswachstum weit unter dem EU-Durchschnitt und den Steigerungsraten in anderen Länder liegt. Einzige Ausnahme sind hier die USA, die überdies ebenfalls arbeitspolitische Erfolge feierten („Jobwunder“).

pflichtiger Vollzeit- durch ungesicherte Teilzeit- oder Kurzarbeit etc. Erstens wurden verstärkt ältere Arbeitnehmer verrentet und durch billigere, junge und meist weibliche Arbeitnehmer ersetzt. Zweitens wurden Vollzeitverhältnisse durch Teilzeitarbeit bzw. flexible Kurzarbeitsverhältnisse („Flexibanen“) ersetzt. Zudem wurde der neu entstandene Arbeitskräftebedarf in erster Linie aus dem Potential der „stillen Reserve“¹⁰ bedient, was die Statistik weiter schön.

Quellen des Beschäftigungszuwachses

Um die „Zaubertricks“ der niederländischen Politik identifizieren zu können, muß zunächst gezeigt werden, aus welchen Quellen sich der Beschäftigungszuwachs seit 1983 speiste. Das läßt sich am besten anhand von Beschäftigungs- und Arbeitslosenstatistiken zeigen:

Formen der Arbeitslosigkeit 1994/95¹¹

	Arbeitslosenquote	Jugendliche/ Erwachsene		Unqualifiziert/ qualifiziert	Langzeit- arbeitslose	
		1996	1979		1995	1994
	in %	Rate		Rate	in %	
USA	5,4	2,81	2,69	4,3	23,9	17,3
GB	8,2	2,85	2,10	3,3	65,7	60,7
Dt.	9,0	1,48	1,10	2,8	65,8	65,4
NL	6,3	2,79	2,10	1,9	69,2	74,4
S	9,2	3,57	2,33	5,4	24,9	35,2

Quelle: OECD-Bericht 1996; Berechnungen vom CPB

Die Tabelle zeigt, daß verstärkt Jugendliche in den Arbeitsmarkt integriert wurden. Auffallend ist zudem die äußerst geringe „unqualifizierte“ Arbeitslosigkeit in Relation zur „qualifizierten“ Arbeitslosigkeit; d.h. daß das niederländische „Beschäftigungswunder“ viel mehr noch als das amerikanische ein „Jobwunder“ zugunsten unqualifizierter Arbeit ist.¹² Auffallend ist ferner der Anstieg der Langzeitarbeitslosigkeit: Der schon 1983 sehr hohe Anteil an der gesamten Arbeitslosigkeit nahm bis 1995 sogar um mehr als

10 Die stille Reserve ist definiert als „Arbeitskräfte, die in der amtlich ausgewiesenen Zahl der Erwerbspersonen nicht enthalten sind, von denen aber anzunehmen ist, daß sie unter bestimmten Voraussetzungen auf dem Arbeitsmarkt in Erscheinung treten“, z.B. Lernende, Kranke, Hausfrauen, Kapitalrentner. Vgl. M. Olsson/D. Piepenbrock, Kompaktlexikon Umwelt- und Wirtschaftspolitik, Bonn 1998, S. 327.

11 Zit. nach CPB (Anm. 4), S. 90.

12 Mehr noch: Philipp Fink zeigt in seinem Beitrag, daß das amerikanische „Jobwunder“ seinem Namen gar nicht gerecht wird, und daß es insbesondere auf der guten Beschäftigungslage für Akademiker sowie auf deren Konsumausgaben und den von ihnen finanzierten (Haushalts-) Jobs gründet.

fünf Prozent zu. Der Beschäftigungszuwachs wurde also nicht aus dem Reservoir der Langzeitarbeitslosen gespeist.

Dieses Bild bestätigt auch die OECD-Arbeitslosenstatistik:¹³ Während die Jugendarbeitslosigkeit (unter 25 Jahre) 1986 bis 1996 um je etwa acht Prozent des jugendlichen EPP verringert werden konnte, stieg der Anteil der Langzeitarbeitslosen an der gesamten Arbeitslosigkeit um etwa fünf Prozent.

Verrentung: Verdrängung der männlichen „Costwinner“

Der rapide Anstieg der Frühverrentung von Arbeitnehmern seit Anfang der achtziger Jahre ist auf die erleichterte Invalidenverrentung zurückzuführen, die dem Ziel diente, die frei werdenden Arbeitsplätze durch jüngere Arbeitnehmer aufzufüllen und sie so in den Arbeitsprozeß einzugliedern. Als Folge stiegen die Zahl der Invalidenrentner und die Kosten ihrer Unterstützung rapide an. Das Gewicht der einzelnen Rentenformen zeigt folgende Tabelle auf:

Empfänger sozialer Leistungen in den Niederlanden 1970–1996 aufgeschlüsselt¹⁴

In Prozent	1970	1975	1980	1985	1990	1996
Alters- und Hinterbliebenenrente	28,9	32,7	35,4	39,7	40,3	40,3
Krankheitsrente	3,2	3,5	3,6	3,7	3,8	3,6
Invalidditätsrente	9,0	12,8	15,5	21,1	23,4	19,9
Arbeitslosenunterstützung	1,6	4,4	5,2	14,7	11,1	13,3
Andere soziale Leistungen	1,5	2,6	2,4	4,0	3,6	3,0

Die Invalidenverrentung wurde für die Firmen zum beliebtesten Instrument, „überflüssige“ Arbeitskräfte abzubauen: „Die Überstellung eines nicht mehr benötigten Arbeitnehmers in die WAO [Invalidenversicherung] diente in vielen Fällen dazu, Entlassungen für die Unternehmen einfach und kostengünstig zu gestalten.“¹⁵ Bis 1990 wuchs die Zahl der Invaliden- und Frührentner im Vergleich zur Zahl der Arbeitnehmer stetig an:

13 Vgl. OECD, Labour Force Statistics 1976–1996; aggregiert in Tabelle *Employment III*; im Internet unter <http://www.oecd.org>.

14 CPB (Anm. 4), S. 200.

15 Ifo (Anm. 2), S. 38.

*Empfänger sozialer Leistungen absolut und im Verhältnis zu Arbeitnehmern*¹⁶

	1970	1975	1980	1985	1990	1996
Empfänger in absoluten Zahlen	2030	2520	3059	3733	3991	4186
Arbeitnehmer in absoluten Zahlen	4592	4500	4624	4486	4858	5231
Verhältnis E/AN in Prozent	44,2	56,0	66,2	83,2	82,1	80,0

Schon 1985, nur zwei Jahre nach dem „Accoord“, war das Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Hilfeempfängern äußerst ungünstig: Fünf Arbeitnehmer finanzierten vier Sozialhilfeempfänger. Da gleichzeitig der Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung gesenkt¹⁷ und ein Großteil der neuen Teil- und Kurzzeitjobs von der Sozialversicherungspflicht befreit wurde, hatten die öffentlichen Kassen hohe Mehrkosten zu tragen. Die Kosten des Sozialsystems erreichten seit 1987 Rekordhöhen von über 30 Prozent des BIP.¹⁸ Aufgrund der schon jetzt im EU-Vergleich sehr hohen Staatsverschuldung¹⁹ konnte diese Situation nicht lange aufrechterhalten werden. Deshalb wurden ab 1990 die Zugangsmöglichkeiten in die Früh- und Invalidenverrentung erschwert, so daß sich das Verhältnis Sozialhilfeempfänger/Arbeitnehmer bis 1996 wieder „erholte“.

Dennoch stellt das Ifo-Institut auch für den Zeitraum 1996–1998 eine „um reichlich acht Prozent gestiegene Zahl von sogenannten teilweise arbeitsunfähigen Arbeitskräften“ fest. Auch Ifo-Forscher befürchten, dies könne zur „Belastungsprobe für den Sozialpakt“ werden.²⁰

Ende der neunziger Jahre gibt es noch fast eine Million Invalidenrentner in den Niederlanden; das entspricht sechs Prozent der gesamten Wohnbevölkerung. Der Anteil am EPP ist noch weit größer; er beträgt 15 Prozent. Dieser Anteil ist doppelt so hoch wie in Deutschland (acht Prozent des EPP) und Großbritannien (sechs Prozent).²¹ Langfristig werden die öffentlichen Kassen nicht in der Lage sein, die durch diese Strategie verursachten hohen Kosten zu tragen. Erste Konsolidierungsmaßnahmen wurden bereits 1998 beschlossen: Im Gesetz über „Flexibilität und Sicherheit“ wird die Sozialversicherungspflicht der „Flexijobs“ neu geregelt, indem die Arbeitgeber wieder verstärkt in die Pflicht genommen werden.

16 CPB (Anm. 4), S. 200

17 Die 6,7 Prozent Arbeitgeberanteil unterbieten nur Dänemark, Korea und die Türkei. (Vgl. OECD, Taxation).

18 Vgl. Coates, Economic and Industrial Performance (Anm. 8), S. 254.

19 71,2 Prozent = weit über dem „Maastricht-Kriterium“! (Vgl. Fischer Weltalmanach 1999, S. 993f.)

20 Hier und im folgenden: Ifo (Anm. 2), S. 38ff.

21 Becker, Beschäftigungswunderland (Anm. 2), S. 15.

Insgesamt sind 1,7 Millionen Menschen in den Niederlanden von staatlichen Sozialausgaben abhängig, eine im Vergleich zu anderen OECD-Staaten enorme Zahl. Aufgrund der hohen Lebenserwartung der Niederländer wird der Strukturwandel im Sozialbereich wohl noch Jahre benötigen.

Jugendliche statt Familienväter

Vor allem die Beschäftigung von Jugendlichen wurde durch die Einführung von Eingangslohngruppen und die Senkung des Mindestlohnes vereinfacht und verbilligt.

Niedrigste Lohngruppen für Vollzeitbeschäftigte und Eingangslohngruppen in Prozent des Mindestlohns, nach Branchen 1996²²

Branche	Niedrigste Lohngruppe	Eingangslohngruppe
Verarbeitende Industrie	116,2	105,1
Baugewerbe	133,0	100,0
Handel, Restaurants, Hotels	111,7	103,3
Transport und Kommunikation	107,5	118,3
Kommerzielle Dienstleistungen	108,7	101,0
Soziale, öfftl. u.a. Dienstleistungen	105,0	100,0

Quelle: SZW, Labour Inspectorate

Dieser Punkt macht sehr gut deutlich, wie die Neueinstellung von Jugendlichen und auch Frauen zur Entlastung des Produktionsfaktors Arbeit beitrug: Die „niedrigste Lohngruppe“ zeigt, wie gering die „Jobs“ im Dienstleistungsbereich bezahlt werden. Die „Eingangslohngruppe“ stellt die Kosten für die Jugendlichen und die neu auf den Arbeitsmarkt strömenden Frauen fest. Insbesondere in den Boomsektoren Dienstleistungen (Gastgewerbe, Bankgewerbe, Soziales, Kommunikation [„Calling-Center“ und „Briefzentren“]) und im Baugewerbe sind diese besonders niedrig.

Auch wenn die niederländische Geburtenrate nicht besonders hoch ist,²³ so ist in den Jugendlichen naturgemäß das größte und „nachhaltigste“ Beschäftigungspotential zu sehen. Die niederländische Beschäftigungspolitik ist aber trotz der Erfolge bei der Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit, immer noch viel zu wenig auf die Einbindung Jugendlicher ausgerichtet. Das belegen auch die OECD-Zahlen zur Jugendarbeitslosigkeit: Zumindest unter den 15- bis 19-Jährigen ist die Arbeitslosigkeit mehr als doppelt so hoch wie z.B. in Deutschland. Auch ist mit einer Demotivierung der Ju-

22 Zit. Nach J. Visser/A. Hemerijck, A Dutch Miracle, Amsterdam 1997, S. 152ff.

23 Vgl. Fischer Weltalmanach 1999, S. 23ff.

gendlichen zu rechnen, solange sie mit „Einstiegslöhnen“, Zeitverträgen und weniger qualifizierten und anspruchsvollen Jobs abgepeist werden.

Billige Frauen- statt teurer Männerarbeit

Nicht nur jugendliche und unqualifizierte Arbeitnehmer konnten Beschäftigung finden. Am auffälligsten am niederländischen „Wunder“ ist die Zunahme der Frauenarbeit. Der Anteil berufstätiger Frauen hat enorm zugenommen. Betrug die „Female Participation Rate“ 1986 noch 41,3 Prozent (einziges OECD-Land mit geringerem Anteil: Spanien), so stieg sie bis 1996 auf 58,3 Prozent und erreichte damit knapp den OECD-Durchschnitt.²⁴

Bei der Ersetzung von Männer- durch Frauenarbeit profitierten Arbeitgeber von der „Kostenlücke“ zwischen männlicher und weiblicher Vollzeitarbeit. Sie betrug 1997 etwa 22 Prozent.²⁵ Bei der Teilzeitarbeit und bei „Servicejobs“ dürfte diese Differenz noch weit größer sein.²⁶

Die niederländische Frauenerwerbsquote liegt mit 58,3 Prozent noch unter der der meisten anderen europäischen OECD-Staaten²⁷, und ist also noch ausbaufähig. Auf lange Sicht dürfte sich jedoch das Potential der arbeitswilligen Frauen erschöpfen, denn es ist anzunehmen, daß sich doch ein gewisser Teil der Frauen traditionell weiterhin ausschließlich der Erziehung der eigenen Kinder widmen wird.

Teilzeit- und Kurzarbeit statt Vollzeitarbeit

Besonders frappierend ist der Zuwachs an Teil- oder Kurzarbeit: Ein Großteil der neugeschaffenen Arbeitsplätze sind entweder Teilzeit- oder Zeitarbeitsplätze.²⁸ Schon 1986 lag der Anteil von Teilzeitarbeitsplätzen an der Gesamtzahl der Arbeitsplätze mit 29,5 Prozent weit über dem OECD-Durchschnitt von 15,5 Prozent. Vergleichbar hoch waren die Zahlen nur in Dänemark und Norwegen. 1996 waren die Niederlande einsamer „Spitzenreiter“ mit 36,5 Prozent, während in Dänemark und Norwegen die Quote sank. Nach einer Phase des „Teilzeitbooms“ verschob sich der Schwerpunkt seit Mitte der neunziger Jahre weiter zu den sog. „Flexibanen“:

24 Vgl. OECD, Labour Force Statistics 1976–1996; aggregiert in Tabelle *Employment I*.

25 Hierbei handelt es sich jedoch nicht um eine politische Initiative; die Frauenlöhne waren schon immer weitaus geringer als die der Männer.

26 Einen Hinweis darauf gibt die Tabelle *Lohngruppen* (s.u.).

27 Vgl. OECD, OECD in Figures; zit. in: Fischer Weltalmanach 1999, S. 23ff.

28 Vgl. OECD, Labour Force Statistics 1976–1996; aggregiert in Tabelle *Employment II*.

Tab.: Aufteilung des Beschäftigungswachstums nach Beschäftigungsart²⁹

Periode	Vollzeit		Teilzeit		Flexiblen		Insgesamt	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
1987–1993	106.000	16%	437.000	66%	117.000	18%	662.000	100%
1994–1996	54.000	20%	115.000	42%	106.000	39%	275.000	100%

Der Zuwachs von Frauen- und Teilzeitarbeit geht dabei Hand in Hand: Waren 1986 noch „nur“ 57,5 Prozent der Frauen Teilzeitarbeiter³⁰, so waren es 1996 ganze 66,1 Prozent (OECD-Durchschnitt: 30,6 Prozent). Frauen leisteten damit 73,9 Prozent der gesamten Teilzeitarbeit (OECD-Durchschnitt: 69,2 Prozent).

Auch die Ersetzung von Voll- durch Teil- bzw. Kurzarbeit macht aus statistischer Sicht Sinn; zudem lassen sich damit Arbeitskosten (insbesondere Lohnnebenkosten) senken. Hier hilft die statistische Erfassungsmethode der Beschäftigungszahlen der These eines Beschäftigungswunders: Nicht die Menge der Arbeitsstunden, sondern die Anzahl der überhaupt beschäftigten Personen zählt, unabhängig von der Art der Beschäftigung. Dadurch, daß dieselbe Menge an Arbeit auf mehrere Personen verteilt wird, sinkt auch die Arbeitslosigkeit.

Teil- bzw. Kurzarbeit ist zudem für die Arbeitgeber günstiger als Vollzeitarbeit. Erstens wird sie vorwiegend von schlechter bezahlten Frauen geleistet. Zweitens waren Teil- bzw. Kurzarbeitsplätze bis Anfang der neunziger Jahre gänzlich von der Sozialversicherungspflicht befreit. Auch das Gesetz „Flexibilität und Sicherheit“ wird die Kosten kaum erhöhen, denn die Bedingungen für die Sozialversicherungspflicht sind sehr hoch angesetzt³¹: Erst nach dreijähriger Tätigkeit in einer Firma ist diese verpflichtet, dem Beschäftigten eine feste Stellung anzubieten. Dennoch wird den „Flexarbeitern“ in diesem Gesetz u.a. der Anspruch auf eine Altersversorgung zugesichert, deren Kosten dann in den meisten Fällen wohl wieder der Staat tragen wird.

Sowohl die Verrentungspraxis als auch der Trend zu ungesicherten Beschäftigungsverhältnissen senkten die Kosten der Beschäftigung und damit die Kosten der Beschäftigungsstatistik. Der Preis für diese Schönung der Statistik wird letztlich, zumindest für die öffentlichen (Sozial-) Kassen, sehr teuer werden. Eine solche Belastung kann, schon im Hinblick auf die Erfüllung der Maastricht-Kriterien, vermutlich nicht lange getragen wer-

29 J. Berkouwer, Mythe en werkelijkheid van het Poldermodel, in: Ons Erfdeel 1 (1998), S. 2-13, hier S. 5. Die Statistik zeigt weiter, daß der Beschäftigungstrend seit 1993 gebrochen ist: der gesamte Beschäftigungszuwachs betrug nur noch gut ein Drittel verglichen mit 1987ff.

30 Wieder der höchste Wert und weit über dem OECD-Durchschnitt (28,1 Prozent).

31 Vgl. Ifo (Anm. 2), S. 39.

den. Die Verrentungspolitik ist also kein nachhaltiges und über längere Zeit finanzierbares Mittel der Beschäftigungspolitik.

In einer breit angelegten Studie von Uwe Becker, der verschiedene Formen der Arbeitslosigkeit berücksichtigt, wird gezeigt, daß die sogenannte breite Arbeitslosigkeit im Jahr 1997 für die Niederlande sogar einen höheren Wert auswies als in Deutschland (27 Prozent gegenüber 25 Prozent).³²

Teufelskreise

Durch die Vergabe von Subventionen und Lohnmäßigung steigt vordergründig die Wettbewerbsfähigkeit der niederländischen Volkswirtschaft. Durch Subventionen und Lohnmäßigung verbessert sich kurzfristig die Kostenposition einzelner Unternehmen. Langfristig sinkt aber die Wettbewerbsfähigkeit, da der Innovationsdruck für solche Unternehmen geringer ist und deshalb Investitionen in FuE und Maschinen weniger attraktiv sind. Deutlich wird dies bei einer Betrachtung der Angebotspolitik, der darauf folgenden Marktreaktionen und der immanenten Teufelskreise.

Angebotspolitik

Senkung des Wettbewerbs- und Innovationsdrucks durch Subventionen

Wenn Unternehmen ihre Gewinne nicht nur über den Markt, sondern auch über staatliche Subventionen, also angebotspolitische Programme, realisieren, dann sinkt der auf ihnen lastende Wettbewerbsdruck: nicht mehr allein der Markt entscheidet über den Erfolg des Unternehmens. Dem Markt vorgelagerte, politische Foren gewinnen an Bedeutung, und damit die Qualität der Beziehungen zu den politischen Instanzen. Wettbewerbsfähigkeit der Produktion wie der Produkte entscheidet also nicht mehr allein über den „wirtschaftlichen“ Erfolg des Unternehmens. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sinkt.

Angebotspolitik hebt mit dem Markt auch den „Prozeß der kreativen Zerstörung“ aus, wie ihm zuerst der Ökonom Joseph Schumpeter thematisiert hat: Da „Newcomer“ im Gegensatz zu den „müden Wirten“ meist keinen Zugang zu den politischen Umverteilungsforen haben, wird die Verdrängung gebräuchlicher bzw. veralteter Produkte und Produktionsmethoden schwieriger, wenn die Marktinpulse schwächer werden, und der Erfolg eines Unternehmens zu einem nicht unerheblichen Teil von außermärktlichen Kriterien abhängt.³³

32 Becker, Beschäftigungswunderland (Anm. 2), S. 15. Becker stellt fest, daß die „breite Arbeitslosigkeit“, die auch „geparkte Arbeitslose“ erfaßt, in den Niederlanden 27 Prozent des EPP (und damit mehr als z.B. in Deutschland) beträgt.

33 Vgl. J. A. Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin 1942.

Angebotspolitik kann zum Teufelskreis werden: Ist das Paradigma – Wirtschaftsförderung über den Angebotshebel verbessere die Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaft – in der wirtschaftspolitischen Bürokratie allgemein akzeptiert, so lassen sich ausbleibende Erfolge nur durch weitere angebotspolitische Anreize „kompensieren“. Es kommt zu einer Abwärtsspirale des Steueraufkommens und der Produktivitätsentwicklung bzw. zu einer Aufwärtsspirale der öffentlichen Wirtschaftsförderungsausgaben. Bei Verschleiß von Maschinenkapital wird dieses durch Arbeit ersetzt. Folgerichtig werden Investitionen eher in arbeitsintensive Produktion getätigt.

Senkung des Innovationsdrucks durch Lohnmäßigung

Der zweite Teufelskreis betrifft das Lohnniveau selbst. Lohnmäßigung in einem Land der „Euro-Zone“ muß eine abwärtsgerichtete Lohnspirale initiieren; die Löhne passen sich – zumindest europaweit – nach unten an. In einem gemeinsamen Währungsgebiet wie der „Euro-Zone“ können Lohnunterschiede nicht durch Wechselkurse ausgeglichen und so Wettbewerbsgleichheit hergestellt werden. Um Wettbewerbsvorteile zu erlangen, bedarf es demnach überall einer vergleichsweise moderateren Lohnpolitik. Das gilt um so mehr, als Transportkosten eine immer geringere Rolle spielen und die Niederlande als das Billiglohnland im Herzen des bedeutenden nordeuropäischen Teilmarktes im Nordseeraum davon direkt profitieren können.

Diese These läßt sich für die „Euro-Zone“ bislang nicht bestätigen, da die niederländischen Gewerkschaften Mitte der neunziger Jahre und vor einer Abwärtsreaktion in anderen europäischen Staaten wieder höhere Lohnforderungen gestellt haben.

Innerhalb Europas erreichen die Niederlande durch die Lohnmäßigung eine bessere Kostenposition, auf dem Weltmarkt stellt sich die Position jedoch anders dar. Weltmarktgüter unterliegen weltweitem Kostendruck, und das gilt speziell für Güter mit niedrigem technologischem Gehalt. Schwellenländer machen den Industriestaaten in diesen Bereichen immer mehr Marktanteile streitig. Im Gegensatz zu ihrer komfortablen Kostenposition gegenüber den europäischen Mitbewerbern fällt es den Niederlanden naturgemäß bedeutend schwerer, mit Schwellenländern einen Kostenwettbewerb zu gewinnen.

Tatsächlich betrieben die Niederlande seit 1983 eine solche „indirekte“ Beggar-Policy über den Lohnhebel: Die Reallöhne niederländischer Arbeiter stiegen „dank“ Lohnmäßigung nach Wassenaar zwischen 1979 und 1990 nur um ein Prozent.³⁴ 1984 wurden die Löhne sogar um drei Prozent

34 B. van Ark/J. de Haan/H. J. de Jong, Characteristics of Economic Growth in the Netherlands During the Postwar Period, London 1994, S. 311; vgl. insb. Tab. 10.8.

gekürzt.³⁵ Im Verarbeitenden Gewerbe z.B. betrug der Preis für eine Arbeitsstunde 1980 \$ 12,06 und 1985 nur noch \$ 8,75³⁶ 1993 bis 1997 gab es „Nullrunden“. Erst 1998 und 1999 gab es wieder, vor dem Hintergrund „exorbitanter Kapitalgewinne“, eine Lohnerhöhung um etwa drei Prozent.³⁷ Der nominale Lohnzuwachs 1985 bis 1995 betrug damit durchschnittlich 2,6 Prozent³⁸ und lag damit kaum über der Inflationsrate.

Eine Abwärtsspirale läßt sich also nicht feststellen. Dies mag auf die noch immer einflußreiche Stellung der Gewerkschaften sowie auf die Tatsache, daß die für die niederländische Wirtschaft wichtigsten Länder Deutschland, Benelux, Frankreich diesen Abwärtswetlauf nicht mitmachten (oder nicht mitmachen konnten), zurückzuführen sein. Auch die höheren Lohnforderungen der niederländischen Gewerkschaften verhinderten ein Einsetzen des Abwärtsmechanismus.

Jedenfalls ist festzustellen, daß die Löhne in den letzten Jahren zumindest im Verarbeitenden Gewerbe wieder gestiegen sind: Einen besonders großen Sprung machten sie von 1985: \$ 8,7 auf 1986: \$ 12,24³⁹ sowie von 1994: \$ 20,8 auf 1995: \$ 24,02. Nur von 1995 auf 1996 gingen sie um knapp einen US-\$ wieder leicht zurück.⁴⁰

Konsequenzen

Binnenwirtschaftlich ergeben sich aus der angebotspolitischen Strategie von Lohnmäßigung und politischer Wirtschaftsförderung, und d.h. der Schmälerung des Marktvolumens, vier nachteilige Tendenzen:

1. Zum einen findet bei anhaltender Lohnmäßigung mittelfristig eine Orientierung an arbeitsintensiver Produktion statt, was eine relative Vernachlässigung der wissensintensiven Hochtechnologiebranchen bewirken muß. Es entstehen komparative Kostenvorteile für arbeitsintensive Produkte, in der Folge wird Low Tech gegenüber High Tech bevorzugt.
2. Da der Produktionsfaktor Arbeit billiger wird, stagniert die Produktivitätssteigerung. Prozeßinnovationen verlieren an Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens.

35 Ebenda, S. 312.

36 Vgl. Statistisches Bundesamt (StB), Statistisches Jahrbuch für das Ausland, Bonn 1998, S. 332.

37 Vgl. Becker, Beschäftigungswunderland (Anm. 2), S. 19 und Ifo (Anm. 2), S. 38 (1998: 2,9 Prozent, 1999: 3,1 Prozent Lohnsteigerung).

38 Becker, Beschäftigungswunderland (Anm. 2), S. 12.

39 Vgl. Coates, Economic and Industrial Performance (Anm. 8), S. 148.

40 Vgl. StB (Anm. 36), S. 332. Dabei müssen die Wechselkursschwankungen beachtet werden. Zwischen 1985 und 1986 fiel der USD gegenüber dem NLG um durchschnittlich gut 30 Prozent, die 40prozentige Steigerung der niederländischen Löhne in US-Währung erklären sich dadurch teilweise, jedoch nicht gänzlich. Zwischen 1994 und 1995 fällt der US-Dollar um zwölf Prozent im Verhältnis zur Lohnsteigerung mit 19 Prozent. Wechselkursstatistiken siehe unter www.america.oanda.org.

3. Da relativ weniger Geld über den Markt umverteilt wird, werden auch Produktinnovationen weniger attraktiv.
4. Durch die Vergabe von Subventionen sinkt der Wettbewerbsdruck unmittelbar. Und mittelbar auch der Innovationsdruck. Die beschriebenen Phänomene werden noch verstärkt.

Marktreaktionen

Die Aushebelung des Marktes durch Lohnmäßigung und politische Umverteilung senkt nun durch diesen Hebel auch die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit der Niederlande. Dadurch entstehen weitere Probleme, die vor allem langfristige Wirkungen zeitigen.

Die geringeren Anreize zur Produktivitätssteigerung wirken sich auf die Nachfragesituation bei Investitionsgüterproduzenten aus: Die geringere Nachfrage nach Prozeßtechnik und vor allem neuen Technologien führen zum Abbau von Entwicklungskapazitäten. Außerdem bewirkt Lohnmäßigung Kaufkraftstagnation oder sogar Kaufkraftrückgang in einer Volkswirtschaft. Das Konsumniveau sinkt, die Einführung neuer und besserer Produkte wird für Unternehmen weniger attraktiv: Der „demand pull effect“⁴¹ gibt schwächere Innovationsimpulse. Die Marktnachfrage ist entscheidend für die Entwicklung neuer Produkte, und das heißt: neue technologische Artefakte. Wenn die Nachfrage für neue – und damit technologisch höherwertige – Güter zurückgeht, führt dies insgesamt in eine graduell zunehmende Rückständigkeit der niederländischen Wirtschaft im wirtschaftlich immer wichtiger werdenden High-End-Bereich der Konsumgüterproduktion.

Empirie zu demand-pull

Es existieren zwei Methoden, um die Innovationsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu quantifizieren, die statistisch erfaßt und auch zugänglich gemacht werden: Patent- und Exportstatistiken. Patentstatistiken erscheinen – isoliert betrachtet – unzureichend, um unsere These zu unterstützen. Im konkreten Fall Niederlande weist die Patentstatistik – zumindest für die ersten Jahre nach dem „Accoord“ – sogar in die entgegengesetzte Richtung: Gerade in den frühen Jahren nach Wassenaar (1985–1988) nahmen die Anteile von Patenten in „fast growing sectors“ gegenüber 1975–1978 zu: von 25,51 Prozent auf 33,44 Prozent.⁴² Diese Zunahme erfolgte zu Beginn der achtziger Jahre, obwohl die FuE-Ausgaben erst Ende der achtziger Jahre stiegen.

41 A. Kleinknecht, Is Wage Restraint Harmful to Innovation?, Rotterdam Institute for Business Economic Studies 1998, S. 7.

42 Vgl. D. Archibugi/J. Michie, Science and Technology, R&D and Innovation, in: Coates, Economic and Industrial Performance (Anm. 8), S. 153–181. Hier S. 180.

Interessant ist die niederländische Patententwicklung hauptsächlich in einem Punkt: im Zahlenverhältnis zwischen inländischen und ausländischen Patentinhabern. Während im Durchschnitt der OECD-Länder von 1981–1994 ein leichter Anstieg ausländischer Patentanmeldungen zu verzeichnen ist, sind die Zahlen in den Niederlanden geradezu frapierend hoch. Lag das Verhältnis⁴³ 1981 noch bei relativ hohen 10,48, so stieg es in 13 Jahren auf immense 28,25 an. Nur Belgien, Dänemark und Portugal weisen innerhalb der OECD-Länder höhere Raten auf.⁴⁴

In diesem Zusammenhang muß die Neuorientierung der niederländischen Technologiepolitik nach Wassenaar berücksichtigt werden. Die Orientierung der niederländischen Technologiepolitik hin zu anwendungsnaher Technologieentwicklung⁴⁵ bewirkte zwar einen Anstieg der Patentstatistik, jedoch überwiegend im Prozeßtechnologiebereich. Dadurch läßt sich die Tatsache erklären, daß mit zunehmenden FuE Ausgaben keine entsprechende Zunahme der Patentanmeldungen erreicht wurde.⁴⁶ Weitere Prozeßinnovationen bedürfen eines immer größeren Aufwandes an Kapital und Zeit. Die mangelnde Verfolgung von Produktinnovationen tut ein übriges zur Vernachlässigung von Innovation.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung zeigen im übrigen in die gleiche Richtung und belegen zusätzlich, daß die niederländische Wirtschaft einen Schwerpunkt auf arbeitsintensive Low-Tech-Produkte legt. Während die Ausgaben für Forschung und Entwicklung von High-Tech-Produkten noch relativ im Mittel der Vergleichsländer liegen (Wert: 27,2; Deutschland: 26,7), fallen die Niederlande im Bereich Medium-High-Tech stark ab (Wert: 38,0; Deutschland: 60,0). Im Bereich Low-Tech hingegen sind die Niederlande gut positioniert (Wert: 14,0; Deutschland: 7,9).⁴⁷

Neben der Patentstatistik bestätigt auch die Analyse der Exportstruktur unsere These vom technologischen Teufelskreis.

43 Anteil ausländischer Patente an inländischen Patentanmeldungen.

44 OECD-Bericht GD (97), Nr. 210, Patents & Innovation in the International Context, S. 10.

45 Vgl. dazu M. Behrens, Gentechnologie als Gegenstand staatlicher Politik in der Bundesrepublik und den Niederlanden; in: R. Martinsen/U. Simonis, Paradigmenwechsel in der Technologiepolitik? Opladen 1995, S. 153-172; sowie CPB 1997 (Anm. 4).

46 Vgl. dazu die relativ hohen Bildungsausgaben in den Niederlanden. MSTI data base, February 1998.

47 OECD-Bericht GD (97), Business Enterprise sector Expenditure on R&D, S. 72.

Technologischer Gehalt des deutschen und niederländischen Außenhandels mit Industrieprodukten⁴⁸

	Deutschland		Niederlande	
	Importe	Exporte	Importe	Exporte
	%			
LowTech	33	21	33	39
MediumTech	39	48	38	37
HighTech	28	31	29	24

Exportstruktur des deutschen und niederländischen Außenhandels 1992⁴⁹

	Deutschland		Niederlande	
	Importe	Exporte	Importe	Exporte
	In % des gesamten Handelsvolumens			
Lw Produkte und Rohstoffe	14	7	17	26
Energie	8	1	9	10
Industrieprodukte, davon:	78	92	74	64
– Zwischenprodukte	37	45	37	35
– Endprodukte/Konsumgüter	29	27	25	21
– Investitionsgüter	12	20	12	8

Quelle: CPB, Wildcat; De Graaf en Noordman (1995)

Hier wird besonders deutlich, wie weit die Niederlande im Export technologisch intensiver Produkte z.B. hinter Deutschland zurückliegen: die vergleichsweise wenig forschungsintensiven landwirtschaftlichen Produkte, Zwischenprodukte und Energie machten 1992 zusammen 71 Prozent der exportierten Produkte aus; dazu kommen noch arbeitsintensive Konsumgüter, so daß sich der Anteil der wenig forschungsintensiven Güter an allen exportierten Gütern auf etwa 80 Prozent erhöht. Zu berücksichtigen bleibt, daß ein Teil dieser Exporte High-Tech-Gehalt haben können (Gentechnik und erneuerbare Energien).

Neuere Daten zum Anteil der High-Tech-Exporte an den Gesamtexporten zeigen, daß die niederländische Export/Import-Quote bei abnehmendem technologischen Gehalt zugunsten der Exporte steigt. Beträgt das Verhältnis im High-Tech-Bereich lediglich 0,99, steigt es ständig an und erreicht im Low-Tech-Bereich 1,27. Insofern zeigen sich gerade im Vergleich mit Deutschland ähnliche Strukturen wie im Bereich Forschung und Entwicklung. Beide Länder liegen im High-Tech-Bereich noch nahezu gleichauf,

⁴⁸ Zit. nach CPB (Anm. 4), S. 100. Quelle: De Graaf en Noordman (1995).

⁴⁹ Ebenda, S. 99.

wenn auch auf insgesamt eher mittelmäßigem Niveau. Im Medium-High-Tech-Bereich jedoch läßt Deutschland die Niederlande weit hinter sich (1,88 zu 1,07). Im Low-Tech-Bereich hingegen führen die Niederlande mit 1,27 gegenüber Deutschland mit 0,7.

Coates, der den High-Tech-Anteil von verschiedenen Ländern am Welt-handel 1969, 1979 und 1987 vergleicht, stellt fest, daß die Niederlande 1987 vom 6. auf den 8. Platz bzw. von einem Anteil von 4,09 auf 3,14 Prozent gefallen sind. Bezogen auf den High-Tech-Anteil am Binnenhandel Europas, waren die Niederlande 1987 mit einem Anteil von insgesamt 9,8 Prozent noch auf dem 4. Platz; ihr Anteil war jedoch nur gut halb so groß wie der Frankreichs (3. Platz, 18,6 Prozent). Besonders wichtig waren hier die Posten EDV-Geräte und elektronische Bauteile.⁵⁰

Die Daten belegen, daß die niederländische Exportstruktur weniger stark auf Industrieprodukte ausgelegt ist als die deutsche, und darüber hinaus der High-Tech-Gehalt weitaus geringer ist. Daraus entstehen Probleme, da Low-Tech im Vergleich zum High-Tech weitaus größerem Kostendruck ausgesetzt ist. Preisvorsprünge sind deshalb überlebensnotwendig für die niederländische Wirtschaft in diesen Bereichen. Zu erreichen sind sie durch Produktivitätsvorsprünge oder durch Kostensenkung in der Produktion, d.h. bei arbeitsintensiven Produkten vor allem durch niedrige Lohnkosten.

Arbeitsmarktreaktion und Prozeßinnovation

Eine weitere Konsequenz der Lohnmäßigung ist der sinkende Marktdruck, Prozeßinnovationen zu realisieren. Niedrige Lohnsteigerungen verändern das Verhältnis der Kosten zwischen Kapital und Arbeit zugunsten des Faktors Arbeit. Investitionen in neue Kapitalgüter werden dadurch relativ teurer; dementsprechend lohnt es sich für die Unternehmen eher, den Produktionsfaktor Arbeit zu nutzen, als ihren Arbeitsablauf effektiver/produktiver zu gestalten. Konzentration auf arbeitsintensive Produktion und mangelnde Innovation sind die Folge.

Es ist schwierig Belege zu finden, die diese These empirisch unterstützen, jedoch kann die These anhand folgender Indikatoren überprüft werden:

- unterdurchschnittliche Produktivitätsentwicklung
- negative Investitionsgüterbilanz
- rückläufige Bruttoanlageinvestitionen
- Konzentration auf arbeitsintensive Produkte

Alle diese Indikatoren bestätigen tatsächlich unsere These.

Als erste und zugleich aussagekräftigste Indikatoren bieten sich die Produktivitätszahlen und die Investitionsgüterbilanz an, um die These von der mangelnden Prozeßinnovation zu belegen.

⁵⁰ Vgl. Coates, *Economic and Industrial Performance* (Anm. 8), S. 182f.

Übersichten zur Verwendung des BIP belegen einen leichten Zuwachs der Bruttoanlageinvestitionen bei Stagnation der Bruttoinvestitionen Mitte der neunziger Jahre: Der Anteil der Bruttoanlageinvestitionen am BIP stieg von 1994: 18,8 Prozent auf 1995: 19,1 Prozent auf 1996: 19,7 Prozent, während der Anteil der Bruttoinvestitionen nur von 1994 und 1995: 19,1 Prozent auf 1996: 19,9 Prozent stieg.⁵¹ Neuere und genauere Zahlen zeigen jedoch erste ernstzunehmende Einbrüche auf:

*Brutto-Investitionen in festen Aktiva nach Typ von Aktiva*⁵²

	Volumenveränderungen			Wert	Anteil
	1996	1997	1998	1998	1998
	In %			Mrd. Fl	In %
Insgesamt: Brutto-Investitionen in feste Aktiva	6,3	5,9	5,2	169	100
Wohnungen	3,9	6,4	-0,9	45	27
Betriebsgebäude	-3,5	3,2	7,7	26	15
Infrastruktur	6,4	-4,2	5,7	18	11
Transport	1,1	-0,6	16,4	20	12
Maschinen und Installationen	11,5	9,2	-0,7	32	19
Computer	23,5	18,0	25,6	9	5
Andere feste Aktiva	8,0	14,4	7,3	9	5
Immaterielle feste Aktiva ⁵³	20,7	23,2	12,2	11	7
Transaktion	13,1	-19,5	4,5	2	1
Minus Verkauf von festen Aktiva	-6,9	3,6	10,5	4	2

Der Rückgang der Investitionen in Maschinen und Installationen wird hier deutlich belegt. Ob es sich dabei um eine langfristige Tendenz handelt, bleibt abzuwarten.

Interessant sind die beiden „Zugpferde“ der niederländischen Investitionsstatistik: Computer und Transport. Sie spiegeln die Ausrichtung der Wachstumspolitik wieder: die Konzentration auf Dienstleistungen. Gerade bei den Computerdienstleistungen ist jedoch durch den Internetboom die Gefahr der Verdrängung durch Konkurrenz aus Schwellenländern besonders groß; europäische Zollgrenzen können diesen Teil der niederländischen Wirtschaft nicht schützen. Die stagnierende Inlandnachfrage konnte auch nicht durch Exporte kompensiert werden: 1992 machten Investitionsgüterimporte zwölf Prozent des niederländischen Außenhandels aus, der

51 Vgl. StB (Anm. 36), S. 356.

52 Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), De Nederlandse Economie 1998, Heerlen 1999, hier S. 39

53 Software als wichtigster Punkt. Wachstum teilweise wegen „Millennium-Bug“.

Anteil der Investitionsgütern an den Exporten betrug demgegenüber nur acht Prozent.⁵⁴ Obwohl kaum Investitionsgüter benötigt wurden, ist der Saldo trotzdem negativ.

Allerdings belegen neuere Zahlen (1996) eine Verbesserung der Bilanz: 1996 wurden Maschinen (ohne Autos) im Wert von ca. \$ 37.460 Mio. importiert, und Maschinen im Wert von ca. \$ 37.090 Mio. exportiert.⁵⁵

Insgesamt wird deutlich, daß die Niederlande einen Teil ihres wirtschaftlichen Erfolgs auf Basis ihrer in den siebziger Jahren errungenen hohen Produktivität erreichen konnten und einen anderen Teil auf Basis der relativ geringen Lohnkostensteigerungen.

Doch entstehen durch das Produktivitätsproblem Teufelskreise aus denen sich die Niederlande kaum befreien können. Lohnmäßigung macht die Volkswirtschaft kurzfristig wettbewerbsfähiger, langfristig zehrt sie aber an den Produktivitätsvorsprüngen und verhindert die Konzentration auf High-Tech-Branchen. In den klassischen Low- und Medium-Tech-Bereichen sieht sich die niederländische Wirtschaft dann immer stärker der Konkurrenz aus den Schwellenländern ausgesetzt, gegenüber denen sie einen Lohnkostenwettlauf nicht gewinnen kann. Die niedrige Produktivitätssteigerung tut ein übriges. Verglichen mit einem Durchschnitt aus Deutschland/Frankreich/Großbritannien haben die Niederlande seit 1982 dadurch ein Drittel ihres Produktivitätsvorsprungs verloren. Noch beträgt der Vorsprung gegenüber diesen Ländern 20 Prozent, schrumpft aber weiterhin.⁵⁶

Es wurde gezeigt, daß die Entwicklung von Löhnen und von Technologie aufs engste miteinander zusammenhängen: Geringere Löhne schmälern die Bedeutung des Marktes als treibende Kraft der Technologieentwicklung. In einer Zeit, in der neue Technologien eine so wichtige Rolle für eine Volkswirtschaft bzw. deren Wohlstand spielen, kann eine Entmachtung des Marktes nur fatale Folgen haben. Eine Politik, die also langfristig die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bzw. den Wohlstand einer Gesellschaft fördern will, kann dementsprechend nur auf einer Stärkung des Marktes, und d.h. auf einer Stärkung der Nachfrage und der freien Marktmechanismen bauen.

Lohnmäßigung stellt also quasi eine „Prämie für Innovationsfaule“ dar, denn auch ohne die Entwicklung neuer Produkte und rationalisierter Arbeitsprozesse können sich innovationsfaule Firmen („müde Wirte“, die an der Erhaltung ihres bisherigen Marktes interessiert sind) dank Lohnverzicht länger am Markt halten.

54 Vgl. CPB (Anm. 4), S. 100. Siehe Statistik im Abschnitt „Empirie zu demand-pull“.

55 Vgl. StB (Anm. 36), S. 280 und S. 283.

56 A. Kleihnecht, Potverteren met loonmatiging en flexibilisering, in: Economisch Statistische Berichten 81 (1996), S. 622-625, hier S. 622f.

Berücksichtigt man die beschriebenen Punkte, bleibt es abzuwarten, welche langfristigen Konstellationen im Technologiebereich durch die kurzfristigen Erfolge in den Niederlanden entstehen.

Psychologische Effekte und konsumgestütztes Wachstum

Insgesamt sollte der Anteil psychologischer Effekte der Beschäftigungsstatistiken und der Konsumausgaben am Wachstumserfolg nicht außer Acht gelassen werden: Es ist davon auszugehen, daß niedrige Arbeitslosenzahlen, hohe Beschäftigungssicherheit, ein funktionierendes und gut ausgestattetes Sozialnetz Konsum- und Kreditentscheidungen positiv beeinflussen können. Zwar läßt sich dieser Anteil nicht genau bestimmen, aber das Beispiel der USA zeigt, daß die Konsumnachfrage ein wichtiger Pfeiler des Wirtschaftswachstums sein und eine erfolgreiche Wachstumspolitik auf Nachfragewachstum basieren kann.⁵⁷

Daß die offizielle Arbeitslosigkeit in den Niederlanden, im Gegensatz zu der Analyse von Becker, relativ niedrig ist, stimuliert den Konsum. Zeiten sicherer Beschäftigung stärken die Konsumneigung, da der überwiegende Teil der Bevölkerung in einem Gefühl der Sicherheit konsumiert. Der Konsum wiederum macht in den Niederlanden wie in den USA trotz der Angebotsorientierung der Politik einen Großteil der Wachstumsimpulse aus.⁵⁸

Dies gilt selbst für flexibilisierte Arbeitsverhältnisse auf der Lohnliste von „uitzendbureaus“ (private Arbeitsvermittler). Arbeitnehmer wissen zwar oft am frühen Morgen weder welche, noch ob sie überhaupt Arbeit an diesem Tag bekommen werden. Doch auch für den Fall, daß keine Arbeit vorhanden ist, werden sie trotzdem für den entsprechenden Tag bezahlt, so daß zumindest kurzfristig Einkommenssicherheit besteht.

Es stellt sich nun die Frage, wie groß der Anteil der öffentlichen bzw. privaten Konsumnachfrage am niederländischen „Beschäftigungswunder“ ist. Coates stellt für die Jahre 1983–1991 ein BIP-Wachstum von insgesamt +21,4 Prozent fest.⁵⁹ Im gleichen Zeitraum stiegen die öffentlichen Ausgaben um nur um 9,7 Prozent, die privaten Konsumausgaben dagegen um 19,9 Prozent. Weitaus stärker ins Gewicht fällt jedoch der Zuwachs an Investitionsausgaben (+31,3 Prozent⁶⁰), auch entgegen unserer vorherigen Teufelskreishypothese. Importe und Exporte halten sich in etwa die Waage (+32,4 Prozent bzw. +33 Prozent). Zumindes für den Zeitraum bis 1991 läßt sich ein übermäßig bedeutender Anteil der Konsumnachfrage am „Beschäftigungswunder“ nicht bestätigen.

57 Vgl. den Beitrag von Philipp Fink.

58 Vgl. Volz 1998, S. 120.

59 Vgl. Coates, *Economic and Industrial Performance* (Anm. 8), S. 65; eigene Berechnungen.

60 Der hohe Wert ist auf den Bauboom von wenig rationalisierten Anlagen in den ersten Jahren des „Wunders“ zurückzuführen.

Eine andere Sprache sprechen hingegen neuere Zahlen, z.B. des „Ifo-Jahresberichts 1998“. Das Ifo-Institut stellte fest, daß „die kräftige Inlandsnachfrage“ 1998 zum wichtigsten Wachstumsmotor wurde.⁶¹ Das Wachstum der privaten Konsumausgaben lag 1998 mit +4,4 Prozent weit über dem Wachstum des öffentlichen Verbrauchs (+2,5 Prozent) und zudem erstmals über dem Wachstum der Bruttoanlageinvestitionen (+3,9 Prozent⁶²). Als Gründe dafür benennt Ifo das Beschäftigungswachstum, die niedrige Arbeitslosigkeit (= Psychologie), die verringerte Sparquote und das insgesamt „ausgezeichnete Konsumklima“.⁶³

Die Wende in der Bedeutung der einzelnen Wachstumsindikatoren ist gleichzeitig ein Zeichen dafür, daß sich das niederländische wachstumspolitische Paradigma langsam auf seine Grenzen zu bewegt: Solange die Niederlande unangefochten europäisches Billiglohnland waren, lohnten sich Investitionen in Anlagen, so daß von den Anlageinvestitionen ein entscheidender Wachstumsimpuls ausging. Nun scheint das „Strohfeuer“ des privaten Konsums das Wachstum „künstlich“ am Leben zu halten.

Dabei stellt sich jedoch die Frage, wie lange Konsumausgaben bei sinkender Löhnen fungieren können. Schon der Ifo-Bericht 1998 stellte die „vermehrte Aufnahme von Hypotheken für konsumtive Zwecke“ fest. Finanzierung von Konsum durch Kredite heißt aber, daß zur Aufrechterhaltung buchhalterischer Gewinne der Unternehmer die privaten Haushalte von der Substanz leben; dieser Zustand ist nicht lange haltbar.

Aber: Die Kehrseite dieses „gesicherten Tagelöhnertums“ (gesichertes Angebot an einfachen Jobs) ist ein Nachlassen der Motivation der Arbeitnehmer. Die Orientierung hin zu flexibleren Arbeitsformen hat zwar zunächst Vorteile bezüglich der Beschäftigungssicherheit, jedoch leidet die Motivation und langfristig auch das Sicherheitsgefühl der Arbeitnehmer, da die „Flexijobs“ eine moderne Form des Tagelöhnertums darstellen. Den Arbeitnehmern geht die Planungssicherheit langfristig verloren, da sie nur über sofort kündbare Arbeitsverträge verfügen und damit von der Konjunkturlage abhängig sind.

Außerdem kann eine Garantie von Einkommen ohne Beschäftigung, wie sie die „Uitzendbureaus“ geben, schon aus volkswirtschaftlichen Erwägungen nicht lange aufrechterhalten werden. Arbeitsverträge sind dementsprechend ausgestaltet, d.h. lange „Arbeitsflauten“ ziehen prompte Kündigungen nach sich.

Im Vergleich mit Vollzeitarbeitsplätzen zeigt sich hier eine klare Benachteiligung. Insgesamt ist das eine sensible Stelle der niederländischen Volkswirtschaft, denn in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs ist das System funktionsfähig und bietet durch die Flexibilität die Möglichkeit das

61 Vgl. Ifo (Anm. 2), S. 35.

62 Damit ist nichts über die technologische Qualität der errichteten Anlagen gesagt!

63 Vgl. Ifo (Anm. 2), S. 36.

volkswirtschaftliche Potential möglichst gut auszuschöpfen. In einer Phase der Rezession hingegen muß das System fast zwangsläufig beschnitten werden.

Niederländische *Beggar-thy-neighbour-Policy*

Nicht nur die kurzfristige Ausrichtung der Maßnahmen auf „statistische Kosmetik“ und die zu erwartenden Teufelskreise machen das „holländische Wunder“ zu einem kurzfristigen Modell mit negativen Nebeneffekten, dessen Umsetzung nicht unbedingt sinnvoll ist. Es ist weiterhin fraglich, ob es sich bei der niederländischen Wachstumspolitik überhaupt um ein übertragbares Modell handelt.

Die niederländische Wachstums- und Beschäftigungspolitik ist eine modernisierte „*Beggar-thy-neighbour*“-Policy, deren Umsetzung nur dann Erfolg haben kann, wenn sie nur wenig Nachahmung findet. Sobald diese Politik zu einem „Modell für Europa“ wird⁶⁴, muß es zu einem weiteren Abwärtswettbewerb bei den Löhnen mit den oben untersuchten Nebeneffekten kommen. Im Licht dieser Strategie stellt sich überdies die Frage, inwiefern das niederländische Wachstumsmodell überhaupt übertragbar ist.

Eine klassische „*Beggar-thy-neighbour*“-Policy ist definiert als „wirtschaftspolitische Strategie mit dem Ziel, zu Lasten des Auslandes Beschäftigung und Volkseinkommen im Inland zu erhöhen.“ „Ansatzpunkte“ sind Erleichterung von inländischen Exporten und die Erschwerung von ausländischen Importen („Protektionismus“). Ihr „klassisches Mittel“ ist die Abwertung der Inlandswährung („währungspolitischer Protektionismus“).⁶⁵

Seit ihrem Beitritt zur gemeinsamen Währungspolitik (EWS) der EU 1979 verfügen die Niederlande nicht mehr über dieses Mittel der Wirtschaftsförderung.⁶⁶ Der „Lohnhebel“ blieb als einziges Instrument, um den Preis der niederländischen Arbeit auf dem Weltmarkt, aber auch dem europäischen Binnenmarkt, zu beeinflussen.

Normalerweise werden gegen eine „*Beggar-thy-neighbour*“-Policy schnell Sanktionen ergriffen. Beim „Lohnhebel“ machen dagegen die kontinentaleuropäischen korporatistischen Systeme der Lohnverhandlungen schnelle Reaktionen unmöglich. Insbesondere vor dem Hintergrund weiter steigender Profitraten waren deutsche oder französische Gewerkschaften bislang nicht (ausreichend) zu Lohnmäßigung bereit.

64 Oder sobald europäische Außengrenzen für Low- bis Mid-Tech-Produkte geöffnet werden.

65 Vgl. M. Olsson/D. Piepenbrock, *Kompaktlexikon* (Anm. 10), S. 44.

66 Selbst als 1993 die Bandbreite vorübergehend auf ± 15 Prozent erhöht wurde, galt dies nicht für den größten Handelspartner Deutschland: Deutschland und die Niederlande schlossen ein bilaterales Abkommen, in dem für die beiden Währungen die Schwankungsbreite von $\pm 2,25$ Prozent beibehalten wurde. (Vgl. ebenda, S. 130.)

In den Jahren nach 1982 wurden die Lohnkosten für niederländische Unternehmer deutlich gesenkt und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit graduell erhöht. Im Verhältnis zu den umliegenden Ländern Westeuropas verschafften sich die Niederlande damit einen Lohnkostenvorteil, da die Löhne in den Vergleichsländern stiegen.

Nach großen Inflationsproblemen Ende der siebziger Jahre⁶⁷ wurde der niederländische Gulden an die relativ stabil gebliebene DM angekoppelt. In Verbindung mit den mäßigen Lohnsteigerungen in den Niederlanden und den stärkeren Lohnsteigerungen in Deutschland entstanden Währungsvorteile für die niederländische Wirtschaft, da Deutschland nicht bereit war, die Währungsparität entsprechend diesen Veränderungen anzupassen und seine Währung abzuwerten. Die weltweiten Nachteile einer Abwertung hätten die Vorteile gegenüber den Niederlanden voraussichtlich nicht wettgemacht.

Einer Aufwertung ihrer Währung lehnten die Niederländer aus verständlichen Gründen ebenfalls ab. Zwischen 1983 und 1996 erhöhte sich die Lohnkostenlücke auf 35 Prozent zugunsten der Niederlande.⁶⁸ Insofern war die Währungspolitik der Niederlande seit den frühen 1980ern, in Verbindung mit der Politik der Lohnmäßigung, eine erfolgreiche Strategie auf Kosten Deutschlands.⁶⁹ Die Vorteile für die Niederlande erhöhten sich noch durch die Tatsache, daß Deutschland damals schon ihr mit Abstand größter Handelspartner war. Für die deutsche Wirtschaft entstanden dadurch große Probleme.

Deshalb ist die niederländische Lohnmäßigungspolitik doppelt vorteilhaft: Erstens verbilligt sie die Exporte, und zweitens ist eine schnelle Reaktion der „leidtragenden“ Staaten aufgrund der gesetzlichen Verankerung des gewerkschaftlichen Einflusses unmöglich.

Aber nicht nur lohnpolitisch handelt es sich bei der Strategie der Niederlande um eine „Beggary-Neighbour“-Policy; auch technologiepolitisch leben die Niederlande auf Kosten der Partnerländer. Seit Anfang der achtziger Jahre geht der Trend in den Niederlanden immer mehr in Richtung Anwendungsorientierung.⁷⁰ Aufgrund der Vernachlässigung der Grundlagenforschung mußten die Niederlande bei der Entwicklung technologischer Artefakte auf einen im Ausland generierten Pool an Grundlagenwissen zurückgreifen, sei es durch den „Import“ von Wissenschaftlern oder durch den Ankauf von Grundlagenpatenten.⁷¹

67 Van Zanden, 1997, S. 222.

68 H. Hollanders/Th. Ziesemer, *Some Aspects of Growth in the Netherlands 1970–1998. An International Comparison*, Maastricht 1998, S. 6.

69 Von einer (geschlossenen) Strategie kann jedoch nur im Nachhinein gesprochen werden, da die Haltung der deutschen Bundesbank genauso wenig vorauszusehen war wie die internationale Entwicklung.

70 Vgl. M. Behrens, *Gentechnologie* (Anm. 45); CPB (Anm. 4).

71 Vgl. dazu die Besitzverhältnisse von Patenten; siehe oben.

Würden alle Staaten eine solche Technologiepolitik betreiben, so wäre der „Pool“ an Grundlagenwissen in nicht allzu langer Zeit weltweit „verbraucht“, und der vielzitierte „technische Fortschritt“ wäre nicht mehr möglich, abgesehen von Inkrementalinnovationen innerhalb bestehender technologischer Rahmen.⁷² Alternativ dazu wäre eine neue Welle des internationalen Protektionismus denkbar.

Ausländische Direktinvestitionen (*Foreign Direct Investment*, kurz: FDI) sind Indikator für eine erfolgreiche Beggar-thy-Neighbour-Politik und lassen auf die wirtschaftspolitische Strategie schließen. Um so attraktiver ein Standort, um so größer der Zufluß von Direktinvestitionen. FDIs sind gerade für ein kleines Land wie die Niederlande wichtig: 1986 machten sie 1,73 Prozent des BIP aus.⁷³ Von 1985 bis 1990 verdreifachten sich die FDIs auf ca. \$ 7340 Mio.⁷⁴

Die große Rolle, die FDIs bei der niederländischen Strategie spielten ist aber, aufgrund der hohen Mobilität von Kapital, auch eine Schwachstelle des Modells. Wenn der Standortvorteil der Niederlande, also die niedrigen Lohnkosten (und der Zugang zum EU-Binnenmarkt), durch Lohnerhöhungen im Inland oder Lohnmäßigung im (europäischen) Ausland abnimmt, so bricht diese wichtige Stütze der Wachstumspolitik (ebenso wie die Kostenvorteile auf dem europäischen Binnenmarkt/Weltmarkt) weg. Von den niederländischen Lohnsteigerungen 1993 und 1994 konnten insbesondere Großbritannien, Belgien, Luxemburg sowie Polen profitieren: Sie sind die europäischen Länder, in denen die FDI 1995 auf 1996 signifikant zunahm.⁷⁵

Gleichzeitig kam es zu einem enormen Abfluß von Kapital aus den Niederlanden: Die jährlichen Netto-Direktinvestitionen der Niederländer im Ausland erhöhten sich von 1993: \$ 12.069 Mio. über 1994: \$ 17.359 Mio. und 1995: \$ 19.569 Mio. auf 1996: \$ 25.815 Mio.

Mit dem offensichtlichen Erfolg der Investitionsanreizpolitik bleibt zu bedenken, inwieweit die Abhängigkeit eines Landes von FDI wünschenswert ist, mit welchen Kosten die attraktive Position im internationalen Vergleich erkaufte werden muß, und ob es langfristig überhaupt sinnvoll ist, Wachstum durch FDI zu realisieren.

Das niederländische Wunder gründet, was die Verwirklichung von Skaleneffekten betrifft, auf der besonderen Position der Niederlande im EU-

72 Zum Begriff der Inkrementalinnovationen vgl. Ch. Freeman, *Die Computerrevolution in den langen Zyklen*, Berlin 1986; zum technologischen Rahmen vgl. W. Bijker u.a., *The Social Construction of Technological Systems*, Cambridge (Mass.) 1987.

73 Vgl. OECD, *International Direct Investment Statistics Yearbook 1997*. Nur Australiens Wirtschaft war in größerem Maße von FDIs abhängig (2,07 Prozent).

74 Vgl. StB (Anm. 36), S. 366.

75 Hier und im folgenden ebenda, S. 367.

Binnenmarkt⁷⁶: Die Niederlande profitieren letztlich davon, als „Billiglohnland“ im Herzen Europas, d.h. in unmittelbarer Nähe zu Europas kaufkraftstärksten Ländern (Frankreich, Großbritannien, Deutschland) zu liegen. Auch hierbei handelt es sich streng genommen um eine „Beggar-My-Neighbour“-Policy, die nur möglich ist, solange nicht alle Länder dieselbe Strategie verfolgen. Am stärksten geschädigt wurde dadurch der größte Handelspartner der Niederlande, Deutschland.⁷⁷

Schlußfolgerung

Im Laufe der Arbeit wurde deutlich, daß am Ende der niederländischen Umverteilungspolitik die sozial schwächeren Schichten überproportional belastet wurden. Sozial- und Lohnkürzungen sowie die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes wirkten sich besonders auf diese Schicht aus.

Sollte sich das niederländische Beispiel durchsetzen, ist damit zu rechnen, daß ein Lohnsenkungswetlauf beginnt, den jeweils das Land gewinnen muß, welches „seine“ Arbeiter am besten von Lohnforderungen abhalten kann. So kann es zu dem beschriebenen Abwärtswetlauf bei den Lohnkosten kommen. Auf ganz Europa übertragen würde dieser Wetlauf langfristig zu nachlassender Nachfrage, sinkendem technologischem Stand des Ausrüstungskapitals und sinkender Produktivitätsentwicklung führen.

Tendenzen zu diesen Entwicklungen sind bereits jetzt absehbar. Es handelt sich lediglich um eine Frage der Zeit und der Nachahmungseffekte, bis die negativen Effekte dieses bislang erfolgreichen Konzepts durchschlagen werden.

Deshalb ist die niederländische Wachstumspolitik nicht übertragbar. Es handelt sich um eine „Beggar-thy-Neighbour“-Politik.

Auch wenn sich unsere Thesen von den Teufelskreisen bislang nicht empirisch als unvermeidbar bestätigen lassen, so ist doch davon auszugehen, daß sie an Dynamik gewinnen werden, sobald genügend Länder eine ähnliche Strategie praktizieren. Das gilt sowohl für die Abwärtsspirale bei den Löhnen als auch für die Technologiepolitik. Für letztere gilt auch, daß, wenn die Basis angewandter FuE, die Grundlagenforschung, erodiert, der langfristige Fortschritt gefährdet ist. Das „niederländische Modell“ ist deshalb aus gesamtwirtschaftlicher Sicht kein sinnvolles Modell für Kontinentaleuropa.

Aber selbst wenn nicht versucht wird, das „holländische Modell“ zu übertragen, waren doch negative Folgen festzustellen, die das Modell selbst und in sich in Frage stellen. Das betrifft zum einen die inhärenten Effekte

76 Es bleibt festzuhalten, daß die niederländischen Unternehmen den vergrößerten Markt benötigen, um rentabel wirtschaften zu können.

77 Aus der BRD kamen 1998 23 Prozent der Importe, und mit 29 Prozent der Exporte war Deutschland größter Abnehmer niederländischer Produkte.

für Produktivitäts- und Technologieentwicklung, zum anderen die inhärenten sozialen Effekte.

Obwohl die kurzfristigen Erfolge des „niederländischen Modells“ durch die wirtschaftliche Dynamik der letzten Jahre belegt werden, stellt sich letztlich die Frage nach der Sicherung der langfristigen Prosperität durch das Modell.