

Wirtschaft und Gesellschaft



Editorial

Deflationsrisiko im Euroraum: Was kann getan werden?

René Böheim, Christina Judmayr

Bildungs- und Einkommenskorrelationen
von Geschwistern in Österreich

Julia Hofmann, Hilde Weiss

Klassenlagen und Vermögensbildung

Gunther Tichy

Verschuldungsbedarf und Sparüberschuss

Karola Blaha

Interaktionsmuster zwischen AMS-BeraterInnen
und Arbeitslosen während des Beratungsgesprächs

St. Humer, M. Moser, M. Schnetzer

Sozioökonomische Charakteristika
der Millionärshaushalte in Österreich

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

40. Jahrgang (2014), Heft 4

Inhalt

Editorial	
Deflationsrisiko im Euroraum: Was kann getan werden?	517
René Böheim, Christina Judmayr	
Bildungs- und Einkommenskorrelationen von Geschwistern in Österreich . . .	531
Julia Hofmann, Hilde Weiss	
Klassenlagen und Vermögensbildung	559
Gunther Tichy	
Verschuldungsbedarf und Sparüberschuss	579
Karola Blaha	
Interaktionsmuster zwischen AMS-BeraterInnen und Arbeitslosen während des Beratungsgespräches.	
Ergebnisse einer teilnehmenden Beobachtung	609
Berichte und Dokumente	
Stefan Humer, Mathias Moser, Matthias Schnetzer	
Sozioökonomische Charakteristika der Millionärshaushalte in Österreich . . .	649
Bücher	
Kurz, Heinz (Hrsg.), Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaft (Dieter Bögenhold)	659
Pierre Rosanvallon, Die Gesellschaft der Gleichen (Martin Schürz)	664
Gabriel Zucman, Steueroasen: Wo der Wohlstand der Nationen versteckt wird (Gertraud Lunzer)	667
David Peace, GB84 (Josef Schmee)	670
Manfried Rauchensteiner, Der Erste Weltkrieg und das Ende der Habsburgermonarchie 1914-1918 (Martin Mailberg)	673
Wolfram Dornik, Julia Walleczek-Fritz, Stefan Wedrac (Hrsg.), Frontwechsel. Österreich-Ungarns „Großer Krieg“ im Vergleich (Klaus-Dieter Mulley)	682
Keith Hitchins, A Concise History of Romania (Martin Mailberg)	686
Jahresregister 2014	693

Unsere AutorInnen:

Karola Blaha ist Ökonomin in Linz.

René Böheim ist assoziierter Professor am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Julia Hofmann ist Universitätsassistentin am Institut für Soziologie der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Stefan Humer ist Assistent am Institut für Makroökonomie der Wirtschaftsuniversität Wien.

Christina Judmayr ist Dissertantin am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Mathias Moser ist Assistent am Institut für Makroökonomie der Wirtschaftsuniversität Wien.

Matthias Schnetzer ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Gunther Tichy ist emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre und -politik der Karl-Franzens-Universität Graz und war bis 2005 Leiter des Instituts für Technikfolgenabschätzung (ITA) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien.

Hilde Weiss ist ao. Universitätsprofessorin am Institut für Soziologie der Universität Wien.

Editorial

Deflationsrisiko im Euroraum: Was kann getan werden?

Für den Euroraum besteht die akute Gefahr einer länger anhaltenden Phase makroökonomischer Deflation, gekennzeichnet durch sinkendes Preisniveau oder nur sehr geringe Inflation („*lowflation*“), stagnierende gesamtwirtschaftliche Nachfrage – insbesondere Binnennachfrage (wegen Konsumaufschubs und Investitionsflaute) –, Unterauslastung der Produktionskapazitäten, anhaltend hohe Arbeitslosigkeit und Hysteresis-Effekte (Qualifikationsentwertung, Abschwächung des Potenzialwachstums).

Im November 2014 belief sich die Änderung des harmonisierten Verbraucherpreisindex im Durchschnitt der Eurozone auf 0,3%, zu konstanten Steuersätzen sogar auf nur noch 0,2%. Das Preisstabilitätsziel der EZB von rund 1,9% ist in den letzten Monaten immer stärker verfehlt worden. In vielen Euroländern lag die HVPI-Änderungsrate nur noch wenig über null, in einigen bereits im negativen Bereich.

Um die drohende deflationäre Stagnation zu verhindern, sind, wie zu zeigen sein wird, eine Wende in der EU-Wirtschaftspolitik zu einer expansiven Ausrichtung und ein rasches, energisches und koordiniertes Vorgehen auf dieser Grundlage erforderlich.

Im Folgenden werden verschiedene Arten von Deflation anhand historischer Beispiele skizziert, die Ursachen und Wirkungen makroökonomischer Deflation dargelegt, die jüngsten Entwicklungen im Euroraum analysiert sowie die derzeitige Ausrichtung der EU-Wirtschaftspolitik, die erforderliche expansive Neuorientierung derselben und die möglichen Instrumente einer derartigen Strategie gegen die deflationäre Gefahr diskutiert.

Deflation ist nicht gleich Deflation

Deflation wird definiert als Rückgang des Verbraucherpreisniveaus. Disinflation bezeichnet ein Abnehmen der Inflation, d. h. des Anstiegs des Verbraucherpreisniveaus.

Ein Blick zurück auf die letzten 170 Jahre österreichische Wirtschaftsgeschichte zeigt, dass seit Einsetzen nachhaltigen modernen Wirtschaftswachstums einander Perioden der Inflation, der weitgehenden Stabilität des Preisniveaus und der Deflation abwechselten. Von den

beiden ausgeprägten Deflationsphasen war die erste, jene von 1873 bis 1896, realwirtschaftliche eine Phase moderaten Wachstums, und die zweite, jene von 1930 bis 1938, die Große Depression. Längere Deflationsphasen gehen also nicht zwangsläufig immer mit sehr ungünstiger realwirtschaftlicher Entwicklung und Massenarbeitslosigkeit einher.

China erlebte 1998/99 bzw. 2001/02 jeweils eine kurze Periode der Deflation. In beiden verharrte die reale BIP-Wachstumsrate auf sehr hohem Niveau, und die nominellen Zinssätze waren niedrig. Diese Deflationsphasen gingen auf hohes Produktivitätswachstum zurück.

Nach Einführung des Euro in der Europäischen Währungsunion 1999 bzw. 2002 war die langfristige Preisentwicklung in der Eurozone von leichter Disinflation und von Konvergenz der nationalen HVPI-Änderungsraten gekennzeichnet.

2009/10 ereignete sich in der Eurozone eine kurze Phase der Deflation, die eine Folge des massiven Rückgangs der aggregierten Nachfrage in der ersten, schweren Rezession im Zuge der nach wie vor anhaltenden Wirtschafts- und Finanzkrise war. Unternehmen versuchten in dieser Situation fallender Umsätze, ihre Produkte durch Preissenkungen attraktiver zu machen. Es blieb bei einer kurzen Deflationsepisode, denn die automatischen Stabilisatoren, diskretionäre staatliche Konjunkturprogramme und massive staatliche Bankenrettungsprogramme, die Starrheit der Nominallohne und die starke Senkung der Leitzinsen durch die EZB geboten dem stärksten Wirtschaftseinbruch in Europa seit 1945 Einhalt und ermöglichten eine konjunkturelle Erholung 2010/11.

Risiken anhaltender Deflation

Die von länger anhaltender, signifikanter und allgemeiner Deflation ausgehende Gefahr liegt heute weniger in einer Deflationsspirale, die einen tiefen und fortdauernden realwirtschaftlichen Einbruch, eine Depression, auslöst, wie Anfang der 1930er-Jahre. Sie liegt eher im Risiko, dass nachhaltige Deflation, v. a. aufgrund der Verfestigung deflationärer Erwartungen und der Schuldendeflation, eine zäh verharrende Investitionsflaute verursacht und daher eine längere realwirtschaftliche Stagnation nach sich zieht, wie sie in Japan seit der ersten Hälfte der 1990er-Jahre zu beobachten ist.

Die Abläufe in einer deflationären Spirale wurden bereits 1933 von Irving Fisher in „Econometrica“ beschrieben und analysiert. Ein schwerer Nachfrageeinbruch löst einen Rückgang der Preise auf breiter Front aus. Sinkender Absatz veranlasst die Unternehmen, ihre Nachfrage nach Vorprodukten, Rohstoffen und Arbeitskräften zu reduzieren. Investitionsvorhaben werden aufgeschoben. Der Anstieg der Arbeitslo-

sigkeit bewirkt Konsumzurückhaltung, also weiteren Nachfragerückgang, der ein neuerliches Sinken der Umsätze nach sich zieht. Die deflationäre Spirale beginnt sich zu drehen.

Verstärkt wird die Abwärtsbewegung durch die Schuldendeflation: Infolge des Preiserückgangs haben die Schuldner eine real gestiegene Schuldenlast zu tragen, weil ihre Rückzahlung auf Basis von Teuerungserwartungen kalkuliert war. Außerdem nehmen die Realzinsen zu, weil die Nominalzinsen nur bis null Prozent gesenkt werden können. Da die Schuldner typischerweise eine höhere Konsumneigung als die Gläubiger haben, hat die Verschiebung in der Vermögensverteilung zwischen diesen beiden Gruppen Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, welche die deflationären Tendenzen verstärken.

Zu den Schuldnern zählen neben den öffentlichen Haushalten insbesondere die nichtfinanziellen Unternehmen. Diese haben nominell fixierte Verbindlichkeiten und müssen Zinsen und Tilgungsraten aus den laufenden Einnahmen finanzieren. Sinken Preise und Umsätze, können viele Unternehmen ihre – real gestiegene – Schuld nicht mehr bedienen. Firmenkonkurse sind die Folge, welche den Konkurs von Kreditinstituten, bei denen die betreffenden Unternehmen der Realwirtschaft verschuldet sind, auslösen. Dies wiederum bewirkt die Vernichtung von Sparguthaben, Anleihetiteln und Aktienwerten. Letzteres lässt die Nachfrage der privaten Haushalte weiter sinken.

Die aus der realen Aufwertung der Schulden resultierenden Zahlungsausfälle können also die Stabilität des Finanzsystems gefährden. Genau dies passierte in der Großen Depression in den USA, in Deutschland und Österreich: Wichtige Banken brachen zusammen, was die Krise wesentlich verschärfte und verlängerte.

Eine Deflationsspirale, die wie in den 1930er-Jahren eine starke Kontraktion der Realwirtschaft nach sich zieht, ist heute aus vielerlei Gründen, insbesondere der völlig anderen institutionellen Rahmenbedingungen, der viel größeren Bedeutung der Sozialpolitik (Stichwort automatische Stabilisatoren), der internationalen Kooperation und des gänzlich andersgearteten weltwirtschaftlichen Umfelds, für den Euroraum insgesamt sehr unwahrscheinlich. In einigen südlichen Euroländern ist dieses Szenario einer deflationären Kontraktion freilich bereits Realität.

Das Stagnationsszenario

Als durchaus real muss aber die Gefahr einer längeren Phase realwirtschaftlicher Stagnation im Euroraum angesehen werden, zumal in einigen Ländern der Eurozone bereits Deflation besteht bzw. der disinflationäre Trend andauert, die Investitionsnachfrage schon seit Länge-

rem schwach ist, die Staatsverschuldung infolge der tiefen Rezession und der Bankenrettungspakete stark angestiegen ist und Banken, private Haushalte und Staaten gleichzeitig versuchen, ihre Bilanzen zu sanieren und Schulden abzubauen.

Auch wenn es bei Unternehmenskonkursen infolge rückläufiger Preise und Umsätze nicht zu einer kumulativen Spirale nach unten kommt, bewirkt die Deflation jedenfalls eine Zunahme der Relation zwischen Unternehmensverbindlichkeiten und Umsatz. Die Finanzierung von Investitionen in Ausrüstungen, Anlagen und Bauten ist daher mit erhöhtem Risiko behaftet. Dies gilt umso mehr, sofern weitere Preissenkungen erwartet werden. Die Kreditfinanzierung von Investitionen wird zudem teurer, weil die Realzinsen bei einem nominellen Zinssatz von null Prozent mit zunehmender Deflation steigen. Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen werden daher auf ein Minimum reduziert, aufgeschoben oder gar nicht vorgenommen. Im Extremfall werden die Nettoinvestitionen negativ, was bedeutet, dass die Bruttoinvestitionen längere Zeit nicht einmal das Niveau der Abschreibungen erreichen.

Hinzu kommen die Effekte der Preiserwartungen der privaten Haushalte: Sinken viele Verbraucherpreise längere Zeit, so können sich deflationäre Erwartungen bilden und verfestigen. Die KonsumentInnen stellen dann in Erwartung weiterer Preissenkungen den Kauf langlebiger Verbrauchsgüter zurück. So führen anhaltend sinkende Verbraucherpreise und die damit verbundene Konsumabschwächung zu Rückkoppelungseffekten auf die Investitionsnachfrage.

Das Verharren der Investitionen auf niedrigem Niveau stellt die entscheidende Ursache für das Fortdauern gesamtwirtschaftlicher Stagnation dar.

Deflation und Stagnation in Japan

Japan war in den 1980er-Jahren die Konjunkturlokomotive Asiens. In einem kreditgetriebenen Aktien- und Immobilienboom wurde ein spekulativ enorm aufgeblasener Kapitalstock aufgebaut. Die Blase platzte zu Beginn der 1990er-Jahre, und seither wird Japan immer wieder von schweren Finanzkrisen heimgesucht. Zu viel Kapital auf einem dafür zu kleinen Markt zerstörte sich die Renditemöglichkeiten selbst.

Daraufhin setzte sich der typische Mechanismus in Gang: Die Unternehmen lieferten sich einen Preiskampf, um ihre Absatzzahlen halten zu können – im Übrigen einer der vielen Belege dafür, dass einzelwirtschaftliche Rationalität nicht mit gesamtwirtschaftlicher Rationalität übereinstimmen muss. Der Kostenwettbewerb führte zu einem Ansteigen der Arbeitslosigkeit und damit zu einer Dämpfung von Einkommen und Konsum, wodurch sich erneut der Absatz verringerte.

Neben sinkendem Absatz und sinkenden Preisen war es insbesondere eine Verfestigung deflationärer Erwartungen, die einen Aufschub von Investitions- und Konsumplänen bewirkte. Die langfristig erwartete Preisänderungsrate fiel von rund 5% 1990/91 auf etwa 0% 1993/94. Deflationäre Erwartungen gingen also der tatsächlichen Deflation voraus. 1992 fiel die Inflationsrate unter die 2%-Marke. Seither lag die langfristig erwartete Preisänderungsrate meist zwischen 0% und –1%, nur selten im positiven Bereich. In der Folge wechselten einander bis in die Gegenwart Phasen sehr geringen Preisauftriebs mit Phasen der Deflation (1995/96, 1998-2007, 2009-2011) ab. Die oben beschriebene Schuldendeflation führte zu einer massiven Dämpfung von Konsum und Investitionen, und auch die Banken, deren Verbindlichkeiten im Laufe der Krise real zunahmen, rationierten im Inland ihre Kredite, was insbesondere die KMU negativ traf. Die Spirale war im Gange, und die japanische Wirtschaft konnte sich bis heute, nach über 20 Jahren, nicht nachhaltig aus der Stagnation lösen.

Die Gegenüberstellung der Entwicklung der drei Indikatoren Wirtschaftswachstum, Veränderung der Bruttoanlageinvestitionen und Verbraucherpreisentwicklung in Japan, den USA und im Euroraum zeigt diese Problematik deutlich. Während das reale BIP von 1995 bis 2013 in den USA jährlich um durchschnittlich 2,4% und im Euroraum um 1,4% stieg, belief sich der Anstieg in Japan auf magere 0,8% jährlich. Die Bruttoanlageinvestitionen wurden in diesem Zeitraum in den USA durchschnittlich um jährlich 3,5% und in der Eurozone um 0,8% ausgeweitet, während sie in Japan um 0,8% pro Jahr schrumpften. Bei den privaten Investitionen fiel der Rückgang noch wesentlich dramatischer aus, da dieser Durchschnittswert durch die massiven öffentlichen Investitionen der Konjunkturprogramme gestützt wurde. Symptomatisch ist der Vergleich der Verbraucherpreisentwicklung. In den USA stiegen diese durchschnittlich um 2,4% jährlich und im Euroraum um 1,8%, während sie in Japan leicht rückläufig waren (–0,1%).

Die Geschichte der japanischen Wirtschaft in den letzten beiden Jahrzehnten demonstriert, weshalb viele ÖkonomInnen die Meinung vertreten, dass die Wirtschaftspolitik einer Deflation noch machtloser gegenüberstehe als einer galoppierenden Inflation. Denn das Übergleiten in die Deflation erfolgte in Japan, obwohl die Wirtschaftspolitik massiv gegensteuerte. Dutzende Konjunkturpakete konnten zwar – wenn auch mit kräftiger Unterstützung durch den demografisch bedingten Rückgang des Arbeitskräfteangebots – den Arbeitsmarkt stabilisieren: Von 1995 bis 2013 lag die durchschnittliche Arbeitslosenrate in Japan bei 4,4%, während sie in den USA 6,0 und in der Eurozone 9,5% betrug. Bezüglich der Belebung der Nachfrage war deren Wirkung aber unzureichend. Sie führten nur dazu, dass die japanischen Staatsschul-

den mittlerweile ca. 230% des BIP betragen. Und nachdem die japanische Notenbank nach Jahren ihre Besorgnis, eine expansive Politik könne eine neue Inflation entfachen, überwunden hatte, konnte auch ein seit über einem Jahrzehnt nahe null liegender Leitzins in dieser Situation die Wirtschaft nicht mehr ankurbeln.

Eine Bekämpfung der Deflation durch expansive Wirtschaftspolitik bleibt wirkungslos, wenn es nicht gelingt, (Lohn-)Kosten zu erhöhen. Mittlerweile hat auch die OECD erkannt, dass ein Lösen aus der Krise nur mit einer Abkehr von angebotsfördernden Maßnahmen (Kosten senken, Löhne kürzen), welche nur den Preiskampf weiter anheizen, möglich ist. Die einzige Chance besteht in einer Hinwendung zu einer nachfrageorientierten Wirtschaftspolitik, zu einer Stärkung von Binnenkaufkraft und Konsum. Im jüngsten Economic Outlook der OECD (Nr. 96 vom 25.11.2014) ist dazu bemerkenswerterweise zu lesen: *„Sustained output growth in the face of fiscal consolidation requires a virtuous circle of rising prices, wages and corporate earnings. Sluggish wage growth, which could result from an increasing share of low-paid non-regular workers, is the key risk in that regard.“*

Die Situation im Euroraum

2009/10 kam es im Euroraum zu einer kurzen Deflationsphase, welche eine Folge der schweren ersten Rezession (2008/09) im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise war.

Seit dem 3. Quartal 2011 ist die Preisentwicklung im Euroraum, gemessen an der Veränderung des HVPI, durch Disinflation gekennzeichnet. Im Februar 2013 fiel die Teuerungsrate unter die 2%-Marke. Seither wird das Preisstabilitätsziel der EZB immer deutlicher verfehlt. Im Oktober 2014 belief sich die HVPI-Änderung gegenüber dem Vorjahresmonat auf nur noch 0,4%.

Inflationsdämpfend wirkten die Veränderungen der Energiepreise und der Preise unverarbeiteter Nahrungsmittel: Der Rohölpreis halbierte sich, und die Preise für unverarbeitete Lebensmittel fielen um fast zehn Prozent. Zunächst trug auch der hohe Außenwert des Euro gegenüber dem Dollar und anderen Währungen zur Disinflation bei, weil er die Importe verbilligte.

Ein erheblicher Teil der Disinflation geht jedoch auf die schwache Konjunktur zurück. Die Kapazitätsauslastung der Unternehmen liegt unter ihrem langjährigen Durchschnitt, und die Arbeitslosigkeit ist hoch. Die Nominallöhne steigen nur schwach. Die Lohnstückkosten, deren Änderung einen wesentlichen Einfluss auf die Preisdynamik hat, blieben unverändert.

Eine Analyse der OeNB auf der Grundlage disaggregierter HVPI-

Daten kommt zu dem Ergebnis, dass seit 2013 bei Industriegütern der Anteil der Subkomponenten mit negativer Preisänderungsrate stark ansteigt. Auch im Bereich der Dienstleistungen nimmt er zu.

In einzelnen Euroländern ist die Disinflation schon weiter vorangeschritten bzw. Deflation bereits eingetreten. Von den achtzehn Euroländern verzeichneten zwei, nämlich Griechenland und Spanien, im November 2014 Deflation. In zwölf Ländern, d. h. der großen Mehrheit (darunter Deutschland), belief sich die prozentuelle HVPI-Änderung gegenüber dem Vorjahresmonat jeweils auf 0-0,5%. In zwei Ländern lag die Teuerungsrate zwischen 0,5% und 1%, und in weiteren zwei, nämlich Finnland und Österreich, war sie höher. Die österreichische Inflationsrate von 1,5% kam dem EZB-Preisstabilitätsziel von ca. 2% noch am nächsten. Im Durchschnitt der Eurozone betrug die harmonisierte Inflationsrate 0,3%. Eine derartige Teuerungsrate verfehlt das von der EZB gesetzte Stabilitätsziel bei Weitem.

Das wirtschaftspolitische Instrumentarium gegen Deflation

Welche wirtschaftspolitischen Instrumente stehen in der Eurozone zur Verfügung, um gegen die deflationäre Gefahr und insbesondere die drohende Investitionsflaute vorzugehen?

Die Möglichkeiten der konventionellen Geldpolitik sind bereits nahezu ausgeschöpft, liegt doch der Leitzins mit 0,25% schon nahe an der Nullmarke. Die Einlage- und Anleihezinsen können auf null reduziert, aber nicht (bzw. kaum) negativ werden, da zumindest Bargeld und in der Praxis auch Giroguthaben, deren Konten über Gebühren finanziert werden, als Alternativen zur Verfügung stehen.

Die niedrigen Zinsen ziehen aus den bereits genannten Gründen, insbesondere der allgemeinen Nachfrageschwäche, schon seit einiger Zeit nicht mehr eine Ausweitung der Kreditaufnahme nach sich. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Geldpolitik in den Euroländern mit sehr niedrigen oder negativen Teuerungsraten bereits restriktiv wirkt, weil die Realzinsen für Kredite hoch sind und steigende Tendenz aufweisen. Mit fortschreitender Dauer der Deflation beginnen sich auch Deflationserwartungen zu bilden, die zu Konsum- und Investitionszurückhaltung und einer „Flucht ins Geld“, also einer hohen Liquiditätspräferenz führen. Die Deflationserwartungen sind es auch, welche die jetzige Situation von der relativ kurzen Episode der Deflation im Euroraum im Jahr 2009 unmittelbar nach dem Ausbruch der Krise unterscheiden.

In einer solchen Situation gehen von der Zinspolitik keine positiven Impulse mehr aus, da der Nominalzins im Normalfall nicht unter null sinken kann, Deflation und Deflationserwartungen aber zu hohen Real-

zinsen führen. Hier bleiben der EZB nur mehr unkonventionelle Maßnahmen wie quantitative Lockerung.

Unkonventionelle Geldpolitik

Unter unkonventioneller Geldpolitik versteht man, dass die Zentralbank, nachdem die Zinspolitik nicht mehr wirkt, durch den Aufkauf von Finanztiteln am Markt ihre Bilanzsumme ausdehnt. Damit stellt sie einerseits über den Bankensektor mehr Liquidität zur Verfügung, womit die gestiegene Nachfrage nach Liquidität befriedigt wird. Andererseits erzeugt sie dadurch Inflationserwartungen, die den Deflationserwartungen entgegenwirken. Durch das Brechen der Deflationserwartungen soll auch die Liquiditätspräferenz wieder gesenkt werden.

Bei dieser quantitativen Lockerung kann eine Zentralbank auch die Zinsen verschiedener Laufzeiten direkt beeinflussen. „Konventionelle“ Geldpolitik wirkt üblicherweise nur am kurzen Ende direkt, die mittel- und langfristigen Zinsen kann die Notenbank nur indirekt über Erwartungsbildungen beeinflussen.

Auch hat die Wahl der Finanztitel, welche die Zentralbank aufkauft, einen Einfluss auf die Wirkungsweise. So kann sie entweder besicherte Unternehmensanleihen und Staatsanleihen kaufen oder den Banken über Kreditlinien direkt Liquidität zur Verfügung stellen.

In den Jahren 2008/09 erfolgte eine Ausdehnung der Bilanzsumme über direkte Liquiditätslinien für Banken, da der Geldmarkt zum Erliegen gekommen war, weil Banken einander keine Liquidität mehr zur Verfügung gestellt hatten. Als es zu spekulativen Attacken auf die sogenannten peripheren Länder der Eurozone kam, begann die EZB 2011/12 neben einer Ausdehnung von Kreditlinien für Banken auch – reichlich zögerlich – Staatsanleihen zu kaufen. Zunächst erfolgten diese Aufkäufe, die im Vergleich zur quantitativen Lockerung der Fed in den USA sehr gering waren, unter der Ankündigung einer zeitlichen und mengenmäßigen Beschränkung.

Der Effekt war vorhersehbar: eine Verkaufswelle, die erst endete, als die EZB ankündigte, sie würde tun, was immer notwendig sei, um die Eurozone zu retten. Im Gefolge dieser Ankündigung stabilisierte sich der Markt für Staatsanleihen im Euroraum rasch, die Zinsdifferenzen zwischen den Anleihen unterschiedlicher Länder verringerten sich wieder, ohne dass von der EZB zusätzliche Staatsanleihen erworben worden wären.

Dieses Beispiel zeigt, wie wichtig in Zusammenhang mit geldpolitischen Maßnahmen die Erwartungsbildung ist. Was also dem Euroraum in der jetzigen Situation am meisten helfen würde, wäre ebendort gegen Deflationserwartungen anzukämpfen, wo sie am stärksten aus-

geprägt sind und wo gleichzeitig auch die Realzinsen am höchsten sind, also vor allem in den Krisenländern.

Mit dem Kauf besicherter Unternehmensanleihen (sogenannte *asset backed securities*, kurz ABS) im Rahmen der quantitativen Lockerung begibt sich die EZB auf nicht ungefährliches Terrain. Gerade solche ABS waren Mitauslöser der Krise gewesen: Banken hatten Kredite vergeben, diese aber wieder weiterverkauft, womit der Anreiz für eine ordentliche Risikoprüfung entfiel, weil die Risiken zum Käufer verlagert wurden.

Bei der jetzt anstehenden Lockerung sollte es – solange die Monetisierung öffentlicher Investitionen noch ausgeschlossen wird – darum gehen, dass erstens das Zinsniveau durch den Kauf von langfristigen Staatsanleihen auch am langen Ende und zweitens in den Ländern mit bereits negativen Teuerungsraten gesenkt wird, drittens Deflationserwartungen bekämpft werden und viertens zusätzliche Liquidität zur Verfügung gestellt wird.

Bei bisherigen Maßnahmen der EZB wurde zwar Liquidität geschaffen. Doch diese setzte sich weder in einen Anstieg der Geldmenge um, noch in einer Belebung der Nachfrage. Die EZB wird also gut beraten sein, klar zu vermitteln, dass sie unter Einsatz aller Mittel dafür sorgen wird, dass die Deflationserwartungen verschwinden und die zusätzliche Liquidität nicht im Bankensektor hängen bleibt.

Die quantitative Lockerung kann als Nebeneffekt auch noch etwas von der Härte des Euro nehmen: Das Jahresmittel des Eurokurses gegenüber dem US-Dollar lag 2013 rund 25% über dem Jahresmittel von 1999, und gleichzeitig verzeichnete der Euroraum einen hohen Leistungsbilanzüberschuss – ein deutlicher Hinweis auf fehlende Binnen- nachfrage im Euroraum.

Letztlich sind also die Mittel der Geldpolitik beschränkt, wenn nicht gleichzeitig Impulse zur Stärkung der Investitions- und Konsumnachfrage gesetzt werden. Oft wird die Geldpolitik mit einem Strick verglichen: Man kann mit ihm nur ziehen, damit nicht aber stoßen. D. h. die Geldpolitik kann nur für einen expansiven Rahmen sorgen. Erfolgreich kann eine Deflation nur abgewendet werden, wenn sie im Rahmen einer koordinierten Makropolitik erfolgt, also von einer expansiven Fiskal- und einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik begleitet wird.

Die entscheidende Rolle der Fiskalpolitik

Die grundsätzlich restriktive – und damit großteils deflationsfördernde – Ausrichtung der Fiskalpolitik wurde mit dem Start des „Europäischen Semesters“ 2015 seitens der EU-Kommission neuerlich bestätigt. Nach wie vor dominiert die Sichtweise, wonach weitere Kürzungen der

öffentlichen Ausgaben eine Vorbedingung für ein höheres Niveau privater Investitionen bzw. für die wirtschaftliche Stabilisierung der Eurozone wären. Deshalb wird an den 2010 bis 2013 verschärften europäischen Fiskalregeln festgehalten, obwohl ihre negativen Folgen immer offensichtlicher werden.

Diese negative Entwicklung zeigt sich besonders am Rückgang der öffentlichen Investitionsausgaben (Bruttoinvestitionen plus Investitionszuschüsse gemäß VGR), die 2013 im Euroraum (Euro-16) auf 3,5% des BIP geschrumpft sind. Wäre das Niveau von 2009 (4,5% des BIP) gehalten worden, so würden heute rund 100 Mrd. Euro mehr zur Verfügung stehen. Dieser Fehlbetrag entspricht ziemlich genau dem jährlichen Volumen des Investitionsplans für den Zeitraum 2015 bis 2017, der vom neuen Kommissionspräsident Juncker Ende November angekündigt wurde. Es bestehen jedoch erhebliche Zweifel, ob der Juncker-Plan ohne weitere öffentliche Mittel tatsächlich zusätzliche Investitionen in dieser Höhe auslösen wird können.

Gleichzeitig ist der Konsolidierungsdruck nach wie vor aufrecht. Die verschärften Fiskalregeln erfordern zumindest mittelfristig eine „rote Null“ beim strukturellen Budgetsaldo. Praktisch alle Staaten des Euroraums sind von dieser Zielvorgabe aber noch mehr oder weniger deutlich entfernt. Lediglich Deutschland verfügt über einen Spielraum. Dieser wird jedoch nicht genutzt, da die dortige Bundesregierung lieber die „schwarze Null“ feiert. Der Rest des Euroraums wird 2015 gemäß Prognose der EU-Kommission noch ein strukturelles Defizit von etwa 1,7% des BIP aufweisen, das 2016 – entgegen den Konsolidierungsvorgaben von mind. 1% des BIP über zwei Jahre – sogar auf ca. 2% des BIP steigen könnte. Sollten die Fiskalregeln tatsächlich genauestens befolgt werden, würde der negative Fiskal- den positiven Investitionsimpuls ab 2016 sogar überkompensieren. Käme dieser Konsolidierungsbedarf über Ausgabenkürzungen statt über zielgerichtete nachfrage-schonende Maßnahmen wie z. B. eine Erhöhung vermögensbezogener Steuern oder die Realisierung einer effektiven Steuerleistung transnationaler Großunternehmen zustande, wäre daher mit einer weiterhin deflationären Wirkung der Fiskalpolitik zu rechnen.

Um eine expansivere Fiskalpolitik zu ermöglichen, müssen die Fiskalregeln flexibler gehandhabt werden bzw. zusätzliche Maßnahmen über den Juncker-Investitionsplan hinaus gesetzt werden. Erforderlich sind insbesondere sozial-ökologische öffentliche Investitionen. Ein „Protokoll für sozial-ökologische öffentliche Investitionen“ könnte dazu beitragen. Es sollte mehrere Teile umfassen:

- erstens ein kurzfristiges Konjunkturprogramm ähnlich dem „European Economic Recovery Plan“ Ende 2008, wo für die beiden folgenden Jahre Zusatzausgaben im Umfang von jeweils 1% des BIP

vereinbart wurden. Investitionen sollten in Bereichen erfolgen, wo sie eine besonders hohe Beschäftigungswirkung entfalten, wo europaweiter Bedarf besteht und wo sie langfristig sinnvoll sind – wie beispielsweise der Ausbau von Kinderbetreuungseinrichtungen, die Förderung des sozialen Wohnbaus oder die Steigerung der Energieeffizienz durch thermische Gebäudesanierung.

- zweitens die Einführung der „Goldenen Investitionsregel“, wonach zusätzliche Investitionen nicht mehr in die für die Fiskalregeln relevante Berechnungsgrundlage der Defizite eingehen.
- Optional könnte drittens die europäische wirtschaftspolitische Steuerungsfähigkeit ohne eigenes Euroraum-Budget erhöht werden, indem weitere spezifische Ausgaben auf nationaler Ebene von den Fiskalregeln ausgenommen werden. Eine solche Option könnte die zur Erreichung der Ziele der EU-2020-Strategie notwendigen Aufwendungen und/oder die national aufzubringende Kofinanzierung von Mitteln aus den Europäischen Strukturfonds umfassen.

Letztlich sollte aber auch im bestehenden Rahmen die vorhandene Flexibilität (insbesondere geringere Konsolidierungserfordernis in wirtschaftlich schlechten Zeiten) ausgenutzt werden, statt der EU-Kommission die einseitige Interpretation der Regeln zu überlassen.

Schlüsselrolle der Lohnpolitik

Wenn das Preisniveau wieder steigen bzw. stärker steigen soll, müssen Kosten steigen. Aus diesem Grund kommt der Lohnpolitik im Rahmen einer antideflationären Strategie eine Schlüsselrolle zu.

Ein wichtiger Stabilisierungsfaktor in der gegenwärtigen Situation sehr geringen Preisauftriebs in den meisten Euroländern wäre eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik, also eine Koordinierungsregel, welche kollektivvertragliche Lohnsteigerungen und Anhebungen der gesetzlichen Mindestlöhne vorsieht, die sich am mittelfristigen Trend der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität und am Preisstabilitätsziel der EZB orientieren. Eine derartig ausgerichtete Lohnpolitik würde dazu beitragen, dass die Preise wieder steigen, und wäre ein geeignetes Instrument, die Preisänderungserwartungen zu beeinflussen und wieder in den positiven Bereich bzw. in Richtung auf das Stabilitätsziel der EZB anzuheben. Diese Lohnpolitik könnte die essenzielle Funktion des Stabilitätsankers übernehmen. Produktivitätsorientierte Lohnpolitik hätte auch zur Folge, dass der seit den 1980er-Jahren andauernden Umverteilung zulasten der Lohn- und GehaltseinkommensempfängerInnen Einhalt geboten wird, die eine wesentliche Ursache der Wachstumsschwäche im Euroraum war.

Deutschland und Österreich verzeichneten zwischen 2000 und 2007 unter allen Euroländern die geringsten Nominallohn-, Reallohn- und Lohnstückkostenerhöhungen. In Deutschland lag 2007 das Lohnstückkostenniveau unter demjenigen von 2000. Der Impuls zu einem Unterbietungswettlauf bei den Lohnstückkosten war also ausgerechnet von Deutschland, der mit Abstand größten Volkswirtschaft der EU, ausgegangen. Die extreme Abweichung der Lohnentwicklung von der Produktivitätsorientierung war in erster Linie die Folge der institutionellen Demontage im Bereich der Lohn-, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik, die u. a. dazu führte, dass Deutschland heute einen der relativ größten Niedriglohnsektoren in der EU hat.

Insbesondere den Kollektivverhandlungspartnern in den Euroländern mit Leistungsbilanzüberschuss wie Deutschland und Österreich kommt daher die verantwortungsvolle Rolle zu, die Produktivitätsorientierung umzusetzen, damit ein (weiterer) Lohnunterbietungswettbewerb, der die disinflationären oder deflationären Tendenzen verstärken würde, unterbunden bzw. verhindert wird.

In Deutschland haben sich die Tarifpartner dieser Verantwortung gestellt. 2014 stieg das durchschnittliche Arbeitnehmerentgelt je Beschäftigten um 2,8%, und für 2015 wird gemäß OECD Economic Outlook 2014/2 eine Erhöhung von 3,6% erwartet, zu der das Inkrafttreten der gesetzlichen Mindestlohnregelungen erheblich beitragen dürfte. Von der Lohnentwicklung in Deutschland geht somit ein in der derzeitigen Lage am Rande der Deflation dringend benötigter Kostensteigerungsimpuls aus. Daher eröffnen sich auch für die Kollektivverhandlungspartner in Österreich Spielräume für eine etwas expansivere Lohnpolitik.

Den Defizitländern sind Abweichungen von der Koordinierungsregel einzuräumen, sodass diese ihre negative Lohnstückkostenposition gegenüber den Überschussländern abbauen können – sofern dies nicht aufgrund der Folgen der Austeritätspolitik ohnehin schon geschehen ist.

Die Umsetzung einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik wäre nicht nur für die Bekämpfung der Deflationsgefahr wesentlich, sondern stellte auch einen großen Schritt in Richtung auf eine Wirtschaftspolitik dar, die zur Kenntnis nimmt, dass die Nachfrageentwicklung im Euroraum lohngetrieben ist.

—

Für ein effektives Vorgehen gegen die deflationären Risiken, die Nachfrageschwäche und die drohende Investitionsflaute im Euroraum sind somit erstens expansive Geld- und Fiskalpolitik sowie eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik unabdingbar und zweitens ein koordiniertes Agieren von Fiskalpolitik, Geldpolitik und Lohnpolitik. Es wäre

höchste Zeit, dem durch den Köln-Prozess installierten Makroökonomischen Dialog in der EU Leben einzuhauchen.

Um freilich die Gefahr der Deflation dauerhaft zu bannen und die tatsächliche Wirtschaftsentwicklung wieder an den Pfad des Potenzialwachstums heranzuführen und massive Hysteresis-Effekte zu vermeiden, wäre mittelfristig eine Wende zu einer Ausrichtung der Wirtschaftspolitik notwendig, die kongruent mit dem lohngetriebenen Nachfrageregime des Euroraums ist.

Wirtschaft&Umwelt

ZEITSCHRIFT FÜR UMWELTPOLITIK UND NACHHALTIGKEIT



Wir schreiben, was Menschen & Umwelt bewegt. In der Politik. Im Betrieb. Im Leben. Alle drei Monate neu.

Ein Jahr Wirtschaft & Umwelt kostet € 7,20.

Für AK-Mitglieder ist die Zeitschrift kostenlos.

Rufen Sie an. Bestellen Sie Ihr Gratis-Probeheft

01/50165-2404
www.wirtschaftundumwelt.at

Bildungs- und Einkommenskorrelationen von Geschwistern in Österreich

René Böheim, Christina Judmayr

1. Einleitung

Wir untersuchen die Bedeutung des Familienhintergrundes für den Bildungs- und Einkommenserfolg von Geschwistern in Österreich, um neue Informationen über die soziale Durchlässigkeit und den Einfluss der sozialen Herkunft auf Bildungs- und Erwerbskarrieren in Österreich zu erhalten. Hintergrund dieser Untersuchung ist die Überlegung, dass das Umfeld, in welches Kinder geboren werden, unabhängig von der späteren individuellen Anstrengung, einen direkten Einfluss auf zukünftige Lebensumstände wie Einkommen oder Teilhabe am sozialen Leben haben wird. Je stärker der Zusammenhang zwischen familiärer Herkunft und späterem Lebenserfolg ist, desto geringer ist die Chancengleichheit einer Gesellschaft.

In der empirischen Sozialforschung wurden unterschiedliche Methoden zur Messung von Chancen(un)gleichheit entwickelt. Eine häufig verwendete Methode ist die Berechnung der intergenerationalen Mobilität.¹ Diese Methode benötigt allerdings sehr detaillierte Informationen, sowohl über die Eltern als auch über deren Kinder, um den Einfluss des familiären Hintergrundes auf die Stellung im Erwerbsleben der Kinder zu messen.

Um dieser Kritik zu begegnen, wurde eine neue Methode, Lebenschancen zu messen, entwickelt.² Diese untersucht anstatt des Zusammenhangs von Bildung und Einkommen zwischen Eltern und ihren Kindern ausschließlich jenen zwischen Geschwistern. Die Berechnung dieser Geschwisterkorrelation erfordert weniger umfangreichen Datensätze und ist daher in vielen Situationen zweckmäßiger.

Die Geschwisterkorrelation ist ein weiter gefasster Indikator für die Messung des ökonomischen Lebenserfolgs als die intergenerationale Mobilität.³ Sie ermöglicht die Einschätzung der sozialen Determinanten des ökonomischen Lebenserfolgs und der gesellschaftlichen Durchlässigkeit, und mit der Geschwisterkorrelation kann ein detailliertes Bild der Chancengleichheit in Österreich gezeichnet werden.

Die Daten wurden von der Statistik Austria zur Verfügung gestellt und

basieren auf dem registerbasierten Zensus 2011, das heißt, primär auf Daten des Zentralen Melderegisters.⁴ Familienbeziehungen wurden mit den Daten des Hauptverbands der österreichischen Sozialversicherungsträger, Steuerdaten des österreichischen Bundesministeriums für Finanzen und Daten des Familienbeihilferegisters der Jahre 2004 bis 2011 rekonstruiert. Die Stichprobe enthält alle Personen des registerbasierten Zensus mit österreichischer Staatsbürgerschaft im Alter von 15 bis 39 Jahren (Stichtag 31.10.2011), für die mindestens eine Schwester oder ein Bruder identifiziert werden konnte. Sie umfasst 923.300 Geschwister aus 398.583 Familien. Für die so festgelegte Stichprobe wurden die Angaben zu Geschlecht, Geburtsjahr, höchstem formalen Bildungsabschluss, Stellung im Beruf und Erwerbsstatus am Stichtag 31.10.2011 aus der Registerzählung hinzugefügt. Für alle unselbstständig Beschäftigten der Stichprobe wurde das Brutto-Jahreseinkommen der Jahre 2007 bis 2012 erhoben.

Unsere Berechnungen zeigen einen bedeutsamen Einfluss des familiären Hintergrundes. Der Einfluss des Familienhintergrundes erklärt in diesen Daten circa ein Drittel der Varianz der Bildungsabschlüsse in unserer bevorzugten Stichprobe der 26- bis 30-Jährigen und circa 28% der Varianz des Einkommens von Geschwisterpaaren, von denen am Stichtag mindestens eine/r erwerbstätig war. Diese Stichproben bestehen aus sehr jungen Personen, die sich am Beginn ihres Erwerbslebens befinden. Es ist zu vermuten, dass der Einfluss des familiären Hintergrundes im weiteren Erwerbsleben noch bedeutsamer wird. Dies kann aber mit den derzeit verfügbaren Daten noch nicht untersucht werden. Weitere Untersuchungen mit Daten für ältere Geschwister und längeren Einkommenszeiträumen sind daher sinnvoll, um die Bedeutsamkeit des familiären Hintergrundes für unterschiedliche Kohorten und einen etwaigen zeitlichen Wandel beurteilen zu können.

2. Bedeutung von Bildung und Einkommen

Demokratische westliche Staaten werden häufig als Meritokratien bezeichnet, also als Gesellschaften, in denen Ungleichheit durch unterschiedliche Leistungen – zum Beispiel im Hinblick auf Bildung – und nicht durch die Vererbung von Reichtümern und Machtstellungen entsteht.⁵ Empirisch zeigt sich jedoch, dass die Wahrscheinlichkeit, einen formal hohen Bildungsabschluss zu erreichen, unter anderem vom familiären Hintergrund abhängt. Bisherige Studien zeigen, dass das Einkommen der Eltern und damit zusammenhängende Faktoren alleine weniger als die Hälfte des gesamten Einflusses von Familie und Nachbarschaft auf die zukünftige Stellung im Erwerbsleben eines Kindes erklären.⁶ Die Gründe für

die ungleiche Verteilung von Bildung sind vielschichtig. Im „Nationalen Bildungsbericht“ führen Bruneforth, Weber und Bacher (2012) einen Teil der Unterschiede auf den formalen Bildungsstand der Eltern, die soziale Stellung, Migrationshintergrund und Geschlecht zurück. Sie zeigen, dass die soziale Herkunft das zentrale Merkmal für unterschiedliche Bildungskarrieren ist.

Vogtenhuber, Lassnigg und Bruneforth (2012) nennen im „Nationalen Bildungsbericht“ nichtdeutsche Alltagssprache, niedrigen Berufsstatus der Eltern und Abstammung aus einem bildungsfernen Haushalt als die größten Risikofaktoren für formal niedrige Bildungsabschlüsse. Sie zeigen mit Daten der Bildungsstandards 2009/2010, dass ein Drittel der SchülerInnen der vierten Schulstufe zu mindestens einer dieser drei Risikogruppen gehört. Die Ergebnisse der PISA-Tests zeigen ebenfalls, dass die soziale Herkunft der SchülerInnen einen erheblichen Einfluss auf die Testergebnisse hat.⁷ Das österreichische Schulsystem kann also herkunftsbedingte Nachteile der SchülerInnen nicht zur Gänze ausgleichen. Durch Umstrukturierungen im Bildungssektor, zum Beispiel durch die Einführung der Neuen Mittelschule und der Berufsreifeprüfung, wurde in den letzten Jahren versucht, den Einfluss der sozialen Herkunft auf den Bildungserfolg zu reduzieren.⁸

In den sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen wurden verschiedene Erklärungsansätze für die Ursache und das Wachstum gesellschaftlicher Ungleichheit und den Bildungs- und Einkommenszusammenhang zwischen Geschwistern entwickelt. Die modernen Theorien können grob in zwei Stränge eingeteilt werden: einerseits diejenigen, die in der Tradition der Humankapitaltheorie nach Becker (1964) stehen, andererseits jene, die auf den Theorien Bourdieus (1983, 1987) basieren. Becker (1964) sieht Unterschiede in den Ausbildungsniveaus durch unterschiedliche Kosten des Erwerbs von Bildung und durch unterschiedlichen Nutzen des Bildungserwerbs begründet. In der Sicht der Humankapitaltheorie entscheiden Individuen unter Berücksichtigung ihrer Kosten und Nutzen das für sie optimale Ausbildungsniveau. Personen investieren demgemäß solange in ihre Ausbildung, solange der erwartete Ertrag größer als die damit verbundenen Kosten ist. Je nach familiärem Hintergrund sind die Kosten der Investition in Bildung unterschiedlich hoch, außerdem unterscheiden sich die Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Verdienstmöglichkeiten. Dies stellt eine potenzielle Erklärung dafür dar, warum einzelne Familien unterschiedlich viel in die Ausbildung ihrer Kinder investieren (können).

Bourdieu (1987) kritisiert, dass die Humankapitaltheorie nur ökonomisches Kapital betrachte, aber andere Typen von Kapital ignoriere, wobei er zwischen kulturellem, sozialem und ökonomischem Kapital unterscheidet. Gesellschaftliche Ungleichheit beruht Bourdieu zufolge auf klassen-

spezifischen Unterschieden in der Ausstattung und Zusammensetzung des Kapitals, sowie auf klassenspezifischen Normen.⁹

Bourdieu (1987) nimmt des Weiteren an, dass Menschen Denk- und Handlungsmuster verinnerlichen, die unter anderem zur Herausbildung von Geschmacks- und Werturteilen führen, und bezeichnet dies als „Habitus“. Die Grundstruktur des Habitus werde in der Kindheit bestimmt, im Laufe des Lebens entstünden meist nur geringfügige Modifikationen der bestimmenden Denk- und Handlungsmuster. Der Habitus ist somit ein erworbenes, durch Erfahrung angeeignetes Konzept und könnte daher ein Unterscheidungsmerkmal gesellschaftlicher Klassen sein, da Menschen sich den Habitus einer anderen gesellschaftlichen Schicht nur sehr schwierig bis gar nicht aneignen können. Der Habitus wäre somit eine immaterielle Aufstiegsbarriere und führt im Zusammenspiel mit unterschiedlichen Kapitalausstattungen zu einer Reproduktion gesellschaftlicher Klassen.

Bourdieu folgert aus diesen gesellschaftlichen Strukturen eine doppelte Benachteiligung von Kindern niedrigstehender sozialer Gruppen: Erstens seien sie durch eine geringere Ausstattung mit Kapital und durch eine andere Struktur des Kapitals benachteiligt, zweitens durch den ihnen eigenen Habitus, der als immaterielle Barriere einen sozialen Aufstieg verhindere. Im ersten Fall könnte man von einer objektiven Benachteiligung sprechen, im zweiten Fall von einer subjektiven.

Unterschiede im formalen Bildungsabschluss sind, neben Faktoren wie zum Beispiel Berufserfahrung, Alter und Beschäftigungsausmaß, deutlich mit späteren Einkommensunterschieden korreliert. Schwabe und Radinger (2008) schätzen mit Daten der Jahre 1999 bis 2005, dass ein zusätzliches Ausbildungsjahr bei Männern durchschnittlich mit einem um 7,7% höheren Nettostundenlohn verbunden ist. Für Frauen liegt dieser Wert bei 7,2%. Männliche Universitätsabsolventen verdienen demgemäß im Vergleich zur Referenzgruppe (Pflichtschulabschluss) einen um 74,7%, AHS-Absolventen einen um 36,5% und Absolventen einer Lehre einen um 15% höheren Nettostundenlohn. Diese Schätzungen der Bildungserträge werden im „Nationalen Bildungsbericht“, der zu ähnlichen Ergebnissen gelangt, bestätigt.¹⁰

Höhere Bildung ist auch mit einem geringeren Risiko, arbeitslos zu werden, verbunden. Die Arbeitslosenquote von Geringqualifizierten ist mehr als doppelt so hoch wie die durchschnittliche Arbeitslosenquote. Im Jahr 2011 betrug die durchschnittliche Arbeitslosenquote 6,7%, jene von Geringqualifizierten 18,2% und jene von Hochqualifizierten 2,4%.¹¹

3. Literaturüberblick

Eine auf Geschwisterkorrelationen basierende Analyse der Chancengleichheit wie in der vorliegenden Untersuchung existiert für Österreich bislang noch nicht. Um unsere Ergebnisse mit den Ergebnissen der Fachliteratur vergleichen zu können, stellen wir kurz Studienergebnisse vor, die intergenerationale Korrelationen für Österreich berechnen, und skizzieren internationale Studien, die Bildungs- und Einkommenskorrelationen von Geschwistern untersucht haben.

3.1 Österreichische Studien

Knittler (2011) zeigt mit Daten der Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung, dass rund 30% der jungen Erwachsenen einen höheren und rund 17% einen niedrigeren formalen Bildungsabschluss als ihre Eltern erzielten. Der Spearman-Korrelationskoeffizient beträgt 0,38 und zeigt einen positiven Zusammenhang zwischen dem höchsten Bildungsabschluss der Eltern und jenem ihrer Kinder, wobei die Korrelation zwischen Männern (0,36) etwas niedriger als zwischen Frauen (0,41) ist. Die Korrelation von 0,38 bedeutet, dass 38% der Varianz des Bildungsabschlusses von Eltern und deren Kinder auf den familiären Hintergrund zurückzuführen sind.

Fessler et al. (2012) verwenden Daten des „Austrian Household Survey on Housing Wealth“, um die Bildungsmobilität zu untersuchen. Ihre Analyse zeigt, dass die intergenerationale Bildungsmobilität in Österreich vergleichsweise gering ist. Die Korrelation des höchsten Schulabschlusses der Eltern mit jenem ihrer Nachkommen liegt bei 0,52, dies ist im Vergleich von 20 Ländern der dritthöchste Wert (nach Italien und Slowenien).¹² Ihre Untersuchung zeigt jedoch auch, dass die Mobilität bei jüngeren Kohorten höher als bei älteren Kohorten ist. Während die Korrelation über alle Altersgruppen hinweg bei etwa 0,5 liegt, ist sie für die Kohorte der zwischen 1975 und 1984 Geborenen etwa 0,4.

Basierend auf den Daten des EU-SILC 2005 untersuchen Schnetzer und Altzinger (2013) die Einkommens- und Bildungsmobilität junger Erwachsener in Österreich. Sie schätzen die intergenerationale Korrelation von Einkommen auf rund 0,13 (Spearman-Korrelationskoeffizient), merken jedoch an, dass die Ergebnisse wegen der beschränkten Verfügbarkeit von Informationen zur Elterngeneration verzerrt sein könnten. Sie stellen einen deutlicheren Zusammenhang zwischen dem Einkommen der Eltern und dem formalen Bildungsabschluss von Kindern fest, der Spearman-Korrelationskoeffizient wird auf rund 0,19 geschätzt.

Altzinger, Lamei, Rumplmaier und Schneebaum (2013) verwenden die Daten des EU-SILC 2011 zur Analyse der intergenerationalen Mobilität. Deren Ergebnisse zeigen einen starken Zusammenhang zwischen den

Bildungsabschlüssen der Elterngeneration und jener ihrer Kinder: 54% der Kinder, die in Haushalten aufwachsen, in denen mindestens ein Elternteil einen akademischen Abschluss hat, erreichen selbst einen akademischen Abschluss, während nur 6% der Kinder, deren Eltern maximal einen Pflichtschulabschluss haben, einen akademischen Abschluss erreichen. Die Wahrscheinlichkeit, höchstens einen Pflichtschulabschluss zu erreichen, beträgt 4% für Kinder aus Akademikerhaushalten und 30% für jene aus Haushalten, in denen die Eltern maximal einen Pflichtschulabschluss haben. Auch diese Studie weist auf einen Anstieg der intergenerationalen Bildungsmobilität in den letzten Jahrzehnten hin.

Netter, Schweitzer und Völkerer (2008) untersuchen den Zusammenhang zwischen dem sozioökonomischen Status von Eltern und der Wahl des Schultyps ihrer Kinder mit Daten des Mikrozensus und der PISA-Studie. Diese Daten ermöglichen eine Analyse, die über rein materielle familiäre Einflussfaktoren hinausgeht. Die Untersuchung zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit eines Kindes, eine Schule zu besuchen, die mit einer Matura abschließt, mit höherem Bildungsabschluss und beruflichem Status der Eltern steigt. So streben laut PISA-Datensatz 74,3% aller Kinder, deren Eltern einen Maturaabschluss haben, ebenso die Matura an, während dies bei Eltern ohne Maturaabschluss nur 41,9% sind. Kinder von Eltern, die eine höhere oder führende berufliche Tätigkeit ausüben, streben zu ca. 75% die Matura an, Kinder von Hilfsarbeitern hingegen nur zu ca. 40%. Bei Burschen ist der Einfluss von Bildung und Beruf der Eltern auf die persönlichen Bildungsziele noch deutlicher ausgeprägt als bei Mädchen, allerdings streben Mädchen die Matura häufiger als Burschen an. Der Zusammenhang zwischen dem sozioökonomischen Status der Eltern und dem Streben ihrer Kinder nach der Matura ist im Fall der AHS besonders ausgeprägt. Für Jugendliche mit Migrationshintergrund zeigt sich, dass diese seltener eine Matura anstreben als solche ohne Migrationshintergrund.

Alle bisherigen Studien für Österreich deuten auf eine im internationalen Vergleich geringe intergenerationale Bildungs- und Einkommensmobilität hin. Bei jüngeren Kohorten dürfte die Bildungs- und Einkommensmobilität leicht gestiegen sein. Insgesamt legen die Ergebnisse nahe, dass die intergenerationale Persistenz von Bildung stärker als die Persistenz von Einkommen(sklassen) ist. Eine geringe Einkommensmobilität ist vor allem an den Rändern der Einkommensverteilung feststellbar, das heißt, dass Kinder aus Haushalten mit hohem Einkommen eine hohe Wahrscheinlichkeit aufweisen, selbst ein hohes Einkommen zu erzielen. Umgekehrtes gilt für Kinder aus Haushalten mit geringem Einkommen.

Potenzielle Gründe für die große Bandbreite der Ergebnisse sind die unterschiedlichen Daten, die den einzelnen Studien verwendeten (unterschiedliche Erhebungsmethoden, Definitionen von Variablen und Stichprobengrößen), sowie voneinander abweichende Auswertungsmethoden.

Die Mehrheit der AutorInnen war mit einer schwierigen Datenbasis konfrontiert, da eine Untersuchung von intergenerationalen Zusammenhängen weitreichende Informationen zu einzelnen Individuen und deren Elterngeneration erfordert. Gerade das für die Untersuchung von Einkommenskorrelationen notwendige Lebenseinkommen beider Generationen ist schwierig zu erheben. Die große Bandbreite der Schätzungen zur Bildungs- und Einkommensmobilität ist jedoch keine österreichische Besonderheit, sondern in der empirischen Literatur ein bekanntes Problem. In den USA, zum Beispiel, schwanken die Schätzungen zur intergenerationalen Einkommenskorrelation etwa zwischen 0,1 und 0,6.¹³

3.2. Internationale Studien

Für die USA verwendet Mazumder (2008) Daten des „National Longitudinal Survey of Youth“ (NLSY) für die Kohorte der zwischen 1957 und 1965 Geborenen, um sowohl die Korrelation zwischen Geschwistern für verschiedene Einkommensdimensionen als auch für Bildung, Körpergröße, Gewicht und Selbstwertgefühl zu berechnen. Die Einkommenskorrelation zwischen Brüdern beträgt seinen Ergebnissen zufolge 0,49, jene zwischen Schwestern ist mit 0,34 geringer. Die Korrelation der Bildung von Geschwistern ist in den USA noch stärker ausgeprägt als die Einkommenskorrelation und beträgt rund 0,6. In diesem Punkt ist kein Unterschied zwischen Brüdern (0,622) und Schwestern (0,602) feststellbar.

Die aktuellste Studie, die die Geschwisterkorrelation für Deutschland berechnet, stammt von Schnitzlein (2014). Er untersucht Geschwisterkorrelationen mit Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SEOP) für die Gruppe der 31- bis 49-Jährigen. Die Korrelation des Lebenseinkommens bei deutschen Brüdern ist seinen Ergebnissen nach circa 0,43 (Dänemark: 0,2, USA: 0,45).

Im Gegensatz zu Schnitzlein (2014), der für Dänemark auf administrative Daten der „Danish Integrated Database for Labor Market Research“ zurückgreift, verwenden Björklund, Eriksson, Jäntti, Raaum und Österbacka (2002) eine Kombination aus zwei dänischen Längsschnitterhebungen und schätzen für Dänemark eine Einkommenskorrelation zwischen Brüdern von 0,23. Die Korrelation bei Schwestern in Deutschland ist nach Schnitzlein (2014) mit 0,39 geringer (Dänemark: 0,19, USA: 0,29). Die Bildungskorrelation zwischen deutschen Brüdern liegt bei 0,66, zwischen Schwestern bei 0,55.

Für Schweden verwenden Björklund, Jäntti und Lindquist (2009) Daten des schwedischen Personen- und Steuerregisters, um die Einkommenskorrelation von Brüdern zu berechnen. Sie zeigen, dass die um 1950 geborene Kohorte eine höhere Einkommensmobilität als die um 1930 geborene Kohorte hat (0,32 im Vergleich zu 0,49). Bei jüngeren Kohorten ist

jedoch wieder ein geringer Rückgang, ein Korrelationskoeffizient von 0,37, zu bemerken.

Björklund und Jäntti (2012) untersuchen mit Daten des Personenstandsregisters der Statistik Schweden die Gemeinsamkeiten von Geschwistern bei IQ, nichtkognitiven Fertigkeiten, Dauern der Schulbildungen und langfristigem Einkommen. Die Autoren stellen fest, dass die Korrelation der Körpergröße (0,53) und des IQs (0,47) bei Brüdern am höchsten ist, gefolgt von der Korrelation der Dauern der Schulbildungen (0,44), nichtkognitiven Fertigkeiten (0,32) und dem Einkommen (0,22). Wie in den meisten durchgeführten Untersuchungen ist die Korrelation bei Schwestern geringer als bei Brüdern.

Zusammenfassend zeigen internationale Studien, dass die Bildungs- und Einkommenskorrelation von Geschwistern in den skandinavischen Ländern deutlich geringer als in Deutschland und den USA ist. Der Einfluss des familiären Hintergrundes auf die Bildungs- und Erwerbskarriere ist also in den skandinavischen Ländern geringer und die Chancengleichheit ist stärker ausgeprägt. Die meisten AutorInnen finden darüber hinaus eine geringere Korrelation zwischen Schwestern als zwischen Brüdern, was auch eine Folge des steigenden Ausbildungsstandes von Frauen in den letzten Jahrzehnten ist.

4. Empirische Vorgehensweise

4.1 Hypothese

In einer durch vollständige Chancengleichheit gekennzeichneten Gesellschaft wäre zu erwarten, dass sich Geschwister in Bezug auf Bildung, Einkommen und Stellung im Wirtschaftsleben nicht ähnlicher als zwei zufällig ausgewählte Individuen sind. Die zu überprüfende Nullhypothese besagt daher, dass der familiäre Hintergrund keinen Einfluss auf die Bildungs- und Erwerbskarriere eines Kindes hat. Die Annahme völliger Chancengleichheit ist jedoch aus mehreren Gründen nicht plausibel. Erstens kann vermutet werden, dass die genetische Veranlagung körperliche Konstitution und Intelligenz beeinflusst („*nature*“). Zweitens üben Eltern durch Erziehung, ihre Werte und Einstellungen, Förderung der Fähigkeiten ihrer Kinder und ihren persönlichen Lebensstil Einfluss auf die zukünftige soziale Stellung ihrer Kinder aus („*nurture*“). Eine Untersuchung schwedische Familien zeigt beispielsweise, dass die Familienstruktur eine überraschend geringe Bedeutung für das zukünftige Einkommen eines Kindes hat, während Engagement und Einstellung der Eltern dieses stärker beeinflussen.¹⁴ Drittens beeinflussen auch das schulische und gesellschaftliche Umfeld, soziale Kontakte und die individuelle Wohnsitua-

tion, in der Kinder aufwachsen, ihre späteren Lebensumstände. Diese Faktoren können unter dem Begriff Nachbarschaft zusammengefasst werden und können als eine Komponente angesehen werden, die wichtig für die Ausgestaltung des individuellen Habitus¹⁵ ist.

Dies legt die Alternativhypothese nahe, dass Geschwister einander ähnlicher als zwei zufällig ausgewählte Individuen sind. Der vermutete Zusammenhang ist typischerweise positiv und liegt zwischen 0 und 1. Wie ähnlich Geschwister einander sind – in anderen Worten: wie stark ihre Bildung, ihr Einkommen und ihre Stellung im Erwerbsleben korrelieren –, stellt ein Maß für die Chancengleichheit in einem Land dar. Liegt der Zusammenhang nahe 0, so ist der Einfluss der Herkunft eher unbedeutend. Je näher der Zusammenhang bei 1 liegt, desto bedeutender ist der Einfluss der familiären, sozialen und genetischen Herkunft auf die untersuchten Merkmale. Die Korrelation kann auch negative Werte annehmen, wenn zum Beispiel Erstgeborene systematisch andere Ausbildungen als später Geborene erhalten oder Buben systematisch anders als Mädchen erzogen werden.

4.2 Empirisches Modell

Das Modell zur Untersuchung von Geschwisterkorrelationen stammt von Solon et al. (1991) bzw. Solon (1999) und wurde in den vergangenen Jahren vielfach verwendet.¹⁶ Diese Korrelation beschreibt, wie viel vom Unterschied zwischen Geschwistern einem gemeinsamen Faktor zugeordnet werden kann. Ein Korrelationskoeffizient von z. B. 0,25 besagt hier, dass ein Viertel der Varianz zweier Geschwister einem gemeinsamen Faktor zugeschrieben werden kann.

In diesem Modell wird angenommen, dass das Einkommen y jeder Person j die Summe einer Komponente a , die für alle Personen einer Familie i gleich ist, und einer individuellen Komponente, m , ist:

$$y_{ij} = a_i + m_{ij}.$$

Die Variation des Einkommens kann dann als die Summe der Varianzen des individuellen und des familiären Faktors beschrieben werden:

$$\text{Var}[y] = \text{Var}[a] + \text{Var}[m],$$

mit der Kovarianz der beiden Individuen j und j' eines Geschwisterpaars:

$$\text{Cov}[y_{ij}, y_{ij'}] = \text{Var}[a], \quad j \neq j'.$$

Die Korrelation ρ des Einkommens von Person j mit dem Einkommen des Bruders oder der Schwester j' ist somit jener Anteil der Gesamteinkommensvarianz, der auf den gemeinsamen familiären Hintergrund zurückzuführen ist:

$$\text{Geschwisterkorrelation: } \rho = \text{corr}(y_{ij}, y_{ij'}) = \frac{\text{Var}[a]}{\text{Var}[a] + \text{Var}[m]}.$$

Beispiele für die familienspezifische Komponente a sind das Einkommen und der Wohnort der Eltern, solche für die individuelle Komponente m die persönliche Anstrengung oder die Risikobereitschaft einer Person. Die Bildungskorrelation von Geschwistern kann ebenfalls mit dieser Methode berechnet werden.

Die Geschwisterkorrelation zeigt nur die untere Grenze des wahren Einflusses der Herkunftsfamilie, da es eine Vielzahl an Faktoren gibt, die nicht von allen Kindern einer Familie geteilt werden.¹⁷

Je nach Variablentyp nutzen wir unterschiedliche statistische Analysemethoden. Für die Berechnung des Zusammenhangs der formalen Bildungsabschlüsse von Geschwistern verwenden wir Kendalls- τ -b,¹⁸ einen Rangkorrelationskoeffizienten, während wir für die Berechnung der Korrelation von Ausbildungsjahren und Einkommen von Geschwistern den Intra-Klassen-Korrelationskoeffizient (englische Kurzform: ICC) verwenden. Der ICC misst die Korrelation metrischer Variablen innerhalb zuvor definierter Gruppen. Er entspricht dem Korrelationskoeffizienten von bestimmten Merkmalen zwischen Geschwistern innerhalb von Familien¹⁹ und gibt jenen Anteil der Variation von Bildung und Einkommen bei Geschwistern an, der auf den familiären Hintergrund zurückzuführen ist.²⁰ Der ICC kann auf drei unterschiedlichen Modellen zur Analyse von Varianzen (ANOVA) aufgebaut sein. Da es im vorliegenden Fall keine systematischen Unterschiede in der Messung von Bildung und Einkommen der Kinder zwischen den einzelnen Familien gibt, verwenden wir ein *one-way random effects*-Modell.

Die Korrelation kann als *random-effects*-Modell formuliert werden, in dem Bildung bzw. Durchschnittseinkommen die abhängige Variable darstellt. Das ökonometrische Modell kann wie folgt ausgedrückt werden²¹:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it1} + \dots + \beta_k x_{itk} + a_i + u_{it}$$

$$\text{Cov}[x_{ijt}, a_j] = 0, t = 1, 2, \dots, T; i = 1, 2, \dots, N; j = 1, 2, \dots, k.$$

In diesem Modell bezeichnet y die abhängige Variable (Bildung bzw. Einkommen), β den Schnittpunkt der Schätzgeraden mit der y -Achse, x sind erklärende Variablen, a bezeichnet das unbeobachtete Merkmal jeder Person i , und u bezeichnet den Fehlerterm.

Die einfachste Form der Geschwisterkorrelation, also jenen Anteil der Varianz von Bildung bzw. Einkommen, der auf die Familie zurückzuführen ist, erhält man in diesem Modell, wenn das Modell ohne erklärende Variablen geschätzt wird. Das Ergebnis dieser Schätzung ist ρ , das Verhältnis der auf a zurückzuführenden Varianz zur Gesamtvarianz.

Allerdings ist bei dieser Methode zu bedenken, dass Geschwister erstens nur in etwa die Hälfte ihrer Gene teilen und somit auch mit einer unterschiedlichen genetischen Ausstattung ins Leben starten. Zweitens können Kinder, die in unterschiedlichen Jahren in der gleichen Familie

aufwachsen, mit verschiedenen Umwelteinflüssen konfrontiert sein, beispielsweise durch einen Umzug oder eine Veränderung des Familienstandes. Drittens kann auch nicht ausgeschlossen werden, dass Eltern ihre Kinder unterschiedlich behandeln (beispielsweise Jungen anders als Mädchen, Erstgeborene anders als Letztgeborene).²²

5. Daten

5.1 Datenquelle

Die Daten wurden von der Statistik Austria im Zuge des registerbasierten Zensus 2011 erhoben. In einem ersten Schritt wurden Einzelpersonen mithilfe der Daten des Zentralen Melderegisters zu Haushalten zusammengeführt.²³ Die Informationen über Familienbeziehungen stammen aus Daten des Hauptverbands der österreichischen Sozialversicherungsträger, Steuerdaten des österreichischen Bundesministeriums für Finanzen und Daten des Familienbeihilferegisters der Jahre 2004 bis 2011. Die Identifikation von Geschwisterbeziehungen erfolgt indirekt. Zwei Personen werden zu Geschwistern, wenn ihr Geschwisterstatus aus anderen Beziehungen (z. B. Eltern-Kind-Beziehung durch Identifikation über die Familienbeihilfe) abgeleitet werden kann. Kinder einer Familie werden nur dann als solche identifiziert, wenn sie in einem gemeinsamen Haushalt mit mindestens einem Elternteil leben oder wenn für sie Familienbeihilfe bezogen wird. Dies führt dazu, dass manche Familien im Datensatz nicht vollständig abgebildet sind. So könnten beispielsweise ältere Geschwister, die zum Erhebungszeitpunkt bereits ausgezogen waren und über eigenes Einkommen verfügten, nicht erfasst sein. Bei ca. 80% aller Haushalte ist die Etablierung von Beziehungen auf Basis der administrativen Datenquellen ausreichend, und es müssen keine weiteren Schritte getätigt werden. Für die übrigen Haushalte müssen Beziehungen mithilfe eines eigens entwickelten Imputationsverfahrens festgelegt werden.²⁴

Die Stichprobe enthält alle Personen des registerbasierten Zensus mit österreichischer Staatsbürgerschaft im Alter von 15 bis 39 Jahren, für die mindestens eine Schwester oder ein Bruder identifiziert werden konnte. Sie umfasst 923.300 Einzelpersonen aus 398.583 Familien. Für die so festgelegte Stichprobe wurden die Angaben zu Geschlecht, Geburtsjahr, höchstem formalen Bildungsabschluss, Stellung im Beruf und Erwerbsstatus aus der Registerzählung mit Stichtag 31.10.2011 hinzugefügt. Für alle unselbstständig Beschäftigten der Stichprobe wurde das Brutto-Jahreseinkommen der Jahre 2007 bis 2012 erhoben. Alle Einkommensangaben wurden mit dem harmonisierten Verbraucherpreisindex der Statistik Austria an die Inflation angepasst (Basisjahr: 2007). Für die deskriptiven Sta-

tistiken werden diese deflationierten Werte verwendet, für die weiteren Berechnungen verwenden wir logarithmierte Werte.

5.2 Qualität der Stichprobe

Gegenüber bisher verwendeten Daten haben die dieser Untersuchung zugrunde liegenden Daten eine Reihe von Vorteilen. Erstens handelt es sich um administrative Daten und nicht um Umfragedaten, dies beugt Messfehlern erheblich vor. Zweitens ist die Stichprobe mit 923.300 Geschwistern (gesamt) bzw. 190.705 Geschwistern (Kerngruppe) sehr groß, was die Aussagekraft der Ergebnisse erhöht.

An der Qualität der verwendeten Datengrundlage kann jedoch auch Kritik geübt werden:

- Repräsentativität der Stichprobe:

Der Datensatz umfasst Angaben zu allen Geschwistern, die in den administrativen Daten der Jahre 2004 bis 2011 identifiziert wurden. Geschwister, die nicht mehr in einem gemeinsamen Haushalt mit Familienangehörigen lebten und für die keine Familienbeihilfe bezogen wurde, konnten unter Umständen nicht als Familienmitglieder identifiziert werden. Dies führt dazu, dass manche Familien unvollständig abgebildet sind. So ist etwa bei 75% der 25- bis 29-jährigen ÖsterreicherInnen ein Elternteil bekannt und somit eine Verknüpfung der Geschwister möglich, in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen ist dies nur noch bei rund 15% der Fall.²⁵ Diese Personen sind nicht zufällig im Datensatz enthalten, sondern die Erhebungsart der Daten führt zu einer systematischen Überrepräsentation von Personen mit längerer Ausbildungsdauer.

- Einkommensangaben:

Bei vielen Personen fehlen Einkommensangaben. Es ist nicht klar, ob fehlende Angaben mit einem Einkommen von 0 gleichzusetzen sind oder ob die Personen zwar ein eigenes Einkommen hatten, dieses aber nicht im Datensatz festgehalten ist, wie dies beispielsweise für selbstständig erwerbstätige Personen der Fall ist. Die weiter unten vorgestellten unterschiedlichen Varianten der Berechnung des Durchschnittseinkommens stellen einen Versuch dar, Verzerrungen durch fehlende Einkommensangaben in einzelnen Jahren zu vermindern. Für Personen, die selbstständig erwerbstätig sind, stehen keine Angaben zum Jahreseinkommen zur Verfügung, daher ist die Untersuchung von Einkommenszusammenhängen in diesen Fällen nicht möglich. Von dieser Einschränkung sind etwa 12.800 Selbstständige und etwa 11.200 Freie DienstnehmerInnen betroffen.

Um Chancengleichheit hinsichtlich des Einkommens in der österreichischen Gesellschaft bestmöglich zu messen, sollte das Lebenseinkommen der Individuen als Vergleichsgrundlage herangezogen werden. Dieses Lebenseinkommen kann allerdings mithilfe der vorliegenden Datenbasis

nicht berechnet werden, da diese auf die Brutto-Jahreseinkommen der Jahre 2007 bis 2012 beschränkt ist. Es besteht die Gefahr, dass das jährliche Durchschnittseinkommen als Annäherung an das Lebenseinkommen das wahre Lebenseinkommen von Menschen mit hohem formalen Bildungsabschluss unterschätzt, da diese in jungen Jahren weniger verdienen.

Wegen dieser Bedenken berechnen wir die Ergebnisse sowohl für die gesamte Stichprobe als auch für zwei Teilgruppen. Die erste Teilgruppe besteht aus allen Geschwistern derjenigen Geschwisterpaare, bei denen mindestens ein Geschwister zwischen 26 und 30 Jahre alt ist, insgesamt sind dies 190.705 Personen. Die Einschränkung auf diese Geschwisterpaare erfolgt deswegen, weil aufgrund der Datenerhebung für ältere Personen Familienbeziehungen unter Umständen nur unvollkommen abgebildet werden können und es zu einer systematischen Verzerrung der Ergebnisse kommen könnte. Personen im Alter von 26 bis 30 Jahren haben ihren höchsten formalen Bildungsabschluss meist bereits erreicht, verfügen mit höherer Wahrscheinlichkeit als jüngere bereits über ein eigenes Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit, und ihre Familienbeziehungen konnten mit den administrativen Daten verlässlicher als für ältere Personen abgebildet werden.

Weil auch für diese Teilgruppe eine Verzerrung durch eine schlechtere Erfassung von älteren oder jüngeren Geschwistern möglich sein könnte, schränken wir diese Gruppe weiter auf alle Geschwisterpaare ein, bei denen beide Geschwister zwischen 26 und 30 Jahren alt sind. Die Zahl dieser Beobachtungen ist 76.022 Personen.

Tabelle 1: Stichprobengröße

	Alle Geschwisterpaare	Kerngruppe: mind. eine/r zwischen 26 und 30 Jahren	Beide Geschwister zwischen 26 und 30 Jahren
Anzahl Personen	923.300	190.705	76.022
Anzahl Familien	398.583	151.443	36.760
Frauenanteil	49,5%	51%	51%

Anmerkung: Daten der Statistik Austria. Die Stichprobe besteht aus allen Personen des registerbasierten Zensus mit österreichischer Staatsbürgerschaft im Alter von 15 bis 39 Jahren, für die mindestens eine Schwester oder ein Bruder identifiziert werden konnte. Eigene Auswertungen.

5.3 Datenbeschreibung

Die Personen der Stichprobe sind im Schnitt 22,6 Jahre alt (Standardabweichung 4,85 Jahre, alle Altersangaben beziehen sich auf das Jahr

2011). Die 15- bis 20-Jährigen sind mit knapp 38% die größte Gruppe, gefolgt von den 21- bis 25-Jährigen mit etwa 35%. Rund 20% der Personen sind 26- bis 30-Jährige, und etwa 7% sind zwischen 31 und 40 Jahre alt.

Der höchste formale Bildungsabschluss ist in acht Kategorien erfasst: Pflichtschule, Lehre, Berufsbildende Mittlere Schule (BMS), Allgemeinbildende Höhere Schule (AHS), Berufsbildende Höhere Schule (BHS), Kolleg, Hochschulverwandte Lehranstalt, und Universität bzw. Fachhochschule. Für die Vergleichbarkeit mit internationalen Studien wurde der höchste Bildungsabschluss auch in Ausbildungsjahre umgewandelt, wobei stets angenommen wurde, dass der jeweilige Bildungsabschluss in Mindestzeit erreicht wurde.

Tabelle 2 zeigt eine Übersicht über die höchsten Bildungsabschlüsse in der gesamten Stichprobe sowie in der Kerngruppe. Mit knapp 32% stellt der Pflichtschulabschluss in der gesamten Stichprobe den häufigsten Abschluss dar. Einen Ausbildungsabschluss im tertiären Bildungssektor weisen knapp 11% der Personen auf. Der Anteil der Personen mit Pflichtschulabschluss als höchstem Bildungsabschluss ist höher als in der Gesamtbevölkerung. Dies kann dadurch erklärt werden, dass die Stichprobe ein niedriges Durchschnittsalter aufweist und sich innerhalb der Stichprobe viele Personen noch in Ausbildung befinden. Bis zum Abschluss der laufenden Ausbildung werden diese Personen allerdings als PflichtschulabgängerInnen erfasst.

Tabelle 2: Höchste Bildungsabschlüsse

Höchster Abschluss	Dauer in Jahren	Kerngruppe (%)	Gesamte Stichprobe (%)
Pflichtschule	9	16.516 (8,7)	295.969 (31,8)
BMS	11	22.610 (11,9)	90.996 (9,8)
Lehre oder AHS	12	60.827 (31,9)	292.590 (31,5)
BHS	13	34.265 (18,0)	133.854 (14,4)
Kolleg	14	2.700 (1,4)	6.249 (0,7)
Hochschulverwandte Lehranstalt	16	4.738 (2,5)	8.843 (1,0)
Universität/Fachhochschule	17	49.049 (25,7)	101.811 (10,9)

Anmerkung: Die Tabelle beschreibt die Verteilung der Bildungsabschlüsse in der Kerngruppe (alle Geschwister aus denjenigen Paaren, bei denen mindestens ein Geschwister zwischen 26 und 30 Jahren alt ist) und in der gesamten Stichprobe.

Werden die Kategorien auf vier reduziert, verändert sich die Häufigkeitsfolge nicht wesentlich: Die Pflichtschule weist den größten Anteil auf, gefolgt von Lehre und BMS, Schulen mit Maturaabschluss und tertiären Abschlüssen. Wird der höchste Bildungsabschluss in Jahren angegeben,

beträgt die durchschnittliche Ausbildungsdauer 11,7 Jahre (Standardabweichung: 2,4 Jahre).

In der Kerngruppe zeigt sich ein verändertes Bild. Der Anteil der Pflichtschulabgänger sinkt auf knapp 9%, während mehr als ein Viertel einen Abschluss im tertiären Bereich hat. Der Grund für diese im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung überdurchschnittlich hohen Bildungsabschlüsse liegt in der Konstruktion der Stichprobe, da Familienbeziehungen in den administrativen Daten für Kinder mit langen Ausbildungszeiten leichter als für Kinder mit kurzen Ausbildungszeiten konstruiert werden können. Personen mit längerer Ausbildungsdauer sind daher überrepräsentiert, und die durchschnittliche Ausbildungsdauer in der Kerngruppe beträgt 13,2 Jahre (Standardabweichung: 2,5 Jahre).

Deskriptive Einkommensstatistiken sind in Tabelle 3 tabelliert. Um einen Indikator für das Lebenseinkommen zu berechnen, wurden drei unterschiedliche Varianten des durchschnittlichen Jahreseinkommens berechnet. Bei der Berechnungsmethode I werden ausschließlich Beobachtungen verwendet, für die für jedes Jahr ein Einkommen in den Daten angegeben ist. Bei Methode II wird das Durchschnittseinkommen aus allen positiven Einkommensangaben berechnet. Bei Methode III werden fehlende Einkommensangaben mit dem Wert 0 ersetzt. Bei Methode I werden ältere Personen überdurchschnittlich oft berücksichtigt, denn sie haben im Vergleich zu Jüngeren häufiger ein Einkommen in allen sechs Jahren. Für die Kerngruppe ergibt Methode I mit € 24.395 das höchste Durchschnittsjahreseinkommen, allerdings ist die Anzahl der Beobachtungen im Vergleich zu den anderen beiden Varianten deutlich geringer. Methode II führt zu einem durchschnittlichen Jahreseinkommen von € 21.406. Bei der dritten Variante ist das durchschnittliche Jahreseinkommen rund € 19.428.

Tabelle 3: Verteilung der Einkommen

Durchschnittseinkommen	Kerngruppe Mittelwert (Standardabweichung)	Gesamt Mittelwert (Standardabweichung)	N Kerngruppe (N gesamt)
Methode I	24.395 (11.175)	20.586 (12.154)	125.283 (406.763)
Methode II	21.406 (11.901)	14.034 (12.196)	186.541 (876.323)
Methode III	19.428 (12.390)	11.780 (12.151)	190.705 (923.300)

Anmerkung: Die Tabelle beschreibt die durchschnittlichen Bruttojahreseinkommen der Kerngruppe und der gesamten Stichprobe. Zu jeder Variable sind Mittelwert und Standardabweichung angeführt, N steht für die Anzahl der Beobachtungen. Die Einkommensangaben wurden mithilfe des harmonisierten Verbraucherpreisindex der Statistik Austria an die Inflation angepasst (Basisjahr: 2007). Da die Einkommensangaben nicht für alle Personen für alle Jahre verfügbar sind, wurde das Durchschnittseinkommen durch drei unterschiedliche, im Text beschriebene Methoden berechnet, um Verzerrungen vorzubeugen.

In der gesamten Stichprobe sind die Einkommen, bedingt durch den höheren Anteil an Personen in Ausbildung, niedriger als in der Kerngruppe.

6. Ergebnisse

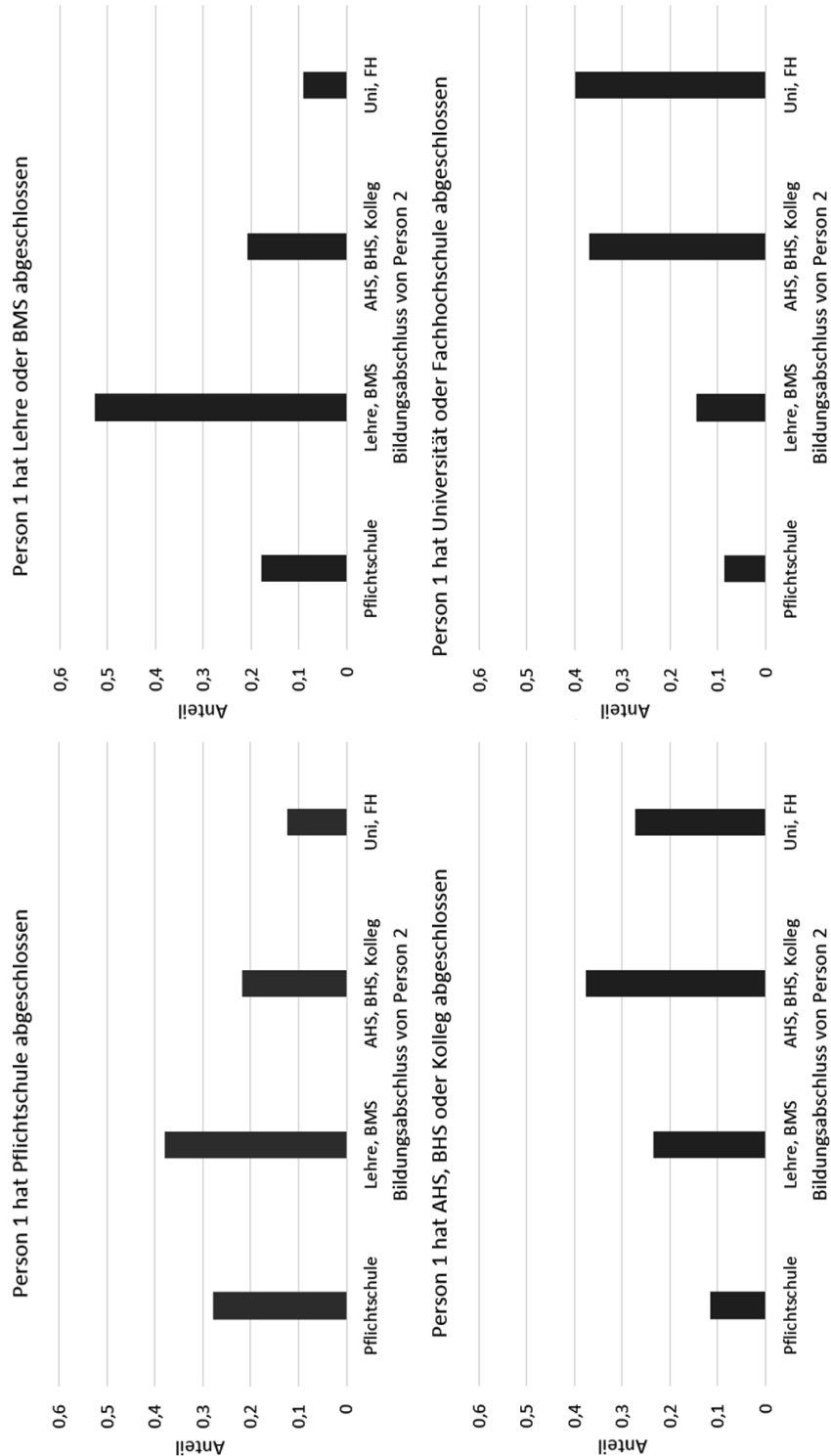
6.1 Bildung

Einen ersten Überblick über den Zusammenhang zwischen den höchsten Bildungsabschlüssen von Geschwistern liefert Abbildung 1. In diesen Grafiken sind die Verteilungen der Bildungsabschlüsse der 26- bis 30-Jährigen abhängig vom Bildungsabschluss des Bruders bzw. der Schwester abgebildet. Es zeigt sich, dass Personen mit Geschwistern, die eine niedrige formale Bildung haben, mit hoher Wahrscheinlichkeit ebenso einen niedrigen formalen Bildungsabschluss haben, und dass Personen aus Mehrkindfamilien, die eine hohe formale Bildung haben, mit hoher Wahrscheinlichkeit Geschwister haben, die ebenfalls einen hohen formalen Bildungsabschluss haben. Geschwister einer Person, die als höchsten Bildungsabschluss einen Pflichtschulabschluss hat, haben mit einer Wahrscheinlichkeit von 28% höchstens einen Pflichtschulabschluss und mit einer Wahrscheinlichkeit von 38% einen Lehr- oder BMS-Abschluss. Die Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses im tertiären Sektor liegt bei 12%. Der Zusammenhang ist für Lehre und BMS noch stärker, hier liegt die Wahrscheinlichkeit, dass die zweite Person eines Geschwisterpaars ebenso einen Lehr- bzw. BMS-Abschluss hat, bei über 50%. Geschwister einer Person, die einen universitären Abschluss hat, haben mit einer Wahrscheinlichkeit von über 75% mindestens Matura, die Wahrscheinlichkeit, als höchsten Bildungsabschluss einen Pflichtschulabschlusses zu haben, beträgt etwa 8%. Dieser Zusammenhang für die gesamte Stichprobe sowie für Erwerbstätige ist in Abbildung 2 dargestellt.

Die Bildungskorrelation nach Spearman für Geschwister in der Kerngruppe, wenn der höchste formale Abschluss ordinal gemessen wird, liegt bei 0,36. Kendalls- τ -b ist geringer als der Korrelationskoeffizient von Spearman und beträgt 0,29. Eine Zusammenfassung auf vier Bildungskategorien verändert das Ergebnis nicht maßgeblich, Kendalls- τ -b steigt lediglich leicht auf einen Wert von 0,32 an. In der gesamten Stichprobe liegt dieser Wert bei 0,31.

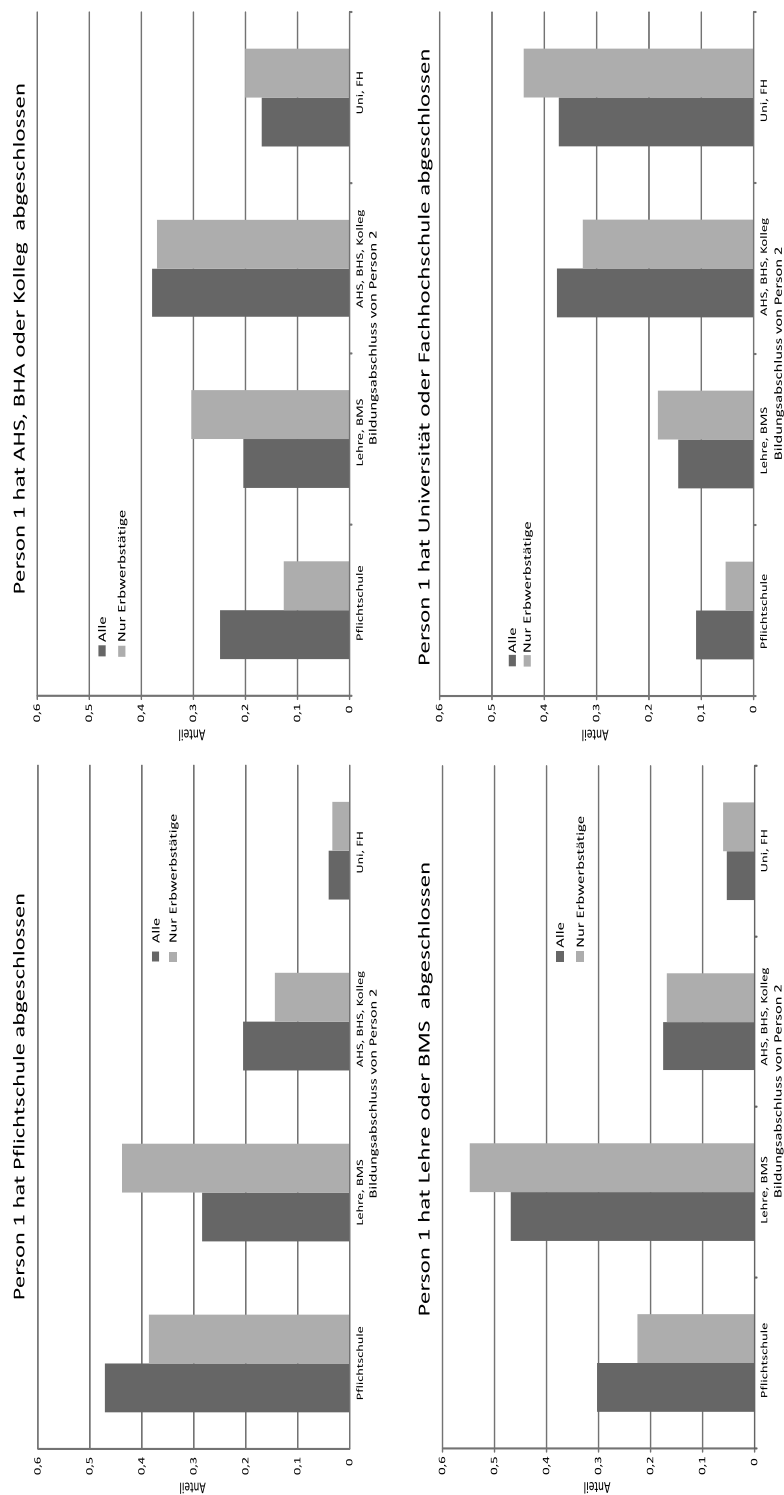
Tabelle 4 zeigt Korrelationen von Ausbildungsjahren, die mit unterschiedlichen Methoden berechnet wurden, für vier verschiedene Gruppen von Geschwistern. Die erste Spalte zeigt die Korrelationen von Geschwistern der Kerngruppe, in der zweiten Spalte werden die Beobachtungen auf alle Geschwisterpaare beschränkt, in denen beide Geschwister erwerbstätig sind, in der dritten Spalte auf jene Paar in denen mindestens ein Ge-

Abbildung 1: Zusammenhang der Bildungsabschlüsse von Geschwisterpaaren in der Kerngruppe



Anmerkung: Die Abbildung bietet einen Überblick über den Zusammenhang zwischen den höchsten Bildungsabschlüssen von Geschwisterpaaren. Die Grafiken zeigen die Verteilung der Bildungsabschlüsse in %, wenn ein Geschwister eines Geschwisterpaars als höchsten Bildungsabschluss einen Pflichtschulabschluss/Lehr- oder BMS-Abschluss/AHS-, BHS- oder Kolleg-Abschluss/Universitäts- oder Fachhochschulabschluss hat. Geschwisterpaare der Kerngruppe: Pflichtschule: N = 37.213, Lehre oder BMS: N = 82.467, AHS, BHS oder Kolleg: N = 72.630, Universität oder Fachhochschule: N = 54.471.

Abbildung 2: Zusammenhang der Bildungsabschlüsse in der gesamten Stichprobe und bei erwerbstätigen Geschwistern



Anmerkung: Die Abbildung bietet einen Überblick über den Zusammenhang zwischen den höchsten Bildungsabschlüssen von Geschwisterpaaren. Die Grafiken zeigen die Verteilung der Bildungsabschlüsse in %, wenn ein Geschwister eines Geschwisterpaars als höchsten Bildungsabschluss einen Pflichtschulabschluss/Lehr- oder BMS-Abschluss/AHS-, BHS- oder Kolleg-Abschluss/Universitäts- oder Fachhochschulabschluss hat. Alle Geschwisterpaare: Pflichtschule: $N = 216.750$, Lehr- oder BMS-Abschluss: $N = 208.722$, AHS, BHS oder Kolleg: $N = 180.380$, Universität oder Fachhochschule: $N = 81.846$. Erwerbstätige Geschwisterpaare: Pflichtschule: $N = 61.735$, Lehr- oder BMS-Abschluss: $N = 124.118$, AHS, BHS oder Kolleg: $N = 69.745$, Universität oder Fachhochschule: $N = 42.858$.

schwister erwerbstätig ist, und in der vierten Spalte sind die Berechnungen für alle Beobachtungen angeführt. Es zeigt sich, dass verschiedene Berechnungsmethoden nur zu geringen Änderungen der berechneten Korrelationen führen.²⁶ In den weiteren Tabellen und Abbildungen wird daher auf die Darstellung der Ergebnisse aller Auswertungsmethoden verzichtet, anstatt dessen erfolgt eine Beschränkung auf den ICC.

Aus Tabelle 4 wird jedoch auch deutlich, dass sich die Ergebnisse je nach untersuchter Gruppe stärker voneinander unterscheiden. Dies ist auf die Zusammensetzung der Gruppen zurückzuführen. Die gesamte Stichprobe ist mit durchschnittlich 22,6 Jahren vergleichsmäßig jung, und viele Personen befinden sich vermutlich noch im Ausbildungsprozess. Wenn soziale Herkunft ein wichtiger Faktor für den Erwerb von Bildung ist, führt es tendenziell zu einer geringeren Korrelation bei Geschwistern, wenn das eine Geschwister die Ausbildung bereits beendet hat, die höchste Ausbildung des anderen Geschwisters aber noch nicht abgeschlossen wurde. Die Korrelation in der gesamten Stichprobe ist in etwa 0,37, im Vergleich zur Bildungskorrelation in der Kerngruppe, die etwa 0,32 beträgt.

Von den insgesamt 923.300 Personen in der Stichprobe stehen 583.761 bereits im Erwerbsleben, dies entspricht einem Anteil von etwa 63%. Etwa 450.000 davon haben mindestens ein Geschwister, das ebenfalls erwerbstätig ist. Die Mehrzahl der Erwerbstätigen hat die Ausbildung im ersten Bildungsweg vermutlich bereits abgeschlossen, und die Bildungskorrelation von Geschwistern, die beide bereits erwerbstätig sind, ist in dieser Gruppe von jungen Personen daher eher höher als in der gesamten Stichprobe. Die Korrelation wird auf etwa 0,41 geschätzt und bestätigt somit diese Erwartung.

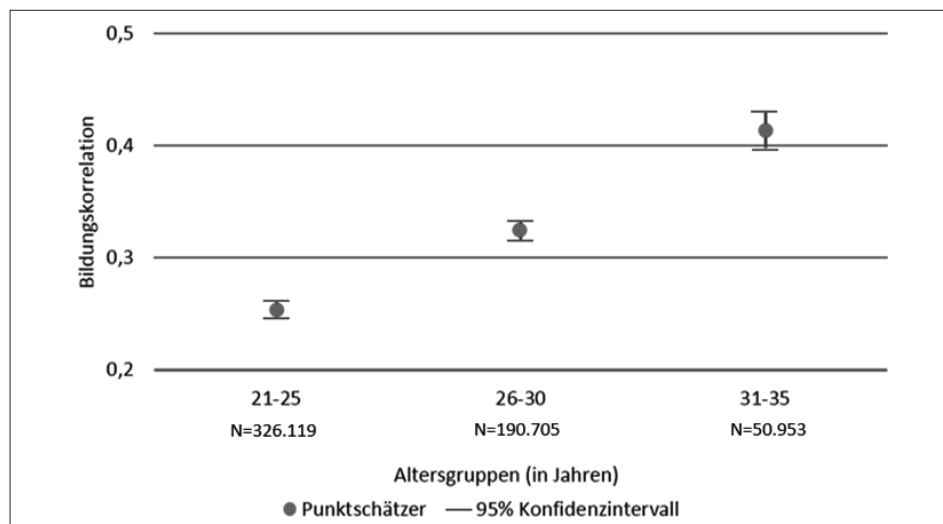
Tabelle 4: Korrelation der Ausbildungsjahre

	Kerngruppe	Beide Geschwister erwerbstätig	mind. eine/r erwerbstätig	Gesamte Stichprobe
Intra-Klassen-Korrelationskoeffizient (ICC)	0,324	0,412	0,422	0,367
<i>Random-effects-Modell</i>	0,317	0,417	0,432	0,373
<i>N</i>	190.705	450.609	583.761	923.300

Geschlechterunterschiede: Eine Unterteilung der Stichprobe in Brüder und Schwestern, wie sie auch in internationalen Studien häufig vorgenommen wird, zeigt einen Intra-Klassen-Korrelationskoeffizient von 0,32 für Brüder ($N = 93.490$) und von 0,39 für Schwestern ($N = 97.215$) in der Kerngruppe der 26- bis 30-Jährigen. Die Korrelation ist bei gleichgeschlechtlichen Geschwisterpaaren mindestens gleich hoch wie bei gemischtge-

schlechtlichen Geschwisterpaaren. Im Gegensatz zu Untersuchungen für andere Länder ist die Bildungskorrelation von Schwestern in Österreich etwas höher als jene von Brüdern. Eine potenzielle Erklärung dafür ist, dass Männer – bedingt durch Grundwehr- oder Zivildienst – ihren höchsten Bildungsabschluss mit höherem Alter erreichen als Frauen und dadurch mit einem niedrigeren Bildungsabschluss in der Stichprobe aufgenommen werden, als es ihrem späteren Bildungsabschluss entspricht. Dieser Effekt macht sich vermutlich in den Auswertungen bemerkbar, und die Bildungskorrelation von Frauen kann besser als jene von Männern gemessen werden.

Abbildung 3: Korrelation der Ausbildungsjahre von Geschwisterpaaren nach Altersgruppen



Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Korrelation von Bildungsjahren bei Geschwistern in drei Altersgruppen in der gesamten Stichprobe. Angeführt sind der jeweilige Intra-Klassen-Korrelationskoeffizient, das 95% Konfidenzintervall und die Anzahl der Beobachtungen in der jeweiligen Gruppe, *N*.

Altersgruppen: Zusätzlich zur Kerngruppe der 26- bis 30-Jährigen wurde die Bildungskorrelation auch für andere Altersgruppen berechnet. Abbildung 3 zeigt die Ergebnisse. Eine detaillierte Untersuchung der Altersgruppe der 15- bis 20-Jährigen erweist sich als nicht sinnvoll, da viele Personen in dieser Gruppe ihren höchsten Bildungsabschluss noch nicht erreicht haben. Für die Altersgruppe der 36- bis 40-Jährigen liegen zu wenige Beobachtungen vor, um valide Aussagen treffen zu können. Mit zunehmendem Alter zeigt sich eine steigende Bildungskorrelation von Geschwistern innerhalb der Stichprobe. Während der ICC in der Gruppe der 21- bis 25-Jährigen einen Wert von 0,25 hat, beträgt er in der Kerngruppe

der 26- bis 30-Jährigen 0,32 und in jener der 31- bis 35-Jährigen 0,41. Wird die Stichprobe auf erwerbstätige Geschwister beschränkt, beträgt der ICC in der Gruppe der 21- bis 25-Jährigen rund 0,24, in jener der 26- bis 30-Jährigen in etwa 0,34 und in jener der 31- bis 35-Jährigen 0,45. Potenzielle Gründe für die höheren Korrelationen sind Bildungsabschlüsse, die bei höherem Alter erreicht werden, sowie eine Veränderung zwischen den Generationen in Richtung einer steigenden Bildungsmobilität der jüngeren Generation.

In der Stichprobe haben viele Personen ihren höchsten Bildungsabschluss vermutlich noch nicht erreicht, da die Datenerhebung jüngere und länger in Ausbildung befindliche Geschwister systematisch häufiger als ältere bzw. kürzer in Ausbildung befindliche Geschwister identifiziert. Daher ist zu erwarten, dass die tatsächliche Bildungskorrelation höher als unsere Berechnungen sein wird. Die Korrelation des höchsten formalen Bildungsabschlusses von Geschwistern in der Kerngruppe der 26- bis 30-Jährigen von etwa 0,32 kann daher als die untere Schranke der tatsächlichen Bildungskorrelation von Geschwistern interpretiert werden.

Wenn die Kerngruppe auf jene Familien eingegrenzt wird, die mindestens zwei Kinder in der Altersgruppe zwischen 26 und 30 Jahren haben, sinkt die Anzahl der verfügbaren Beobachtungen auf 76.022. Allerdings kann damit Verzerrungen durch große Alters- und Entwicklungsunterschiede zwischen Geschwistern besser vorgebeugt werden. Die Korrelation der Ausbildungsjahre von Geschwistern in der Gruppe der 26- bis 30-Jährigen liegt infolge dieser Definition bei 0,34, also etwas höher als bei der weniger strikten Eingrenzung der Kerngruppe.

6.2 Einkommen

Für die Berechnung der Korrelation der Einkommen zwischen Geschwistern wurde die Kerngruppe ebenfalls auf alle Geschwisterpaare beschränkt, in denen beide Geschwister zwischen 26 und 30 Jahre alt waren.

Tabelle 5 zeigt die Korrelation der logarithmierten durchschnittlichen Bruttojahreseinkommen, die mit Methode II berechnet wurden,²⁷ für unterschiedliche Abgrenzungen der Stichprobe. Die Wahl der Stichprobe beeinflusst erwartungsgemäß die geschätzte Korrelation. Wird die gesamte Stichprobe für die Berechnungen verwendet, sind die berechneten Korrelationen höher als bei Geschwistern, die zwischen 26 und 30 Jahre alt waren. Am größten ist die Korrelation jedoch für diejenigen Geschwister, von denen am Stichtag mindestens eine/r erwerbstätig war, hier beträgt die Korrelation zwischen rund 0,28 und 0,31. Die Unterschiede, die sich durch die unterschiedlichen Berechnungen der Korrelationskoeffizienten ergeben, sind gering. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass es vor allem

in der Altersgruppe der 26- bis 30-Jährigen eine relativ breite Streuung der Einkommen gibt.

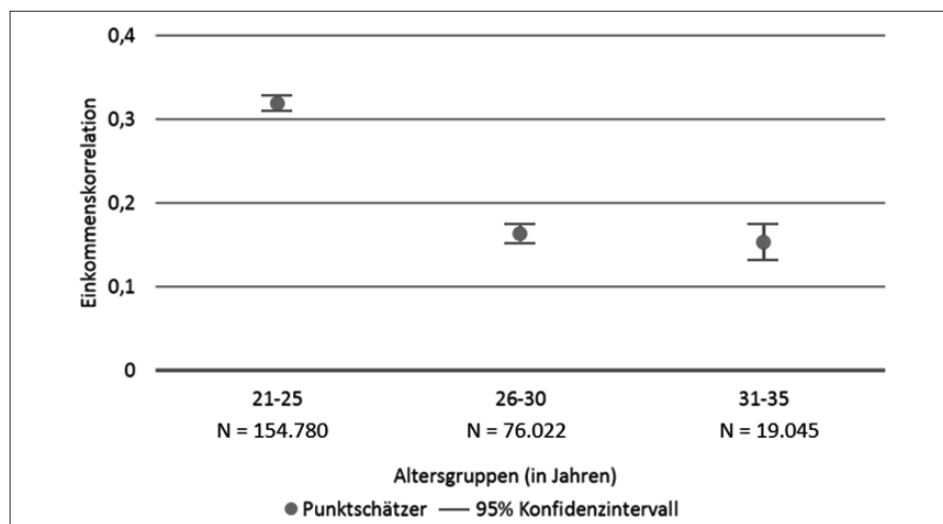
Tabelle 5: Korrelation der durchschnittlichen Jahreseinkommen bei Geschwistern (Methode II)

	Kerngruppe	Beide Geschwister erwerbstätig	mind. eine/r erwerbstätig	Gesamte Stichprobe
Intra-Klassen-Korrelationskoeffizient (ICC)	0,163	0,222	0,275	0,253
<i>Random-effects-Modell</i>	0,172	0,230	0,310	0,258
<i>N</i>	76.022	450.609	583.761	923.300

Anmerkung: Korrelationen der durchschnittlichen Bruttojahreseinkommen (logarithmierte €, zu Preisen von 2007). Berechnung der Durchschnitte mit Methode II.

Geschlechterunterschiede: Der Intra-Klassen-Korrelationskoeffizient für Brüder in Familien mit mindestens zwei männlichen Kindern in der Altersgruppe zwischen 26 und 30 liegt bei 0,23 ($N = 19.417$). Für Schwestern

Abbildung 4: Korrelation der durchschnittlichen Jahreseinkommen bei Geschwistern, nach Altersgruppen



Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Korrelation der durchschnittlichen Jahreseinkommen (logarithmierte €, zu Preisen von 2007), Berechnung mit Methode II, bei Geschwistern in drei Altersgruppen. Angeführt sind der jeweilige ICC, das 95% Konfidenzintervall und die Anzahl der Beobachtungen in der jeweiligen Gruppe, N . Es wurden nur jene Familien in der Analyse berücksichtigt, die mindestens zwei Kinder in der jeweiligen Altersklasse haben. Es erfolgte keine Beschränkung auf erwerbstätige Personen.

ergibt sich ein Wert von 0,16 ($N = 21.216$). Wie aufgrund der internationalen Ergebnisse zu erwarten war, ist die Einkommenskorrelation von Schwestern niedriger als jene von Brüdern. Die Korrelation zwischen gleichgeschlechtlichen Geschwisterpaaren ist wiederum mindestens gleich hoch wie jene von gemischtgeschlechtlichen Geschwisterpaaren (0,16).

Altersgruppen: Die Einkommenskorrelation von Geschwistern in den einzelnen Altersgruppen ist in Abbildung 4 dargestellt. Die Korrelationen sind für junge Kohorten höher als für ältere. Dies ist einerseits auf geringe Einkommensunterschiede zu Beginn der Erwerbskarrieren zurückzuführen, andererseits sind ältere Kohorten in den Daten nur unvollständig erfasst.

7. Zusammenfassung

Wir haben in der vorliegenden Arbeit erstmals für Österreich die Korrelation von Bildung und Einkommen von Geschwistern berechnet. Für unsere Berechnungen konnten wir neue, bisher in dieser Form nicht verfügbare Daten der Statistik Austria verwenden.

Der geschätzte Korrelationskoeffizient für die Korrelation von Bildungsabschlüssen für die bevorzugte Gruppe der 26- bis 30-jährigen Geschwister liegt je nach verwendeter Methode bei rund 0,3. Das bedeutet, dass rund 30% der Varianz der Bildungsabschlüsse auf Faktoren, die Geschwistern gemein sind, zurückgeführt werden können. Eine Eingrenzung auf alle erwerbstätigen Geschwister in der Stichprobe ergibt eine geschätzte Korrelation von rund 0,41.

Die geschätzten Werte für alle uns zur Verfügung stehenden Beobachtungen sind höher jene unserer bevorzugten Stichprobe und unterstreichen damit die Wichtigkeit der Herkunft für formale Bildungsabschlüsse in Österreich. Diese Werte sind jedoch wegen der unklaren Repräsentativität nur als grober Indikator der Korrelation zu deuten.

Der geschätzte Korrelationskoeffizient für die Korrelation von Einkommen für diejenigen Geschwister, die am Stichtag (31.10.2011) erwerbstätig waren, liegt auch im Bereich von rund 30%. Im Gegensatz zur Geschwisterkorrelation von Bildungsabschlüssen reagiert die Geschwisterkorrelation bei Einkommen aber stärker auf unterschiedliche Stichprobenabgrenzungen. Für die Kerngruppe der 26- bis 30-Jährigen ist die Korrelation mit 0,16 deutlich niedriger, was mit der vergleichsweise hohen Anzahl von Geschwisterpaaren, in denen nur ein Geschwister am Stichtag erwerbstätig war, erklärt werden kann.

Die geschätzten Werte liegen am unteren Ende der in internationalen Studien berechneten Korrelationen. Aufgrund der Beschaffenheit der Stichprobe – es sind vor allem junge Personen erfasst, von denen vermut-

lich einige ihre erwünschte formale Bildung noch nicht erreicht haben und daher mit vergleichsweise niedrigen formalen Abschlüssen in den Daten geführt werden – ist zu vermuten, dass die Herkunft für ältere Kohorten noch bedeutsamer ist, da angenommen werden kann, dass die Bildungsmobilität bei jüngeren Kohorten höher als bei älteren ist. Aus unserer Sicht sind aufgrund der Datenerhebung und der daraus resultierenden Zusammensetzung der Beobachtungen die berechneten Korrelationen der Bildung von Geschwistern verlässlicher als die Korrelationen der Einkommen.

Aus wissenschaftlicher und sozialpolitischer Sicht ist eine genauere Berechnung der Korrelationen mit Daten für ältere Geschwister und längeren Einkommenszeiträumen sinnvoll, um die Bedeutsamkeit des familiären Hintergrundes für unterschiedliche Kohorten betrachten zu können. Dies ermöglicht auch eine Beurteilung der Bedeutsamkeit des Hintergrundes für unterschiedliche Kohorten und ob eine Änderung dieser Bedeutsamkeit feststellbar ist.

Anmerkungen

- ¹ Siehe z. B. für Österreich: Knittler (2011), Fessler, Mooslechner und Schürz (2012), Schnetzer und Altzinger (2013).
- ² Mazumder (2008).
- ³ Solon, Corcoran, Gordon und Laren (1991).
- ⁴ Schnitzlein (2014).
- ⁵ Rechta und Waldner (2014).
- ⁶ Vester (2006).
- ⁷ Aff (2011).
- ⁸ Aff (2011), Bruneforth et al. (2012).
- ⁹ Bourdieu (1983), Bourdieu (1987).
- ¹⁰ Vogtenhuber, Lassnigg, Radinger und Gurtner-Reinthal (2012).
- ¹¹ Bock-Schappelwein, Janger und Reinstaller (2012).
- ¹² Hertz et al. (2008).
- ¹³ Corak (2006).
- ¹⁴ Björklund, Lindahl und Lindquist (2008).
- ¹⁵ Bourdieu (1987).
- ¹⁶ Vgl. z. B. Schnitzlein (2013, 2014) und Mazumder (2008).
- ¹⁷ Schnitzlein (2014).
- ¹⁸ Für nähere Informationen siehe Cleff (2008).
- ¹⁹ Stata (2014a).
- ²⁰ Stata (2014b).
- ²¹ Wooldridge (2005).
- ²² Siehe z. B. Solon (1999).
- ²³ Rechta und Waldner (2014).
- ²⁴ Vgl. ebd.
- ²⁵ Persönliches Gespräch mit Wanek-Zajic (2014).
- ²⁶ Zusätzlich wurde auch der Korrelationskoeffizient nach Bravais-Pearson berechnet, dieser zeigt ebenso nur geringfügig abweichende Ergebnisse.

²⁷ Wir verwenden hier den ICC für positive Einkommen (Methode II), da dieser die verlässlichsten Schätzungen liefert. Die Schätzungen für Methode III weichen nur geringfügig von jenen für Methode II ab. Wird die gesamte Stichprobe berücksichtigt, ergibt Methode I eine etwas geringere Korrelation als Methode II. Wird die Korrelation für Erwerbstätige berechnet, liefert Methode I einen höheren Korrelationskoeffizienten als Methode II. Der Grund dafür ist, dass ältere Personen bei Methode I überdurchschnittlich oft berücksichtigt werden, da sie im Vergleich zu Jüngeren häufiger ein positives Einkommen in allen sechs Jahren aufweisen.

Literatur

- Aff, Josef, Wie durchlässig ist die österreichische Berufsbildung der Sekundarstufe II?, Kolumne, in: wissenplus 3-10 (2011) 20.
- Altzinger, Wilfried; Lamei, Nadja; Rimplmaier, Bernhard; Schneebaum, Alyssa, Intergenerationelle soziale Mobilität in Österreich, in: Statistische Nachrichten 1 (2013) 48-62.
- Becker, Gary, Human Capital (New York u. a. 1964).
- Björklund, Anders; Lindahl, Lena; Lindquist, Matthew, What more than parental income? An exploration of what Swedish siblings get from their parents (=IZA discussion paper No. 3735, 2008).
- Björklund, Anders; Jäntti, Markus, How important is family background for labor-economic outcomes?, in: Labour Economics 19 (2012) 465-474.
- Björklund, Anders; Jäntti, Markus; Lindquist, Matthew J., Family background and income during the rise of the welfare state: Brother correlations in income for Swedish men born 1932-1968, in: Journal of Public Economics 93 (2009) 671-680.
- Björklund, Anders; Eriksson, Tor; Jäntti, Markus; Raaum, Oddbjörn; Österbacka, Eva, Brother correlations in earnings in Denmark, Finland, Norway and Sweden compared to the United States, in: Journal of Population Economics 15 (2002) 757-772.
- Bock-Schappelwein, Julia; Janger, Jürgen; Reinstaller, Andreas, Bildung 2025 – Die Rolle von Bildung in der österreichischen Wirtschaft (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 2012); online: <http://www.bmukk.gv.at/medienpool/23154/bildung2025.pdf> (Stand: 2.5.2014).
- Bourdieu, Pierre, Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2 (Göttingen 1983) 183-198.
- Bourdieu, Pierre, Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft (Frankfurt am Main 1987).
- Bruneforth, Michael; Weber, Christoph; Bacher, Johann, Chancengleichheit und garantiertes Bildungsminimum in Österreich, in: Herzog-Punzenberger, Barbara (Hrsg.), Nationaler Bildungsbericht Österreich 2012, Band 2: Fokussierte Analysen bildungspolitischer Schwerpunktthemen (bmukk und BIFIE, Wien 2012) Kapitel 5, 189-227.
- Cleff, Thomas, Deskriptive Statistik und moderne Datenanalyse: Eine computergestützte Einführung mit Excel, SPSS und STATA (Wiesbaden 2008).
- Corak, Miles, Do poor children become poor adults? Lessons from a cross-country comparison of generational earnings mobility (= IZA Discussion Paper No. 1993, IZA, Bonn 2006).
- Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Intergenerational transmission of educational attainment in Austria, in: Empirica 39/1 (2012) 65-86.
- Hertz, Tom; Jayasundera, Tamara; Piraino, Patrizio; Selcuk, Sibel; Smith, Nicole; Verashchagina, Alina, The inheritance of educational inequality: international comparisons and fifty-year trends, in: The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy 7/2 (2008) 1-48.
- Knittler, Käthe, Intergenerationale Bildungsmobilität – Bildungsstruktur junger Erwachsene-

- ner im Alter von 15 bis 34 Jahren im Vergleich mit jener ihrer Eltern, in: Statistische Nachrichten 4 (2011) 252-266.
- Mazumder, Bhashkar, Sibling similarities and economic inequality in the US, in: Journal of Population Economics 21/3 (2008) 685-701.
- Netter, Markus; Schweitzer, Tobias; Völkerer, Petra, Inwieweit wird Bildung vererbt?, in: Wirtschaft und Gesellschaft 34/4 (2008) 475-507.
- Rechta, Henrik; Waldner, Christoph, Registerbasierte Statistiken: Methodik (RS), Schnellbericht 10.11, Statistik Austria (Wien 2014); online: http://www.statistik.at/web_de/static/registerbasierte_statistiken_2014_-_methodik_rs_sb_10.11__075137.pdf (Stand: 15.4.2014).
- Schnetzer, Matthias; Altzinger, Wilfried, Intergenerational transmission of socioeconomic conditions in Austria in the context of European welfare regimes, in: Momentum Quarterly 2/3 (2013) 108-126.
- Schnitzlein, Daniel D., Wenig Chancengleichheit in Deutschland: Familienhintergrund prägt eigenen ökonomischen Erfolg, in: DIW Wochenbericht 4 (2013) 3-9.
- Schnitzlein, Daniel D., How important is the family? Evidence from sibling correlations in permanent earnings in the USA, Germany, and Denmark, in: Journal of Population Economics 27 (2014) 69-89.
- Schwabe, Markus; Radinger, Regina, Bildung in Zahlen 2006/07: Schlüsselindikatoren und Analysen (Statistik Austria, Wien 2008); online: www.statistik.at/web_de/Redirect/index.htm?dDocName=030642 (Stand 10.5.2014).
- Solon, Gary, Intergenerational mobility in the labor market, in: Ashenfelter, Orly; Card, David (Hrsg.), Handbook of Labor Economics, Bd. 3A (Amsterdam u. a. 1999) 1761-1800.
- Solon, Gary; Corcoran, Mary; Gordon, Roger; Laren Deborah, A longitudinal analysis of sibling correlations in economic status, in: The Journal of Human Resources 26/3 (1991) 509-534.
- Stata, Stata Dokumentation: icc – Intraclass correlation coefficients (Wien 2014a); online: <http://www.stata.com/manuals13/ricc.pdf> (Stand: 10.6.2014).
- Stata, Stata Dokumentation: lonesway – large one-way ANOVA, random effects, and reliability (Wien 2014b); online: <http://www.stata.com/manuals13/r1onesway.pdf> (Stand: 10.6.2014).
- Vester, Michael, Die geteilte Bildungsexpansion – die sozialen Milieus und das segregierende Bildungssystem der Bundesrepublik Deutschland, in: Rehberg, K.-S., Deutsche Gesellschaft für Soziologie (DGS) (Hrsg.), Soziale Ungleichheit, Kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Teilbd. 1 und 2 (Frankfurt am Main 2006) 73-89.
- Vogtenhuber, Stefan; Lassnigg, Lorenz; Bruneforth, Michael, Kontext des Schul- und Bildungswesens, in: Bruneforth, M.; Lassnigg, L. (Hrsg.), Nationaler Bildungsbericht Österreich 2012, Band 1: Das Schulsystem im Spiegel von Daten und Indikatoren (bmukk und BIFIE, Wien 2012), Kapitel A, 15-30.
- Vogtenhuber, Stefan; Lassnigg, Lorenz; Radinger, Regina; Gurtner-Reinthal, Saya Maria, Outcome – Wirkungen des Schulsystems, in: Bruneforth, M.; Lassnigg, L. (Hrsg.), Nationaler Bildungsbericht Österreich 2012, Band 1: Das Schulsystem im Spiegel von Daten und Indikatoren (bmukk und BIFIE, Wien 2012) Kapitel F, 177-194.
- Wanek-Zajic, Barbara, Persönliches Gespräch vom 5. Juni 2014, Statistik Austria (2014).
- Wooldridge, Jeffery M., Introductory Econometrics. A modern approach, 3. Auflage (2006).

Zusammenfassung

Wir untersuchen, wie stark der Bildungs- und Arbeitsmarkterfolg in Österreich vom familiären Hintergrund abhängt. Dafür berechnen wir erstmals für Österreich die Korrelation von Bildung und Einkommen bei Geschwistern. Diese Methode benötigt weniger detaillierte Daten als bisher verwendete Methoden. Wir verwenden administrative Daten, die von der Statistik Austria auf Basis der Registerzählung erhoben wurden. Diese Daten sind aufgrund ihrer administrativen Natur sehr verlässlich. Alle unsere Berechnungen zeigen einen bedeutsamen Einfluss des familiären Hintergrunds. Familienbeziehungen können für jüngere Personen besser als für ältere identifiziert werden. Daher umfasst unsere bevorzugte Gruppe alle Geschwister in Geschwisterpaaren, die zwischen 26 und 30 Jahre alt sind. Diese haben typischerweise ihre höchste formale Bildung bereits abgeschlossen und stehen im Erwerbsleben. Bei Geschwistern, bei denen zumindest ein Geschwister zwischen 26 und 30 Jahre alt ist, erklärt der gemeinsame Hintergrund rund 32% der Varianz der Bildungsabschlüsse. Bei Geschwistern, die am Stichtag (31.10.2011) erwerbstätig waren, erklärt der gemeinsame Hintergrund rund 28% der Varianz der Einkommen. Die Korrelationen sind ähnlich den Werten, die für Dänemark und Schweden berechnet wurden. Sie sind geringer als in Deutschland oder den USA. Die Geschwister der Stichprobe sind vergleichsweise jung. Wir erwarten, dass die Bedeutung des familiären Hintergrundes für ältere Geschwisterpaare noch wichtiger ist. Dies kann aber mit den derzeit zur Verfügung stehenden Daten nicht untersucht werden.

Abstract

We estimate sibling correlations using novel and detailed administrative data to analyse the importance of the family background for education and income in Austria. Dependent on the sample used, we find a correlation between 0.32 and 0.42 for education and between 0.16 and 0.28 for incomes for the siblings. While these estimates are at the lower end of those found for other countries, which can be attributed to the comparably young sample, the correlations are sizeable and indicate low intergenerational mobility.

Schriftenreihe der Arbeiterkammer Wien

■ sozialpolitik in diskussion sozialpolitik in diskussion

Adi Buxbaum (Hg.)

**PERSPEKTIVEN FÜR
SOZIALEN FORTSCHRITT
SOZIALINVESTITIONEN HABEN EINE
MEHRFACHDIVIDENDE**

Nach dem Scheitern des vorherrschenden Austeritätskurses in Europa sind progressive Antworten auf die aktuellen und anstehenden sozialpolitischen Herausforderungen gefragt. Fortschritte in der Sozialpolitik stehen keineswegs in Konkurrenz zu wirtschaftlichem Fortschritt oder Wirtschaftswachstum – im Gegenteil: an Themen wie Kinderbetreuung, überbetriebliche Lehrausbildung, schulische Tagesbetreuungsangebote etc. wird aufgezeigt, dass mit zielgerichteten Investitionen in den Sozialstaat nicht nur soziale Probleme adäquat adressiert werden, sondern dass damit auch ein signifikanter Beitrag zur nachhaltigen Budgetkonsolidierung geleistet werden kann.

Zu einer dauerhaften Entlastung der öffentlichen Haushalte kommt es insbesondere, wenn strukturelle Probleme gelöst und positive Wachstums- und Beschäftigungsimpulse gesetzt werden. Evident ist auch, dass Nichthandeln – und damit die Inkaufnahme des Fortbestehens von Problemen – in aller Regel eine sehr teure Variante ist, mit massiven individuellen und gesellschaftlichen Langzeitschäden und entsprechenden Folgekosten.

Wien, August 2014, 100 Seiten

Kostenloser Download unter:

<http://wien.arbeiterkammer.at/service/studien/Sozialpolitik/Sozialpolitik.html>

Bestellung der Print-Ausgabe

für einen Druckkostenbeitrag von 10 € bei:

fachbuchhandlung@oegbverlag.at

Klassenlagen und Vermögensbildung

Julia Hofmann, Hilde Weiss

1. Einleitung

Eine große Zahl aktueller Forschungen befasst sich mit der zunehmenden Kluft zwischen Arm und Reich, sowohl im nationalen wie im internationalen Maßstab. Der Prozess des Auseinanderdriftens sozialer Lagen ist speziell in der Armutsforschung gut dokumentiert.¹ Sozialwissenschaftliche Forschungen haben schon seit Mitte der 1990er-Jahre auf starke Veränderungen der Sozialstruktur aufmerksam gemacht: Aufgrund des massiven Wandels am Arbeitsmarkt und im Sozialbereich, der mit dem Terminus „Postfordismus“ charakterisiert wird (Anstieg prekärer Arbeitsformen, Rückgang sozialer Sicherheiten), sind Themen wie soziale Spaltungen, die „alte“ und „neue“ soziale Frage² sowie Thesen zur „neuen Klassengesellschaft“³ in den Blickpunkt der wissenschaftlichen Aufmerksamkeit gerückt. Die Phase des Wiederaufbaus und des gesellschaftlichen Wohlstands der 1960er- und 70er-Jahre gilt in der Forschung heute als Episode.

Vor diesem Hintergrund ist auffallend, dass erst die rasanten gesellschaftlichen Zuspitzungen – besonders infolge der Krise 2008ff – Themen der sozialen Ungleichheit auch in eine breitere öffentliche und politische Diskussion brachten. So erklärt sich wohl auch die große Resonanz des Werks von Thomas Piketty (2014), der aus ökonomischer Perspektive den Prozess und die Ungleichheit der Verteilung von Vermögen und Einkommen thematisiert.

Im Gegensatz zur Armutsforschung ist die Vermögensforschung ein weniger etabliertes akademisches Forschungsfeld. In den beiden Subdisziplinen werden Forschungen weitgehend getrennt voneinander betrieben, obwohl sich die beiden gesellschaftlichen Randbereiche (Armut und Reichtum) gegenseitig bedingen. Die in diesem Artikel verwendete Klassenanalyse ermöglicht demgegenüber eine relationale Sichtweise auf die gesamtgesellschaftliche Verteilung von Ressourcen und Handlungsspielräumen und wirft damit ein Licht auf die Strukturen sozialer Ungleichheit in Österreich.

Für Österreich liegen auf Basis der EHCS-Daten bereits aktuelle Berichte über die ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen vor.⁴

Diese (bislang stark ökonomisch geprägten Analysen) sollen im vorliegenden Beitrag durch eine (klassen)soziologische Analyse, die die Ungleichheitsstrukturen in der Bevölkerung genauer in den Blick nimmt, erweitert werden.

Im Folgenden werden die relevanten Vermögensbereiche danach untersucht, wie sie sich in verschiedenen gesellschaftlichen Klassenlagen tatsächlich verteilen. Diese soziologische Klassenanalyse ist unseres Erachtens aus den folgenden Gründen wichtig:

1.) Aus der Forschung ist bekannt, dass Reichtum vererbt wird.⁵ Gleichzeitig wird von Seiten der Politik immer wieder argumentiert, dass sich auch untere und mittlere Klassenlagen ein (wenn auch kleines) Vermögen „erarbeiten“ können. Für die materiell schlechter Gestellten ist insbesondere das Einkommen aus der Erwerbsarbeit eine wichtige Voraussetzung für einen potenziellen Vermögensaufbau. Unklar ist, in welchem Ausmaß dieser Vermögensaufbau wirklich gelungen ist. Eine empirische Klassenanalyse gibt Antworten auf folgende Fragen: Wie viel Vermögen steht den einzelnen Klassenlagen tatsächlich zur Verfügung? In welcher Klassenlage konnte bislang das wenigste bzw. das meiste Vermögen aufgebaut werden?

2.) Wie bereits angemerkt, wird mit Hilfe der Klassenanalyse die Debatte über soziale Ungleichheit, die sich oft nur auf die Gruppe der „Bedürftigen“ bezieht, auf andere gesellschaftliche Gruppen ausgeweitet. Während der heute geläufige Begriff der sozialen Exklusion ein dichotomes Gesellschaftsbild zwischen der Gruppe der Armen und einer saturierten Mitte suggeriert, kann mit Hilfe der Klassenanalyse ein realistisches Gesamtbild der Sozialstruktur gegeben werden. In diesem werden auch die Lagen „zwischen Arm und Reich“ betrachtet und gesellschaftliche Hierarchien dargestellt. Gerade die Mittelschicht steht in den aktuellen politischen Debatten rund um die Einführung einer Vermögenssteuer im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Empirische Klassenanalysen können zeigen, ob und wenn ja, welche Gruppierungen „der Mitte“ in der Lage waren, überhaupt ein Vermögen aufzubauen.

3.) Die Verbesserung der ökonomischen Lage unterer und mittlerer Schichten hat sich seit den 1990er-Jahren in Westeuropa zusehends verflacht. Zugleich haben sich neue, innere Differenzierungen in der arbeitenden Bevölkerung (Stichwort: „De-Industrialisierung“, Expansion der Dienstleistungen) herausgebildet. Eine Klassenanalyse hilft dabei, die Auswirkungen dieser Differenzierungen auf den Vermögensaufbau zu bewerten und Antworten auf die Frage „Wer gehört tatsächlich zur Mitte?“ zu geben: Welche Verortung von ArbeiterInnen und Angestellten (von unteren und mittleren Klassenlagen) lässt sich etwa hinsichtlich der Vermögensbildung feststellen?

4.) Anhand der Verknüpfung der unterschiedlichen Positionen in der

selbstständigen und unselbstständigen Erwerbsarbeit (die hier mit dem Konzept der Klassenlagen analysiert werden) mit den erzielten Vermögensbeständen kann ersichtlich werden, welche Ressourcen und Handlungsspielräume den jeweiligen Klassenlagen „objektiv“ – sei es für die Lebensgestaltung, für die Zukunftsplanung, für sich und Familienangehörige – zur Verfügung stehen.

2. Klassenlagen als zentrale Analysekategorien von Vermögensdimensionen

Soziale Schicht und Klasse sind traditionsreiche Konzepte der Sozialforschung, die nicht nur den hierarchischen sozialen Aufbau der Gesellschaft beschreiben, sondern auch mit Diagnosen des Zustands einer Gesellschaft, mit Vorstellungen von „sozialer Moral“ (soziale Integration/Orientierung am Gemeinwohl vs. Anomie) und Prognosen der gesellschaftlichen Entwicklung eng verbunden sind.

In den soziologischen Diagnosen ist in den späten 1970er-Jahren die „Erosion von Klassen und Schichten“⁶ beschrieben worden. Beides sind Begriffe, die (in der Tradition von Marx und Weber) nicht nur materielle Gemeinsamkeiten, sondern auch damit verbundene kollektive „Mentalitäten“ (Lebensweisen, Ideologien) postulieren. Dieser Prozess des Zerfalls kollektiver Identitäten wurde auf Bildungsexpansion, steigenden Wohlstand sowie auf veränderte Produktions- und Arbeitsverhältnisse zurückgeführt.⁷ „Milieu“ und „Lebensstile“ wurden zu forschungsleitenden Konzepten.

Die Debatten über die Zweckmäßigkeit der alten Ungleichheitskonzepte sind jedoch keineswegs abgeschlossen. Spätestens seit der Jahrtausendwende wird die „Klassengesellschaft“ wieder thematisiert.⁸ Über „Die unsichtbare Klassengesellschaft“ spricht z. B. Rehberg (2006) beim deutschen SoziologInnentag, von der „Rückkehr der Klassengesellschaft“ schreibt die Hans Böckler-Stiftung in der Analyse einer Studie des Soziologen Groh-Samberg (2006) oder Thien (2010) in seinem Buch „Klassen im Postfordismus“.

Strukturelle Veränderungen, wie der wachsende Niedriglohnsektor, die soziale Polarisierung (mit dem prognostizierten „Schrumpfen der Mitte“), die Verfestigung von Armut und die zunehmende Abkoppelung der Eliten und der Reichen sind aktuelle Themen der Ungleichheitsforschung. Die Debatten über das Auseinanderdriften von Einkommen und Vermögen stehen im Kontext dieser gesamtgesellschaftlichen Prozesse.

Klassendefinitionen werden heute allerdings kontrovers diskutiert; ihre empirische Umsetzung ist schon aufgrund des Zuwachses an Tätigkeiten infolge permanenter Innovationen (z. B. Informationstechnologien) komplexer geworden. Die Differenzierungen der Berufe – sei es nach Ausbil-

dung und Kompetenz, Handlungsspielräumen und Entlohnung – macht eine Zuordnung zu typischen Berufsklassen und damit verbundenen Lebenslagen zunehmend schwierig. Aufgrund ihrer unterschiedlichen Einbettungen in teils „alte“ Hierarchien, teils komplexer werdende neue hierarchische Ausdifferenzierungen sowie aufgrund der Überschneidungen wesentlicher Dimensionen (wie Autonomie, Verantwortungsbereich, Einkommen etc.) sind empirische Umsetzungen des Klassenkonzepts oft schwierig. Infolgedessen haben sich in der Forschung verschiedene Klassifikationssysteme entwickelt.⁹

In den folgenden Analysen wird das Konzept der Klassenlage nach Erikson/Goldthorpe/Portocarero (EGP) verwendet. Dieses Konzept der Klassenlage, das seine Kategorien an Karl Marx und Max Weber orientiert, verbindet den Beschäftigtenstatus (mit den Kategorien „abhängig beschäftigt“ oder „selbstständig“), mit der beruflichen Tätigkeit, die nach wichtigen Kriterien, wie erforderliche Qualifikation und berufliches Fortkommen (Karriereplanung, Laufbahn) bewertet bzw. eingestuft werden. Es hat also zum Ziel, typische Arbeitsverhältnisse mit ihren Folgen für Lebenschancen und Entwicklungsmöglichkeiten zu erfassen. Das EGP-Klassenschema unterscheidet drei soziale Gruppen: 1) ArbeitgeberInnen, 2) Selbstständige ohne Beschäftigte und 3) ArbeitnehmerInnen. Diese Gruppen werden weiters nach den folgenden Kriterien differenziert: der Art der Regulierung des Beschäftigungsverhältnisses, also nach dem Arbeitsvertrag (labor contract, service contract) und dem Sektor (Landwirtschaft/nicht-agrarischer Sektor). Es soll an dieser Stelle angemerkt werden, dass aus den EGP-Klassenlagen keine Rückschlüsse auf subjektive Einstellungen und Mentalitäten gezogen werden können. Da im zur Verfügung stehenden EHCS-Datensatz leider bislang keine Angaben zu subjektiven Einschätzungen, etwa über Ungleichheit oder Gerechtigkeit, vorliegen, handelt es sich bei der hier durchgeführten Analyse also nicht um eine „umfassende“ Klassenanalyse im Marx'schen oder Weber'schen Sinne.

Die EGP berücksichtigt, anders als einfachere Schemata (wie etwa das von Wright), die qualitativen Eigenschaften beruflicher Tätigkeiten (wie Autonomie, Stellung in der Hierarchie, Bezahlungsmodus). Sie geht von großen empirischen Erhebungen zur Erstellung von Berufsklassifikationen aus und basiert auf der „International Standard Classification of Occupations“ (ISCO). In der vorliegenden Erhebung wurde ISCO-88 eingesetzt; diese liefert den Ausgangspunkt für die Transformation in die „Klassenlagen“ (d. h. für die Transformation in die Berufsstatushierarchie ISEI¹⁰ und, auf dieser aufbauend, in EGP). Für die hier vorgenommenen Analysen wurden somit die anhand ISCO-88 kodierten Berufe gemäß den Vorgaben der Forschungsgruppe¹¹ in die nominale EGP¹² transformiert.

Die EGP hat im Laufe ihrer Entwicklung zahlreiche Modifikationen (zwi-

schen 11 und 7 Hauptklassen und diversen Unterklassen) erfahren, abhängig von spezifischen Länderkontexten und erhobenen Daten (siehe Abbildung im Anhang 5.2). Sie präsentiert ein mehrdimensionales Klassenkonzept, das sich nicht in einfache, im Deutschen gebräuchliche Kategorien übertragen lässt. Die hier erstellte Klassifikation baut auf den im Datensatz vorliegenden Informationen auf. Übersicht 1 zeigt die unterschiedenen Klassenlagen.

Übersicht 1: EGP-Klassenschema (s. Abbildung im Anhang 5.2)

- | | |
|---|--|
| 1 | <i>Semi- and unskilled manual workers</i> /Unqualifizierte manuell Arbeitende |
| 2 | <i>Skilled manual workers</i> /Qualifizierte manuell Arbeitende |
| 3 | <i>Sales and service routine non-manual workers</i> /Einfache Angestellte und Beamte mit Routinetätigkeiten |
| 4 | <i>Small self employed, without employees</i> /Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation und ohne Beschäftigte |
| 5 | <i>Lower level professionals</i> – „untere Dienstklasse“/Angestellte und Beamte mit mittlerer Qualifikation |
| 6 | <i>Higher level professionals</i> – „obere Dienstklasse“/Höhere und leitende Angestellte und Beamte mit hoher Qualifikation |
| 7 | <i>Employer with employees/agricultural employers</i> – höhere ManagerInnen und UnternehmerInnen mit höherer Qualifikation und mit Beschäftigten sowie LandwirtInnen mit Beschäftigten |

Im vorliegenden Datensatz wurde zur Bestimmung der Klassenlage der Haushalte – wie es in der sozialwissenschaftlichen Forschung üblich ist – das Haushaltsmitglied mit der höchsten beruflichen Position herangezogen. Da die EGP auf der Klassifikation von Berufen aufbaut, beziehen sich die Angaben allerdings nur auf Haushalte, in denen mindestens ein Haushaltsmitglied berufstätig war (d. h. dass Haushalte, in denen ausschließlich PensionistInnen, StudentInnen oder sonstige Nicht-Berufstätige leben, hier nicht enthalten sind). Da bedauerlicherweise auch keine Angaben über die frühere Berufstätigkeit von PensionistInnen vorliegen, können in diesem Beitrag über diese große Bevölkerungsgruppe leider keine Aussagen getroffen werden. Es werden in den Tabellen die (von der Stichprobe auf die Gesamtbevölkerung) gewichteten Zahlen angegeben.

Im EHCS-Datensatz zeigt sich für Österreich folgende Verteilung der Haushalte nach Klassenlagen: Die größte Gruppe sind mit 33,9% einfache Angestellte und Beamte mit Routinetätigkeiten, gefolgt von Angestellten und Beamten mit mittlerer Qualifikation (26%). 11,7% sind höhere und leitende Angestellte und Beamte; 7,8% unqualifizierte manuell Arbeitende. Ebenfalls 7,8% sind höhere ManagerInnen und UnternehmerInnen mit hö-

Tabelle 1: EGP (Klassenlage der Haushalte nach Person mit höchstem ISEI im Haushalt)

	<i>N</i>	%
Unqualifizierte manuell Arbeitende	181.298	7,8
Qualifizierte manuell Arbeitende	119.355	5,1
Einfache Angestellte und Beamte mit Routinetätigkeiten	791.657	33,9
Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation und ohne Beschäftigte	179.472	7,7
„Untere Dienstklasse“/Angestellte und Beamte mit mittlerer Qualifikation	606.578	26,0
„Obere Dienstklasse“/Höhere und leitende Angestellte und Beamte mit hoher Qualifikation	272.845	11,7
Höhere ManagerInnen u. UnternehmerInnen mit höherer Qualifikation und mit Beschäftigung sowie LandwirtInnen mit Beschäftigung	182.823	7,8
Gesamt	2.334.028	100,0

herer Qualifikation; 7,7% Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation und ohne Beschäftigte, 5,1% sind qualifizierte manuell Arbeitende.

3. Zentrale Ergebnisse: Klassenlagen und ausgewählte Vermögenskategorien

Lassen sich bei den verschiedenen Vermögensbeständen deutliche Grenzen zwischen den Klassenlagen feststellen? Gibt es Brüche bzw. große Abstände zwischen bestimmten Lagen, oder auch klassenübergreifende Schwerpunkte in der Vermögensbildung?

Die zur Analyse ausgewählten Vermögensarten umfassen folgende auf den Haushalt (d. h. das Vermögen aller im Haushalt lebenden Personen) bezogenen Kategorien:

Übersicht 2: Ausgewählte Vermögens- und Einkommenspositionen¹³

- 1) Immobilien – der Wert aller Immobilien und Sachwerte (Variable „*total real assets 1*“) sowie gesondert der Wert des Hauptwohnsitzes („*main residence*“)
- 2) Finanzvermögen („*total financial assets*“)
- 3) Netto-Vermögen („*net-wealth*“) sowie das Einkommen („*total gross income*“)
- 4) die ausgewiesenen Ausstände („*balance of liabilities*“) und der Wert von geerbtem/geschenktem Vermögen („*gift/inheritance*“)

Die in laufenden Euro-Beträgen erfassten Angaben des Wertes der einzelnen Vermögenspositionen wurden gruppiert. Hierbei ergab sich das Problem, dass auf der einen Seite die angegebenen Wertbestände bei ca. 50% bis 70% der Befragten zwar relativ einfach zu gruppieren sind (z. B. durch Verdoppelung der Abstände), auf der anderen Seite aber die Beträge nach oben, ca. ab den obersten 20% (je nach Vermögen), gewaltig zunehmen. Um eine einigermaßen sinnvolle Klassenanalyse durchzuführen, die nicht nur die Vermögensvariation der großen Mehrheit erfasst, sondern auch die hohen Vermögen (oft von nur mehr ca. 5%) einbezieht, richteten sich die Werte-Gruppierungen sowohl nach den mehrheitlich gegebenen Verteilungen als auch nach den jeweiligen Spitzenangaben, d. h. sie sind nach oben hin gestreckt. Die Gruppierungen sind daher ein Kompromiss dieser Gesichtspunkte.

3.1 Immobilien- und Sachwerte (*total real assets, main residence*)

Tabelle 2 zeigt die Immobilien- und Sachwerte („*total real assets 1*“ incl. *business wealth, vehicles, valuables*) in Abhängigkeit von den EGP-Klassenlagen; in der Tabelle ist auch die Kategorie „keine Immobilien- und Sachwerte“ ausgewiesen.

Insgesamt zeigen sich relative breite Streuungen der hier zusammengefassten Immobilien- bzw. Sachwerte, doch zeichnen sich durchaus deutliche Schwerpunkte zwischen den Klassenlagen ab. Betrachtet man, bei welchem Betrag etwa die Hälfte der jeweiligen Klasse (Median) liegt, so ist dieser mit einem Wert von 15.000 € bis ca. 50.000 € bei den angelernten und qualifizierten ArbeiterInnen und kleinen Angestellten/Beamten mit Routinetätigkeiten am geringsten. Bei Selbstständigen ohne Beschäftigte (*self employed*) sowie bei den unteren und höheren Dienstklassen (*lower* und *higher professionals*) liegt der Wert bereits zwischen rund 120.000 € bis 170.000 €. In der Klasse der „kleinen Selbstständigen“ (*self employed*) sind die Werte besonders breit gestreut, sie bewegen sich von 50.000 € bis zu einer Million; im Bereich über einer Million sind auch noch fast 8% vertreten. In den höheren Wertbereichen und im Bereich über einer Million sind die höher qualifizierten UnternehmerInnen (inkl. Landwirtschaft) mit Angestellten stark überrepräsentiert.

An den neunten Dezilen sind die Abgrenzungen zwischen den Klassenlagen besonders deutlich zu erkennen. So liegt in den unteren niedrigeren drei Klassenlagen der höchste erreichte Vermögenswert von 90% der jeweiligen Gruppe bei höchstens 336.000 € und bei den unteren und höheren Dienstklassen bei rund 500.000 €. Bei den Selbstständigen ohne Beschäftigte sind es bereits 870.000 €, während die Gruppe der UnternehmerInnen mit Beschäftigten hier den höchsten Vermögenswert von 2.000.000 € aufweist.

Fasst man die Schwerpunkte zusammen, so grenzen sich die manuell Arbeitenden und die Routine-Angestellten/Beamten von den darüber liegenden Nicht-Selbstständigen (*lower, higher service class*) ab. Die Selbstständigen ohne Angestellte liegen auf dem Niveau der niedrigeren und höheren Dienstklasse. Hohe Beträge, ab denen sich nur noch ca. 10% befinden, erreichen aber sowohl die wenig qualifizierten Selbstständigen ohne Beschäftigte als auch die qualifizierten UnternehmerInnen mit Beschäftigten.

Insgesamt ist hervorzuheben, dass bei einem Wert von bis zu 300.000 € schon gut 75% aller Haushalte und bei 550.000 € knapp 90% aller Haushalte erfasst sind – Beträge also, die deutlich unter einer Million liegen.

Tabelle 2: Immobilien- und Sachwerte (*Total real assets 1 incl. business wealth, vehicles, valuable*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Immobilien- und Sachwerte	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
Keine Sachwerte	4,5	10,4	11,6	3,8	7,0	14,7	11,4	9,5
bis 6.000 €	26,4	21,1	26,2	4,8	13,9	8,4	2,9	17,2
bis 50.000 €	19,0	27,2	23,8	16,8	19,1	19,3	7,9	20,1
bis 170.000 €	21,6	14,0	15,2	24,0	13,6	14,4	11,7	15,5
bis 300.000 €	15,7	16,9	13,9	11,7	22,1	15,8	8,4	16,0
bis 500.000 €	6,1	4,0	4,6	12,8	12,9	18,8	12,7	9,7
bis 1.000.000 €	4,0	3,1	3,2	18,0	7,7	7,0	17,6	7,1
ab 1.000.001 €	2,7	3,4	1,6	8,1	3,7	1,7	27,3	4,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	179.472	606.578	272.845	182.823	2.334.028
Median	50.863	16.051	15.000	173.000	149.500	121.614	409.629	81.000
90-Dezil	336.000	301.300	270.000	870.000	531.500	457.500	2.015.000	553.154

Tabelle 3 bezieht sich nun speziell auf die angegebenen Werte des Hauptwohnsitzes. Keinen Wert des Wohnsitzes bzw. keinen Wohnsitz in Eigentum geben in relativ ähnlichem Ausmaß die drei niedrigeren Klassen an (unqualifizierte/qualifizierte manuell Arbeitende, kleine Angestellte/Beamte mit Routinetätigkeiten), aber auch die beiden Dienstklassen, also auch die höheren Angestellten/Beamten.

Bei den drei niedrigeren Klassen liegen die höchsten Besitzwerte, wenn vorhanden, bei ca. 250.000 €, bei den beiden Dienstklassen im Bereich zwischen 340.000 € bis 370.000 €. Deutlich darüber liegen die Werte der beiden Klassen der Selbstständigen, wobei die UnternehmerInnen mit Beschäftigten die mit Abstand höchsten Werte (bis 1 Million) angeben.

Tabelle 3: Wert des Hauptwohnsitzes (*Value of household's main residence*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Wert des Hauptwohnsitzes	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
Kein Wert	52,5	57,4	62,2	37,7	44,6	51,9	26,3	50,7
-120.000 €	12,0	9,3	11,7	14,4	7,7	5,2	10,4	9,9
-200.000 €	15,9	18,2	12,4	12,2	17,7	13,2	14,0	14,6
-300.000 €	12,1	10,0	7,8	14,0	18,7	15,9	16,9	13,2
-500.000 €	3,5	4,1	3,8	15,6	7,1	10,2	19,2	7,5
-1.000.000 €	3,0	0,9	1,8	3,8	3,8	2,9	5,8	3,0
1.000.001 € +	0,9	0,0	0,2	2,3	0,5	0,7	7,3	1,1
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	179.472	606.578	272.845	182.823	2.334.028
Median	0	0	0	111.770	100.000	0	200.000	0
90-Dezil	250.000	250.000	245.069	421.502	338.211	366.894	1.000.000	350.000

Zusammengefasst ist der Prozentsatz derer mit einem Wohnbesitz über 350.000 € in der Bevölkerung sehr gering. Breiter verteilt sind die Werte bei beiden Selbstständigengruppen.

3.2 Finanzvermögen

Gemäß dem Median lassen sich, ähnlich wie zuvor, die Klassenlagen grob zusammenfassen: Die Mehrheit der unqualifizierten und qualifizierten manuell Arbeitenden und Angestellten/Beamten mit Routinearbeiten besitzt ein Geldvermögen bis zu 12.000 €, die Klasse der „kleinen“ Selbstständigen (*self employed*) sowie die beiden Dienstklassen bis zu 28.000 €, UnternehmerInnen mit Beschäftigten verfügen über durchschnittlich 42.000 €.

Insgesamt sind die Grenzen im Finanzvermögen zwischen den Klassenlagen tendenziell fließend. Deutliche obere Grenzen zeichnen sich zwar bei den drei niedrigeren Klassen – etwa zwischen 45.000 € bis 65.000 € – ab; bei den anderen Klassen reichen die Beträge bis zu etwa 360.000 €. Ein darüber hinausgehendes Finanzvermögen von über 400.000 € steht 8% der Selbstständigen ohne Beschäftigte zur Verfügung sowie 9% der UnternehmerInnen mit Beschäftigten.

Tabelle 4: Finanzvermögen (*Total financial assets*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Finanzvermögen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
-4.000 €	37,8	26,7	30,3	16,1	10,0	12,4	15,7	21,0
-15.000 €	30,4	29,0	33,4	21,4	26,7	21,7	15,8	27,5
-40.000 €	20,3	24,4	18,2	27,2	28,4	25,9	12,3	22,5
-100.000 €	6,5	12,9	13,9	15,8	19,2	21,2	31,3	17,1
-400.000 €	3,8	6,4	3,8	11,5	13,3	16,0	15,8	9,4
400.001 € +	1,2	0,6	0,4	8,0	2,3	2,9	9,1	2,5
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	7.050	11.975	8.600	22.852	21.000	28.300	42.063	15.466
90-Dezil	44.481	65.000	56.183	362.355	140.600	169.996	354.029	115.522

3.3 Netto-Vermögen und Gesamteinkommen

Hinsichtlich des Netto-Vermögens (siehe Tab. 5) finden sich im Bereich bis zu 40.000 € schwerpunktmäßig (Median) die unteren Lagen (*unskilled, skilled manual, routine non-manual*), in den Wertebereich zwischen 100.000 € und 200.000 € rücken Selbstständige ohne Beschäftigte und die untere und die höhere Dienstklasse auf. Schon deutlich darüber, mit Beträgen bis zu 450.000 €, finden sich dann die UnternehmerInnen mit Beschäftigten.

Zusammengefasst zeigen sich deutliche Schwerpunkte von jeweils beieinanderliegenden Klassen. Deutliche obere Grenzen lassen sich allerdings nur bei den drei unteren Klassen (310.000-390.000 €) erkennen. Bei den Selbstständigen ohne Beschäftigte sowie bei der unteren und der höheren Dienstklasse reichen die Angaben deutlich in den Bereich bis zu einer Million hinein (bei Ersteren auch darüber). 30% der UnternehmerInnen mit Beschäftigten haben darüber hinaus ein Netto-Vermögen von über einer Million €.

Beim gesamten Einkommen des Haushalts (*„total household gross income“*, siehe Tab. 6) zeigen sich im Vergleich zu den oben gezeigten Vermögensbeständen Abweichungen. Die drei unteren Klassen liegen auch hier eng beieinander (Median bis 37.000 €), relativ nahe liegen auch die Selbstständigen ohne Beschäftigte (Median bei rund 39.000 €). Deutlich darüber und dem Median nach relativ nahe beieinander liegen die beiden Dienstklassen und die UnternehmerInnen mit Beschäftigten (Medianwerte

Tabelle 5: Netto-Vermögen (*Net wealth*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Nettovermögen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
<= 0 €	10,4	5,3	8,5	3,5	6,8	3,9	2,6	6,7
-80.000 €	47,3	55,8	56,0	28,8	33,9	39,9	17,2	42,6
-250.000 €	22,4	20,8	21,2	23,9	27,9	21,5	14,3	22,7
-400.000 €	10,3	8,7	6,9	6,4	15,1	17,5	13,0	11,1
-1.000.000 €	6,0	7,2	5,7	24,3	11,8	13,5	21,5	11,0
1.000.001 € +	3,5	2,1	1,6	13,1	4,6	3,7	31,5	6,0
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	32.708	41.000	32.415	199.078	138.960	100.292	447.837	84.543
90-Dezil	386.603	315.300	323.991	1.233.260	575.334	569.000	2.024.500	654.000

Tabelle 6: Gesamteinkommen (*Total household gross income*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Gesamteinkommen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
-20.000 €	12,8	8,4	22,2	12,1	3,3	10,0	24,0	13,8
-30.000 €	32,0	25,9	20,0	21,8	12,8	8,8	6,6	17,1
-40.000 €	19,5	20,1	18,8	16,6	13,2	15,8	7,2	16,1
-50.000 €	13,4	23,8	13,3	14,8	18,8	8,2	10,9	14,6
-60.000 €	7,7	11,3	9,7	5,0	16,1	8,3	11,6	10,9
-70.000 €	6,6	3,5	7,9	6,1	12,2	17,1	4,7	9,4
-80.000 €	4,4	2,6	2,9	4,5	7,1	5,8	9,5	5,1
-90.000 €	0,8	2,5	2,0	4,1	5,1	9,6	4,1	3,9
-110.000 €	2,1	0,0	1,1	6,4	3,7	8,8	9,0	3,7
110.001 € +	0,7	1,8	2,1	8,7	7,6	7,5	12,4	5,4
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	33.005	37.530	33.967	39.303	50.916	59.294	50.800	42.000
90-Dezil	66.000	60.457	67.693	107.800	90.975	101.306	125.283	85.482

zwischen 51.000 € und 59.000 €). Es zeigt sich jedoch eine starke Streuung der Werte bei den UnternehmerInnen mit Beschäftigten, die wiederum am häufigsten in den Spitzenbereich, über 100.000 €, gelangen (12,4%). Bei den Selbstständigen ohne Beschäftigte gibt es zwar auch eine Spitzengruppe (8,7%), die Variationen über dem Median sind jedoch sehr groß. Gegenüber den anderen Kategorien, in denen hauptsächlich die „festen“ Vermögensbestände wiedergegeben werden, kommt hier stärker die Einkommenskomponente, also der Ertrag der beruflichen Erwerbsarbeit, zum Ausdruck.

3.4 Verschuldung, Erbe/Schenkungen

3.4.1 Verschuldung

Laut den vorliegenden Angaben ist in allen Klassen gut die Hälfte nicht verschuldet (siehe Tab. 7). Bei den drei unteren Klassenlagen (unqualifizierte und qualifizierte manuell Arbeitende und Beschäftigte mit Routinetätigkeiten) überschreitet die Summe kaum 50.000 €; die übrigen Klassen geben noch Beträge bis 170.000 € an, am häufigsten Selbstständige ohne Beschäftigte.

Tabelle 7: Ausgewählte Ausstände der Haushalte (*Total outstanding balance of households liabilities*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Ausstände der Haushalte	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
Keine Ausstände	52,9	68,1	54,7	50,3	48,5	59,5	53,2	53,7
-30.000 €	32,2	22,5	33,5	20,8	27,0	17,2	20,8	27,3
-240.000 €	12,2	7,6	10,2	22,2	21,4	19,2	21,4	16,0
240.001 € +	2,7	1,8	1,5	6,6	3,0	4,1	4,6	3,0
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	181.298	119.355	791.657	177.064	606.578	272.845	178.661	2.327.457
Median	0	0	0	0	500	0	0	0
90-Dezil	50.500	28.000	44.507	167.707	120.000	138.306	86.673	90.000

3.4.2 Erbe/Schenkungen

Aus den Angaben geht hervor, dass der Anteil derer, die weder ein Erbe noch eine Schenkung erhalten haben, erstaunlich groß ist – selbst bei den UnternehmerInnen mit Beschäftigten liegt der Anteil bei 70%.

Dies könnte sich durch die Altersverteilung der Befragten erklären;

etwas zu erben oder eine Schenkung zu erhalten, ereignet sich erst in späterem Alter. Ein weiterer Aspekt ist sicherlich auch, dass in der EGP-Skala die Gruppe der PensionistInnen herausfällt, da das zentrale Unterscheidungskriterium der Erwerbsstatus ist. Zwar bestätigte sich in den vorgenommenen Analysen, dass die Angaben vom Alter beeinflusst sind – über 40-Jährige haben eher etwas geerbt als die Jüngeren, und Jüngere erwarten auch eher ein Erbe. Allerdings sind auch die Angaben, keine Erbschaft zu erwarten, sehr hoch – 85% erwarten keine Erbschaft, in besonders geringem Ausmaß die Gruppe der UnternehmerInnen. So erwarten die höheren (24%) Angestellten und Beamten sowie die mittleren (18%) häufiger eine „größere“ Erbschaft als die UnternehmerInnen mit nur 13%.

Es dürften angesichts der großen Zahl weder erhaltener noch erwarteter Erbschaften eher fragwürdige Angaben vorliegen (wobei auch die Frageformulierung, ob man eine „größere“ Erbschaft/Schenkungen erwartet, zu einer subjektiven Auslegung beiträgt).

Tab. 8 zeigt die Verteilung derer, die ein Erbe oder eine Schenkung erhalten haben. Die Werte des Erbes bzw. der Schenkung liegen mehrheitlich zwischen 10.000 € bis 70.000 €; stärker gestreut sind die genannten Beträge bei den UnternehmerInnen (mit aber auch ohne Beschäftigte) und den Dienstklassen (diese liegen auch im Bereich über 200.000 €).

Tabelle 8: Erbe/Schenkungen (*Gift/inheritance*) in Abhängigkeit von Klassenlagen (%)

Erbe/Schenkungen	Unqualifizierte ArbeiterInnen	Qualifizierte ArbeiterInnen	Einfache Angestellte/ Beamte	Selbstständige ohne Beschäftigte	Untere Dienstklasse	Obere Dienstklasse	Manager/ Unternehmer/ Landwirte	Gesamt
-50.000 €	78,6	100,0	73,2	35,6	58,3	62,3	41,5	61,4
-100.000 €	9,1	0,0	19,5	33,4	24,8	19,3	19,3	20,3
-200.000 €	6,3	0,0	4,8	0,0	8,4	10,0	26,2	9,6
200.001 € +	6,0	0,0	2,5	31,0	8,4	8,4	13,0	8,8
Gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	25.460	20.633	63.356	21.981	125.557	62.495	55.248	374.728
Median	10.000	25.901	21.802	65.406	36.336	21.000	68.168	31.976
90-Dezil	150.000	50.000	96.000	500.000	200.000	200.000	250.000	200.000

4. Zusammenfassung und Diskussion

Soziale Ungleichheit wurde lange Zeit (ausgehend primär von den Einkommen der berufstätigen Bevölkerung) als kontinuierliche, hierarchische Abstufung mit einem Schwerpunkt im mittleren Bereich (die sogenannte „Zwiebel“) abgebildet. Die aktuellen gesellschaftspolitischen Entwicklungen haben dieses Bild schon seit Längerem deutlich verändert;¹⁴ auch durch die rezenten Krisendynamiken wird es weiter stark erschüttert. Statt von einer „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“,¹⁵ oder später dann von einer „Zweidrittelgesellschaft“,¹⁶ wird nun wieder vermehrt von einer „Klassengesellschaft“¹⁷ gesprochen.

Im Gegensatz zu theoretischen Klassenbegriffen, die oft von einem dichotomen Klassenverhältnis ausgehen, wurde im vorliegenden Beitrag der (empirische) Begriff der „Klassenlagen“ verwendet. Dieser geht von der Position des/der Einzelnen in selbstständiger und nicht-selbstständiger Form beruflicher Erwerbstätigkeit aus. Gerade in Verbindung mit dem zu Verfügung stehenden „Vermögen“ konnte damit ein realistisches Bild der sozialen Ungleichheit in Österreich herausgearbeitet werden.

Bei allen untersuchten Vermögenskategorien zeigte sich, dass die verschiedenen Klassenlagen zu deutlichen Segmenten zusammenfallen. Zwar ergaben sich in den Klassenlagen teilweise Zwischenräume und Übergänge zwischen den niedrigeren, mittleren und oberen Segmenten, doch traten gleichzeitig markante Grenzen anhand der internen Schwerpunkte in den Wertebereichen hervor.

Die hier vorgenommenen Analysen zeigen, dass das Vermögen der mittleren Klassenlagen weitgehend unterhalb des Wertebereichs von 500.000 € liegt. Höhere Vermögenswerte (bei mindestens noch ca. 10% in der jeweiligen Klasse) gaben vor allem die UnternehmerInnen mit Beschäftigten (inkl. Landwirtschaft) an. Hohe Vermögenswerte – in Bereichen etwa ab 500.000 € und darüber – konzentrieren sich auf relativ kleine Prozentanteile in der Bevölkerung (wie auch die bereits vorliegenden Berichte zur Vermögenslage in Österreich gezeigt haben, vgl. u. a. Kapeller et al. 2013). Demnach zeigt sich in den höchsten hier erfassten Wertebereichen (in denen, je nach Vermögenskategorie variierend, zirka 10% liegen) eine sehr starke Abgrenzung zu den darunter liegenden Kategorien.

Gleichzeitig konnte die hier vorliegende Klassenanalyse zeigen, dass zwischen der Kategorien der Reichen und derjenigen der Armen keine breite, „wohlstandsgesättigte Mitte“ liegt. Die gesellschaftliche Hierarchie lässt sich anhand der Vermögensverteilung klar dreiteilen:

- Unqualifizierte und qualifizierte manuell Arbeitende und Angestellte mit Routinetätigkeiten (*sales, service*) bilden das untere Segment der Gesellschaft.

- Eine mittlere Lage bilden die beiden Dienstklassen (*professionals*) mit mittleren und höheren Qualifikationen; zu diesen zählen in gewisser Hinsicht auch die Selbstständigen ohne Beschäftigte (*self employed*). Die Klassenlage der *self employed* kann aber nur eingeschränkt als „kleine“ Selbstständige aufgefasst werden, da sie teils auch deutlichen Anschluss an die Spitzenvermögen der wohlhabenderen UnternehmerInnen hat.
- An der Spitze liegen die höher qualifizierten ManagerInnen/UnternehmerInnen mit Beschäftigten inkl. UnternehmerInnen in der Landwirtschaft.

Betrachtet man das untere Segment der gesellschaftlichen Hierarchie näher, so fällt eine Neuordnung bei diesen Klassenlagen auf (die man mit Marx als „Klassenneuzusammensetzung“ charakterisieren könnte): In sämtlichen Vermögenskategorien fanden sich nur geringfügige Differenzen zwischen den wenig qualifizierten DienstleisterInnen (*sales, routine*), den unqualifizierten ArbeitnehmerInnen und den qualifizierten „FacharbeiterInnen“.

Dies ist zum einen von Interesse, da zur (recht uneinheitlichen) Bestimmung „der Mitte“ immer wieder auch der Dienstleistungscharakter der Berufe herangezogen wird und hierbei oft auch FacharbeiterInnen als zentrale Kategorie der gesellschaftlichen Mitte genannt werden. Gerade Letztere sind hinsichtlich der Vermögensverteilung in dem unteren Segment jedoch fallweise die am schlechtesten gestellte Gruppe. Zum anderen fällt die starke Einbindung der „kleinen Angestellten“ in diesem Segment auf. Dies könnte sich vor dem Hintergrund des in vielen (ehemaligen) Industrieländern beobachteten Trends der „De-Industrialisierung“ (Reduktion „klassischer“ ArbeiterInnenberufe und Zunahme der Tätigkeiten im Niedriglohnsektor der Bereiche Verkauf, Lager, Zustellung etc.) interpretieren lassen. Von großem Interesse wäre in diesem Zusammenhang die Frage der Auswirkungen dieser Neuordnung unterer Klassenlagen auf die Selbstwahrnehmungen und Einstellungen („Bewusstseinsprozesse“) etwa der qualifizierten FacharbeiterInnen, die sich, wie Studien zeigen,¹⁸ selbst der „Mitte“ zugehörig sehen. Dies ist im Rahmen des allgemeinen Core-Teils des EHCS-Datensatzes jedoch nicht möglich.

Zur „Mitte“ zählen den Daten des vorliegenden Beitrags zufolge also weder die qualifizierten manuell Arbeitenden noch die Angestellten mit Routinetätigkeiten. Die „Mitte“ zeichnet sich deutlich als gesellschaftliches Segment ab, zu dem vor allem die Dienstklassen (mittlere und höhere Qualifizierte im privaten und öffentlichen Sektor) zählen. Diese grenzen sich zwar durch eine deutliche Besserstellung nach „unten“ ab, stoßen in der Vermögensbildung jedoch an markante Grenzen gegenüber den UnternehmerInnen. Ihre relative Wohlhabenheit kann demnach kaum als „Mittelschichtsreichtum“ bezeichnet werden.

Wirklich Reiche finden sich, wie bereits angeführt wurde, eher bei den UnternehmerInnen mit Beschäftigten, zum Teil aber auch bei Selbstständigen ohne Beschäftigte. Die Klassenlage der Selbstständigen ohne Beschäftigte, die eine Position zwischen Mitte und Oben einnehmen, ist in ihren Vermögenswerten breit gestreut (die Werte reichen von niedrigen bis zu ganz hohen Werten): Auf über 1 Million € kommen etwa 13% hinsichtlich ihres „Netto-Wohlstands“, gleichzeitig liegen aber knapp 28% unter 80.000 €. Die Selbstständigen ohne Beschäftigte bilden demnach zwar eine Brücke zu den Reichen an der Spitze, den UnternehmerInnen, können aber aufgrund ihrer Heterogenität weder dem mittleren noch dem obersten gesellschaftlichen Segment zugerechnet werden.

Betrachtet man abschließend die Vermögenswerte in der Klasse der UnternehmerInnen, so kann auch in Österreich, wie in anderen europäischen Ländern, eine Entkoppelung der Reichen gegenüber „der Mitte“ konstatiert werden. Beim Netto-Vermögen liegen etwa 31% in den obersten 5%-Wertebereichen.

In diesem Kontext ist anzumerken, dass die viel diskutierte „Reichensteuer“ weder die hier als untere noch die als mittlere Klassenlagen ausgewiesenen sozialen Gruppen betreffen würde. Laut einer Umfrage des „Standard“ (9.6.2014) rund um die Debatte zur Wiedereinführung von Vermögens- und Erbschaftssteuern in Österreich lehnt die befragte Mehrheit diese jedoch – aus Angst, selbst betroffen zu sein – ab. In Hinblick auf diesen Widerspruch wäre es für weiterführende Untersuchungen interessant, sich näher mit der Frage zu beschäftigen, welche Selbstwahrnehmungen – über ihre soziale Positionierung über Gerechtigkeitsnormen und Verteilungsprinzipien – in den verschiedenen Klassenlagen bestehen und inwieweit soziale Verunsicherung, Abstiegsangst und Furcht, bestehenden Besitz nicht halten und an die Kinder weitergeben zu können, das „Bewusstsein“ der Menschen, unabhängig von ihrer objektiven Klassenlage, beeinflussen.

5. Anhang

5.1 Angaben zu den inkludierten Variablen

Total real assets 1 umfasst: Hauptwohnsitz, anderer Immobilienbesitz, eigener Betrieb/Geschäft bei Selbstanstellung, Fahrzeuge (Automobil, Yacht, Flugzeug u. a.), Wertgegenstände;

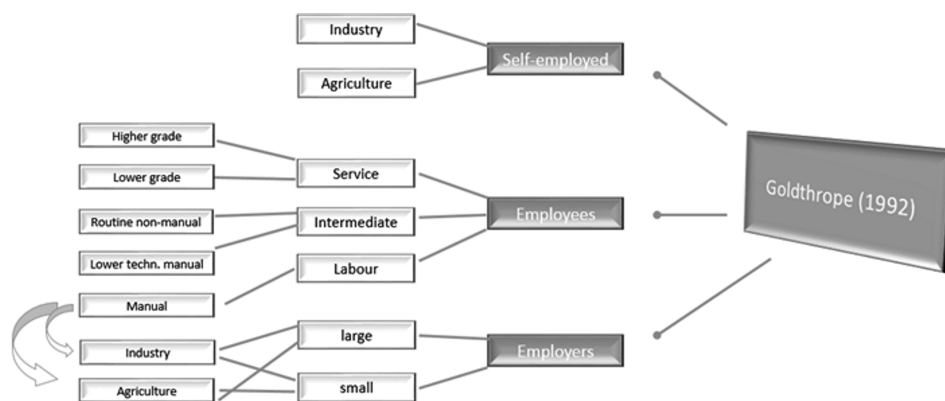
Total financial assets 1 (excl. public and occupational pension plans) umfasst: Einlagen, Anlagefonds, Wertpapiere (Anleihen), Geschäft, Betrieb ohne Selbstanstellung, Aktien, geschuldetes Geld, andere Anlagen, freiwillige Pension/Lebensversicherung (ausgenommen: staatliche, berufliche Pension);

Net wealth umfasst: alle Anlagen (ausgenommen allgemeine Pension) minus Schulden des Haushalts

Total gross income umfasst: Einkommen aus Beschäftigung, Einkommen aus freiberuflicher Tätigkeit (Selbstständigkeit), Einkommen aus Pension, sozialen Transfers (ohne Pensionen), aus regelmäßigen privaten Transfers, Einkommen aus Immobilienbesitz, aus finanziellen Investitionen, aus Betrieb/Geschäfte ohne Selbstanstellung, sowie Zahlungsverpflichtungen des Haushalts, Hypotheken und andere Schulden.

5.2 Die EGP-Klassen

Die Basis-Struktur der EGP



Quelle: eigene Darstellung.

Anmerkungen

- ¹ Für Österreich vgl. u. a. Dimmel/Heizmann/Schenk (2014) sowie seit 2003 die Sozialberichte des BMASK.
- ² Vgl. Castel (2000); Castel/Dörre (2009).
- ³ Vgl. Dörre/Rosa/Lessenich (2009); Thien (2010).
- ⁴ Vgl. u. a. Andreasch et al. (2012); Fessler/Schürz (2010); Kapeller et al. (2014); Mader/Schneebaum (2013).
- ⁵ Schürz (2007).
- ⁶ Vester et al. (2001).
- ⁷ Die Lebensstil- und Milieuforschung hat die Verknüpfung von objektiver Lage und Subjektivität zum Thema gemacht, nachdem die Korrelationen zwischen sozialer Schicht und Verhaltensweisen, z. B. in Konsum, Freizeit, aber auch gesellschaftspolitischen Einstellungen im Zeitverlauf zunehmend schwächer geworden waren. Unabhängig von dieser alltags- und kultursociologischen Komponente sind die Klassen-/Schichtkonzepte zur Analyse der Reproduktionsmechanismen von Ungleichheit (z. B. Bildungschancen) jedoch durchaus forschungsrelevant geblieben.
- ⁸ Vgl. Berger/Vester (1998).
- ⁹ Z. B. Wright (1985, 1997); Esping-Andersen (1993).

- ¹⁰ Im „Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status“ (ISEI-Skala von Ganzeboom, De Graaf, Treiman und de Leeuw, 1992) wird die berufliche Tätigkeit mit Information über Einkommen und Bildung kombiniert und eine hierarchische Rangordnung gebildet. Empirisches Ausgangsmaterial waren die Informationen über Bildung, Beruf und Einkommen von rund 74.000 vollzeitbeschäftigten Befragten zwischen 21 und 64 Jahren; die Skala wurde gemäß den, im Laufe der Erhebungszeiträume geänderten bzw. erweiterten, ISCO-Klassifikationen entsprechend angepasst.
- ¹¹ Ganzeboom et al. (1992, 1996).
- ¹² Die EGP-Kategorien wurden von Ganzeboom et al. (1992, 1996) auf der Basis von ISCO-88 festgelegt. Aus der job-description/ISCO (pe0300) wird hier entsprechend Ganzeboom/Treiman (mit geringen Modifikationen) ISEI (pe0300isei) und EGP (pe0300egp) berechnet. Mit Einbeziehung von „Status in employment“ (pe0200) ergibt sie ein korrigiertes Klassenschema (pe0300egp2).
- ¹³ Genaue Angaben zu den inkludierten Variablen befinden sich im Anhang 5.1.
- ¹⁴ Vgl. Castel/Dörre (2009).
- ¹⁵ Schelsky (1953); vgl. u. a. Braun (1989).
- ¹⁶ Natter/Riedlsperger (1988).
- ¹⁷ Thien (2010).
- ¹⁸ Vgl. Flecker et al. (2005).

Literatur

- Andreasch, Michael; Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Fakten zur Vermögensverteilung, in: BMASK (Hrsg.), Sozialbericht 2011-2012 (Wien 2012) 249-268.
- Berger, Peter A.; Vester, Michael, Alte Ungleichheit – Neue Spaltungen (Opladen 1998).
- Braun, Hans, Helmut Schelskys Konzept der „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ und die Bundesrepublik der 50er Jahre, in: Archiv für Sozialgeschichte 29 (1989) 199-223.
- Castel, Robert, Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit (Konstanz 2000).
- Castel, Robert; Dörre, Klaus, Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung – Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts (Frankfurt/Main 2009).
- Der Standard (9.6.2014): Mehrheit lehnt Steuern auf Vermögen ab; online: <http://derstandard.at/2000001879812/Umfrage-Mehrheit-lehnt-Steuern-auf-Vermoeegen-ab>, 20.06.2014.
- Dimmel, Nikolas; Heitzmann, Karin; Schenk, Martin, Handbuch Armut in Österreich (2. Auflage, Innsbruck 2014).
- Dörre, Klaus; Lessenich, Stefan; Rosa, Hartmut, Soziologie. Kapitalismus. Kritik. Eine Debatte (Frankfurt/Main 2009).
- Esping-Andersen, Gösta, Changing Classes: Social Stratification in Postindustrial Europe and North America (London 1993).
- Fessler, Pirmin; Schürz, Martin, Reich bleiben in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/3 (2010) 343-360.
- Flecker, Jörg; Kirschenhofer, Sabine; Krenn, Manfred; Papouschek, Ulrike, Leistung, Unsicherheit und Ohnmacht. Wie Umbrüche in der Arbeitswelt zum Aufstieg des Rechtspopulismus beitrugen, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 3 (2005) 3-27.
- Ganzeboom, Harry B.; Treiman, Donald J., Internationally Comperable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations., in: Social Science Research 25 (1996) 201-239.
- Ganzeboom, Harry B.; de Graaf, Paul M.; Treiman, Donald J., A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status, in: Social Science Research 21 (1992) 1-56.

- Hans Böckler-Stiftung, Die Rückkehr der Klassengesellschaft, in: Böckler impuls 3 (2006) 3.
- Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen; Geis, Alfons, Berufsklassifikation und Messung des beruflichen Status/Prestige, in: ZUMA-Nachrichten 52/27 (2003) 125-138.
- Kapeller, Jakob; Eckerstorfer, Paul; Halak, Johannes; Schütz, Bernhard; Springholz, Florian; Wildauer, Rafael, Die Vermögensverteilung in Österreich und das Aufkommenspotenzial einer Vermögenssteuer, in: Wirtschaft und Gesellschaft 40/1 (2014) 63-81.
- Mader, Katharina; Schneebaum, Alyssa, Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht in Europa, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/3 (2013) 361-403.
- Natter, Ehrenfried; Riedlsperger, Alois, Zweidrittelgesellschaft. Spalten, splintern – oder solidarisieren? (Wien 1988).
- Piketty, Thomas, Capital in the Twenty-first Century (Cambridge, MA, 2013).
- Rehberg, Karl-Siegbert, Die unsichtbare Klassengesellschaft, in: derselbe (Hrsg.), Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie (Frankfurt/Main 2006) 19-38.
- Schürz, Martin, Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft 33/2 (2007) 231-254.
- Thien, Hans-Günter, Klassen im Postfordismus (Münster 2010).
- Vester, Michael; von Oertzen, Peter; Geiling, Heiko; Hermann, Thomas; Müller, Dagmar, Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel (Frankfurt/Main 2001).
- Wright, Erik Olin, Classes (London 1985).
- Wright, Erik Olin, Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis (Cambridge 1997).

Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit der Verteilung von Vermögenswerten (Immobilien- und Sachwerten, Finanzvermögen, Netto-Vermögen/Einkommen sowie Erbe/Schenkungen) in der österreichischen Gesellschaft aus einer klassenanalytischen Perspektive. Die Analyse wirft ein Licht auf die Strukturen sozialer Ungleichheit zwischen den Polen Arm und Reich. Mit Hilfe des Konzeptes der Klassenlage nach Erikson/Goldthorpe/Portocarero (EGP) wurden die österreichischen Daten des European Household Finance and Consumption Survey (HFCS) ausgewertet. Dieses Konzept verbindet den Beschäftigtenstatus (abhängig beschäftigt oder selbstständig) mit beruflichen Kriterien und typischen Arbeitsverhältnissen und bietet so eine relationale Sichtweise auf die Verteilung von Ressourcen und Handlungsspielräumen.

Bei allen untersuchten Vermögenskategorien zeigt sich eine Dreiteilung in der gesellschaftlichen Hierarchie: Im unteren Segment befinden sich die unqualifizierten und die qualifizierten ArbeitnehmerInnen sowie Angestellte mit Routinetätigkeiten, zwischen denen sich nur geringfügige Differenzen fanden. Die „Mitte“ bilden Dienstklassen mit mittlerer und höherer Qualifikation sowie teilweise die Selbstständigen ohne Beschäftigte. Das Vermögen liegt hier weitgehend unterhalb des Wertebereichs von 500.000 €. An der Spitze liegen höher qualifizierte ManagerInnen und UnternehmerInnen mit Beschäftigten (inkl. UnternehmerInnen in der Landwirtschaft). Wie in anderen europäischen Ländern kann auch in Österreich auf Basis dieser Analyse eine Entkoppelung der Reichen gegenüber „der Mitte“ konstatiert werden.

Abstract

This paper presents a class-analytic perspective on the accumulation of private wealth (real assets, financial assets, net-wealth/gross income and endowments/inheritance) in Austrian society. The study provides insights into the structures of social inequality along the two poles of poverty and wealth. The Austrian data of the European Household Finance and Consumption Survey (HFCS) was analysed with the concept of classes elaborated by Erikson/Goldthorpe/Portocarero (EGP). This concept connects employment status (employee or self-employed) with professional criteria and typical employment relations. It thus offers a relational view on the allocation of resources and scopes for action.

In all capital assets investigated, a social strata division emerged between three categories: Unskilled and skilled manual workers as well as routine, non-manual workers are located in the low-range segment. The analysis yielded barely a difference between these groups. The middle class consists of lower- and higher-level professionals and, partially, small self-employed without employees. The capital assets available for these groups lie mostly below € 500,000. At the top of society are the higher qualified managers and employers with employees (including agricultural employers). In Austria as much as other European countries, a process of “decoupling” has become visible between the rich and the rest of society.

Verschuldungsbedarf und Sparüberschuss*

Gunther Tichy

Nicht bloß die politische, auch die wissenschaftliche Diskussion wird seit Längerem von der Problematik der Verschuldung bzw. Überschuldung geprägt. In Europa geht es dabei primär um die Verschuldung der öffentlichen Hand, vielfach auch um die Verschuldung der privaten Haushalte, gelegentlich sogar der Unternehmen. Angstvoll wird die Frage nach der „Schulden-tragfähigkeit“ gestellt. In den USA hingegen geht die Diskussion weniger um die dort keineswegs geringere öffentliche Verschuldung als um die volkswirtschaftliche (Gesamt-)Verschuldung. Das Leistungsbilanzdefizit wird dort zumeist nicht auf den eigenen Ausgabenüberschuss (= Importüberschuss) zurückgeführt, sondern auf den Sparüberschuss („*savings glut*“) der anderen, vor allem Chinas, zu einem geringeren Teil auch des sonstigen Südostasiens und Europas. Entsprechend unterschiedliche Konsequenzen werden auf den beiden Seiten des Atlantik gezogen: In Europa wird ein rascher Abbau vor allem der öffentlichen Schulden gefordert, in den USA hingegen eine Beseitigung der „weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte“, sprich: nicht des *eigenen* Ausgabenüberschusses (Leistungsbilanzdefizit) sondern der Einnahmen-(= Leistungsbilanz-) Überschüsse der anderen (China, Japan, Europa).

Die unterschiedliche Einschätzung durchaus ähnlicher Tatbestände auf den beiden Seiten des Atlantik mag mit Hegemoniedifferenzen zu tun haben, sicherlich aber auch mit unterschiedlichem Selbstbewusstsein. Gemeinsam ist allerdings, dass zentrale volkswirtschaftliche Zusammenhänge und die Änderung zentraler Verhaltensweisen nicht richtig eingeschätzt werden. Einerseits übersieht man die triviale Identität, die erzwingt, dass Sparen *ex post* stets der tatsächlichen Verschuldung entsprechen muss. *Ex ante*, also in Bezug auf die jeweiligen Pläne, gilt das keineswegs: Wenn die Europäer die Staatsverschuldung abbauen wollen, müssen sie sich daher der Frage stellen, wer sein Verschuldungs- bzw. Sparverhalten ändern soll, um die neue *ex post*-Identität mit den (*ex ante*-) Plänen kompatibel zu machen. Andererseits werden sich die Amerikaner klar werden müssen, was unter einem weltwirtschaftlichen Gleichgewicht zu verstehen ist und ob (und warum) die Anpassung ausschließlich Aufgabe der Überschussländer sein sollte.¹ Andererseits ist nicht genügend be-

wusst geworden, dass die Welt seit geraumer Zeit nicht mehr an einer Knappheit an Kapital leidet sondern an einem Überschuss, das vielgefürchtete *Crowing-out*, die Verdrängung privater Investitionen durch Staatsausgaben, daher kein Problem unserer Tage – und wohl auch keines der Zukunft – ist.

Abschnitt 1 wird zeigen, dass sich die Finanzierungsstrukturen in den letzten hundert und mehr noch in den letzten fünfzig Jahren grundsätzlich geändert haben: Sparten früher so gut wie ausschließlich Unternehmer, um im eigenen Bereich zu investieren, wodurch Sparen (S) und Investieren (I) *ex ante* wie *ex post* automatisch gleich und Verschuldung (V) wie Forderungen (F) gering waren, stammt seither der Großteil der Ersparnisse von Nicht-Unternehmern, und zwar in Form von Einlagen oder Finanztiteln. Er muss durch einen Intermediationsprozess der Finanzinstitutionen in kreditfinanzierte Investitionen – also in Verschuldung der Unternehmer – transformiert werden. Abgesehen von den Problemen der Fristen- und Riskentransformation – die Nicht-Unternehmer-Ersparnisse sind größtenteils kurzfristig und „sicher“ (= risikoavers), die Investitionsfinanzierung jedoch längerfristig und riskant – kann unter den Bedingungen von langsamem Wachstum, Unsicherheit und oligopolistischen Strukturen eine Tendenz zu Sparüberschüssen und zu Unterbeschäftigung entstehen. Das vor allem dann, wenn – wie seit Längerem zu beobachten – der Verschuldungsbedarf der Unternehmungen gering ist und die öffentliche Hand ihre Verschuldung reduzieren will. Abschnitt 2 beschäftigt sich mit der Frage, ob die potenziellen Sparüberschüsse durch den „klassischen“ Mechanismus des Kapitalexports in weniger entwickelte Länder (also durch Leistungsbilanzüberschüsse der „Sparländer“) kompensiert werden können. Es wird sich zeigen, dass das derzeit nicht funktioniert und vermutlich auch in der näheren Zukunft bestenfalls beschränkt möglich sein wird. Es besteht daher eine relativ große Wahrscheinlichkeit, dass die *ex ante*-Ungleichgewichte der Sparüberschüsse weiterhin bestehen bleiben – weltwirtschaftlich, aber auch innerhalb Europas. Abschnitt 3 schließlich diskutiert die Folgen, die sich aus den beiden untersuchten Trendänderungen für die Wirtschaftspolitik ergeben; diesbezüglich besteht allerdings noch erheblicher Forschungsbedarf.

1. $S = I$ und $F = V$ im Zeitalter des Massensparens

Wie bereits erwähnt, muss weltweit, wie in der geschlossenen Wirtschaft, Sparen *ex post* dem Investieren entsprechen und die Forderungen den Verpflichtungen (Schulden). In der offenen Wirtschaft müssen eventuelle Sparüberschüsse mit der Verschuldung des Auslands (Leistungsbilanzüberschuss des Inlands) übereinstimmen. Im Allgemeinen haben die

privaten Haushalte einen Sparüberschuss, dem eine zwangsläufig gleich große Verschuldung von Staat und Unternehmen entspricht (siehe dazu Abbildung 4 in Abschnitt 1.2.2), sofern die Leistungsbilanz ausgeglichen ist. Will die öffentliche Hand ihre Verschuldung verringern, müssen andere mehr Schulden eingehen oder weniger Ersparnisse bilden. Als Mechanismus, der die (*ex ante*-)Pläne mit den *ex post*-Identitäten in Übereinstimmung bringt, sieht die (neo)klassische Theorie den Zinssatz: Schuldenabbau des Staates lässt den Zinssatz sinken, was Investitionen attraktiver und Sparen weniger erstrebenswert macht. Allerdings reicht dieser Mechanismus in der Regel nicht aus, weil sich Investitionen ebenso wie Sparen als nicht besonders zinselastisch erwiesen, wie nicht zuletzt die gegenwärtige Periode extrem niedriger Zinssätze zeigt. Relevanter (und aktueller) ist daher die Anpassung der Pläne über die Nachfrage: Jeder Abbau von Staatsschulden impliziert eine Kürzung von Ausgaben oder eine Erhöhung von Einnahmen; in einem Fall sinkt die Nachfrage des Staates, im anderen die der Steuerzahler. Die daraus folgenden Einkommens- und Beschäftigungseinbußen führen üblicherweise zum Ausgleich der *ex ante*-Differenzen durch (erzwungenes) geringeres Sparen, seltener durch zusätzliche, dann aber zumeist ungewollte und damit nicht nachhaltige Verschuldung.

Ein Abbau der Staatsverschuldung ist somit ein keineswegs einfaches und unproblematisches Vorhaben. Warum ist der problematische Mechanismus der Anpassung so wenig bewusst? Warum werden seine unvermeidlichen Nebenwirkungen so wenig diskutiert, und warum wird die Verschuldung des Staates so negativ eingeschätzt? Drei Gründe scheinen dafür maßgebend zu sein: Zunächst die Analogie zur individuellen Verschuldung, die, wenn überhöht, zum Verlust der Existenz führen kann und deren Reduzierung kaum mit unerwünschten Nebenwirkungen verbunden ist. Zweitens die negative historische Erfahrung mit Kriegsschulden, die vor allem in Deutschland und Österreich, den beiden Staatsschulden-„feindlichsten“ Ländern, nach wie vor lebendig ist.² Drittens schließlich die Tatsache, dass die Problematik potenzieller Sparüberschüsse relativ neu ist. Zwar haben schon früher Autoren – etwa Keynes (1936) oder Steindl (1982) – auf die Wahrscheinlichkeit von Sparüberschüssen in wohlhabenden Gesellschaften hingewiesen. Der Mangel an Ersparnissen – Folge des hohen Investitionsbedarfs – der Fünfziger- bis Siebzigerjahre des vorigen Jahrhunderts ließ das jedoch als völlig unrealistisch erscheinen. Erst das Wohlstandsbedingte Phänomen des kurzfristigen und risikoaversen Nicht-Unternehmer-Sparens, und, mehr noch, die rasch abnehmende Verschuldungsneigung der Unternehmen haben, gemeinsam mit den Sparüberschüssen der Schwellenländer, das Phänomen des Übersparens entstehen lassen.

1.1 $S = I$ und Verschuldung in der Vergangenheit

Das Problem der Ansammlung von *Finanzkapital* und, als unvermeidliches Korrelat, der breiten Verschuldung ist relativ neu. In der Vergangenheit dominierten die Bildung von Realkapital im jeweiligen Unternehmen via Selbstfinanzierung und, sofern darüber hinaus Überschüsse erzielt wurden, die Anlage in Grund und Boden.³ Umfangreicheres verfügbares Kapital wurde allein im Überseehandel gebildet; die Händler investierten es teils in weitere Handelsreisen, teils in die Absatzfinanzierung.⁴ Der Kapitalbedarf der Produktionsunternehmen war selbst in den ersten Phasen der Industriellen Revolution gering⁵ und noch im 19. Jahrhundert zu drei Viertel selbstfinanziert.⁶ Fremdfinanzierung war bei Unternehmern wie Banken (die ohnedies erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts eine gewisse Bedeutung erlangten⁷) unbeliebt: Erstere sorgten sich um ihre Unabhängigkeit,⁸ Letztere misstrauten den Unternehmern, einerseits weil sie von Produktionsunternehmen nichts verstanden,⁹ andererseits weil ihnen die Unternehmer gesellschaftlich fern standen.¹⁰ Überdies hielten sie sich an die Goldene Bankregel (keine Fristentransformation) und vergaben, angesichts des geringen Volumens und der Kurzfristigkeit ihrer Einlagen, bloß Warenkredite in Form des Diskonts von Warenwechseln.¹¹ Die Übereinstimmung von Sparen und Investieren war unter diesen Voraussetzungen auch *ex ante* weitgehend gesichert, weil sich die Finanzierung der Unternehmens- wie der Infrastrukturinvestitionen an den jeweils vorhandenen Ersparnissen der Unternehmer bzw. der wenigen sonstigen Anleger ausrichtete.¹² Erst in den späteren Phasen der Industriellen Revolution überstieg der Investitionsbedarf die Ersparnis und wurde einerseits durch ausländisches – im Fall Englands holländisches – Kapital finanziert,¹³ andererseits durch Aktien, die vom gehobenen Bürgertum und vom Adel gekauft wurden – somit ohne Intermediation (und damit Verschuldung). „*The English banking system does not appear to have been fully equipped to cope with the needs of modernised (and therefore generally larger) industrial units. The merchant bankers were much more interested in larger-scale international trade and its concomitant financial transactions.*“¹⁴

Sparen der Nicht-Unternehmer spielte bis in das dritte Viertel des 19. Jahrhunderts keine wesentliche Rolle.¹⁵ Die Zahl der Unselbstständigen war relativ zu heute gering, und die meisten Einkommen reichten gerade zur Deckung der Grundbedürfnisse.¹⁶ Die Lohnquote war um gut ein Drittel niedriger als heute. Die ersten Sparkassen und Kreditgenossenschaften wurden im letzten Viertel des 18. Jahrhunderts mit sozialpolitischer Absicht gegründet, was in den Statuten sehr deutlich zum Ausdruck kommt. Die Sparkassen sollten die Sparsamkeit der „Dienstboten und Tagelöhner“ fördern,¹⁷ die Kreditgenossenschaften dem Kapitalmangel der Kleinunternehmen abhelfen. Mit steigenden Einkommen und zunehmen-

der Bedeutung der Geldwirtschaft änderte sich das Finanzierungssystem: 1913 erreichten die Sparkassen, die Pioniere des Massensparens, und die Genossenschaften, die Pioniere des Kleinkredits, in Deutschland bereits einen Marktanteil von jeweils einem Drittel und hatten damit mit den Banken gleichgezogen.¹⁸ 1936 war der Marktanteil der Sparkassen (in Österreich) bereits auf zwei Fünftel gestiegen, und die Spareinlagen machten etwa ein Viertel des BIP aus,¹⁹ in den Neunzigerjahren bereits zwei Drittel.²⁰

Die Strukturänderung des Sparens formte das System insofern um, als der Anteil des *Finanzvermögens* erheblich zunahm: Die Aktiva der Finanzinstitutionen machten um 1800 schätzungsweise ein Zehntel des Gesamtvermögens aus, 1939 ein Viertel,²¹ heute etwa zwei Drittel; ein großer Teil davon entfällt auf zumindest formal kurzfristige und risikoaverse Anlagen. Um für reale Investitionen brauchbar zu sein, bedarf es der Intermediation der Finanzinstitutionen in Form einer Fristen- und Risikentransformation. Diese erfolgt allerdings keineswegs automatisch und tendiert zur Prozyklik: In Zeiten, die, zu Recht oder Unrecht, als gut eingeschätzt werden – wie etwa die Periode der „*Great Moderation*“ um die Mitte der Achtzigerjahre –, transformieren die Finanzinstitutionen vielfach exzessiv, in und nach Finanzkrisen hingegen mit großer Zurückhaltung.²² Die Wahrscheinlichkeit von Differenzen zwischen geplantem Sparen und geplantem Investieren und deren Dimension nahm durch den wesentlich höheren Anteil des Nicht-Unternehmer-Sparens erheblich zu. Seit dem Ende des vorigen Jahrhunderts wurde das Problem durch die Sparüberschüsse der Schwellenländer weiter verschärft.

1.2 Der weltweite Sparüberschuss (*savings glut*) als neues Problem

Ein generelles, weltweites Überangebot an Ersparnissen wird in der U.S.-amerikanischen Literatur in Form der *savings glut*-Hypothese vielfach für das amerikanische Leistungsbilanz- und Budgetdefizit und die weltweit niedrigen Zinssätze verantwortlich gemacht.²³ Maßgebend dafür ist gemäß dieser Hypothese allerdings weniger das im vorhergehenden Abschnitt behandelte Überangebot kurzfristiger und risikoaverser Nicht-Unternehmer-Ersparnisse als vielmehr die Akkumulation von Reserven, sei es durch die merkantilistische Politik Chinas,²⁴ sei es durch ein Vorichts- bzw. Selbstversicherungsmotiv der von der Südostasien-Krise betroffenen Länder,²⁵ sei es – zu einem geringeren Maß – auch durch die Niedriglohnpolitik in Deutschland. Sie ließen in den jeweiligen Ländern Export(= Spar-)Überschüsse entstehen, denen U.S.-amerikanische Leistungsbilanzdefizite entsprächen; die Anlage der Exportüberschüsse auf den westlichen Finanzmärkten drücke die Zinssätze.

Der Ansatz ist selbst in den USA umstritten. Zum Teil übersehen selbst

berühmte Volkswirte, dass eine Sparschwemme (*savings glut*) nicht zwangsläufig auf eine Zunahme der Ersparnis zurückgeht, sondern dass es vielmehr auf den Überschuss der *geplanten* Ersparnis über die *geplante* Investition ankommt.²⁶ Manche Autoren machen nicht eine Sparschwemme sondern eine Investitionszurückhaltung (*investment drought*) für die Probleme verantwortlich,²⁷ manche die amerikanische Übernachfrage,²⁸ manche die amerikanische Produktivitätssteigerung,²⁹ manche eine Liquiditäts- und Bankenschwemme (*banking glut*) als Folge der viel zu expansiven U.S.-amerikanischen Geldpolitik,³⁰ andere einen Konsumboom als Folge von (exogenen) Blasen.³¹ Tatsächlich dürften alle diese Faktoren an dem derzeit unbestreitbaren Überschuss des weltweit geplanten Sparens über die geplanten Investitionen beitragen. Die niedrigen Zinssätze und die anhaltende Rezession sind die Folgen des unvermeidlich rezessiven Angleichungsprozesses von Sparen und Investieren im Wege sinkender Nachfrage und abnehmender Sparfähigkeit.

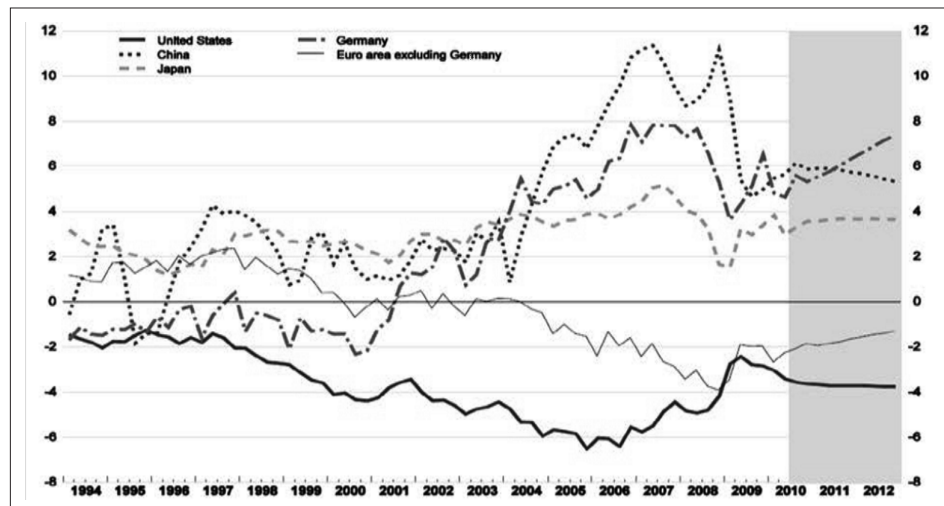
Als Folge dieses rezessiven Anpassungsprozesses entspricht der gegenwärtige *ex post*-Ausgleich von Sparen und Investieren keineswegs den Planungen der meisten Akteure. Weder sind die Länder mit den „weltwirtschaftlichen Leistungsbilanz-Ungleichgewichten“ zufrieden, noch die meisten Regierungen mit ihrer Verschuldung, noch viele Haushalte mit ihren stagnierenden oder schrumpfenden Einkommen und den niedrigen Zinsen, von den Arbeitslosen nicht zu reden. Insofern herrscht derzeit tatsächlich – unbeschadet ihrer Verursachung – eine weltweite Sparschwemme, ein weltweiter Überschuss des geplanten Sparens über die geplante (oder akzeptierte) Verschuldung. Kann und wird es früher oder später zu einer Angleichung der Spar- und Investitionspläne kommen, und wie könnte ein solcher Anpassungsprozess aussehen?

1.2.1 Wenig Indizien für deutliche Reduzierung der Sparpläne

Untersucht man die einzelnen regionalen und kausalen Ursachen des weltweiten Sparüberschusses, zeigen sich Indizien für eine bestenfalls mäßige Reduzierung. Eine der wesentlichen Ursachen für die den Investitionsbedarf weltweit überschießenden Sparpläne – die Verlagerung des globalen Wachstums zugunsten der sparintensiven Länder Ost- und Südostasiens – wird sicherlich anhalten; damit aber auch der Sparüberschuss infolge der verzögerten Anpassung des Konsumverhaltens.³² Die Tendenz steigender Sparüberschüsse setzte bereits in den Sechzigerjahren ein. Auf Japan folgten in den Siebziger- und Achtzigerjahren Korea, Taiwan, Hongkong und Singapur, zuletzt China.³³ Sie beruht nicht zuletzt auf Strategien der Anleger in Schwellenländern mit noch unterentwickelten Finanzmärkten.³⁴ Die landesspezifisch hohen idiosynkratischen Risiken zwangen zu mehr (Vorsichts-)Sparen, als für Investitionen benötigt wird.

Als der Kapitalverkehr liberalisiert wurde, schichteten die Sparer auf ausländische „*safe bonds*“ um (Kapitalexport), deren Rendite weltweit fiel.³⁵ Das Entstehen von Sparüberschüssen wurde von den Regierungen dieser Länder nicht bloß im Zuge ihrer merkantilistischen Ideologie gefördert, sondern auch als Folge ihrer negativen Erfahrungen mit der Volatilität der Auslandsverschuldung in der Asienkrise;³⁶ demgemäß wurden exzessiv hohe Reserven aufgebaut. Dass ein weiterer Reserveaufbau wenig sinnvoll erscheint, mag die künftigen Sparüberschüsse reduzieren, doch wohl kaum beseitigen.

Abbildung 1: Weltwirtschaftliches Ungleichgewicht

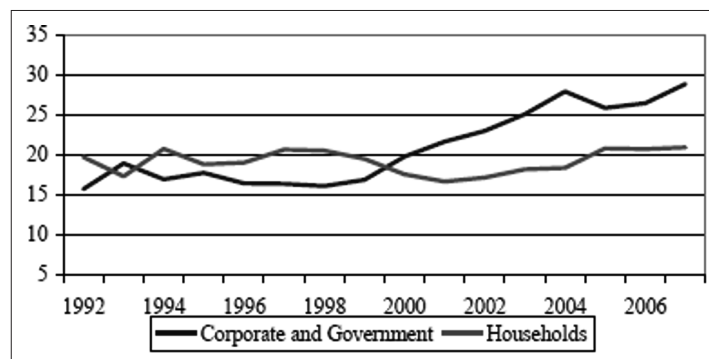


Quelle: Caballero Farhi (2008).

Gleiches gilt für den chinesischen Spar- und Leistungsbilanzüberschuss. Er resultiert aus einer hohen Haushaltssparquote und kontinuierlich steigendem Unternehmenssparen. Dahinter steht neben der merkantilistisch-exportorientierten Politik unterbewerteter Währung und unzureichender Inlandskaufkraft³⁷ eine Exportstruktur, die von ausländischen *Assembly*-Firmen dominiert wird. Kotlikoff and Summers (1981) finden in ihrer Analyse eine erhebliche Persistenz des Haushaltssparens und erwarten dementsprechend einen weiter anhaltenden Sparüberschuss. Auch die Folgen der Ein-Kind-Politik und der daraus resultierende Männerüberschuss werden als Argumente für ein Anhalten der exzessiven Spartätigkeit angeführt.³⁸ Die hoffnungsvoll zitierten Indizien für eine gewisse Verringerung des Sparüberschusses sollten nicht überschätzt werden: Zwar stößt das Wachstum an Grenzen und dürfte einen Lewis-Wendepunkt erreichen.³⁹ Der Bedarf an „*safe assets*“ scheint allmählich gesättigt, die Regierung plant einen Übergang zu einer Politik forcierter In-

landsnachfrage, und die dramatische Alterung der Bevölkerung könnte den Sparüberschuss senken. Die Erwartung, dass rückläufiges Wachstum und soziale Reformen die Haushaltssparquote senken, übersieht die durch den Wachstumsbruch steigende Verunsicherung der Bevölkerung – Verunsicherung führt üblicherweise zu höheren Ersparnissen.⁴⁰ Auch werden die Komplexität und die Nebenwirkungen der geplanten chinesischen Reformen unterschätzt. Die Umschichtung von der markant exportorientierten zu einer überwiegend inlandsorientierten Nachfrage wird nicht leicht fallen: wegen der Spezialisierung auf bestimmte Segmente der Auslandsmärkte, wegen des hohen Anteils ausländischer Zulieferbetriebe,⁴¹ wegen der damit zwangsläufig verbundenen Aufwertung, aber auch wegen der Nachfrage der rasch wachsenden Mittelklasse nach (ausländischer) Qualität und Luxus. Der vielfach vermuteten Senkung der Haushaltssparquote infolge des Alterns der Gesellschaft wirken die hohen Wohnungspreise entgegen,⁴² sowie der wohl anhaltende Zwang zu privater Alters- und Krankheitsvorsorge, die hohen, von den Eltern für unverzichtbar erachteten Ausbildungskosten der Kinder und der steigende Anteil der Mittelschicht. Selbst wenn die Reformen erfolgreich umgesetzt werden sollten, werden sie die Tendenz zu Sparüberschüssen eher leicht abschwächen als beenden oder gar umkehren.

Abbildung 2: Chinesische Sparquote (% des BIP)



Quelle: CEIC, Goldman Sachs (Hongkong), zitiert nach: Ferguson und Schularick (2009).

Anders als die Haushaltssparquote, die vermutlich hoch bleiben wird, könnte die derzeit sehr hohe Sparquote der chinesischen Unternehmen im Gefolge der Industriereformen (Privatisierung, Zerschlagung von Staatsunternehmen) und forcierter Wettbewerbspolitik sinken.⁴³ Unklar bleibt die Entwicklung der Sparquote des Staates: Geringen Defiziten der Zentralregierung stehen erheblich größere und tendenziell steigende Defizite der Provinzregierungen gegenüber.⁴⁴ Die Hoffnung auf eine markante Reduzierung des chinesischen Sparüberschusses wird sich allerdings mit der

Frage auseinanderzusetzen müssen, wieweit die chinesische Wirtschaftspolitik die mit einem solchen Regimewechsel zwangsläufig verbundene explizite oder implizite Aufwertung tolerieren würde. Da davon nicht bloß die Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch die Inflationsrate und vor allem der Wert der Devisenreserven betroffen wären, sollte die Wahrscheinlichkeit eher gering eingeschätzt werden.

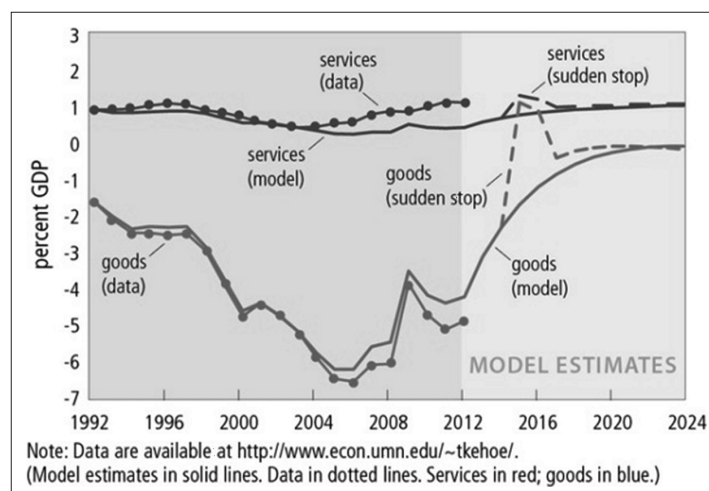
In Europa zeigen die Sparüberschüsse der Haushalte trotz des geringen Einkommenswachstums keine Tendenz zu sinken (Abbildung 4). Zwar ist die Sparquote der Haushalte zuletzt leicht gesunken, doch weniger stark als ihre Investitionsquote.⁴⁵ Der Finanzierungsüberschuss tendiert wieder zu seinem Niveau vor der Finanzkrise (Abbildung 1). Maßgebend dafür sind neben den bereits erwähnten Ursachen die zunehmende Bedeutung der Erbgeneration, die kontinuierliche Verschiebung der Einkommensverteilung zu Schichten mit hoher Sparneigung sowie die erhebliche Versorgungsunsicherung der Bevölkerung.⁴⁶

Die meisten Argumente sprechen dafür, dass die Spartätigkeit der Haushalte auf mittlere Sicht weltweit jedenfalls nicht abnehmen wird. Länder mit Leistungsbilanzdefiziten, also Ausgabenüberschüssen, sind zumeist auch solche mit geringem Haushaltssparen. Ist somit kaum mit einer Schließung der Lücke zwischen Spar- und Investitionsplänen von Seite der Ersparnisbildung zu rechnen, dürfte der Beitrag der Investitionen sogar eher in Richtung einer weiteren Vergrößerung der Lücke wirken.

Das wohl stärkste Argument gegen eine Verringerung der weltweiten Sparüberschüsse ist in den Entwicklungen der USA zu suchen, die bisher als „Senke“ die weltweiten Sparüberschüsse aufnahmen. Das U.S.-amerikanische Spardefizit (= Leistungsbilanzdefizit) war seit Mitte der Neunzigerjahre zehn Jahre lang kontinuierlich bis auf 6 1/2% des BIP gewachsen (Abbildung 1). Maßgebend dafür waren die Budgetdefizite, die zum Teil aus der Finanzierung der diversen Kriege stammten,⁴⁷ zum Teil aus Steuerensenkungen, sowie die expansive Geldpolitik und die traditionell niedrige Haushaltssparquote. Finanziert wurden die Budgetdefizite überwiegend durch die chinesische Reservebildung. Seither hat sich das amerikanische Leistungsbilanzdefizit infolge der sinkenden Ölimporte und der Exporte (insbesondere von Ölprodukten) bei etwa 3% stabilisiert.⁴⁸ Kehoe et al. (2012) schätzen mit Hilfe eines intertemporalen, multisektoralen allgemeinen Gleichgewichtsmodells, dass ein Ende der Sparschwemme, die sie mittels eines Anstiegs des langfristigen Zinssatzes auf real 3% und eines einjährigen Kreditstops simulieren, zu einer Abwertung des Dollars um 40%⁴⁹ und einer Umschichtung zugunsten der Exportproduktion, primär Dienstleistungen führen würde; das BIP würde je nach Annahmen⁵⁰ um 5-8% sinken. Die Simulation ist insofern interessant, als sie die weitreichenden Konsequenzen einer (hypothetischen) Beseitigung der globalen Ungleichgewichte aufzeigt. Sie kann jedoch nichts über die tatsächliche

Entwicklung aussagen: weil die Zinssteigerung exogen angenommen wird, und weil alle Rückwirkungen auf andere Länder vernachlässigt werden.⁵¹ Vor allem ist zu bedenken, dass eine amerikanische Aufwertung eine entsprechende Abwertung der Währungen in der übrigen Welt bedeutete, was vor allem China kaum tolerieren würde (und könnte). Aber auch die mäßige Reduzierung der amerikanischen Spardefizite, die sich gegenwärtig abzeichnet, reduziert die „Senkenfunktion“ der USA, also ihre Aufnahmekapazität der Sparüberschüsse der restlichen Welt.

Abbildung 3: Simulation der US-Leistungsbilanz



Quelle: Kehoe et al. (2013).

Die Untersuchung der relevanten Länder bietet somit wenig Hoffnung auf eine rasche und quantitativ bedeutsame Anpassung der Spar- an die Investitionspläne; kaum besser steht es um die kausalen Bestimmungsgründe. Von zahlreichen Autoren wird das Altern der Bevölkerung in den asiatischen und europäischen Ländern angeführt. Da die Bevölkerung gemäß der Lebenszyklushypothese (Modigliani 1988) im mittleren Alter spart und die Ersparnisse zur Stützung des Konsums im Alter verbraucht, sollten die abnehmende Zahl der Erwerbstätigen und die steigende Zahl der Pensionisten die Haushaltssparquote drücken. Abgesehen davon, dass die empirische Evidenz für die Lebenszyklushypothese schon in der Vergangenheit keineswegs überzeugend war,⁵² und dass Alterssparen bloß einen kleinen Teil der Sparquote ausmacht,⁵³ finden Horioka und Terada-Hagiwara (2012) eine erhebliche Persistenz des chinesischen Konsums und demgemäß des Sparens. In Europa fehlt die Evidenz gleichfalls: Die Haushalts-Sparquote (brutto) sinkt zwar leicht, jedoch etwa parallel zum Sinken der Haushalts-Investitionsquote.⁵⁴

Die steigende Lebenserwartung wirkt den Erwartungen der Lebenszyklushypothese insofern generell entgegen, als angesichts der unzureichenden Anhebung des Pensionsantrittsalters in den meisten Ländern die erwartete Länge der Pensionszeit und damit die geschätzte Länge der Periode für die angespart werden muss, zunehmend länger wird.⁵⁵ Es muss daher nicht bloß mehr angespart werden, der Fonds muss auch für einen längeren Zeitraum reichen, was geringeres Entsparen pro Periode bedeutet. Weizsäcker (2011; 2013) arbeitete heraus, dass die Ansparpläne für Altersvorsorge (plus einer Marge für Vererbung) unter den gegenwärtigen Voraussetzungen etwa zwölf Konsumjahren entsprechen müssen, die Investitionspläne angesichts des kürzeren, weil unsichereren Planungshorizonts hingegen bloß fünf Konsumjahren. Das daraus resultierende Überangebot an geplanten Ersparnissen drücke den Zinssatz unter die Kapitalrendite und induziere Fehlinvestitionen; Abhilfe könne allein durch steigende Staatsverschuldung erfolgen.

Die Lebenserwartung ist aber nicht bloß gestiegen, sie ist für den Einzelnen auch zunehmend unkalkulierbar geworden: Selbst für Demografen ist unklar, ob die Rasanzen des Anstiegs der *durchschnittlichen* Lebenserwartung der letzten Jahrzehnte anhalten wird.⁵⁶ Für den Einzelnen – für den das Gesetz der großen Zahl nicht gilt – ist die Unsicherheit betreffend seine *eigene* Lebenserwartung noch viel größer. Eine rationale Kalkulation von Ausmaß und Zeitverlauf des Entsparens ist so gut wie unmöglich. Nicht bloß im Hinblick auf eventuelle Vererbungsabsichten bleiben daher stets Teile der Ersparnis unangetastet.⁵⁷ Dazu kommen als Entsparens-Bremsen die Angst vor hohen Pflegekosten gerade in den letzten Lebensmonaten oder -jahren sowie das geringe Vertrauen in die künftigen Leistungen der staatlichen Sozialversicherung.

1.2.2 Rückläufige fremdfinanzierte Investitionsquote

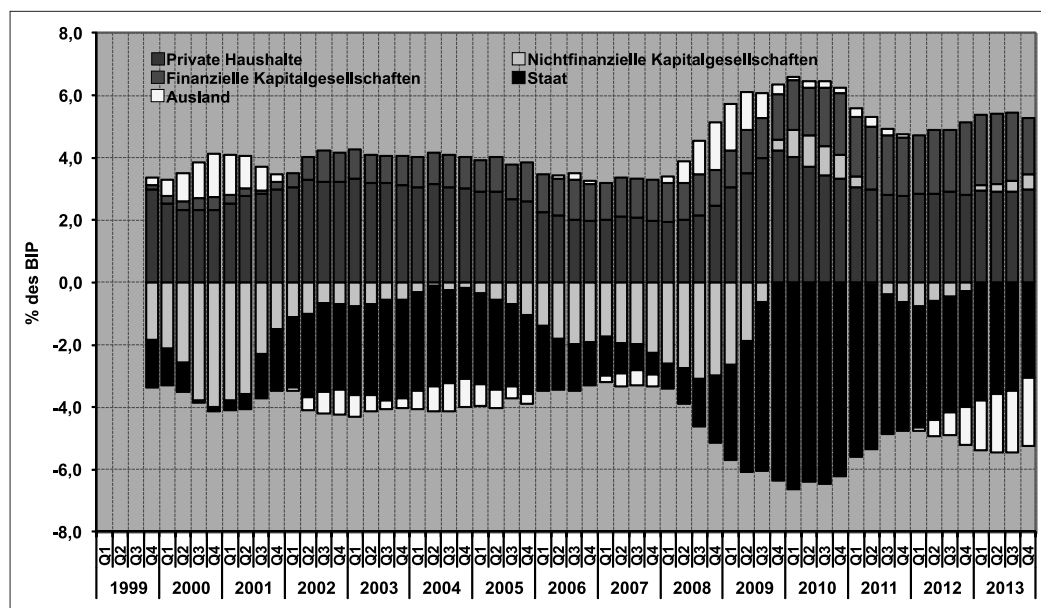
Die Analyse lässt vermuten, dass die Spartätigkeit der Haushalte wenig zum Abbau der weltweiten Sparüberschüsse beitragen wird. Noch weniger ist aber von einer Zunahme der Verschuldungsbereitschaft der Unternehmungen zu erwarten.

In China hat die (private und staatliche) Investitionsquote zuletzt 50% des BIP erreicht,⁵⁸ ein Wert, der längerfristig zwangsläufig zu erheblichen Fehlinvestitionen führen muss. Solches ist auf Provinzebene bereits in erheblichem Umfang eingetreten⁵⁹ und widerspricht den Intentionen der Zentralregierung. Der Investitionsbedarf, der aus der geplanten Verlagerung von der Export- zur heimischen Konsumnachfrage entstehen könnte, wird den unvermeidlichen Rückgang der öffentlichen Investitionen in den Provinzen kaum kompensieren können. Es ist somit wahrscheinlich, dass die chinesische Investitionsquote stärker abnimmt als die Sparquote. Ob

die Abschwächung des Wachstums im übrigen Südostasien die Investitionsquote weniger stark reduzieren wird als die Sparquote, ist unklar.

In der EU haben sich die Unternehmen (Kapitalgesellschaften) zwar zu Beginn des Jahrhunderts und in den Jahren exzeptioneller Weltkonjunktur vor der Krise⁶⁰ erheblich verschuldet und damit den überwiegenden Teil der Haushaltsüberschüsse verbraucht, in den dazwischen liegenden Jahren aber bloß wenig. Im Durchschnitt der Jahre 1995-2012 hatten die Unternehmen in den EU-Mitgliedsländern in einem Drittel der Jahre Finanzierungsüberschüsse (in den alten Mitgliedern in gut der Hälfte) – die anhaltenden Finanzierungsüberschüsse der Haushalte spiegelten sich in steigender Staatsverschuldung (Abbildung 4). Sollen diese nun wie geplant abgebaut werden, verschärft das das Problem der Sparüberschüsse und führt aller Wahrscheinlichkeit nach zu einem (weiteren) rezessiven Anpassungsprozess.

Abbildung 4: Finanzierungssalden der Sektoren in der EU



Quelle: Eurostat, Sector accounts.

Vieles spricht dafür, dass die Unternehmen den Sparüberschuss der Haushalte auch in der weiteren Zukunft bestenfalls zum Teil benötigen werden: Das wichtigste Argument betrifft die vermutlich weiterhin gedämpfte Nachfrage nach Netto-Investitionen: Der Kapazitätseffekt der Ersatzinvestitionen dürfte angesichts des (relativ zum Wachstum⁶¹) raschen technischen Fortschritts ausreichen. In dieselbe Richtung sinkender Investitionsquoten wirkt zweitens der Strukturwandel von der kapitalintensi-

ven Schwer- zur weniger kapitalintensiven Leichtindustrie und vor allem zu Dienstleistungen. Drittens verdrängt im Produktionsprozess Software zunehmend die Hardware, was den Kapitalbedarf weiter senkt. Viertens sind Investitionsgüter relativ billiger geworden.⁶² Fünftens kann der geringe Kapitalbedarf für Investitionen angesichts der oligopolistischen Struktur der Wirtschaft zunehmend aus den hohen Gewinnen finanziert werden. Schließlich darf sechstens auch nicht übersehen werden, dass die Großunternehmen Finanzanlagen vielfach Realinvestitionen vorziehen, sei es durch Erwerb eigener Aktien, sei es durch Kauf fremder Wertpapiere oder Aufbau von Liquiditätsreserven für künftige Akquisitionen.⁶³

Neben dem sinkenden Investitionsbedarf dürfte auch das Intermediationsproblem die künftigen Investitionen in der EU drücken. Die striktere Regulierung des Transmissionsmechanismus der Finanzinstitutionen durch strengere Eigenkapitalvorschriften und Stresstests zwingt die Banken zu restriktiverer Kreditvergabe. Für die großen Kapitalgesellschaften ist das aus den oben angeführten Gründen, vor allem wegen der günstigen Gewinnlage und des Zugangs zum Kapitalmarkt, wenig relevant. Anders jedoch für kleine und mittlere sowie junge Unternehmen, die auf Kreditfinanzierung besonders angewiesen sind. Ihre Investitionen werden durch die aufgrund der strikteren Bankenregulierung größeren Intermediationsprobleme vermutlich beeinträchtigt.⁶⁴

Betrachtet man die OECD insgesamt, zeigten die Kapitalgesellschaften einen kontinuierlichen Wechsel von Verschuldung (2002-2007) und Entschuldung (in den Neunzigerjahren sowie in und nach der Finanzkrise), im Durchschnitt trugen sie kaum zur Kompensation der Sparüberschüsse der Haushalte bei.⁶⁵

Der sinkende Kapitalbedarf der Wirtschaft und der Strukturwandel zum finanziellen Sparen der Nicht-Unternehmer hat gemeinsam mit dem langsameren Wachstum viele der alten Denkmuster zerstört. Früher konnte nicht genug gespart werden, um die Investitionen zu finanzieren, und Staatsverschuldung erschien vor allem wegen der Verdrängung privater Investitionen (*crowding out*) als problematisch. Heute wollen die meisten Staaten ihre Schulden nicht wegen der Gefahr eines eventuellen *crowding out* abbauen, sondern wegen der Zinsbelastung und zur Sicherung des Finanzierungsspielraums. Dabei ist den Beteiligten kaum bewusst, dass unter den herrschenden Voraussetzungen niemand zur kompensierenden Anpassung seines Spar- und Verschuldungsverhaltens bereit ist. Es ist somit die neue Kombination von Sparüberschuss und Entschuldungspolitik, die durch ihre Inkompatibilität Probleme geschaffen hat, die unter den gegenwärtigen Verhaltensweisen und Institutionen nicht gelöst werden können. Es bedarf neuer Ansätze. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die neuen Strukturen zunächst einmal allen Beteiligten bewusst werden.

2. Kapitalexport als Lösung?

Nach traditioneller Ansicht ist ein Überschuss der Ersparnis über den Investitionsbedarf für entwickelte Volkswirtschaften nicht untypisch. Die überschüssigen Mittel fließen via Kapitalexport in weniger entwickelte Länder und finanzieren dort die Industrialisierung. Tatsächlich finanzierte niederländisches Handelskapital im 18. Jahrhundert die englische Industrielle Revolution, englisches Industriekapital im 19. Jahrhundert die Industrialisierung der USA, Frankreichs, Deutschlands und Österreichs.⁶⁶ Im 20. Jahrhundert nahm der „downhill“-Strom, der Kapitaltransfer von den Industrieländern in die Entwicklungsländer (Nord-Süd-Integration), kaum noch zu.⁶⁷ Vielmehr intensivierte sich der grenzüberschreitende Kapitalaustausch zwischen den OECD-Ländern (Nord-Nord-Integration). Spätestens seit der Asienkrise 1989 fließt Kapital „uphill“,⁶⁸ also von ärmeren in reichere Länder. Ohne dass das Problem bereits restlos geklärt wäre, lassen sich dafür mehrere Begründungselemente finden. Am deutlichsten erkennbar ist der Schock der Asienkrise: Da, anders als im 19. Jahrhundert, ein erheblicher Teil des Kapitalexports nicht aus Direktinvestitionen und Aktienkäufen, sondern aus kurzfristigen Krediten besteht, die beim ersten Auftreten von Problemen rasch wieder abgezogen wurden, gerieten die Schuldnerländer in erhebliche Schwierigkeiten. Sie haben die Lektion gelernt, haben Währungsreserven aufgebaut („self insurance“) und sind bei weiterer Verschuldung außerordentlich vorsichtig.⁶⁹ Eine andere Erklärung für die geringe Verschuldungsbereitschaft der Schwellenländer geht davon aus, dass der Bedarf, vor allem der südostasiatischen Länder, an ausländischem Kapital inzwischen gering ist, weil ihre Sparquote hoch ist, und Kapitalimport nach neueren Erkenntnissen zum Wachstum wenig beiträgt.⁷⁰

Um den „uphill flow“ von Kapital zu erklären, also das neue Phänomen, dass die Schwellenländer nicht bloß kein Kapital importieren, sondern solches sogar *exportieren*, bedarf es jedoch zusätzlicher Argumente. Ein Zentrales folgt wiederum aus der Südostasien-Krise, die den Schuldnerländern die Notwendigkeit der Haltung entsprechender Währungsreserven nahelegte. Vor allem gilt dieses Argument für Südostasien und Lateinamerika, wogegen das exzessive Ausmaß der Reservebildung in China⁷¹ darüber hinaus Folge der merkantilistisch-exportorientierten Politik ist.⁷² Aus dieser resultiert insofern eine differenzierte Kapitalbilanz, als China einerseits mittels Direktinvestitionen Kapital importiert, offenbar um an westliche Technologie heranzukommen, infolge der Leistungsbilanzüberschüsse aber sehr viel höhere Beträge als Währungsreserven kurzfristig, überwiegend in U.S.-amerikanischen Schatzscheinen, anlegt.⁷³ Als weitere Ursachen des „uphill flow“ müssen die Anlagen der Ölexporteure und Wohlhabender aus weniger entwickelten und instabilen Ländern ange-

führt werden. Maßgebend dafür sind nicht bloß Anonymitäts- und Sicherheitsüberlegungen, sondern auch der unzureichende Entwicklungsstand der jeweiligen Finanzsysteme.⁷⁴

Manche dieser Ursachen mögen vorübergehend sein. So etwa werden die südostasiatischen Länder ihre Währungsreserven früher oder später als ausreichend empfinden und versuchen, wie es sich in China andeutet, zu einer stärker binnenorientierten Politik überzugehen. Weniger wahrscheinlich ist, dass sich die Schwellenländer wieder stärker verschulden: Selbst wenn der Schock der Krise abklingen sollte, bleibt doch das Problem, dass die Kapitalexporteure langfristige Anlagen ebenso scheuen wie die Kapitalimporteure kurzfristige Verschuldung. Die klassische Vorstellung des „downhill flow“ des Kapitals setzt die Existenz und das Bewusstsein einer „sicheren“ Welt voraus: Der englische Kapitalexport des 19. Jahrhunderts erfolgte in die eigenen Kolonien und in kulturell nahestehende Länder. Trotz Globalisierung ist die Welt seither unsicherer geworden,⁷⁵ und die Unsicherheit hat in den letzten Jahren durch Religionskonflikte, Staatsscheitern, die Schwächung der Hegemoniestellung der USA sowie durch das steigende Selbstbewusstsein Chinas und die Konsolidierungsbemühungen Russlands weiter zugenommen. Das ist nicht die Situation, in der langfristige Finanzanlagen außerhalb entwickelter demokratischer Industriestaaten besonders attraktiv erscheinen.

3. Folgen der Sparschwemme und Lösungsansätze

Die Analyse hat gezeigt, dass die gewünschte Bildung von Finanzkapital nicht bloß den Investitionsbedarf, sondern selbst die sonstigen Anlagemöglichkeiten weltweit seit Längerem übersteigt, was zu niedrigen Zinssätzen, Blasen und rezessiven Anpassungsprozessen führte. Maßgebend dafür sind zu einem nicht geringen Teil Entwicklungen in den Schwellenländern, aber auch in den Industriestaaten hat das private Sparen zu einem Überangebot zumindest an kurzfristigen und risikoaversen Ersparnissen geführt. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich das in der mittleren Zukunft ändern wird, ist gering. Manche Übertreibungen mögen sich abschwächen, das Grundproblem dürfte jedoch bestehen bleiben.

Unter den Verzerrungen, die in absehbarer Zukunft an Bedeutung verlieren dürften, sind die über-expansive U.S.-amerikanische (Geld-)Politik, die europäischen Bankexzesse und die exzessive Reserveakkumulation Chinas zu erwähnen. Die amerikanische Politik, die in den letzten 14 Jahren die Zentralbankgeldmenge auf das Fünffache erhöht hat und Budget- und Leistungsbilanzdefizit zeitweise bis auf 14½% bzw. 6% des BIP anwachsen ließ, wird in diesem Ausmaß wohl nicht fortgeführt werden (können). Die Geldpolitik wird ebenso allmählich zurückgefahren wie die Mili-

tärausgaben (das Budgetdefizit wurde inzwischen auf $6\frac{1}{2}\%$ des BIP reduziert), die Reformen im Kreditwesen beginnen rascher zu greifen als in der EU, die Rezession klingt ab, und das *Fracking* entlastet die Leistungsbilanz, deren Defizit zuletzt auf $2\frac{3}{4}\%$ des BIP reduziert werden konnte. Die europäischen Kreditexzesse werden durch die neuen Eigenkapitalvorschriften und die Bankenunion zumindest mittelfristig gedämpft, wegen der eher weichen Regulierung und der langen Übergangsfristen jedoch nicht verhindert. Auch sind die großen fortgeschrittenen Volkswirtschaften derzeit unterschiedlich weit von einer Normalisierung der Geldpolitik entfernt: Die Bank of Japan setzt ihr ambitioniertes Programm der Bilanzausweitung weiter fort. Die EZB hat vor Kurzem gezielte längerfristige Refinanzierungsgeschäfte angekündigt und ihren Leitzins auf ein rekordtiefes Niveau gesenkt. Hingegen hält die Bank of England den Bestand an angekauften Wertpapieren seit Mitte 2012 konstant, und die Federal Reserve reduziert seit Anfang 2014 den Umfang ihrer Wertpapierkäufe.⁷⁶ Die chinesischen Leistungsbilanzüberschüsse schließlich haben schon abgenommen, teils weil das einseitig exportgetriebene Wachstum an Dynamik verloren hat, teils wegen der Bemühungen zur Stimulierung der Inlandsnachfrage durch die zentrale Politik.

Selbst wenn daher verschiedene „Exzesse“ der jüngeren Vergangenheit an Schärfe verlieren dürften, wird das Grundproblem der Diskrepanz zwischen mangelnder Notwendigkeit und/oder Bereitschaft, sich zu verschulden, und der Dynamik des Massensparens bestehen bleiben. Die rezessiven Mechanismen, die die Sparpläne durch Reduzierung der Sparfähigkeit auf das Niveau der Investitionserfordernisse reduziert haben, werden daher auch in Zukunft wirken. Nach wie vor prägt jedoch nicht die Vorstellung einer Sparschwemme die Denkmuster, vor allem von Managern und Politikern, sondern das Trauma einer Kapitalknappheit. Nicht bloß Aufklärung über Diagnose und Lösungsansätze ist dringend erforderlich, es besteht auch noch erheblicher wirtschaftspolitischer Forschungsbedarf. Elemente von Lösungsansätzen dürften sich am ehesten im Bereich der Ausrichtung der Wirtschaftspolitik, des Sparens und Investierens sowie des Kapitalexports finden lassen.

Im Bereich der Wirtschaftspolitik trugen Fehler der Geld- und Fiskalpolitik erheblich zum schlechten Image der Staatsverschuldung bei. Systematisch wurde ignoriert, dass expansive Geld- und Fiskalpolitik zwar zur Bekämpfung von Nachfrageschocks unverzichtbar, zur Bekämpfung von Strukturproblemen jedoch nicht bloß machtlos, sondern sogar schädlich ist – die Staatsverschuldung steigt, ohne zur Lösung der Probleme irgendetwas beitragen zu können. In den USA machte man weiters den Fehler, Kriege durch Schulden (und indirekt durch Geldschöpfung) statt durch Steuern zu finanzieren (diese wurden sogar gesenkt). In Europa sanierte man die Banken auf Kosten des Staates anstelle der Eigentümer und

Gläubiger. Zwar trug die Politik dadurch in beiden Fällen dazu bei, die Sparüberschüsse der Haushalte aufzusaugen, doch jeweils um den Preis unproduktiver Staatsverschuldung, die die ohnedies vorhandene Aversion gegen „die Belastung der Kinder“ nicht zu Unrecht weiter steigerte. Das ist vor allem deswegen problematisch, weil „produktive“ Staatsverschuldung zur Finanzierung langfristiger Investitionen wohl zwangsläufig als einer der Ansätze zur Lösung des Sparplan-Investitions-Ungleichgewichts sein wird. Zwei wichtige Beiträge zur Überwindung der Ungleichgewichte könnten daher eine erheblich weniger expansive (amerikanische) Geldpolitik und eine erheblich schärfere Bankenregulierung in Europa sein. Erstere würde zur Verringerung der weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte sowohl durch Verringerung der amerikanischen Überabsorption beitragen als auch durch Begrenzung des Kreditspielraums der europäischen Banken, der gemeinsam mit der unzureichenden Bankregulierung in Europa zu den Ungleichgewichts-fördernden Kreditexzessen führte.⁷⁷

Grundsätzlich wird man – trotz des psychologisch verständlichen mentalen Widerstands gegen diesen kulturellen Wandel – auch um Maßnahmen einerseits zur Verringerung des Sparens, andererseits zu einer Umschichtung zu längerfristigen und weniger risikoaversen Anlageformen nicht herumkommen. Als wichtigste Maßnahme zur Reduzierung des Haushalts-sparens erscheint eine Stärkung des Sicherheitsgefühls der Bevölkerung und die Wiedergewinnung ihres Vertrauens. Das ist eine schwer zu realisierende Aufgabe, da Sicherheitsgefühl wie Vertrauen bloß in einem langfristigen Erfahrungsprozess gebildet werden und auch emotionale Komponenten enthalten. Mit Hartmann (2011) empfiehlt es sich, zwischen Vertrauen und Sich-auf-etwas-Verlassen-Können zu unterscheiden.⁷⁸ Letzteres kann von der Politik tatsächlich verlangt werden und ist auch leichter zu realisieren. Es setzt voraus, dass die Politik Probleme nicht verschweigt oder behübscht und dass sie erreichbare Ziele setzt. Als aus unzähligen Beispielen beliebig ausgewählte Verstöße dieser Art seien die Pensionsproblematik und manche der Zielsetzungen der EU angeführt.⁷⁹ Die Wiedergewinnung von Sich-Verlassen-Können oder gar Sicherheit ist vor allem in Bezug auf die Sicherung der Altersversorgung von entscheidender Bedeutung.

Die Verringerung der Spartätigkeit setzt nicht bloß Änderungen des politischen und publizistischen Stils voraus, sondern auch echte Systemreformen. Das beginnt bei der Streichung der unter den gegenwärtigen Bedingungen kontraproduktiven Sparförderung und reicht über die, angesichts der unterschiedlichen Sparneigung der verschiedenen Einkommenschichten, erforderlichen Maßnahmen der Umverteilung, vor allem einer deutlicheren Progression des gesamten Abgabensystems (nicht bloß der Besteuerung), bis zu einer Verlagerung der Besteuerung von Arbeit zu Kapital und Emissionen.

Zur Bewältigung der *ex ante-/ex post*-Probleme kommt der Erbschaftsbesteuerung besondere Bedeutung zu.⁸⁰

Weiters werden sich die Sparer unter den Bedingungen eines Sparüberschusses daran gewöhnen müssen, dass die Zinsen vor allem für liquide und risikoarme Sparformen niedrig bleiben werden, für kurzfristige Einlagen möglicherweise sogar negativ. Bedarf wird bloß an längerfristigen Ersparnissen bestehen, die direkt für die Finanzierung längerfristiger Investitionen verwendet werden können, sowie an Formen, die zumindest Eigenkapital-nahe sind. Das bedeutet nicht bloß die Herausforderung für die Finanzinstitutionen entsprechende Anlageformen zu entwickeln, die auch für kleinere Sparer attraktiv sind. Auch die Wirtschaftspolitik wird Regulierungen und Institutionen schaffen müssen, die verhindern, dass die niedrigen Zinssätze wie in der Vergangenheit destabilisierende Spekulation auslösen, und zwar nicht bloß in dubiosen Finanzkonstrukten, sondern auch auf Immobilien- und Gütermärkten.⁸¹ Die Befriedigung darüber, dass eine Bankenunions-Regelung zustande gebracht werden konnte, darf nicht darüber hinweg täuschen, dass diese keineswegs strikt ausgefallen ist und lange Übergangsfristen erlaubt, und dass das Derivategeschäft ein massives Comeback feiert.⁸²

Eine gewisse Bedeutung wird, angesichts der hohen Gewinne der Kapitalgesellschaften, die den Investitionsbedarf vielfach übersteigen, auch der Wettbewerbspolitik zukommen. Parallel dazu wird aber auch die derzeit bestehende Asymmetrie der steuerlichen Behandlung von Eigen- und Fremdkapital beseitigt werden müssen.

Bemühungen, den weltweiten *uphill flow* des Kapitals umzukehren und den Sparüberschuss der Industriestaaten wieder zur Finanzierung des Aufholprozesses weniger entwickelter Volkswirtschaften einzusetzen, erscheinen in der gegenwärtigen Weltlage wenig Erfolg versprechend. Es könnte schon als Erfolg gesehen werden, wenn es gelingt, das Ausmaß des weltweiten *uphill flow*, der Anlagen der Schwellenländer auf den westlichen Finanzmärkten, zu reduzieren. Für Europa stellt sich die Situation allerdings etwas anders dar: Osteuropa wird von seinen westlichen Nachbarn weitgehend als Teil des eigenen Kultur- und Wirtschaftsraums betrachtet, und tatsächlich floss der Finanzierungsstrom auf diesem Teilmarkt „*downhill*“.⁸³ Maßgebend dafür war, dass die europäischen Banken ihr Osteuropageschäft nicht im Wege kurzfristiger Direktkredite aufbauten, sondern durch Kauf und Reorganisation ansässiger Banken. Untersuchungen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich⁸⁴ zeigen, dass sich der Teil des internationalen Bankgeschäfts, der durch lokale Niederlassungen im Ausland durchgeführt wird, in den letzten fünf Jahren als widerstandsfähiger erwiesen hat als das grenzüberschreitende Geschäft. Allerdings ergaben sich auch dabei zwei Probleme. Erstens führte der Marktanteils Wettbewerb der europäischen Banken dazu, dass die Ostban-

ken generell zu teuer erworben wurden. Zweitens führte die Überschätzung der kulturellen und wirtschaftlichen Nähe gemeinsam mit der Finanzkrise zu einer exzessiven Kreditgewährung, die zu Ausfallquoten von bis zu einem Drittel führte. Dennoch dürfte es sich bei diesem Modell, das den Export der Sparüberschüsse mit dem Export von Know-how verbindet, um einen zukunftsorientierten Ansatz handeln, das das Problem der Sparüberschüsse mildern könnte.

4. Zusammenfassung

Seit den letzten Jahren des vorigen Jahrhunderts ist nicht bloß in den wohlhabenden Industriestaaten sondern auch weltweit ein Überschuss des gewünschten Sparens über den Investitionsbedarf entstanden. Die Suche nach Anlagemöglichkeiten, drückte die Zinssätze, löste Kapitalmarktblasen aus und führte zu einem rezessiven Anpassungsmechanismus, der via gedrückte Löhne und Arbeitslosigkeit die *Sparfähigkeit* an den Bedarf an Ersparnissen anpasste. Die problematische Spanne zwischen Ersparnissen und Anlagebedarf wurde seit der Finanzkrise durch die Bemühungen eines Abbaus der Staatsschulden massiv verschärft.

Die Analyse zeigte, dass wenig Hoffnung auf eine selbsttätige Schließung der Lücke durch höhere Unternehmensinvestitionen oder sinkende Sparneigung besteht. Auch der Einfluss der Wirtschaftspolitik auf private Spar- und Investitionstätigkeit sollte nicht überschätzt werden. Der Königsweg zur Schließung der Lücke wären öffentliche Investitionen in materielle und immaterielle Infrastruktur, die zugleich auch Beschäftigungs- und Wohlstands-fördernd wirkten; gegen sie spricht jedoch die weitverbreitete Aversion gegen Staatsschulden. Es gilt daher, entweder die Aversion gegen Staatsverschuldung, jedenfalls zum Zweck produktiver Investitionen, abzubauen oder andere Wege zur Finanzierung dieser Investitionen aus den privaten Ersparnissen zu finden.

Anmerkungen

- * Der Autor dankt Karl Aiginger, Alois Guger und Ewald Walterskirchen für hilfreiche Kommentare zu einer früheren Fassung.
- ¹ In Deutschland dominiert die exakt gegensätzliche Ideologie, derzufolge die *Defizitländer* am mangelnden Gleichgewicht „schuld“ wären und demzufolge die Anpassungslast zu tragen hätten.
- ² Deutschland ist das einzige Land, dessen Bevölkerung die Staatsschuld als das drängendste Problem ihres Landes ansieht, obwohl die deutsche Staatsschuldenquote im Zeitpunkt der Befragung mit 81% unter dem EU-Durchschnitt (85%) lag; für die Griechen, Zyprioten und Malteser ist deren (viel höhere) Staatsschuld bloß das drittgrößte Problem, für die anderen GIPS-Länder gehört die Staatschuld überhaupt nicht zu den vorrangigen Problemen. Die Österreicher sind den Deutschen in Bezug auf erhöhtes

Problembewusstsein betreffend Staatsschuld und Inflation ähnlich (Eurobarometer 79, 21).

- ³ „In the Middle Ages, those seeking safe and easy-to-manage investments – whether merchants providing for their retirement, trustees of widows and orphans, or nobles with income they wished to save – were faced with a general paucity of financial assets. With financial assets either unavailable or unattractive, most people had little choice but to place their savings in real assets – above all, real estate and hoards of coin and bullion. ... Most of the municipal debt, the principal financial asset, was in the hands of a relatively few households: some 2% of families in the city held 60% of it“ (Kohn [1999] 7).
- ⁴ Gille (1973); Kohn (1999); Temin (2002).
- ⁵ Bergier (1973) 411. „Even down to about 1830 British investment, as a percentage of national income remained at a level which today would be regarded as typical of under-developed countries – and most of this still went into land, buildings, public property and farming“ (Lilley [1973] 225).
- ⁶ Allen et al. (2010) 11.
- ⁷ „In 1800, for example, almost 94% of bills held by the Bank originated from merchants“ (Ishizu [2008]). „[T]he first credit department was established by the Importer's and Trader's National of New York in the 1880s (Myers [1931]). At the same time, the Philadelphia National Bank found it necessary to add a credit department because directors no longer intimately knew all borrowers (Wainwright [1953]). The idea began to spread slowly after the Panic of 1893 (Westerfield [1924]), but by 1899 there were still only 10 banks in New York with credit departments“ (White [1998] 21).
- ⁸ Gille (1973) 277ff.
- ⁹ Ebendort 287ff.
- ¹⁰ Bergier (1973) betont, dass die frühen Unternehmer nicht aus der Bürgerschicht sondern vielfach aus der Unterschicht kamen (408), Improvisatoren und Bastler unterschiedlicher Provenienz, ungebildet und vielfach Sekten zugehörig (415ff).
- ¹¹ Gille (1973).
- ¹² „It was not individual saving that financed business investment, but, on the contrary, business saving that financed individual and government consumption. Merchants minimized their investment in fixed capital: even the largest companies preferred to lease rather than to own whatever office space, warehouses, and transportation equipment they required. Merchants were reluctant to lend long-term. Short-term lending provided them with the flexibility they needed“ (Kohn [1999]).
- ¹³ „From 1740 to the end of the eighteenth century, the national saving rate increased by 50 per cent, and the investment ratio by 80 per cent. This means that, for the century as a whole, national saving was not sufficient to finance investment; there was a need for inflows of foreign capital. In the seventeenth century and at the beginning of the eighteenth, when manufacturing was not mechanized (that is, when there was low fixed investment), saving was sufficient to finance working capital. In the eighteenth century, along with improvements in technology, came the necessity of investing in fixed assets, and saving was no longer sufficient to finance both working and fixed capital“ (Brezis [1995]).
- ¹⁴ Gille (1973) 257.
- ¹⁵ Gille (1973) 269ff.
- ¹⁶ Fritz (1972) 64.
- ¹⁷ So etwa durften die Sparkassen bloß Kleineinlagen entgegennehmen, und sie unterlagen strengen Anlagebestimmungen (Fritz [1972]).
- ¹⁸ Tichy (1977) 309.
- ¹⁹ Ebendort 308.
- ²⁰ Spätestens seit den Achtzigerjahren des vorigen Jahrhunderts ist das Volumen der

Spareinlagen kein Indikator der Bedeutung des Unselbstständigen-Sparens mehr, da mit steigender Höhe der Ersparnisse festverzinsliche Wertpapiere und Fondsanteile zunehmend an Bedeutung gewannen.

- ²¹ Hartwell (1973) 381.
- ²² Schularick und Taylor (2009); Tichy (2013).
- ²³ Bernanke (2005); Clarida (2005); Kehoe et al (2012). „The essence of the savings glut theory is that increased world demand for saving, primarily in emerging economies, pushed real interest rates below the U.S. rate of time preference, reducing the American saving rate and leading to capital inflows“ (Kehoe et al. [2012] 2).
- ²⁴ Dooley et al. (2008).
- ²⁵ Aizenman und Marion (2003).
- ²⁶ „There is only one problem: the data show little evidence of a savings glut. Since 1980, global savings have fluctuated between 22% and 24% of world GDP, with little tendency to trend up or down“ (Eichengreen [2014]). „Had a global savings glut existed (an outward shift in the world supply of savings) it should have caused a boom in global observed savings and investment“ (Laibson, Mollerstrom [2010] 1).
- ²⁷ Chinn und Ito (2008).
- ²⁸ Lin und Treichel (2012); Chinn und Ito (2013). „[G]lobal imbalances were the result of excess demand in the United States, resulting from both the public debt in the United States arising from the Afghanistan and Iraqi wars and tax cuts and the overconsumption by households supported by the wealth effect from the housing bubble in the United States“ (Lin und Treichel [2012]).
- ²⁹ Engel und Rogers (2006).
- ³⁰ Borio und Distayat (2011); Shin (2011).
- ³¹ Laibson und Mollerstrom (2010).
- ³² IMF (2014) 107ff.
- ³³ Die globale Spar-Angebotskurve verschob sich dadurch stärker nach rechts als die Investitions-Nachfragekurve, der Zinssatz sank. Als die Dynamik des asiatischen Booms nachließ, sorgte die überexpansive US-Politik weiterhin für Niedrigzins und globale Ungleichgewichte (Arora et al. [2014]).
- ³⁴ Cornelli (2009).
- ³⁵ Die Anleger in den entwickelten Länder wichen auf ertragreichere, riskantere Anlagen aus.
- ³⁶ „Our results indicate that the adjustment of Emerging Markets was constrained more by their fear of losing international reserves than by their fear of floating“ (Aizenman und Yi Sun [2009]).
- ³⁷ „China's currency interventions served two goals: first, to promote export competitiveness, since export industries provided rapid productivity gains as well as new jobs and income; second, to build up reserves as a cushion against the risks associated with growing economic and financial integration, painfully illustrated by the experience of other countries in the 1997-8 Asian Crisis“ (Ferguson und Schularick [2009]).
- ³⁸ Wei und Zhang (2011) können etwa die Hälfte des Anstiegs der Sparquote zwischen 1990 und 2007 damit erklären, dass die Eltern von Söhnen zusätzlich sparen, um die Chancen ihres Sohnes auf dem (von Männer-Überschuss dominierten) Heiratsmarkt zu verbessern.
- ³⁹ An einem Lewis-Wendepunkt übersteigt der Durchschnittslohn das Marginalprodukt der Arbeit im Subsistenzsektor (Lewis [1954]).
- ⁴⁰ Chamon et al. (2007).
- ⁴¹ Nach Palley (2011) werden 50% der chinesischen Exportgüter von Töchtern ausländischer Konzerne produziert, und weitere 26% von Joint ventures ausländischer mit chinesischen Firmen.

- ⁴² Rosenzweig und Zhang (2014).
- ⁴³ Tyers (2013).
- ⁴⁴ Zhang und Barnett (2014).
- ⁴⁵ 2012 überstieg im Euroraum (17 Länder) die Sparquote (13%) die Investitionsquote (8½%).
- ⁴⁶ Tichy (2005). Corneo (2014) illustriert das Verunsicherungspotenzial, das aus der zunehmenden und zunehmend dauerhaften Arbeitslosigkeit resultiert: Nur 2% der 1935 Geborenen machten bis zu ihrem 40. Lebensjahr die Erfahrung einer einjährigen Arbeitslosigkeit; unter den 1963 Geborenen waren es bereits 28%. Die Unsicherheit wird darüber hinaus immer intensiver wahrgenommen (Slovic [1999]). Die politische Unsicherheit war in den USA wie in Europa in den letzten fünf Jahren um 50% höher als in den vorhergehenden Jahren (Frieling et al. [2014]).
- ⁴⁷ „The decline in government saving is easier to date with the beginning of President Ronald Reagan’s huge defense buildup in 1981 that was not financed by corresponding increases in tax revenues leading to the famous fiscal and trade twin deficits of the 1980s. Nor were the minor wars in the 1990s tax financed by President G. W. Bush – who even cut taxes during these wars. And of course we have the massive increase in social spending under President Barack Obama with his universal, but severely underfinanced, health care expenditures“ (McKinnon [2013] 4).
- ⁴⁸ IMF (2014) 51. „Two principal trends have narrowed the deficit in the past four years. First, the U.S. has benefited from an oil and gas boom, mostly because new drilling technologies have made it feasible to drill for oil and gas in states such as North Dakota, New York and Pennsylvania. That’s pushed down the trade deficit by boosting petroleum exports and lowering oil imports. Petroleum exports reached a record high last year, while imports dropped nearly 11 percent. Secondly, low U.S. interest rates have reduced the payments foreigners have received on their holdings of U.S. Treasury bonds and other investments. Meanwhile, the payments that Americans receive on overseas investments have risen, boosting the nation’s investment surplus“ (<http://www.daily-mail.co.uk/wires/ap/article-2661340/US-current-account-deficit-jumps-14-year-low.html>).
- ⁴⁹ Zu einem ähnlichen Ergebnis kamen Schularick und Taylor (2009): „[W]e then perform out-of-sample calculations of the ‘fair’ exchange for China. This is the exchange rate that would eliminate such differences in wages between China and other countries as are not accounted for by lower productivity of Chinese workers. The result is telling: the point estimates vary, but the current exchange rate, after adjusting for differences in productivity, is clearly undervalued by somewhere between 30 and 48 per cent. ... [A]n exchange rate adjustment of 30-50 per cent would simply erase the competitive advantage that China has built up relative to other developing countries over the past thirty years. Even a 50 per cent adjustment would result in Chinese wages reaching about 8 per cent of U.S. levels, instead of the current 4 per cent (compared to a productivity level of 20 per cent).“
- ⁵⁰ „We study three scenarios: a *gradual rebalancing* in which interest rates rise slowly over the next few decades, an *orderly sudden stop* in which foreigners suddenly stop lending to the United States and the real interest rate jumps but the U.S. economy is otherwise unscathed, and a *disorderly sudden stop* in which total factor productivity falls as lending ceases and interest rates spike. In all three scenarios, the U.S. trade balance will reverse in the long run as the United States stops borrowing and begins to service its debt“ (Kehoe et al. [2012] 3).
- ⁵¹ „A deep devaluation of the dollar from its historical norms will only worsen macroeconomic conditions, deflation on the periphery or inflation in the United States, within the trap *without* springing it“ (McKinnon [2013]).

- ⁵² Hall und Miskin (1982).
- ⁵³ Kotlikoff und Summers (1981).
- ⁵⁴ Eurostat (2013).
- ⁵⁵ Deaton (1992).
- ⁵⁶ Die Lebenserwartung von Männern (bei der Geburt) ist in Österreich zwischen 1982 und 2012 um fast 10 Jahre (13%) auf 78 Jahre gestiegen; gegeben ein unverändertes Pensionsantrittsalter von 60 Jahren hat sich die Periode, für die angespart werden muss, von 9 auf 18 Jahre verdoppelt. Hielte der Trend an, stiege die Lebenserwartung 2042 auf 88½ Jahre und die Periode, für die angespart werden muss, auf 28 Jahre. Noch dramatischer werden die Ergebnisse, wenn man von der Lebenserwartung 60-jähriger Männer ausgeht, die zwischen 1982 und 2012 um 31% gestiegen ist.
- ⁵⁷ Gemäß einer Befragung der Oesterreichischen Nationalbank (Mooslechner und Schürz [2009]) haben 38% der österreichischen Haushalte bereits einmal geerbt, von denjenigen mit einem Haushalts-Nettoeinkommen über € 3000 sogar 50%. Im Durchschnitt wurden 56 Tsd. € Geldvermögen vererbt, allerdings mit starker Konzentration im oberen Bereich (Median-Erbschaft bloß 22 Tsd. €). Nach einer deutschen Befragung (Finanzgruppe 2007) legten 43% der Erben ihre Erbschaft längerfristig in Finanztiteln an; das resultiert nicht zuletzt daraus, dass zwei Fünftel der Erben über 65 Jahre alt sind.
- ⁵⁸ Arora (2014) 13.
- ⁵⁹ Lee et al. (2013).
- ⁶⁰ 2000-2001 traf ein weltweiter Rohstoffboom mit hohen Investitionen und niedrigen Zinsen zusammen.
- ⁶¹ Die Vergangenheit zeigt, dass Wachstumsraten, die nennenswert über 2% pro Kopf liegen, bloß in Aufholperioden beobachtet werden; die europäische Nachkriegsentwicklung zeigt das ebenso wie der gegenwärtige, allmählich abflachende Aufholprozess der Schwellenländer.
- ⁶² OECD (2007) Tab. 3.2.
- ⁶³ 2013 kauften die amerikanischen Konzerne eigene Aktien im Wert von 90 Mrd. \$ zurück und sammelten erhebliche Kassenreserven an (allein die im S&P 500 gelisteten Firmen hielten 4,3 Mrd. \$), obwohl sie zugleich ihre Verschuldung abbauten (Schoeller Bank [2014]).
- ⁶⁴ Hahn und Hölzl (2011).
- ⁶⁵ OECD Outlook 82, Abb. 3.1.
- ⁶⁶ Brezis (1995). England wechselt zwischen 1790 und 1815 von einer Schuldner zu einer Gläubigernation (Brezis [1995]).
- ⁶⁷ Hahn (2010).
- ⁶⁸ Prasad (2007).
- ⁶⁹ Chinn (2013) 73.
- ⁷⁰ Kose et al. (2006); Mody und Murshid (2011).
- ⁷¹ „According to the State Administration of Foreign Exchange, China has \$ 5.94 trillion in external financial assets as of end of the year 2013, up from \$ 5.2 trillion at the end of 2012. That's more than half of the country's \$ 8.3 trillion domestic economy, socked away in Treasury bonds and other securities – including hard assets – from continental Africa to California. That total includes the People's Bank of China's \$ 3.88 trillion international reserve account, which accounts for 65% of the total foreign assets held by China. Most of that reserve is in the form of U.S. government bonds. China is the world's largest foreign holder of U.S. debt, with nearly \$2 billion in outstanding Treasury securities. Meanwhile, China's outbound direct investment in other countries accounted for just 10% of foreign assets, with securities investments accounting for 4% and 'other investments' – such as personal properties – making up another 20%“ (<http://xue.youdao.com/biarticle.a?articleId=-8996634998742706160&position=biarticle-source>).

- ⁷² „In some ways China's economic model in the decade 1998-2007 was similar to the one adopted by West Germany and Japan after World War II. Trade surpluses with the U.S. played a major role in propelling growth. But there were two key differences. First, the scale of Chinese currency intervention was without precedent, as were the resulting distortions of the world economy. Second, the Chinese have so far resisted the kind of currency appreciation to which West Germany and Japan consented. We conclude that Chimerica cannot persist for much longer in its present form“ (Ferguson und Schularick [2009]).
- ⁷³ China geht damit nicht bloß ein erhebliches Währungsrisiko ein, sondern verzichtet auch auf höhere Zinserträge.
- ⁷⁴ Cornelli (2009).
- ⁷⁵ Tichy (2005); Frieling et al. (2014).
- ⁷⁶ BIZ (2014) 114.
- ⁷⁷ „We present new evidence that leverage in the financial sector has increased strongly in the second half of the twentieth century as shown by a decoupling of money and credit aggregates. We show for the first time how monetary policy responses to financial crises have been more aggressive post-1945, but how despite these policies the output costs of crises have remained large“ (Schularick und Taylor [2009]).
- ⁷⁸ Nach Hartmann ist Vertrauen eine Einstellung, die uns kooperativ, unsicher und verletzlich davon ausgehen lässt, dass etwas, was für uns wichtig ist, auch tatsächlich geschehen wird. „Dabei muss ich meiner Bank gar nicht in einem umfassenden Sinne vertrauen. Ich muss mich darauf verlassen können, dass sie mit meinem Geld ordentlich umgeht. Zum Vertrauen gehört auch, dass wir eine Alternative haben“ (Hartmann [2014]).
- ⁷⁹ Als besonders tragisch erwiesen sich die unrealistischen Zielsetzungen bei der Sanierung der südeuropäischen EU-Mitgliedstaaten, die bereits bei der Beschlussfassung überholt waren, deren zwangsläufige – und grundsätzlich vorhersehbare – „Verfehlung“ die Krise massiv verschärfte (Tichy [2013]) und das Vertrauen in die Maßnahmen untergrub. Ähnlich vertrauensschädigend waren die überzogenen Lissabon-Ziele oder das gegenwärtige Ziel einer Anhebung der Industriequote von 16% auf 20% bis 2020.
- ⁸⁰ Da, wie vorne erwähnt, der typische Erbe etwa 60 Jahre alt ist, wird das Erbe typischerweise gespart.
- ⁸¹ „[P]rior to the GFC [Global Financial Crisis], cheap credit in the US and Europe was due to the savings glut and this contributed to the bubble conditions in asset markets“ (Laibson und Mollerstrom [2010]).
- ⁸² „Derivatives that helped inflate the 2007 credit bubble are being remade for a new generation. JPMorgan Chase & Co. is offering a swap contract tied to a speculative-grade loan index that makes it easier for investors to wager on the debt. Goldman Sachs Group Inc. is planning as much as 10 billion euros (\$ 13.4 billion) of structured investments that bundle debt into top-rated securities, while ProShares last week started offering exchange-traded funds backed by credit-default swaps on company debt. Wall Street is starting to return to the financial innovation that helped extend the debt rally seven years ago before exacerbating the worst financial crisis since the Great Depression. The instruments are springing back to life as investors seek new ways to boost returns that are being suppressed by central bank stimulus. At the same time, they're allowing hedge funds and other investors to bet more cheaply on a plunge after a 145 percent rally in junk bonds since 2008“ (Natarajan und Marsh [2014]). Siehe dazu auch Chui et al. (2014).
- ⁸³ Abiad et al. (2009).
- ⁸⁴ BIZ (2014) 131f.

Literatur

- Abiad, Abdul; Leigh, Daniel; Mody, Ashoka, Financial integration, capital mobility, and income convergence, in: *Economic Policy* 24/58 (2009) 241-305.
- Aizenman, Joshua; Sun, Yi, The financial crisis and sizable international reserves depletion: From „fear of floating“ to the „fear of losing international reserves“? (Department of Economics, UCSC UC Santa Cruz 200); online: <http://www.escholarship.org/uc/item/6rf4r8v8f>.
- Aizenman, Joshua; Marion, N. P., The high demand for international reserves in the Far East: what is going on?, in: *Journal of Japanese and International Economics* 17/3 (2003) 370-400.
- Allen, Franklin; Capie, Forrest; Fohlin, Caroline; Miyajima, Hideaki; Sylla, Richard; Wood, Geoffrey; Yafeh, Yishay, How important historically were financial systems for growth in the U.K., U.S., Germany and Japan? (Philadelphia 2010); online: <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/10/p1027htm.htm>.
- Arora, Vipin; Tyers, Rod; Zhang, Ying, Reconstructing the savings glut: The global implications of Asian excess saving (= CAMA Working Paper 20/2014).
- Bergier, J.-F., The industrial bourgeoisie and the rise of the working class, 1700-1914, in: Cipolla, C. M. (Hrsg.), *The industrial revolution*, Fontana Economic History of Europe (1973) 397-451.
- Bernanke, Ben S., The global saving glut and the U.S. current account deficit (= Remarks by Governor Ben S. Bernanke at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists, Richmond, VA, 2005); online: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/>.
- Bernanke, Ben S.; Bertaut, Carol; Pounder DeMarco, Laurie; Kamin, Steven, International Capital Flows and the Returns to Safe Assets in the United States, 2003-2007 (= Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers 1014/2011).
- BIZ, 84. Jahresbericht 2013/14 (Basel 2014).
- Borio, Claudio; Disyatat, Piti, Unconventional monetary policies: an appraisal (= BIS Working Papers No 292, 2009).
- Brezis, Elise S., Foreign capital flows in the century of Britain's industrial revolution: new estimates, controlled conjectures, in: *Economic History Review* XLVIII/1 (1995) 46-67.
- Caballero, Ricardo J.; Farhi, Emmanuel; Gourinchas, Pierre-Olivier, Financial crash, commodity prices, and global imbalances, in: *Brookings Papers on Economic Activity* (2008) 1-55.
- Chamon, Marcos; Liu, Kai; Prasad, Eswar S., Income uncertainty and household savings in China (= NBER Working Paper No. 16565, Washington, D. C., 2010).
- Chinn, M. D.; Ito, H., Current account balances, financial development and institutions: assaying the world „saving glut“, in: *Journal of International Money and Finance* 26 (2007) 546-69.
- Chinn, M. D., Global imbalances, in: Caprio, Gerard (Hrsg.), *The evidence and impact of financial globalization*, Bd. 3 (2013) 67-89.
- Chinn, M. D.; Eichengreen, Barry; Ito, H., Rebalancing global growth, in: Canuto, O.; Leipziger, D. (Hrsg.), *Ascent after descent: Regrowing economic growth after the Great Recession* (World Bank, Washington, D. C., 2012) 35-86.
- Chui, Michael; Fender, Ingo; Sushko, Vladyslav, Risks related to EME corporate balance sheets: the role of leverage and currency mismatch, in: *BIS Quarterly Review* (September 2014) 35-47.
- Clarida, Richard, Japan, China and the U.S. current account deficit, in: *CATO Journal* 25/1 (2005).

- Choi, H.; Mark, N. C.; Sul, D., Endogenous discounting, the world saving glut and the US current account, in: *Journal of International Economics* 75 (2008) 30-53.
- Cornelli, Flavia, The savings glut explanation of global imbalances: The role of underinvestment (= EU WP ECO 2009/41).
- Corneo, G., Income equality from a lifetime perspective (= Keynote Lecture, Annual Meeting of the Austrian Economic Association, Wien 2014).
- Deaton, Angus S., *Understanding consumption* (New York 1992).
- Eichengreen, B., *Losing interest* (2014); online: <http://www.project-syndicate.org/commentary/barry-eichengreen-examines-competing-explanations-for-three-decades-of-decline-in-real-interest-rates>.
- Engel, C.; Rogers, J. H., Expected consumption growth from cross-country surveys: Implications for assessing international capital markets (= IMF Staff Papers 56, Washington, D. C., 2009) 543-73.
- Eurobarometer 79 (2013): Public opinion in the European Union, first results (European Commission, Brüssel 2013).
- Eurostat, Sparquote der privaten Haushalte im Euroraum stabil (Luxemburg 2013); online: epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-30042014-AP/DE/2-30042014-AP-DE.PDF.
- Dooley, M. D.; Folkerts-Landau, XY; Garber, P., Direct investment, rising wages, and the absorption of excess labor in the periphery, in: Clarida, R. (Hrsg.), *G-7 current account imbalances: Sustainability and adjustment* (Chicago 2008) 103-132.
- Ferguson, Niall; Schularick, Moritz, *The end of Chimerica* (= Harvard Business School WP 10-037, 2009).
- Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Pressemitteilung 71/2007 (23.10.2007); online: [https://www.dsgv.org/dsgv/dsgvpresseextern.nsf/B0366DFF595DEC3AC1257384003F2915/\\$FILE/PI_71-07_1.0.pdf](https://www.dsgv.org/dsgv/dsgvpresseextern.nsf/B0366DFF595DEC3AC1257384003F2915/$FILE/PI_71-07_1.0.pdf).
- Frieling, J.; et al., *Versicherungen in Zeiten der Krise* (2014); online: http://www.hwwi.org/fileadmin/hwwi/Publikationen/Studien/AON_HWWI_STUDIE.pdf.
- Fritz, Hedwig, *Geschichte – 150 Jahre Sparkassen in Österreich*, Band 1 (Wien 1972).
- Gille, Bertrand, Banking and industrialisation in Europe 1730-1914, in: Cipolla, C. M. (Hrsg.), *The industrial revolution*, Fontana Economic History of Europe (1973) 255-300.
- Hahn, Franz R., Globale Kapitalmärkte – Chance oder Gefahr für Transformationsländer?, in: *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 83/2 (2010) 137-148.
- Hahn, Franz R.; Hölzl, Werner, *Auswirkungen von Basel III auf die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen in Österreich* (Wifo, Wien 2011).
- Hall, R.E.; Miskin, F. S., The sensitivity of consumption to transitory income: estimates from panel data on households, in: *Econometrica* 50/2 (1982) 461-81.
- Hartmann, Martin, *Die Praxis des Vertrauens* (Frankfurt am Main 2011).
- Hartmann, Martin, Vertrauen wird überschätzt, in: *DIE ZEIT* 34 (15.8.2014) 2.
- Hartwell, R. M., The service revolution: The growth of services in modern economy, in: Cipolla, C. M. (Hrsg.), *The industrial revolution*, Fontana Economic History of Europe (1973) 358-396.
- Horioka, C. Y.; Terada-Hagiwara, A., The determinants and long term projections of saving rates in developing Asia, in: *Japan and the World Economy* 18 (2012) 128-137.
- IMF, *World Economic Outlook – Recovery strengthens, remains uneven* (Washington, D. C., 2014).
- Ishizu, Mina, *Commercial finance during the Industrial Revolution: a study of local, national and international credit* (= presented at Economic History Society, Annual Conference, University of Nottingham, 2008; online: www.ehs.org.uk/dotAsset/3e6990db-068f-4196-a70d-359ef0b63e9f.pdf).

- Kehoe, Timothy J.; Ruhl, Kim J.; Steinberg, Joseph B., A sudden stop to the savings glut and the future of the U.S. economy (= Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report, Minneapolis 2012).
- Kehoe, Timothy J.; Ruhl, Kim J.; Steinberg, Joseph B., What will happen when foreigners stop lending to the United States? (2013); online: http://www.minneapolisfed.org/publications_papers/pub_display.cfm?id=5157.
- Kehoe, Timothy J.; Ruhl, Kim J.; Steinberg, Joseph B., The end of the global savings glut and the future of the U.S. economy (2013); online: www.econ.umn.edu/~tkehoe/classes/SavingsGlut.pdf. \\bak.intern\dfs\User\mmesch\WINWORD\WuG\WuG4\glut_Kehoe_130306_sem1002_Kim Ruhl.pdf.
- Keynes, J. M., The General Theory of Employment, Interest and Money (London 1936).
- Kohn, Meir, Finance before the industrial revolution: An introduction (= Dartmouth College, Department of Economics, Working Paper 99-01, 1999).
- Kose, A.; Prasad, E.; Rogoff, K.; Wei, S.-J., Financial globalization: A reappraisal (= International Monetary Fund Working Paper 06/189, Washington, D. C., 2006).
- Kotlikoff, L. J.; Summers, L. H., The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation, in: Journal of Political Economy 89 (1981) 106-32.
- Laibson, D.; Mollerstrom, J., Capital flows, consumption booms and asset bubbles: A behavioural alternative to the savings glut hypothesis (= NBER WP 15759, Washington, D. C., 2010).
- Lee, Il Houn; Syed, Murtaza; Xueyan, Liu, China's path to consumer-based growth: Reorienting investment and enhancing efficiency (= IMF WP13/83, Washington, D. C., 2013).
- Lewis, W. A., Economic development with unlimited supplies of labour, in: Manchester School 22/2 (1954) 139-191.
- Lilley, Samuel, Technological progress and the industrial revolution 1700-1914, in: Cipolla, C. M. (Hrsg.), The industrial revolution, Fontana Economic History of Europe (1973) 187-254.
- Lin, Yifu Justin; Treichel, Volker, The unexpected global financial crisis. Researching its root cause (= World Bank Policy Research Working Paper 593, Washington, D. C.).
- Modigliani, Franco, The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth, in: Journal of Economic Perspectives 2/2 (1988) 15-40.
- Mody, Ashoka; Panini Murshid, Antu, Growth from international capital flows: The role of volatility regimes (= IMF WP/11/90, Washington, D. C., 2011).
- Mooslechner, P.; Schürz, M., Verteilung der Geldvermögen, in: Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz, Sozialbericht 2007-2008 (Wien 2009) 275-99.
- Myers, Margaret G., The New York money market, Volume I: Origins and development (New York 1931).
- Natarajan, Sridhar; Marsh, Alastair, JP Morgan joins Goldman in designing derivatives for a new generation (2014); online: <http://www.bloomberg.com/news/2014-08-12/swaps-reincarnate-boosting-debt-bets-in-new-era-credit-markets.html>.
- OECD, Economic Outlook 82, Chapter 3, Corporate saving and investment: Recent trends and prospects. Introduction and summary of the main results since 2001 (OECD, Paris 2007).
- Palley, Thomas I., Explaining global financial imbalances: A critique of the saving glut and reserve currency hypotheses (= Macroeconomic Policy Institute WP 13, 2011).
- Prasad, Eswar S.; Rajan, Raghuram G.; Subramanian, Arvind, Foreign capital and economic growth (= IZA Discussion Paper 3186, 2007).
- Rosenzweig, Mark R.; Zhang, Junsen, Co-residence, life-cycle savings and intergenerational support in urban China (= Yale University Economic Growth Center Disc. Paper 131, 2014).

- Schoeller Bank, Analysebrief 255 (Wien, Juli 2014).
- Shin, H. S., Global banking glut and loan risk premium (= Paper presented at the 12th Jacques Polak Annual Research Conference, hosted by the IMF, Washington, D. C., 2011); online: https://www.google.at/search?q=Shin%2C+H.S.+2011%2C+Global+banking+glut+and+loan+risk+premium++&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:en-US:official&client=firefox-a&channel=sb&gfe_rd=cr&ei=ZijuU89coqHzB9PMgaAl.
- Steindl, Josef, The role of household saving in the modern economy, in: Banca Nazionale del Lavoro (1982) 69-88.
- Temin, Peter, Financial Intermediation in the Early Roman Empire (= Working Paper 02-39, Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics, 2002).
- Tichy, Gunther, Drei Phasen des Strukturwandels im österreichischen Kreditapparat, in: Österreichisches Bankarchiv 25/VIII (1977) 307-319.
- Tichy, Gunther, Die „Neue Unsicherheit“ als Ursache der europäischen Stagnation, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 6/3 (2005) 385-407.
- Tichy, Gunther, Die Staatsschuldenkrise als Krise des europäischen Finanzsystems, in: Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung 86/6 (2013) 473-492.
- Tyers, R., Looking inward for transformative growth in China (= CAMA WP 48/2013).
- Wainwright, Nicholas B., History of the Philadelphia National Bank; A century and a half of Philadelphia Banking, 1803-1953 (Philadelphia 1953).
- Wei, Shang-Jin; Zhang, Xiaobo, The competitive saving motive: Evidence from rising sex ratios and saving rates in China, in: Journal of Political Economy 119/3 (2011) 511-564.
- Weizsäcker, C. C. von, Staatliches Gewaltmonopol, Staatsverschuldung und individuelle Vorsorge (= Walter-Adolf-Jöhr-Vorlesung 2011, Universität St. Gallen, Volkswirtschaftliche Beiträge 13, 2011).
- Weizsäcker, C. C. von, Der Vorsorge Albtraum, in: Wirtschaftsdienst, Sonderheft: Verdient der Markt noch unser Vertrauen? (2013) 7-15.
- Westerfield, Ray B., Banking principles and practice (1924).
- White, Eugene N., Were banks special intermediaries in late nineteenth century America?, in: Federal Reserve Bank of St. Louis Review (May/June 1998).
- Zhang, Yuanyan Sophia; Barnett, Steven, Fiscal vulnerabilities and risks from local government finance in China (= International Monetary Fund WP/14/4, Washington, D. C., 2014).

Zusammenfassung

Seit den letzten Jahren des vorigen Jahrhunderts ist nicht bloß in den wohlhabenden Industriestaaten sondern auch weltweit ein Überschuss des gewünschten Sparens über den Investitionsbedarf entstanden. Die Suche nach Anlagemöglichkeiten, drückte die Zinssätze, löste Kapitalmarktblasen aus und führte zu einem rezessiven Anpassungsmechanismus, der via gedrückte Löhne und Arbeitslosigkeit die *Sparfähigkeit* an den Bedarf an Ersparnissen anpasste. Die problematische Spanne zwischen Ersparnissen und Anlagebedarf wurde seit der Finanzkrise durch die Bemühungen eines Abbaus der Staatsschulden massiv verschärft. Die Analyse zeigte, dass wenig Hoffnung auf eine selbsttätige Schließung der Lücke durch höhere Unternehmensinvestitionen oder sinkende Sparneigung besteht. Auch der Einfluss der Wirtschaftspolitik auf private Spar- und Investitionstätigkeit sollte nicht überschätzt werden. Der Königsweg zur Schließung der Lücke wären öffentliche Investitionen in materielle und immaterielle Infrastruktur, die zugleich auch beschäftigungs- und wohlförderungswirksam wirkten; gegen sie spricht jedoch die weitverbreitete Aversion gegen Staatsschulden. Es gilt daher, entweder die Aversion gegen Staats-

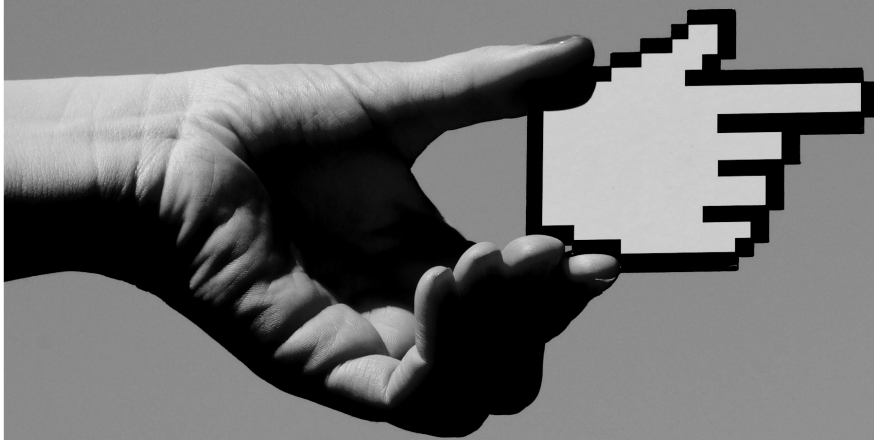
verschuldung, jedenfalls zum Zweck produktiver Investitionen, abzubauen oder andere Wege zur Finanzierung dieser Investitionen aus den privaten Ersparnissen zu finden.

Abstract

Economic policy and even theory still act on the assumption of a scarcity of capital: Insufficient private saving restricts investment. Economic history demonstrates that this is true only in catch-up phases. In periods of „historically normal“ growth of about 2 percent companies need not resort to private savings. In the last two decades, before as well after the financial crisis, companies in the most developed industrial countries repaid debt rather than incurred new one: The capacity effect of reinvestment suffices. The resulting surplus of savings, the savings glut, depressed interest rates and reduced private demand, in consequence employment. Government debt rose, partly due to reduced tax receipts, partly to crisis induced expenditures. Economic policy should be aware of the fact that the saving glut will mark the future as well. If private saving is not reduced and/or additional employment for the surplus funds can be found, the recessive adjustment will go on until reduced income has decreased consumers' ability to save.

blog.arbeit-wirtschaft.at

blog.arbeit-wirtschaft.at leuchtet Hintergründe aus, stößt Debatten an und hält mit Fakten dem Mainstream kritisch gegen. Der A&W Blog bezieht klar Position: Auf Seiten der arbeitenden Menschen. Dazu bringen engagierte Leute aus Wissenschaft, interessierter Öffentlichkeit und ArbeitnehmerInnenvertretung kurze Analysen und klare Argumente auf den Blog.



www.kyburz.com/arbeitw

Anklicken:

blog.arbeit-wirtschaft.at

 twitter.com/AundW

 facebook.com/arbeit.wirtschaft

Interaktionsmuster zwischen AMS-BeraterInnen und Arbeitslosen während des Beratungsgesprächs Ergebnisse einer teilnehmenden Beobachtung

Karola Blaha

1. Einleitung

„Berater: ... was führt Sie zu mir heute, Herr ...? Arbeitsloser: Ja, Termin!
Berater: [lacht] ... Arbeitsloser: ... nach Vereinbarung!“

In dieser kurzen Sequenz am Beginn eines Beratungsgesprächs, diesem Mikrokosmos in der Arbeitsmarktpolitik, wird für Menschen, die mit der Thematik zu tun haben, für „Eingeweihte“ also, einiges sichtbar an den großen Problemen, vor denen Arbeitsmärkte und die damit in Zusammenhang stehenden Politiken heute stehen. Für andere bleibt der Sinn dieses kurzen Dialogfetzens völlig unklar, beispielsweise der Umstand, warum der Berater lacht. Was gibt es da zu lachen? In der vorliegenden Arbeit soll es darum gehen, mehrere Beratungsgespräche beim AMS zu „dekodieren“, ihren tieferen Bedeutungsgehalt zu entschlüsseln und diese Gespräche vor allem in einen größeren Kontext zu stellen, nämlich jenen der „Individualisierung von Arbeitslosigkeit“ als Gegenstück zur fehlenden gesamteuropäischen Beschäftigungspolitik. Es soll also ein weiter Bogen gespannt werden.

Im Jänner 2014 lag die nationale Arbeitslosenquote bei 9,7%, ein Wert, der das letzte Mal im Februar 1956, also vor 58 Jahren, erreicht bzw. überschritten wurde. Hohe Arbeitslosigkeit verschiebt die Machtverhältnisse immer radikal zuungunsten der Betroffenen, also der Arbeitslosen. Für wenige Jobs stehen viele BewerberInnen zur Verfügung, die Unternehmer können aus einem großen Pool an Arbeitsangebot auswählen. Neben der Leistungsgewährung und der Teilnahme an aktiven Maßnahmen des Arbeitsmarktservice (AMS) kommt dem Beratungsgespräch, dem meist monatlichen Besprechungstermin zwischen AMS-Beraterin und Arbeitslosen eine zentrale Bedeutung zu, es handelt sich um ein Schlüsselereignis sozialer Praxis in der Interaktion zwischen staatlicher Bürokratie und BürgerInnen im Feld „Arbeitsmarktpolitik“. Ob dabei der KundInnen-¹ oder doch der „Untertanen“-Aspekt im Vordergrund steht, galt es zu hinterfragen.

Die beiden größten Herausforderungen bei dem vorliegenden Forschungsvorhaben bestanden (1) im Spannungsverhältnis von erfahrungsbasierten Hypothesen und einer unzureichenden Datengrundlage. Um den Interaktionsmustern von Beraterinnen und Kundinnen während des Beratungsgesprächs in einer regionalen Geschäftsstelle des AMS auf den Grund gehen zu können, wären länger Videoprotokolle einer repräsentativen Stichprobe von Arbeitslosen, gepaart mit statistischen Analysen der vielfältigen Erscheinungsformen von Arbeitslosigkeit und ihren Auswirkungen auf die Betroffenen notwendig gewesen. Die Datengrundlage der gegenständlichen Arbeit umfasst demgegenüber nur 20 Beratungsgespräche (ca. 1,5 Stunden Beobachtung)² und reichlich Kontextinformation. Daher sind verallgemeinernde Schlüsse zwar einerseits nur eingeschränkt möglich, die behandelten Gespräche können aber andererseits auch nicht als völlig untypisch abgetan werden. Eine weitere Herausforderung (2) entstand durch das Vorwissen der Autorin, diesem kam gewissermaßen janusköpfige Bedeutung zu: Es half beim Interpretieren und Verstehen sozialer Praktiken und Realitäten sehr, gleichzeitig bestand die Gefahr, dass die Lücken in der Empirie „interpretativ-konstruierend“ aufgefüllt werden könnten. Jedenfalls verstellt das Vorwissen den unvoreingenommenen Blick auf die sozialen Praktiken.³

Die Forschungsfrage (siehe Kapitel 3.1) lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: Welche Interaktionsmuster sind während des Beratungsgesprächs zwischen BeraterInnen des AMS und den Arbeitslosen über die zentralen Fragenbereiche „Geld, Kurs, Job, Termin“ zu beobachten und wie sind sie zu interpretieren? Es soll also um die Muster gehen, um wiederholte Formen von Handlungen und von Verhaltensweisen, die personenunabhängig beobachtbar sind, also typisch genannt werden können für den sozialen Sachverhalt. Soziale Aushandlungsprozesse stehen deshalb im Mittelpunkt, weil sie konstitutiv sind für diese Beratungsgespräche beim AMS: Es wird kräftig verhandelt „unter dem Anschein der Oberfläche“, ein Umstand, der allerdings erst bei genauerem Hinsehen zu Tage tritt. Um dieses genauere Hinsehen und Analysieren soll es in der Folge gehen.

2. Kontextinformationen zur Arbeitsmarktlage

Im Jahr 2013 waren etwa 900.000 Personen zumindest einen Tag arbeitslos in Österreich, der Jahresdurchschnittsbestand belief sich auf 287.207 Arbeitslose. Arbeitslosigkeit hängt in Österreich stark von der Ausbildung ab: Während die nationalen Arbeitslosenquoten von Unqualifizierten bei 20% liegen, pendelt die Quote der Akademiker um 3%. Arbeitslosigkeit ist also stark schichtspezifisch! Die durchschnittliche Dauer von

Arbeitslosigkeit ist lt. AMS mit ca. 100 Tagen vergleichsweise niedrig, diese Zahl „verfälscht“ jedoch die tatsächliche Dauer an Arbeitslosigkeit und dadurch auch das Ausmaß an Langzeitarbeitslosigkeit in Österreich durch den Umstand, dass Kursteilnahmen den „Arbeitslosigkeits-Spell“ unterbrechen. Richtet man/frau beispielsweise den Blick auf die Notstandshilfebezieher (als Proxy für Langzeitarbeitslosigkeit) so zeigt sich: etwa 46% aller Arbeitslosen beziehen Notstandshilfe, der Rest Arbeitslosengeld. Nach den Zahlen der Tabelle 2 (siehe unten) waren im März 2014 etwa 36% aller Arbeitslosen bereits mehr als ein Jahr in diesem Status.

Für das Verständnis der Situation beim AMS wichtig ist der so genannte Stellenandrang, d. h. wie viele Personen bewerben sich für eine Stelle. Nimmt man nur die Globaldaten, vernachlässigt man also die regionale und qualifikatorische/berufliche Verteilung von Stellen und Arbeitslosen, dann zeigte sich 2013 für Gesamtösterreich: 287.207 Arbeitslose (Bestand) standen 26.383 offene Stellen (Bestand) gegenüber. D. h., wenn man etwa einen Einschaltgrad des AMS in die gesamte Vermittlungsdynamik von 50% annimmt (also auch Stellenangebote berücksichtigt, die dem AMS nicht gemeldet werden), dann steht für 5,4 Arbeitslose ein Stellenangebot zur Verfügung. Der tatsächliche Stellenandrang ist natürlich wesentlich höher, weil ja, auf nationaler Ebene betrachtet, beispielsweise nicht jeder Maurer in Wien einen EDV-Job in Vorarlberg ausüben kann. Wobei für Langzeitarbeitslose erschwerend hinzukommt, dass sich ihre Aussichten, einen der wenigen offenen Stellen zu „ergattern“, mit jeder Woche, in der die Arbeitslosigkeit andauert, verschlechtern. Diese Situation ist konstitutiv für die Interaktionsbeziehungen in den regionalen Geschäftsstellen – dies gilt naturgemäß in besonderem Ausmaße seit der Krise.⁴ Zusammenfassend muss festgehalten werden, dass es zu wenige, gut bezahlte Vollzeit-Jobs gibt, die auf Dauer angelegt sind. In vielen Fällen bleibt dem AMS daher wenig anderes übrig, als „den Mangel sinnvoll zu verwalten“. Vor allem für die Unqualifizierten gibt es beim AMS immer weniger offene Stellen. Dies kam auch bei den Diskussionen im Rahmen von Fokusgruppen zum Ausdruck: „Aus den Diskussionen geht klar hervor, dass die direkte Stellenvermittlung durch das AMS für die Arbeitssuchenden als nicht funktional erlebt wird“ (Breitenfelder/Kaupä 2014, 20). Und weiter: „Die meisten FokusgruppenteilnehmerInnen nehmen demgegenüber die Haltung ein, dass man sich vom AMS bezüglich Stellenvermittlung nicht viel erwarten könne und man sich selbst um Jobs kümmern muss“ (ebd., 21).

Neben der Verfügbarkeit von Jobs ebenfalls konstitutiv für die Aushandlungsprozesse im Beratungsgeschehen sind die Höhe der Transfers, auf die Arbeitslose einen Anspruch haben: Es geht um das Arbeitslosengeld, die Notstandshilfe oder anderer Transfers wie Familienzuschläge, Er-

Abbildung 1: Einkommensverlust bei Arbeitslosigkeit

Mittelwerte	Persönliches monatliches Nettoeinkommen in EURO		Differenz	
	vor der Arbeitslosigkeit	während der Arbeitslosigkeit	in EURO	in %
GESAMT	1.420	796	-624	-44%
GESCHLECHT				
männlich	1.579	858	-721	-46%
weiblich	1.233	726	-507	-41%
SCHULBILDUNG				
Pflichtschule (mit Lehre)	1.293	735	-558	-43%
Fachschule / Handelsschule	1.273	743	-530	-42%
Matura	1.415	784	-667	-47%
Hochschule	1.779	977	-802	-45%
DAUER ARBEITSLOSIGKEIT				
bis zu 5 Wochen	1.378	813	-565	-41%
bis zu 10 Wochen	1.463	735	-728	-50%
bis zu 25 Wochen	1.471	870	-601	-41%
mehr als 25 Wochen	1.284	707	-577	-45%
BEENDIGUNG LETZTES DIENSTVERHÄLTNIS				
Selbstkündigung	1.167	736	-431	-37%
einvernehmliche	1.461	775	-686	-47%
durch Arbeitgeber	1.484	893	-591	-40%
Fristablauf	1.326	732	-594	-45%
MIGRATIONSHINTERGRUND				
ja	1.227	740	-487	-40%

Basis: GESAMT, n=500

IFES SORA



gänzungsbetrag im Falle eines Transfers unterhalb des Ausgleichszulagenrichtsatzes etc. Technisch formuliert geht es um die so genannte „Netto-Ersatzquote“, die in Österreich de facto bei ca. 60% des Nettoeinkommens vor Arbeitslosigkeit liegt, d. h. im Durchschnitt (je nach Familiensituation und anderer Einflussgrößen) verlieren Arbeitslose zwischen 30-40% ihres Nettoeinkommens bei Arbeitslosigkeit. In der Notstandshilfe kommt erschwerend hinzu, dass Partnereinkommen angerechnet werden (IFES/SORA 2014; siehe auch § 20 und 21 Arbeitslosenversicherungsgesetz AIVG 1977 für die Höhe der Ersatzquote).

Laut Daten, die im Rahmen von EU-SILC erhoben werden, gilt fast die Hälfte aller Arbeitslosen in Österreich als armuts- oder ausgrenzungsgefährdet. Ganz allgemein muss darüber hinaus betont werden, dass Arbeitslosigkeit in vielen Fällen mit nachfolgenden Abwärtskarrieren bzw. mit vorübergehenden oder andauernden Einbrüchen in den Erwerbskarrieren verbunden ist. Die Vermittlung eines Jobs durch das AMS kann diese Abwärtskarrieren häufig nicht verhindern (Eppel et. al. 2012b). Dazu trägt auch der verschärfte Berufs- und Einkommenschutz bei (siehe § 9 (3) AIVG).

Zusammenfassend folgt daraus, dass die Lage für Arbeitslose in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit als besonders prekär einzuschätzen ist, weil einfach zu wenige gute Jobs verfügbar sind, Langzeitarbeitslosigkeit damit eine reale Gefahr und der ökonomische Abstieg dadurch vorgezeichnet ist.

3. Methodische Vorgangsweise und methodische Reflexionen

3.1 Forschungsfrage

Die Forschungsfrage lässt sich wie folgt zusammenfassen: Welche Interaktionsmuster, also welche wiederholten Formen von Handlungen und Verhaltensweisen sind während des Beratungsgesprächs zwischen BeraterInnen des AMS und den Arbeitslosen über die zentralen Fragenbereiche „Geld, Kurs, Job, Termin“ zu beobachten und wie sind sie zu interpretieren? Als zentrale Themen sind im Detail zu nennen: Fragen der Gewährung von Arbeitslosengeld und Notstandshilfe, aber auch von Bildungskarenz, Alterszeit, Pensionsvorschuss, u. a. Transfers; Fragen der so genannten Sperren, etwa wegen nicht eingehaltener Termine, zu geringer Suchanstrengungen, Vereitelung von Jobangeboten, Nicht-Annahme einer zumutbaren Beschäftigung oder Nicht-Teilnahme an Kursen; des weiteren Fragen des Berufs- und Einkommensschutzes, aber auch der Teilnahme an aktiven Maßnahmen wie Weiterbildungs- und Umschulungskursen. Hier geht es im Kern um einen, beinahe täglichen, Aushandlungsprozess zwischen Vertretern einer staatlichen Organisation mit zum Teil hoheitlicher Gewalt (im Leistungsrecht, insbes. im Arbeitslosenversicherungsgesetz, ALVG 1977), der alle Informationen über die rechtlichen Grundlagen zur Verfügung stehen; und auf der anderen Seite Individuen, genannt „AMS-KundInnen“, also den Arbeitslosen, die mit extremen Informations- und Machtasymmetrien zu kämpfen haben – wer kennt schon das Arbeitslosenversicherungsrecht, das selbst für Insider in vielen Bereichen in hohem Maße unverständlich ist.

3.2 Hypothesen

Es waren vier „starke“, erfahrungsbasierte Hypothesen – die erste wurde im Vorfeld der Beobachtung formuliert, die restlichen Hypothesen entstanden während der Feldarbeit:⁵

- H1: Soziale Kompetenz macht sich bezahlt: Wer über das höhere Sozialkapital (bessere Beziehung, Kontakte, Auftreten, Habitus etc.), die höhere soziale Intelligenz verfügt, kann mehr herausholen im bargaining mit der staatlichen Bürokratie.⁶
- H2: Arbeitslosigkeit verunsichert schichtunspezifisch alle: Diese Verunsicherung war im Rahmen der teilnehmenden Beobachtung deutlich wahrnehmbar, in vielen Fällen geradezu mit Händen greifbar.⁷
- H3: Länger andauernde Arbeitslosigkeit wird sichtbar, sie hinterlässt Spuren im Verhalten, im äußeren Erscheinungsbild der Betroffenen, an der inneren Befindlichkeit (etwa Selbstsicherheit) etc.
- H4: Ein bereits bestehendes Informations- und Machtgefälle im Verhältnis BürgerInnen – staatliche Institutionen wird im Rahmen des Beratungsgesprächs beim AMS weiter verfestigt; jedenfalls in dem schwächeren Sinn, dass nur sehr wenige Anzeichen für eine Verminderung dieses Gefälles zu finden waren.⁸

3.3 Operationalisierung

Bei einer empirischen Überprüfung der zuvor genannten Hypothesen müssten die relevanten Begriffe bzw. Variablen (wie „Soziale Kompetenz“, „macht sich bezahlt“, „Verunsicherung“, „Schicht“, „Sichtbare Folgen der Langzeitarbeitslosigkeit“, „Informations- und Machtgefälle“, „Verfestigung“) operationalisiert werden.⁹ Für die vorliegende Arbeit ist dies, v. a. auf Grund der eingeschränkten Datenbasis bzw. der sehr allgemein gewählten Begriffen, nur bedingt möglich. Daher wird in der Folge anhand der Beobachtungsprotokolle und Kontextinformationen nach Indizien und möglichen Belegen für die Verifizierung bzw. Falsifizierung der Hypothesen gesucht. Um die Vorgangsweise beispielhaft zu illustrieren, sei die Hypothese 1 gewählt. Der Begriff „Soziale Kompetenz“ wurde etwa folgendermaßen operationalisiert: Gibt es Hinweise im verbalen (Ausdrucksweise, Argumentation etc.) und non-verbalen (Mimik, Gestik, Körpersprache etc.) Beobachtungsprotokoll und etwa vom Ausbildungsniveau, der Berufsbiographie etc. darauf, wie „geschickt/un-geschickt“ sich die betreffende Arbeitslose im Aushandlungsprozess verhält. Wobei die Zielrichtung klar ist, und damit auch das Verständnis, was unter „macht sich bezahlt“ zu verstehen ist: Erreicht die Arbeitslose im Beratungsgespräch, dass sie Arbeitslosengeld erhält bzw. weiter erhält; dass sie an einem Programm, einer Schulung teilnehmen kann, das sie gerne machen möchte; dass sie ein passendes Arbeitsplatzangebot bzw. keine unnötigen Vorstellungsgespräche „aufgebrummt“ bekommt; dass der nächste verpflichtende Termin so weit wie möglich in der Zukunft liegt? Derart wird „macht sich bezahlt“ operationalisiert.

Die Begriffe „Verunsicherung“, „Schicht“, „Sichtbare Folgen der Langzeitarbeitslosigkeit“ wurden v. a. durch die verbale Kommunikation (etwa die Ausdrucksweise) und durch Mimik, Gestik und Körpersprache operationalisiert. Bei der Interpretation im Kapitel 5.3 erfolgte die Konzentration v. a. auf diese Indizien und Hinweise. Insgesamt war der Zugang „hermeneutisch, sinnverstehend“.¹⁰

3.4 Methode

Die angewandte Methode lässt sich als teil-verdeckte, unsystematische, teilnehmende Beobachtung, mit relativ schwacher Teilnahmeintensität bezeichnen. Was heißt das? Der Berater und seine Vorgesetzte waren über die Absichten des Forschungsvorhabens informiert. Die Arbeitslosen nahmen die Beobachterin zwar als „Fremden“ wahr (sie wussten nicht, wer die Beobachterin war, noch was sie hier tat), wussten aber nichts vom Projekt. Während des Beratungsgesprächs saß die Autorin still am Platz (siehe unten Kapitel 5.1.5 unter „Beobachtungsanordnung“), grüßte nur beim Kommen und Gehen des Arbeitslosen. Nach der Beratungssitzung

stellte sie Fragen zum Fall, die der Berater freundlich und ausführlich beantwortete. Die Aufzeichnungen der non-verbalen Kommunikation folgten keinem standardisierten Schema, die Aufmerksamkeit wurde in Richtung Bestätigung/Widerlegung der Hypothesen gerichtet. Daneben lief ein Tonband (Handy) zur Aufzeichnung. Dieser Umstand blieb aber, nach der Wahrnehmung der Beobachterin, den Arbeitslosen verborgen. Dem Berater gegenüber wurde erwähnt, dass die Beobachtungen protokolliert werden würden.

3.5 Forschungsethische Fragen

Der Umstand, dass die Arbeitslosen nicht in das Forschungsprojekt eingeweiht wurden, führt zu forschungsethischen Fragestellungen, etwa der Art, dass die „wissenschaftliche Intervention“ das bereits bestehende Informations- und Machtgefälle weiter erhöht hätte. Darüber ließe sich diskutieren. Die Autorin folgte dem pragmatischen Weg, der in Breidenstein et al. (2013, S. 56) angeführt wird:

„Insofern implizieren radikale forschungsethische Forderungen nach informierter Zustimmung ein unrealistisches Bild der Forschungspraxis – auch und gerade, weil sie voraussetzen, dass die Feldteilnehmer sozialwissenschaftliche Vorgehensweisen und Wissenstraditionen aus der Perspektive von Sozialwissenschaftlern verstehen und beurteilen können müssten ... Der Versuch, völlige Transparenz herzustellen oder einzuklagen, also etwa ganze Forschungsanträge zu überreichen, ist ein sicherer Weg, die Forschung nicht zustande kommen zu lassen. Taylor/Bogdan ... empfehlen: *be trustful, but vague and imprecise.*„

3.6 Der Einfluss der Beobachterin bei teilnehmenden Beobachtungen

„Kann sich also eine Situation durch die Anwesenheit einer Ethnografin ändern? Selbstverständlich.“¹¹ Dem ist eigentlich nicht viel hinzuzufügen. Natürlich beeinflusste die Anwesenheit der Beobachterin die Interaktionen der Beobachteten: Der Herr Berater wird sich wahrscheinlich ein wenig mehr angestrengt haben, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Die Verunsicherung der Arbeitslosen wird die Anwesenheit einer „Fremden“, die sich nicht erklärt hat (was sie da macht, warum, zu welchem Behufe etc.) wahrscheinlich noch ein wenig erhöht haben. Auch für das vorliegende Forschungsvorhaben dürfte die Schlussfolgerung von Friedrichs grosso modo zutreffend sein: „Unter den genannten Bedingungen dürfte der Einfluss des Beobachters auf eine kurze Anfangsphase der Beobachtung beschränkt bleiben.“¹²

3.7 Singulär – typisch – statistisch repräsentativ?

Welche Aussagekraft kommt den 20 Beobachtungsfällen zu? Können verallgemeinernde Schlüsse daraus gezogen werden, sind die Fälle in irgendeinem Sinne „typisch“ zu nennen oder handelt es sich bloß um singuläre Ereignisse? Folgt man Friedrichs (1985, S. 284ff, 305ff), so bestehen die Schwierigkeiten v. a. darin, die relevante Grundgesamtheit zu bestimmen und „für einige relevante Elemente eine Zufallsstichprobe zu ziehen“ (ebd. 285).

Im vorliegenden Fall kann man sich wahrscheinlich der Grundgesamtheit in einem ersten Schritt mit dem Bestand an Arbeitslosen in Österreich im Frühjahr 2014 annähern (nämlich etwa 300.000). Die tatsächliche Grundgesamtheit sind alle Beratungsgespräche, die etwa an den beiden Tagen im Frühjahr durchgeführt wurden oder, weiter gefasst, alle Beratungsgespräch im Jahr 2013 oder 2014. Vergleicht man zunächst nur das soziodemographische Profil der 20 Fälle mit jenen aller Arbeitslosen, so zeigt sich (siehe die Tabelle 1 und 2): Die mehr oder minder zufällige Auswahl enthält zu viele Jugendliche, zu wenige Personen im Haupterwerbsalter (25-54 Jahre), nur wenige Ältere. Es sind zu wenige Personen mit einem Ausbildungsniveau „Maximal Pflichtschule“ enthalten. Auch die Verteilung der Dauer an Arbeitslosigkeit stimmt offensichtlich nur sehr bedingt mit der Grundgesamtheit überein. Es handelt sich also jedenfalls nicht um eine repräsentative Stichprobe.

Sind die Fälle aber als „typisch“ zu bezeichnen? Aus Sicht der Autorin ist die Frage im Sinne einer „qualifizierten Arbeitshypothese“ mit „Ja“ zu beantworten, es können aber dafür keine harten Belege geliefert werden, außer: (1) Die Vorerfahrungen der Autorin und (2) die Art der Auswahl dieser sechs Personen war doch in einem erheblichen Ausmaß vom Zufall getrieben: Wer exakt zu den beiden Beobachtungstagen in der betreffenden RGS zum Beratungsgespräch kam, war in hohem Ausmaß unvorhersehbar und nicht steuerbar. Dies wurde etwa am Umstand deutlich, dass der Berater alle Arbeitslosen von einer Kollegin, die in Urlaub war, übernommen hat und dass der Termin beim Berater eigentlich schon um 08.30 Uhr beginnen hätte sollen – welche Arbeitslosen wären dann ins Beratungsgespräch gekommen, wenn die Kollegin nicht auf Urlaub gewesen wäre und die Autorin pünktlich beim Berater gewesen wäre?¹³ Nicht repräsentativ war zudem die Auswahl der RGS (es war nur eine) und jedenfalls nicht repräsentativ ist auf der anderen Seite der Interaktionen die ebenfalls „einseitige“ Auswahl des Beraters, weil es nur einen davon gibt. Es ist bekannt, dass es im AMS, aber auch in anderen Arbeitsvermittlungsagenturen (wie etwa in Deutschland) sehr unterschiedliche Typen von Beratern gibt, das Spektrum reicht von „autoritär bis sozialromantisch“, mit allen möglichen Ausprägungsformen dazwischen.

Tabelle 1: Charakteristika der 20 Beobachtungsfälle

Arbeitslose	Geschlecht	Alter	AL-Dauer in Monaten	Ausbildung	Dauer Beratungstermin	Leistungsanspruch pro Monat (ALG, NH, BMS)
A Der Student mit der psychischen Erkrankung	M	Mitte 20	2	im Studium	7 min 36 sec	von € 650-1000 (BMS)
B Der Ex-EDV-Systembetreuer	M	Mitte 40	54	HTL?	3 min 15 sec	von € 650-1000 (NH)
C Die iranische Maturantin	W	Mitte 20	5	Matura	10 min 20 sec	?
D Die Gründerin	W	Anfang 20	10	Lehre	1 min 38 sec	von € 650-1000 (ALG)
E Die Ex-Bürokauffrau	W	Mitte 20	6	Lehre	5 min 16 sec	vom Bezug abgemeldet
F Der Ex-Wärmeisolierer	M	Anfang 50	120	Lehre	2 min 45 sec	?
G Die junge Frau im Substitutionsprogramm	W	Mitte 20	10	HASCH	3 min 37 sec	von € 300-650 (ALG)
H Die türkische Abendschülerin mit Kopftuch	W	Mitte 20	3	Abendmatura	3 min 33 sec	von € 650-1000 (ALG)
I Der junge Mann, dem im April das Geld ausging	M	Mitte 20	14	AHS	10 min 20 sec	von € 650-1000 (NH)
J Die junge Frau mit türkischem Hintergrund und rosa Fingernägeln	W	Anfang 20	8	Pflichtschule	5 min 22 sec	von € 650-1000 (ALG)
K Der BMS beziehende Maturant	M	Anfang 20	7	Matura	1 min 25 sec	von € 650-1000 (BMS)
L Die Wiedereinsteigerin mit Kind und rosa Fingernägeln	W	Anfang 20	7	Pflichtschule	4 min 37 sec	?
M Der Student mit der modischen Brille	M	Anfang 20	6	HAK	3 min 23 sec	über € 1000 (ALG)
N Der über die fehlenden Jobangebote enttäuschte Maturant aus dem Waldviertel	M	Anfang 20	4	Matura	4 min 13 sec	von € 650-1000 (BMS)
O Die enttäuschte Modeschülerin, die im Bürobereich sucht	W	Anfang 20	2	Matura	4 min 0 sec	kein Bezug
P Die sehr aktive Pferdewirtschaftsfacharbeiterin	W	Anfang 20	2	Lehre	5 min 12 sec	unter € 300 (NH)
Q Die Pflichtschülerin	W	Mitte 20	14	Pflichtschule	3 min 34 sec	?
R Die Ex-Fotografin	W	Anfang 20	9	Lehre	6 min 12 sec	unter € 300 (NH)
S Die Frau mit der unbrauchbaren IT-Lehre	W	Mitte 20	13	Lehre	4 min 0 sec	unter € 300 (NH)
T Der Installateur-Krankenpfleger-Prothesenhersteller	M	Anfang 20	12	Lehre	7 min 6 sec	von € 650-1000 (NH)
	8 männlich 12 weiblich	zumeist Jugendliche	2-120 Monate		Durchschnitt: 4 min 52 sec	

Tabelle 2: Charakteristika der Arbeitslosen in Österreich (Frühjahr 2014)

Bestand	2014Q2	in %
Jugendliche <25 Jahre	40.702	13,7
Erwachsene 25 bis 44 Jahre	139.151	47,4
Ältere >= 45 Jahre	113.473	38,7
Alter	293.325	100,0
Pflichtschulausbildung	137.915	47,0
Lehrausbildung	15.613	32,1
Mittlere Ausbildung	27.344	5,3
Höhere Ausbildung	16.471	9,3
Akademische Ausbildung	1.834	5,6
Ausbildung	293.325	100,0
0 bis 90 Tage	86.527	33,2
91 bis 180 Tage	46.848	18,0
181 bis 365 Tage	46.383	17,8
mehr als 365 Tage	81.167	31,1
Vormerkdauer ALG/NH-Bezug (62T)	260.925	100,0

4. Ergebnisse vergleichbarer Arbeiten und theoretische Bezüge

Nachfolgend werden einige Forschungsarbeiten zitiert, die eine ähnliche oder verwandte Fragestellung als die gegenständliche verfolgen

4.1 Von der makroökonomischen Beschäftigungspolitik zur Arbeitsmarktpolitik und zur „Subjektivierung von Arbeitslosigkeit“

Gleichsam als tektonische Veränderungen im ideologisch-theoretischen Überbau bzw. in der gesellschaftlichen Wahrnehmung des Phänomens Arbeitslosigkeit sei einleitend zu diesem Kapitel auf folgende Entwicklung hingewiesen, eine Entwicklung, die konstitutiv für die Handlungs-, Interaktions- und Deutungsmuster der Arbeitsvermittler und teilweise auch der Arbeitslosen ist: Etwa seit den 1980er-Jahren, einer Periode, die mit dem ersten großen Anstieg der Arbeitslosigkeit in Österreich zusammenfällt, wendet sich der Blick und die Interpretation der Arbeitslosigkeit mehr und mehr von einem gesellschaftlichen Phänomen hin auf die individuelle Ebene. Gab es früher noch ein verbreitetes Verständnis dafür, dass auf der Ebene der wirtschaftspolitischen Instrumente insbesondere der Geld-

und Fiskalpolitik eine zentrale Rolle für die Konjunkturstabilisierung und damit für das Beschäftigungswachstum zukommt, so hat sich, jedenfalls seit den 1990er Jahren, einer Zeit, in der Österreich der EG beigetreten ist, der Fokus auf die Arbeitsmarktpolitik und damit die Verbesserung des Arbeitsangebotes – im Gegensatz zum „demand management“ – verschoben. Der vorläufige Endpunkt ist nun im so genannten „Aktivierungsparadigma“ zu sehen (in Deutschland besonders zum Ausdruck gebracht durch die Hartz-Reformen), in der radikalen „Subjektivierung von Arbeitslosigkeit“: Die Schuld für den Umstand „Arbeitslosigkeit“ trägt bei konsequenter Interpretation dieses Paradigmas der/die Arbeitslose selbst, er/sie alleine könne sich aus diesem Zustand befreien, und wenn damit die Akzeptanz einer Abwärtsmobilität verbunden sein sollte, dann wäre auch das zwar nicht zu begrüßen, aber jedenfalls hinzunehmen. Diese tektonischen Verschiebungen auf der Ebene des Bewusstseins bzw. der Wahrnehmung sind konstitutiv für die Interpretationen der handelnden Akteure, jedenfalls vieler BeraterInnen, aber auch für viele Arbeitslose. Für Letztere sind damit naturgemäß schmerzhaft Erfahrungen mit Statusverlust und Sinn- bzw. Identitätskrisen verbunden.

4.2 Theoretische Bezüge und empirische Evidenzen zum Verhältnis von Arbeitsvermittlern und Arbeitslosen

4.2.1 Machtasymmetrien, *New Public Management*, Aktivierungsparadigma, Veränderung der Handlungs- und Deutungsmuster

(1) In ihrer „ethnographisch orientierten Untersuchung“ (mit teilnehmenden Beobachtungen, Interviews, Gruppendiskussionen) mit dem Titel „Der institutionelle Wandel von Machtasymmetrien in interkulturellen Kontexten der Sozialverwaltung“ interessiert sich die Autorin, Uschi Sorg, mit Blick auf das „Herrschaftskonzept“ bei Max Weber (1972) für das Spannungsfeld „zwischen legaler Herrschaft durch bürokratische Verwaltung und Behörde als Dienstleistungsunternehmen“. ¹⁴ Nach Weber (1972, S. 124) besitzt legitime Herrschaft (neben dem traditionellen und charismatischen) rationalen Charakter dann, wenn sie „auf dem Glauben an die Legalität gesatzter Ordnungen“ ruht. Und weiter:

„Die rein bürokratische, also: die bürokratisch-monokratische aktenmäßige Verwaltung ist nach allen Erfahrungen die an Präzision, Stetigkeit, Disziplin, Straffheit und Verlässlichkeit, also: Berechenbarkeit für den Herrn wie für die Interessenten, Intensität und Extensität der Leistung, formal universeller Anwendbarkeit auf alle Aufgaben, rein technisch zum Höchstmaß der Leistung vervollkommenbare, in all diesen Bedeutungen: formal rationalste, Form der Herrschaftsausübung“ (ebd. 128).

Und weiter heißt es:

„Sachliche Erledigung bedeutet in diesem Fall in erster Linie Erledigung ohne Ansehen der Person nach berechenbaren Regeln“ (ebd. 562).

Die Überlegungen der Autorin nehmen zwar ihren Ausgang beim Weber'schen Konzept des „rationalen Charakter bürokratischer Herrschaft“, dem sie aber kritisch folgende Überlegung entgegen hält: „Die Möglichkeit, im Konfliktfall Macht einsetzen zu können, ist eine Rahmenbedingung der Kommunikation in der öffentlichen Verwaltung und demnach strukturell, d. h. unabhängig von den jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, gegeben“ (ebd. S. 186). Diese Möglichkeit der Machtausübung im Umfang von behördlichen Ermessensspielräumen wird zwar über rechtsstaatliche Verfahren (etwa Einspruchsmöglichkeiten bei Bescheiden) beschränkt, aber es bleibt, jedenfalls durch die „Herrschaft kraft Wissen“, eine strukturelle Machtasymmetrie. Und die sachliche Erledigung „ohne Ansehen der Person nach berechenbaren Regeln“ (ebd. S. 562) stellt sich im Konkreten derart dar „... , dass die Aufgabenerfüllung staatlicher Organisationen nicht unabhängig von den konkreten Handlungsmotivationen der Beschäftigten und aktuelles Verwaltungshandeln nicht die bruchlose Übersetzung juristischer Handlungsprogramme ist“. ¹⁵

Sorg (2007, S. 185) kommt in Bezug auf das neue Steuerungsmodell „Kundenorientierung“ in den Sozialverwaltungsbereichen „Asylwerberleistungs- und Bundessozialhilfegesetz“ schließlich für Deutschland zu folgendem Ergebnis: „... (S)o werden Ermessensspielräume genutzt, was die im neuen Steuerungsmodell nicht thematisierten Machtasymmetrien eher befestigt als einschränkt [...] Aufgrund dieser Befunde plädiere ich abschließend dafür, das Ziel der ‚Kundenorientierung‘ zu hinterfragen und sich eher um eine Klientenorientierung und Sensibilisierung für Machtasymmetrien zu bemühen.“ Auf diesen Sachverhalt bezieht sich Hypothese 4 („Bereits bestehende Informations- und Machtgefälle werden im Rahmen des Beratungsgespräches weiter verfestigt.“)

(2) Vor dem Hintergrund eines IAB-Forschungsprojektes „Organisationsreform der Arbeitsämter und neue Maßnahmen für Arbeitssuchende: Soziale Ungleichheit und Partizipationschancen Betroffener“ geht Olaf Behrend (2007) unter dem Titel „Instrumente zur Kundensteuerung in Arbeitsverwaltungen aus Sicht von Arbeitsvermittlern“ der Frage nach, wie institutionelle Reformen im Geiste des *New Public Management* die Handlungs- und Deutungsmuster der Betroffenen verändern. Mit dem Übergang von einer fallspezifischen Beratung („Was kann ich für sie tun“) zu einer fallspezifischen Durchsetzung standardisierter Verfahrensweisen (Aufteilung der Arbeitslosen in vier „KundInnengruppen“) und der „verschärften Gangart der Kontrolle und Durchsetzung von Motivation und Akzeptanz von Arbeit jeglicher Art“¹⁶ geht eine deutliche Akzentverschiebung

zulasten der Arbeitslosen einher: „... dass durch die Klassifikation jetzt die Verantwortung für die Arbeitslosigkeit nur den Arbeitslosen zugeschrieben wird, also nicht auch als objektives Marktrisiko [...] thematisch ist, und entsprechend subjektiviert wird“.

(3) Unter dem Titel „Mehr als nur eine Nummer“ geht Jutta Henke (2014) der Frage nach, wie die widerspruchsvolle Herausforderung an die deutsche Arbeitsmarktverwaltung, die gleichzeitig einen Unterstützungs- und einen Kontrollauftrag erfüllen soll, unter den neuen Rahmenbedingungen der Hartz-Reformen umgesetzt werden. Sie kommt zu folgendem Schluss:

„Dass Dienstleistungen Koproduktion verlangen, ist eine Alltagserfahrung. Aus der Perspektive der Adressaten von öffentlichen Arbeitsmarktdienstleistungen ist diese Koproduktion belastet: durch den hohen Standardisierungsgrad der Arbeitsvermittlung und eine besondere Asymmetrie der Beziehung, in der ordnungspolitische gesetzliche Vorgaben und ein Dienstleister in der Übermacht Würde und Autonomie der Kunden gefährden können ... Weil der rechtliche Rahmen der Arbeitsförderung in den letzten zehn Jahren mehrfach verändert wurde, sind viele Arbeitslose über ihre genauen Rechtsansprüche und Leistungsvoraussetzungen im Unklaren und fühlen sich Arbeitsagentur und Jobcenter – die sie überwiegend weiter als Arbeitsamt bezeichnen – ausgeliefert.“¹⁷

Darüber hinaus findet sich in der zitierten Arbeit auch noch eine andere, für den vorliegenden Zusammenhang bedeutsame Stelle:

„Bei aller individuellen Verschiedenheit prägt soziale Verletzlichkeit den Kontext, in dem Adressaten die Arbeitsvermittlung erleben. Je nach Haushaltskonstellation und biografischer Situation müssen sie die Entwertung beruflicher Qualifikation verkraften oder Einkommensverluste hinnehmen, die Bedrohung des Selbstbilds als Erwerbsperson bewältigen oder die Gefährdung ihres Planes für den Renteneintritt befürchten. Dass Unterstützung nur bei unfreiwilliger Arbeitslosigkeit gesellschaftlich legitimiert ist, macht Leistungsansprüche zudem moralisch angreifbar: wer sie wahrnimmt, muss glaubhaft machen, unverschuldet ohne Job zu sein.“¹⁸

(4) Bothfeld/Rosenthal (2014) kommen in ihrer Analyse der Änderungen im Arbeitslosenversicherungsrecht in Deutschland seit 1998 – hin in Richtung Aktivierungsparadigma – zu dem Ergebnis, dass die inkrementellen Anpassungen (a) zu einer Engführung des Äquivalenzprinzips durch verschärfte Regelungen in Bezug auf den Zugang zur Versicherung und die Dauer des Leistungsbezuges und (b) zu einer Unterminierung des Prinzips der Statussicherung vor allem durch die Verschärfungen bei den Reziprozitätsnormen geführt haben. Mit Abstrichen – etwa bei der hierzulande weiter bestehenden Notstandshilfe – trifft dieses Urteil auch auf die österreichische Lage zu – siehe dazu etwa die Reformen in den letzten fünfzehn Jahren zur zumutbaren Beschäftigung (§ 9 (2) AIVG),¹⁹ zu den

zumutbaren Wegzeiten (§ 9 (2) AIVG) und zum Berufs- und Entgeltschutz (§ 9 (3) AIVG).

4.2.2 „Auf der Suche nach der verlorenen Arbeit“

Auf die Arbeit von Ludwig-Mayerhofer et al. (2009) soll hier ausführlicher eingegangen werden, weil (1) methodische Vorgangsweise (offene, leitfadengestützte Interviews) und Fragestellung (Deutungsmuster der handelnden Personen) als komplementär zur vorliegenden Arbeit, bei der es v. a. um Handlungs- und Interaktionsmuster geht, gesehen werden können; und (2) die Lage am Arbeitsmarkt und die Arbeitsmarktpolitik in Deutschland in vielerlei Hinsicht ähnlich jener in Österreich sind. Die Untersuchung geht der Frage nach den Machtasymmetrien und den veränderten Deutungsmuster im Prozess der Wiedererlangung einer Arbeit durch arbeitslos gewordene Personen nach – mit einem „erfrischend ungewohnten“ Blick auf die „Wiederherstellung ihrer Autonomie“ (ebd., 47). Die spezifischen Deutungsmuster von Arbeitslosigkeit im Rahmen der aktivierenden Arbeitsmarktpolitik stehen dabei im Mittelpunkt, die Autoren verweisen in diesem Zusammenhang auf folgende Bilder von Arbeitslosen und Arbeit:

„1. Den Arbeitslosen darf es in der Arbeitslosigkeit nicht zu gut gehen (vor allem finanziell gesehen), denn sonst bemühen sie sich nicht intensiv genug um Arbeit ... 2. Jede Arbeit ist besser als keine Arbeit ... 3. Arbeit zu finden ist vorrangig Aufgabe der Arbeitslosen selbst ... 4. Menschen, die über so wenig Qualifikationen verfügen, dass sie beim besten Willen (und zu schlechtesten Bedingungen) keine Beschäftigung finden, müssen (durch Arbeitsgelegenheiten oder ähnliches) sowohl arbeitsfähig gehalten werden als auch ihre Motiviertheit dauerhaft nachweisen“ (ebd. 24).

Sowohl die Auswahl der Arbeitslosen als auch der VermittlerInnen erfolgte nicht im Hinblick auf „statistische Repräsentativität“, sondern kontrastiv, sodass eine möglichst große Heterogenität der Fälle erzeugt werden konnte. Detailliert wurden die Fälle von drei Arbeitslosen rekonstruiert, von Herrn Sarberg (ein 35 jähriger Wirtschaftsinformatiker), Frau Assmann (Lehre Druckerei, Hilfsarbeiten, zwei Kinder) und Herrn Pierer (langzeitarbeitsloser Maler und Lackierer, 40 Jahre alt). Die Interviews kreisten neben biographischen Informationen um die Themen „Bedeutung von Arbeit und die Erfahrungen in der Arbeitswelt“, „Krise der Arbeitslosigkeit“ und „Erfahrungen mit der Arbeitslosigkeit“. Nachfolgend werden einige besonders aussagekräftige Stellen aus den Interviews wiedergegeben:

„Das bekomme ich am Stammtisch mit. Weil wir haben ja jetzt praktisch zwei Klassen von Leuten, die, die sich jetzt noch bemühen und die, die schon aufgegeben haben. Die, die schon aufgegeben haben und völlig in der sozialen Matte hängen, kriegen eigentlich mittlerweile mehr Geld als die, die sich bemühen ... Wenn ein Trockenbauer wirklich für fünf Euro die Stunde arbeiten geht, dann ist das sinnlos. Das macht er nur

weil er zufällig ein Haus hat, weil er unter Hartz IV dann einfach kein Geld kriegen würde wenn er noch Eigentum hat oder man müsste eben alles verkaufen“ (Herr Sarberg zum Thema Prekarisierung und von der Arbeitsvermittlung beförderte Abwärts-spiralen, ebd., 77).

„Ich möchte net hier rumsitzen und bloß vergammeln, des ist Vergammeln. Also ich hab scho immer gschaut ja ich bin während dem Erziehungsurlaub arbeiten ganga weil bloß des Rumhocken des des macht borös“ (Frau Assmann über die identitätsstiftende Funktion von Erwerbsarbeit, ein Blickwinkel, der von sehr vielen Arbeitslosen eingenommen wird; ebd., 82).

„Ich erfüller ihr so gud i kann ihre Wünsche, blos etz kommd zum Beispiel wieder der Winder mhm, braung ma neue Winderschuhe, braung ma dieses, Jacken, weil die wächst ... ja und a muss i hald dann, ne ja des machd dann mei Vadda ne“ (Frau Assmann über die notwendige Unterstützung ihrer Eltern für ihr Kind, ebd., 85).

„Und dann hab ich ja noch bis 8.6. Arbeitslosengeld kriegt, war mir ja zugestanden, und ab do Arbeitslosengeld II, und die melden einen da einfach ab, ich war acht Wochen nicht versichert und hab ka Geld kriecht ma Tochter a net“ (Frau Assmann über ihre Existenzängste auf Grund einer Lücke im Transferbezug, entstanden durch den fehlenden Hinweis ihrer Betreuerin, frühzeitig einen Antrag zu stellen; ebd., 88).

„Da hab eine Abneigung dagegen, weil die dann für des was ich Arbeit mach Geld kriegen, die kriegen von meinem Stundenlohn so und und so viel, ich kenn viel die arbeiten für drei Euro fünfzig die Stunde ich weiß net und den Rest sacken die ein, hab ich 'ne Abneigung“ (Frau Assmann über Zeitarbeitsfirmen etc., 89).

„Also wir haben das mittlerweile schon so ... gehandhabt im Bekanntenkreis, ich weiß nicht, wie das in anderen Städten is, aber es ist mittlerweile schon so, dass wir uns gegenseitig mal ein paar Sachen zuspiesen, der eine bringt Nudeln mit, man setzt sich zusammen, man kocht zusammen, dass überhaupt mal wieder was aufn Herd kommt, ja“ (Herr Pierer über die Solidarität unter Arbeitslosen, ebd., 96).

„Die eine sagen, ‚sie sind zu lange raus‘, die zweite sagt, ‚Sie sind zu alt‘, der dritte sagt, ‚mir passt ihre körperliche Konstitution nicht‘, da fängt man sich langsam zu fragen an, is man eigentlich für die Gesellschaft noch nütze“ (Herr Pierer zum Grundsätzlichen, ebd., 96).

Und nun zu den Arbeitsvermittlern, deren Handlungsprobleme und Deutungsmustern, die sich auf Grund der Fallanalysen in die drei Gruppen „Aktivieren (3 Typen)“, „traditioneller Paternalismus“ und „Sozialstaatskonservativismus“ gliedern lassen.

Aktivieren 1: „Technokratisches Aktivieren. Arbeitslose müssen sich aktivieren lassen wollen, Unwillige werden sanktioniert, alle müssen Arbeiten (Frau Noack)“ (ebd., 113): Die Vermittlerin arbeitet in einer ARGE in Ostdeutschland:

„Wir müssen da noch ein bisschen mehr fordern wir müssen gerade Jugendliche +++ schon ne harte Hand bieten, dass wir da auch mal sagen: ‚So geht's nicht, ein bisschen Stuck weit erziehen‘“ (Frau Noack zu Primärtugenden und die schwierigen Fälle, ebd., 123).

„Wir haben schon immer die ganz sozial Schwachen gehabt, in Deutschland, wo wir schon immer Abstriche machen mussten in der Integration, die werden wir auch immer haben aber das ist sicherlich nicht die Gesamtzahl der Arbeitslosen bei uns ... ich bin

der Meinung dass jeder arbeiten kann und in seinem Restleistungsvermögen zumindest ... immer noch wenigstens einen Teil Arbeit leisten kann für den Staat“ (Frau Noack zur „neuen Reziprozität“, ebd., 125).

Aktivieren 2: „Einfühlsames Aktivieren, Abstiege akzeptieren und das Beste daraus machen (Herr Altenburger)“. Der 50-jährige Vermittler arbeitet in einem ländlich geprägten Bezirk in Süddeutschland (er hatte selbst Erfahrungen mit Arbeitslosigkeit):

„Ich will sie erst mal anhören und dann, wenn möglich, wenn ich mich dann wieder zurückziehe, sie dann auch zu vermitteln oder zumindest auf'n Weg bringen, dass sie selbst wieder mal den Kopp aus'm Sand nehmen und sagen: ‚Mensch, das soll so nicht weitergehen.‘ Den Anspruch hab ich“ (Herr Altenburger versteht seine Rolle so, dass er den Arbeitslosen erst mal wieder Hoffnung machen will, ebd., 132).

„Aktivieren 3: Freundliches und bestimmtes Steuern und die schwierigen Fälle, die zurückbleiben (Frau Desch)“: Die vierzigjährige Vermittlerin arbeitet in einem süddeutschen Ballungsraum mit guten Arbeitsmarktchancen:

„Sie haben natürlich immer so notorische Ich-schleich-mich-durch-Menschen, keine Frage und davon habe ich gewaltig viele interessanterweise ja ... aber die müssen wir erst mal herausfinden was ist was ... was stimmt, was stimmt nicht, und das ist jetzt auch so ein Aspekt wo ich vorhin sagte mit der Körpersprache ist sehr wichtig, was von dem was gesagt wird mit der Körpersprache nicht übereinstimmt, da sind wir also sehr vorsichtig ... wir beobachten unsere Leute und da können Sie ganz schnell herausfinden: ‚okay ist absolut fit, ja, schleicht sich aber durch‘, dann pack ich mir den natürlich ... Dann muss ich sanktionieren ... ich find das schon faszinierend teilweise was die Leute sich einfallen lassen ... Ist ja kein Problem ... Sie kriegen selbstverständlich eine neue Chance und lächeln dann [fängt wieder an zu kichern] das ist fürchterlich, also wissen sie manchmal ist das so ein kleines Spiel ja so ist das schon, die meisten Menschen verstehen das auch ...“ (zur naturwüchsigen Pädagogik von Frau Desch, ebd., 141).

Traditionell paternalistisches Deutungsmuster (im Sample von Ludwig-Mayerhofer et al. (2009) die kleinste Gruppe an Vermittlern):

„Dazu kann ich nur sagen, Langzeitarbeitslose härteres Regiment? Greift man 'nem nackigen Mann in den Sack? Der Mensch selbst, es gibt, da ist eine Quote die sind selbst schuld dran. Aber es sind sehr viele das liegt ganz einfach am Markt, ja? Jetzt was soll ich denn da für ein härteres Regiment führen wenn die Leut nichts finden? Was soll ich denn da machen, soll ich sie erschießen?“ (Frau Pellar zeigt Mitgefühl mit den Arbeitslosen, ebd., 149).

Sozialstaatskonservatives Deutungsmuster: der alte Sozialstaat auf dem Rückzug – nicht alle müssen aktiviert werden, „Altgediente und Unfähige“ sollten letzten Endes in Ruhe gelassen werden:

„Wir werden irgendwann, ... wir werden die ganzen Arbeitswilligen vermittelt haben in was auch immer und dann werden wir noch ein Pool von Leuten hier sitzen haben, mit denen wir einfach nix anfangen können ... und bei den Leuten würde ich dann sagen, wenn man, ich sag jetzt al eine gewisse Zeit lang sein Bestes versucht hat, sollte man weder die Leute noch sich selber quälen, die Leute wirklich in Ruhe lassen“ (Herr Bracht über Personen, die Transferleistungen ohne Gegenleistungen beziehen sollen können, ebd., 156).

Soweit die ausführliche Darstellung der Deutungsmuster von VermittlerInnen und Arbeitslosen in Deutschland, zitiert nach Ludwig-Mayerhofer et. al. (2009). Diese Deutungen der sozialen Wirklichkeit und Praxis sind nicht nur von Relevanz für die deutsche Situation, sondern auch für Österreich – und helfen damit bei der Interpretation der Beobachtungsprotokolle des nachfolgenden Kapitels 5.

4.3 Soziale Kompetenz

Hypothese 1 bezieht sich auf „soziale Kompetenz“, gemeint ist ein Begriff, der in der Nähe von „Sozialkapital“ bzw. „kulturellem Kapital“ (Bourdieu 1983) bzw. „Sozialer Intelligenz“ (Goleman 2008) angesiedelt ist.

4.3.1 Bourdieu

Zunächst zu Bourdieu (1983, S. 191f):

„Das soziale Kapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potenziellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen ... Der Umfang des Sozialkapitals, das der einzelne besitzt, hängt demnach sowohl von der Ausdehnung des Netzes von Beziehungen ab, die er tatsächlich mobilisieren kann, als auch von dem Umfang des (ökonomischen, kulturellen oder symbolischen) Kapitals, das diejenigen besitzen, mit denen er in Beziehung steht.“²⁰

Unter „kulturellem Kapital“ versteht Bourdieu im weiteren Sinn „Bildung“, die über die Schule, aber auch über das Elternhaus vermittelt wird. „Objektiviertes Kulturkapital“ kann über materielle Träger (wie Schriften, Gemälde, Denkmäler, Instrument etc.) übertragen werden, nicht (oder nicht notwendigerweise) übertragbar ist jedoch „die Verfügung über kulturelle Fähigkeiten, die den Genuss des Gemäldes oder den Gebrauch einer Maschine erst ermöglichen“ (ebd. S. 189). Schließlich sind unter „institutionalisiertem Kulturkapital“ schlicht „Titel“ zu verstehen.

Und zum Verhältnis der drei Kapitalarten (ökonomisches, kulturelles, soziales) hält Bourdieu (1983, S. 197) fest:

„Man muss somit von der doppelten Annahme ausgehen, daß das ökonomische Kapital einerseits allen anderen Kapitalarten zugrundeliegt, daß aber andererseits die transformierten und travestierten Erscheinungsformen des ökonomischen Kapitals niemals ganz auf dieses zurückzuführen sind, weil sie ihre spezifischsten Wirkungen überhaupt nur in dem Maße hervorbringen können, wie sie verbergen (und zwar zuallererst vor ihrem eigenen Inhaber), daß das ökonomische Kapital ihnen zugrundeliegt ...“

Für die vorliegende Fragestellung sind die Überlegungen von Bourdieu deshalb interessant, weil sie auf so zentrale Aspekte wie Beziehungen („Vitamin B“) und Bildungshintergrund abstellen. Aber auch das Konzept des Habitus (N. Elias, P. Bourdieu), also das Auftreten und die Umgangsformen einer Person, ihr Lebensstil und ihre Sprache, ihre Kleidung und ihr Geschmack, spielen in die vorliegenden Überlegungen herein. Natürlich sind all diese Aspekte in hohem Ausmaße relevant in einer Verhandlungssituation beim AMS.

4.3.2. Soziale Intelligenz

Im Zusammenhang mit dem Begriff der „Sozialen Intelligenz“ soll beispielhaft auf das Buch von Daniel Goleman (2008) „Soziale Intelligenz. Wer auf andere zugehen kann, hat mehr vom Leben“ bzw. den Beitrag von Camerer et al. (2005) „Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics“ eingegangen bzw. der Frage nachgegangen werden, was die moderne (sozialen) Neurowissenschaften zum Verständnis von sozialer Intelligenz beitragen können. Durch neue bildgebende Verfahren, insbesondere die so genannte „funktionelle Magnetresonanztomographie (fMRT)“ können Gedanken und Gefühle im Gehirn, das bisher eine Art „black box“ (zumindest in der Ökonomie) darstellte, verortet bzw. sichtbar gemacht werden. Je nachdem, was ein Proband denkt oder fühlt, leuchten andere Gehirnareale auf. Camerer et al. (2005) unterteilen die Gehirnfunktionen in vier Quadranten, wobei die Zeilen „Controlled Processes“ und „Automatic Processes“ und die Spalten „Cognitive“ und „Affective“ lauten. Die „kontrollierten Prozesse“ zeichnen sich dadurch aus, dass sie seriell und durch bewusstes Zutun funktionieren bzw. dem Bewusstsein zugänglich sind: „Automatische Prozesse“ laufen dagegen parallel, ohne Anstrengung und unbewusst ab (sie sind dem Bewusstsein nicht zugänglich). In Bezug auf Entscheidungsfindungen geben die Autoren den Hinweis auf

„... the crucial roles of automatic and emotional processing. First, much of the brain implements ‘automatic’ processes, which are faster than conscious deliberations and which occur with little or no awareness of feeling of effort [...] Second, our behaviour is strongly influenced by finely tuned affective (emotion) system [...] Human behaviour thus requires a fluid interaction between controlled and automatic processes, and between cognitive and affec-

tive systems. However, many behaviours that emerge from this interplay are routinely and falsely interpreted as being the product of cognitive deliberation alone“ (ebd. S. 10f).

Diese Sichtweise des Gehirnes räumt also radikal auf mit der Vorstellung, unser Verhalten wäre primär durch bewusste Entscheidungen gesteuert – das ist nicht der Fall.

Goleman (2008, S. 19) geht einen Schritt weiter und spricht von „sozialem Gehirn“:

„Die Neurowissenschaft hat herausgefunden, dass unser Gehirn als geselliges Organ konstruiert ist, das unweigerlich eine enge Verbindung mit dem Gehirn jeder Person aufnimmt, mit der wir es zu tun haben“ (Goleman 2008, 9). „Bei diesen neuronalen Kontakten tanzen die Gehirne Tango, einen sehr gefühlsbetonten Tanz“ (ebd. 9). „Am bemerkenswertesten ist die Tatsache, dass das soziale Gehirn das einzige biologische System in unserem Organismus ist, das uns andauernd an den Menschen ausrichtet, mit denen wir zusammen sind, und das zugleich von deren innerem Zustand beeinflusst wird [...] Immer wenn wir unmittelbaren Kontakt mit anderen Menschen haben (von Angesicht zu Angesicht, über die Sprache oder durch Hautkontakt) schalten sich unsere sozialen Gehirne zusammen.“

Goleman beschreibt im Detail, wie über das Zusammenwirken von „unterem“ und „oberem“ Pfad, über unterschiedliche Formen von Empathie, „emotionale Ansteckung“ stattfindet, d. h. das „Gehirn die Gefühle der anderen Person automatisch nachahmt“ (ebd. S. 484), aber auch wie diese Gefühle kontrolliert werden können. Damit kommt er zu seiner Definition von „sozialer Intelligenz“, als Summe aus sozialer Wahrnehmung (primäre Empathie, empathische Genauigkeit, Zugewandtheit, soziale Kognition) und sozialen Fertigkeiten (Synchronie, Selbstdarstellung, Einflussnahme, Fürsorglichkeit) (ebd. S. 134ff und 493). Er betont dabei insbesondere die nicht-kognitiven Fähigkeiten wie primäre Empathie, also die direkte Gefühlsübertragung von Mensch zu Mensch, Synchronie und Fürsorglichkeit (ebd. S. 159).

Zusammenfassend muss jedoch betont werden, dass die anfängliche Euphorie im Zusammenhang mit den modernen Neurowissenschaften hinsichtlich möglicher Fortschritte auf dem Gebiet der Diagnostik, Therapie und Grundlagenforschung verflogen zu sein scheint, weil etwa die eindeutige Zuordnung von bestimmten Gehirnfunktionen zu bestimmten Gehirnnorten nicht möglich erscheint (es finden sich unterschiedliche Orte, je nach Untersuchung), andererseits ein Gehirnnort an mehreren Funktionen beteiligt zu sein scheint. Letztlich besteht offensichtlich das Problem in den Milliarden von zellulären Schaltkreisen, die nur mit systemtheoretischen Methoden fassbar wären. Siehe dazu etwa in Psychologie heute das Memorandum „Reflexive Neurowissenschaften“.

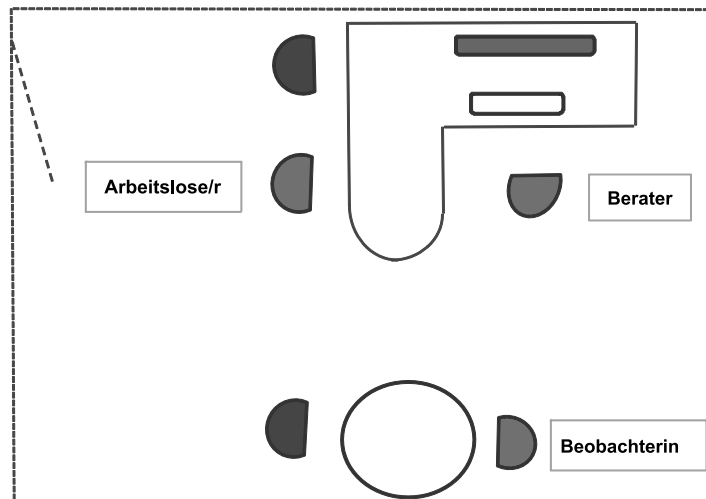
5. Beobachtungsprotokolle

5.1 Kontextinformationen zur teilnehmenden Beobachtung

Zugang zum Feld: Im Frühjahr 2014 wandte sich die Autorin an eine Landesgeschäftsstelle des AMS mit folgendem Ersuchen: Im Rahmen einer Ausbildung sollte eine teilnehmende Beobachtung beim AMS gemacht werden, bei dem Projekt ginge es um die Interaktionsmustern zwischen BeraterInnen und KundInnen. Es wurde eine Regionale Geschäftsstelle (RGS) ausgesucht (der Vorschlag dazu kam von der Autorin). Die Auswahl des Beraters erfolgte durch die RGS, versehen mit dem Hinweis, dass es sich um „einen sehr erfahrene Kollegen“ handeln würde. Es fanden zwei Termine statt, bei denen die teilnehmende Beobachtung jeweils von ca. 8.30-11.00 Uhr dauerte. Es existieren dazu Tonprotokolle von insgesamt 4 Stunden, 2 Minuten und 13 Sekunden Dauer, die Zeit der aufgenommenen, reinen Beratungsgespräche beträgt 1 Stunde, 37 Minuten und 8 Sekunden.

Wer weiß was? Es herrschte eine recht asymmetrische Informationslage: Der Berater wusste, dass er an einer teilnehmenden Beobachtung teilnahm. Die „Beratungsfälle“, d. h. die Arbeitslosen, hatten demgegenüber keine Ahnung, wer die Beobachterin war. Es wurde im Vorfeld mit der RGS vereinbart, dass im Falle einer Nachfrage eines Arbeitslosen gesagt werden würden, es handle sich um eine Einschulung. Interessanter Weise wurde die Anwesenheit der Beobachterin von keiner/keinem Arbeitslosen thematisiert – mehr oder minder „eindrücklich fragende Blicke“ gab es allerdings sehr wohl. Dies war ein Anzeichen unter mehreren, wie asymmetrisch die Kommunikationsbeziehung zwischen „staatlicher Behörde“ und „Kunde/Bittsteller“ ist. Die Situation wird beinahe ausschließlich von staatlicher Seite „determiniert“.²¹

Die Beobachtungsanordnung: Die Autorin hat sich während der Beobachtung auf die non-verbalen Teile der Kommunikation konzentriert, weil mit dem Handy ein Tonbandmitschnitt alle akustisch wahrnehmbaren Äußerungen aufnahm. Die Arbeitslosen konnten nicht sehen, dass eine Tonbandaufnahme mitlief, sie sahen jedoch möglicherweise, dass die Autorin sich Notizen machten – es fragte allerdings niemand nach, warum dies getan wurde! Die Sitzanordnung (siehe Abbildung 2) zeigt, wie sich die Personen im Raum verteilten. Es handelte sich um ein kleines Zimmer, etwa 18 m² groß, das einen freundlich, hellen, ruhigen Eindruck machte, die Sonne schien an beiden Beobachtungstagen beim Fenster herein, Berater und KundInnen waren durch ein „Tischohr“ räumlich voneinander getrennt. Die Autorin und teilnehmende Beobachterin saß an einem Beistelltisch.

Abbildung 2: Beobachtungsanordnung

Der Ablauf der Beratungsgespräche: Die Beratungsgespräche,²² die zwischen einer Minute und 25 Sekunden und zehn Minuten und 20 Sekunden dauerten,²³ wurden regelmäßig damit begonnen, dass der Berater aufstand, die Tür öffnete und die Arbeitslosen aufrief und freundlich begrüßte, nachdem diese das Zimmer betraten. Die Autorin begrüßte ebenfalls regelmäßig, das war der einzige verbale Kommunikationsakt während des Beratungsgesprächs. Der Berater eröffnete meist das Gespräch und schrieb fortwährend in seinen PC bzw. rief Informationen vom AMS-internen Computersystem ab.

Beobachten und Bewerten: Beobachten ohne gleichzeitig zu bewerten ist unmöglich, alleine schon deshalb, weil jede Beobachtung eine Auswahl, eine Selektion darstellt (etwas Anderes wird nicht beobachtet). Daher wird auch nicht der Versuch unternommen, die beiden Prozesse trennen zu wollen. Vielmehr soll klargelegt werden, dass es sich um einen Eindruck, ein Gefühl, eine Wahrnehmung des Beobachtenden handelt – um nicht mehr und nicht weniger.

Der Berater: Sein Alter liegt um Mitte 40 Jahre, er wirkt jugendlich, freundlich und leger, aber auch bestimmt und dynamisch. Er sagt, er habe vorher als Sozialarbeiter gearbeitet, sei nun seit 12 Jahren beim AMS, er kenne „die Szene ganz gut“; es wird nicht ganz klar, was er genau damit meinte, aber diese Selbstbeschreibung passt sehr gut zur nachfolgenden Erfahrung bzw. Wahrnehmung der Autorin: er wirkte wirklich sehr kompetent und effektiv, zumindest innerhalb der im AMS dominierenden „Systemlogik“. Der Berater muss etwa 300 Arbeitslose betreuen, sagt aber, auf den etwas erstaunten Gesichtsausdruck der Autorin hin, dass das nicht so viel sei, wie es aussehe, weil etwa 100 Arbeitslose in Maßnahmen (Kur-

sen) seien und er mit den restlichen 200 sehr strukturiert umgehe. Er sagt auch: „Zeit hab ich genug, das hängt alles von der persönlichen Organisation ab“. Objektiv gesehen ist die Arbeitsbelastung bei 300 Arbeitslosen dennoch als sehr hoch einzuschätzen.²⁴

5.2 Zwei vollständige Beobachtungsprotokolle (Arbeitslose A, F)

Um den Dialog zwischen Arbeitslosen und Beratern richtig verstehen zu können, sind einige Kontextinformationen zur allgemeinen Arbeitsmarktlage notwendig (siehe Kapitel 2). Erst vor diesem Hintergrund werden manche Details in den protokollierten Dialogen in ihrer Dramatik verständlich. Die Arbeitslosen kämpfen, v. a. wenn Langzeitarbeitslosigkeit droht, mit der realen Gefahr von Abwärtskarrieren. Sie kämpfen des Weiteren mit der ständigen Gefahr von Sanktionen und Sperren,²⁵ also dem vorübergehenden bzw. dauernden Verlust des Arbeitslosengeldes bzw. der Notstandshilfe. Daher ist, wenn mann/frau nicht gerade mehrere günstige Anwälte oder anderes „(Sozial)-Kapital“ zur Hand hat, „Wohlverhalten“ eine rationale Strategie. Der Berater sitzt definitiv am längeren Ast, auch wenn es die Möglichkeit von Berufungen gegenüber Bescheiden gibt.

Insgesamt liegen von zwanzig Beratungsgesprächen Protokolle vor. Die Autorin konzentrierte sich bei der teilnehmenden Beobachtung auf das Verhalten und die Interaktionen von Berater und Arbeitslosen, die in Zusammenhang mit den aufgeworfenen Hypothesen stehen könnten.²⁶ Es wurde kein Beobachtungsschema verwendet, um den Wahrnehmungsraum nicht künstlich einzuengen.²⁷

Nachfolgend werden exemplarisch die Beobachtungsprotokolle (verbale und nicht-verbale Äußerungen, Kontextinformationen) von zwei Beratungsgesprächen wiedergegeben. Diese Protokolle sollen einen Eindruck geben, wie diese Aushandlungsprozesse zwischen dem Berater und den Arbeitslosen im Einzelnen und im Detail abgelaufen sind. Es muss betont werden, dass die nachfolgend wiedergegebenen Transkripte der Gespräche einen erheblichen Teil der Kommunikation nicht zum Ausdruck bringen können: die Betonung (Lautstärke), die Stimmlage und andere Nuance werden nur im Tonprotokoll ersichtlich, das aus Datenschutzgründen nicht veröffentlicht werden kann. Aber gerade diese Nuancen in der Ausdrucksweise, meist nichtsprachlicher Art, ein in die Länge gezogenes oder ein fragendes „Ahaaa“ etwa oder ein kurzes Auflachen [lacht], sind von zentraler Bedeutung für die Interpretation des Geschehens, der Handlungen und Interaktionen. Hinzu kommen natürlich weitere nichtsprachliche Ausdrucksformen, wie ein Gesichtsausdruck, ein Blick, ein Vor- und Zurückwippen beim Sitzen, ein sich nervöse Kratzen am Bein, ein plötzliches, entrüstetes Aufstehen etc., etc. All diese Ausdrucksformen können in den nachfolgenden Protokollen nur ungenügend abgebildet werden.

Aber alle Eindrücke, die sich im Laufe der teilnehmenden Beobachtung ergeben haben, im Zusammenhang mit Kontextinformationen der unterschiedlichsten Art bilden die Basis für die nachfolgenden Interpretationen.

Für die Arbeitslosen A und F werden die vollständigen Protokolle wiedergegeben. Damit soll der gesamte, ununterbrochene Verlauf der Interaktionen abgebildet werden. Was auffällt ist ein gewisser Rhythmus in der Kommunikation, der auch bei anderen Gesprächen sichtbar wird: Die Kommunikation beginnt mit einer Eröffnung – der Berater bittet die Arbeitslosen ins Zimmer und beginnt meist mit einer Einstiegsfrage der Art „Was tut sich?“ – kommt dann schnell zu einem der zentralen Themen „Geld, Jobangebote, Kurse, Termine“, um dazwischen immer wieder relativ lange bei „scheinbar“ unwichtigen Details zu verharren. Dieses Hin- und Herschwingen zwischen wesentlichen und eher unwesentlichen Themenstellen scheint charakteristisch zu sein. Ebenfalls charakteristisch scheint der äußerlich „unproblematische“ Fortgang der Gespräche, bei denen erst ein genaueres Hinsehen und viel Vorinformationen notwendig sind, um die tatsächliche Problematik des Geschehens richtig einschätzen zu können. Es geht bei den Gesprächen immerhin um nichts weniger als die finanzielle Existenz von Arbeitslosen, um deren berufliche Zukunft, letztlich um Identität, Selbstbestätigung und Zukunftsaussichten.

Arbeitsloser A „Der Student mit der psychischen Erkrankung“
(Dauer: 7 min 36 sec)

A1 Beobachtungsprotokoll – verbale Informationen (Aufnahmegerät)²⁸

Betreuer (B): „Bitte, bei ihnen war Krankenstand zu Ende, Arbeitsloser (A): Ja [es werden Adresse, email-Adresse und Telefonnummer abgefragt, A: muss nachdenken über Tel. Nr. ...], B: Eine Bestätigung sollten sie mir mitbringen A: Wurde mir nicht gesagt. Wovon ahhh? B: Behinderung oder Beeinträchtigung! A: Ah, kann ich die nachbringen? B: Ja, ... [lacht] A: In was für einem Umfang? Ein ärztliche ... B: Na irgendwo, wo die rote Karte Behinderung draufsteht A: o.k. B: 50% sind ... A: ja, aber ... B: Ich schreib das der Kollegin auf sie kommen dann zu einer bestimmten Kollegin bei uns, die zuständig ist für alle Personen mit mehr wie 50%, damit wir das einmal richtig machen, sagen sie mir vorab, was für eine Art das ist ... A: Äh, na, ja, bei mir wurde das diagnostiziert eine 50% Behinderung auf Grund einer psychischen Erkrankung B: Den Rest erklären sie dann der Kollegin, o.k. ... Gibt es sonst irgend etwas, das wir heute brauchen, aktuell? A: Ah brauchen nicht, äh, ich hoffe auf Informationen, äh B: Ja, ja ... welche Informationen brauchen sie aktuell? A: äh brauchen, äh, warum ich bin eigentlich hier äh ... B: [lacht] das ist eine gute Frage A: ja, ja [stottert leicht] B: sie (!) haben sich angemeldet A: ja, ja, und zwar ich bin schon längere Zeit im Mindestsicherungsbezieher, und möchte eigentlich aus diesem Rad rauskommen und im, ähm, im besten Fall eigentlich wieder studieren, ahm und meine Freundin hat da gesagt, ich soll hier herkommen und mich informieren, ähm, es gib so ein ..., glaub ich, ... Programm ähm a wo scheinbar ... B: für Mindestsicherungsbezieher, nur da müssen wir die Meldung bekommen einmal von der [nennt eine Behörde], dass sie tatsächliche Mindestsicherung beziehen, das wissen wir noch nicht A: o.k. B: das sollten sie auch mitnehmen, A: o.k. nein, ich hab äh ich hab nämlich vor jetzt 2 Monaten einen

Antrag gestellt, der wurde jetzt grad vor ein paar Tagen, glaube ich erst, äh, muss ich ihnen das bringen? B: ja A: oder kriegen sie das geschickt, B: ja, nein, sie müssen das ... A: äh nur B: wissen sie wo sie da hinmüssen bei der ..., die sind jetzt umgezogen A: ja, ja B: in die ...straße B: ja, ja, B: das sollten sie nämlich mitnehmen, wenn wir das haben, dann können sie sofort zu [nennt das Programm] gehen, die haben dann Termine innerhalb von einer Woche, is überhaupt keine Frage, A: o.k. gut jaa, ahh, das ist die Motivation, und halt, da wollt ich wissen, was gibts da für Möglichkeiten, weils halt, ja, so blöd es kling, aber, mich hat jetzt im letzten Jahr gehindert, auf die Uni wieder zu gehen, halt die, die finanzielle Absicherung, die ich durch die Mindestsicherung hab, und die ich ja verlier, wenn ich wieder inskribiert bin, ... ist ja ein Teufelskreis [kleinlaut?!] ... B: gut, dann schauen wir, ob es einen gscheiten Termin gibt [schreibt was auf] ... sie können morgen kommen, wenn sie wollen, sie können nächste Woche, Montag oder Dienstag kommen A: ... nächste Woche wärs mir lieber, B: [Gemurmel] ... [schreibt was auf] so nächste Woche, Montag 09.30 [schlägt mehrere Termine vor] A: ja, Montag 09.30 Uhr, B: [schreibt und druckt aus] brauchen sie sonst irgendetwas? [murmelt etwas] ... [Verabschiedung]

A2 Beobachtungsprotokoll – non-verbale Informationen (Mitschrift)

Erscheinung: Der junge Mann trägt Sportschuhe, Windjacke, Bart, kurze Haare, blaues Gesicht; er ist sehr dünn und eher von kleiner Statur, seine Hose ist leicht verschmutzt; er stemmt sein Kinn in die Innenhand; „studentisches Auftreten“ (leger), er schreibt während des Gespräches mit, hat die Beobachterin beim Eintreten in das Zimmer angesehen, mit einem Ausdruck, der etwa hätte lauten können „Was macht die da?“; der Arbeitslose greift am Anfang des Gesprächs unvermittelt, spontan, ohne vorher zu fragen, auf den Stapel an kleinen Zetteln, um sich Notizen zum Gespräch zu machen; er zieht sich nach einigen Minuten die Jacke aus, legt die Hände auf den Tisch, lehnt sich zurück, überkreuzt dabei die Beine; der Berater schreibt während des Gesprächs in seinen PC (er befüllt die „Personenstammdaten-Maske“); das macht er bei allen Arbeitslosen; der Berater druckt am Ende des Gesprächs ein Formular aus, freundlicher Abschied.

A3 Kontext-Informationen zur Person

Das Alter des Arbeitslosen liegt bei Mitte 20, es handelt sich um einen jugendlich wirkenden Mann; er ist seit 2 Monaten arbeitslos, das erste Mal beim Betreuer (Berater: „gehört zur Kollegin“), wurde von der Behörde, die die bedarfsorientierte Mindestsicherung verwaltet, „geschickt“ (lt. Betreuer); er hat eine psychische Krankheit bzw. Beeinträchtigung (welche, wird nicht thematisiert), bezieht bedarfsorientierte Mindestsicherung (Beratung ohne Leistungsbezug, daher für AMS weniger „problematisch“, lt. Berater), er will wieder studieren, sein Krankenstand ist zu Ende; die Bestätigung der Behinderung muss nachgebracht werden.

Arbeitsloser F „Der Ex-Wärmeisolierer“

(Dauer: 2 min 45 sec)

F1 Beobachtungsprotokoll – verbale Informationen

Berater (B): Soda, sie g'hören zur Frau ... normalerweise, heute ausnahmsweise bei mir, nehman S' Platz Arbeitsloser (A): Dankeschön, is sie krank? B: Na auf Urlaub is sie A: ahaaa B: ja, aber sie kommt, nächste Woche is sie wieder da ... so was hamma da [schreibt] ... aja, bei ihnen war die I-Pensions-Gschichte, gel, zum Schluss A: ja B: o.k. wird sie da wieder was tun oder A: Na ja, i hab jetzt am Freitag oder Donnerstag, I was jetzt net genau, a Untersuchung beim Orthopäden und dann geht des wieder weiter zu Gericht und des is im Laufen des Ganze, also übern [nennt eine Organisation]

läuft des alles weiter B: o.k. A: jetzt hab ich ghabt en Internisten und Lungenfacharzt und jetzt mach i den Orthopäden in der ...straße is der [Berater schreibt] und dann geht des weiter übern [nennt eine Organisation] geht des ... B: Brauchen sie hier aktuell hier etwas heute? A: Nein B: die Adresse is noch aktuell die ...gasse, Telefonnummer auch ... und so weiter A: Ja, nur des is net immer einschautn B: Ja, ja, zumindest hat ma a Chance, sie zum Erreichen ... gut ... na dann, kriegen sie heute einen neuen Termin bei der Frau [...] 14. Mai A: Ja, kein Problem, vielleicht was ma dann scho mehr von de ganzen Pensionsg'schicht'n und so B: Wenn sie vorher was brauchen, ab nächster Woche ist sie wieder da A: o.k. dankeschön, B: [druckt aus] sodann 14. Mai, 11.15 Uhr ... Rest passt ... A: Dankeschön B: Schön Tag noch A: Gleichfalls, I tu des nur da eine, damit draussen ... B: ja, ja, passt, lassens eina nur Zeit A: des ghört mir oder na B: na, des is nur der Termin, der ausgedruckt is, das kann I freiwillig unterdrücken, das System verbraucht irrsinnig viel Papier ... ich brauch ... halber Baum im Jahr, des kann i net unterdrücken, nutzt nix A: guat B: schönen Tag noch A: Dankeschön B: Wiederschaun A: Wiederschaun.

F2 Beobachtungsprotokoll – non-verbale Informationen

Der Mann ist relativ klein und sehr übergewichtig, er hat eine Zeitung zusammengefasst vor sich am Tisch, trägt während des Gespräches die Umhängetasche über den Schultern (er legt diese nicht ab); er trägt einen Bart um den Mund, wirkt abgespannt, sitzt nach vorne gebeugt, trägt das Handy um den Hals an einem Band.

F3 Kontext-Informationen zur Person

Der Mann ist Anfang 50, seit 2004 arbeitslos, er hatte einen Herzinfarkt (vor 5 Jahren) und in diesem Zusammenhang zwei Mal vergeblich einen „Invaliditätspensions-Antrag“ gestellt (2009 – abgelehnt, 2011 – abgelehnt); derzeit läuft der dritte Antrag (2013, noch offen, „gerichtsanhängig“, sollte abschlägig entschieden werden, dann wird der Arbeitslose Umschulungsgeld erhalten); Ausbildung: Lehre als Wärmeisolierer (Baunebengewerbe), war dann aber lange Taxifahrer (10 Jahre), der Arbeitslose ist normalerweise bei einer anderen Beraterin; die Chancen auf Job bestehen lt. Berater nur über einen Sozialökonomischen Betrieb (SÖB, „Problem ist nur sein Übergewicht“ ... am Bau wird der sicher nicht mehr arbeiten“, lt. Betreuer)

5.3 Interpretation der Ergebnisse

Die zwanzig Beobachtungsfälle ergeben reichliches Material zur Analyse. In der Folge soll die Interpretation und Analyse der Daten entlang von formalen Aspekten der Interaktion, in Bezug auf zentrale Verhandlungsgegenstände und schließlich in Bezug auf die vier eingangs erwähnten Hypothesen erfolgen.

5.3.1 Formale Aspekte der Interaktionen

In formaler Hinsicht stellen sich u. a. folgende Fragen nach dem „wie“ (im Vergleich zum unten abgehandelten „was“): Worüber wurde gesprochen in den Beratungsgesprächen, aber wichtiger noch, worüber wurde geschwiegen? Was wurde in den Beratungsgesprächen gesagt und getan, im Vergleich zu dem, was auch noch gesagt und getan hätte werden können? Was könnte der subjektiv gemeinte, von der SprecherIn zugeschrie-

bene Sinn sein im Vergleich mit einem objektiven, latenten Sinn (vgl. objektive Hermeneutik)? Was wollte eine Arbeitslose, der Berater ausdrücken und was hat er demgegenüber (objektiv) ausgedrückt? Beim Abhören der Beobachtungsprotokolle drängt sich der Eindruck auf, dass hier häufig ein impliziter Dialog einem expliziten gegenübersteht. Es steht etwas im Hintergrund, wenn über etwas anderes gesprochen wird. Warum ist das so? Interessant ist zudem die doch sehr unterschiedliche Länge der Beratungsgespräche – sie reichen von 1 min 25 sec bis 10 min 20 sec –, aber auch der Umstand, dass etwa zwei Protokolle zeitlich ähnlich lang sind (beim Arbeitslosen A und T betragen sie knapp über 7 min), aber das Transkript beim letzteren, dem Arbeitslosen T, ca. doppelt so lange ist als beim Arbeitslosen A. Dies hängt vielleicht mit dem auffällig langen Reden über scheinbar unwichtige Details, über die lange „verhandelt“ wird, zusammen oder mit auffallend langen Verabschiedungsritualen, wie etwa beim Arbeitslosen F (siehe unten): Will er nicht gehen oder kann er nicht? Warum bedankt er sich drei Mal? Warum wünscht der Berater zweimal „schönen Tag“ und hofft auf ein „Wiederschauen“? In formaler Hinsicht ebenfalls interessant erscheint der Ablauf der Gespräche, die Wechselrede zwischen Arbeitslosen und Berater: Wer führt, wer folgt? Wer bestimmt den Fortgang, nach außen, tatsächlich? Was würde jemand sehen, der die Beratungsgespräche mit einem völlig „fremden“ Blick betrachten würde, etwa aus der Perspektive eines in Österreich auf Besuch weilenden San aus der Kalahari?

Nachfolgende soll einigen formalen Aspekten der Kommunikation weiter nachgegangen werden:

Äußerer Rahmen: Versucht man, diesen mit fremden Blick zu betrachten, so fällt auf: Einer steht auf und bittet einen anderen ins Zimmer. Einer tippt während des Gespräches in die PC-Tastatur und dreht sich nur hin und wieder zur anderen, die leicht zusammengesunken an einem Tisch sitzt. Einer spricht laut, die andere leise, verhalten und zum Teil unsicher.

Worüber wurde geschwiegen? Geschwiegen wurde etwa über die „wahren Gedanken und Absichten“ der Arbeitslosen und des Betreuers: Vielleicht hat sich die eine oder andere gedacht, die sollen mich doch in Ruhe lassen und mir mein Geld auszahlen und mich nur benachrichtigen, wenn sie einen vernünftigen Job haben; und vielleicht weiter: Ich will nicht monatlich vorstellig werden müssen, schikaniert werden, wenn die eh keine Jobs für mich haben. Das hat aber keine Arbeitslose gesagt. Oder der Berater: Vielleicht denkt sich der: So ein Tachinierer, dem werd' ich es aber zeigen oder: Tut mir leid, ich will sie nicht schikanieren, ich bin nur der „Handlanger des Systems“, das mir wenig Spielraum lässt. Diese oder ähnliche Gedanken kamen dem Berater allerdings nicht über die Lippen.

Selektivität – Warum wurde nicht ganz anders gehandelt? Diese Frage kann natürlich an jede kommunikative Sequenz angelegt werden, wählen

wir einige Beispiele aus: Warum hat keine der zwanzig Arbeitslosen meine Anwesenheit thematisiert? Eine mögliche Antwort wäre: Weil der vorgegebene Rahmen des „Herrschaftssystems“ (Arbeitslose geht zur staatlichen Stelle) das nicht nahegelegt hat. Warum hat keine der Arbeitslosen nachgefragt nach den gesetzlichen Regelungen und Vorgaben, wo doch häufig klar wurde, dass sie darüber nicht informiert waren? Warum hat niemand darauf gepocht, dass sie lange genug in das Versicherungssystem eingezahlt habe und jetzt einen Anspruch auf eine Gegen-Leistung habe, un-konditional, d. h. ohne die Zumutungen der dauernden Verfügbarkeit, der Eigeninitiative bei der Arbeitssuche, und der Annahme von Jobs, die unter dem Qualifikationsniveau liegen? Warum?

Subjektiver vs. latenter Sinn von Handlungen: Die Gespräche legen den Eindruck nahe, dass es häufig weniger um die Differenz zwischen gewollter und tatsächlicher Aussage ging, als vielmehr um: gewollte Aussage und versteckter Sinn. Das System zwingt, jedenfalls die Arbeitslosen, zum „Spiel“, weil Spielregeln vorgegeben sind, die es nicht zulassen, dass die tatsächlichen Absichten in jedem Fall deklariert werden („Lasst mich doch in Frieden mit euren Zumutungen“). Oder um es mit einem geflügelten Wort zu fassen: „Wir alle spielen Theater“ (E. Goffman). Siehe dazu etwa die Ausführungen der deutschen Beraterin, Frau Desch, zur Frage des „kleinen Spieles“ (Kapitel 4.2.2).

Impliziter vs. expliziter Dialog: Hört man sich die Tonprotokolle an, so vermeint man einem Spiel beizuwohnen, dessen Regeln wie folgt beschrieben werden können: Der Arbeitslose signalisiert Arbeitsbereitschaft, Suchanstrengungen, jedenfalls jederzeitige Verfügbarkeit zur Annahme eines Jobs. Der Berater prüft dies und „gewährt“ die Leistung bzw. deren Fortbezug. Da redet man dann freundlich miteinander. Unter der Oberfläche brodelt es. Der eigentliche Kampf wird nur bei genauerem Hinsehen sichtbar, in seltenen Fällen (wie beim Arbeitslosen N aus dem Waldviertel) bricht der Konflikt auf: Der junge Mann kann seine Enttäuschung nicht mehr zurückhalten, er springt am Ende des Gespräches auf und verlässt den Raum, verstört, ohne sich recht zu verabschieden.

Langes Reden über scheinbar Unwichtiges: Als Beispiel sei der Arbeitslose I angeführt, der den längsten Termin beim Berater hat (gleich lang bleibt nur die Arbeitslose C), aber die Hälfte der Zeit wird über den Kurs ... (ein Buchhaltungskurs) gesprochen. Das Gespräch zieht sich dabei in die Länge, dass sich die Beobachterin zur Frage gedrängt sieht: Worum geht es da eigentlich? Natürlich um den Kurs und einige Details. Aber darüber hinaus, warum dauert diese Abhandlung derart lange. Diese Frage hat sich auch bei Gesprächssequenzen bei anderen Arbeitslosen aufge-drängt.

... Arbeitsloser I: Mal so eine Frage bezüglich Kurse ... ich hab ja jetzt diesen ECDL-Kurs gemacht, im Januar bis März Berater (B): Ja A: ah ich hätte da einen Kurs gesehen, der würde mich sehr interessieren B: Welcher Bereich? A: das is Buchhaltung B: Buchhaltung köm ma machen über [nennt einen Kurs] A: is des im 12.? B: das weiß ich nicht A: weil eine Bekannte von mir die hat jetzt ein ahhhh war bei so einem normalen Kurs also da war kein [unverständlich] Computerverwaltung, dort hat sie so eine Einführung bekommen, da warn eben auch Leute, das war immer im 12. im selben Gebäude und die machen auch Buchhaltung B: ja, ja A: und sie dort [unverständlich] einen Tag ... sehr, sehr gut und man lernt dort schnell, das ist wie ein [unverständlich] B: das können sie sicher machen, wenn ich den ... Kontakt hab, kömma des sicher machen [unverständlich] ... die fangen immer wieder an, ... A: mhm B: in der ...gasse A: Ja, ... und ah wie is der genau, was kann ma sich da vorstellen B: Ah, is genau so A: [unverständlich] B: ja, ja, ... das Ganze nennt sich [nennt einen Kurs], da gibt's ein, da gibts verschiedene Module, Buchhaltung ... Rechnung, ah verschieden Module, Bürobereich, was auch immer und es gibt eine Infoveranstaltung und dann eine ... wenn das auch passt alles, dann gibts nachher eine so genannte Clearing-Woche A: Die ist intern, diese ... Infoveranstaltung? B: ja! A: so wie bei dem ECDL-Lehrgang? B: Genau A: ja [der Dialog geht auf diese Art und Weise noch einige Minuten weiter]

Wer führt, wer folgt in den Interaktionen? Es war offensichtlich, dass der „Verhandlungsverlauf“ im Wesentlichen vom Berater geführt, um nicht zu sagen, diktiert wurde. Aber es gibt auch Gegenbeispiele: Der Arbeitslose T etwa hat es durch eine äußerst geschickte Gesprächsführung geschafft, sich Spielräume und Einflussmöglichkeiten, was den Verlauf des Gespräches betraf, zu „erarbeiten“. Stille Opposition war beispielsweise die Strategie vom Arbeitslosen F. Resignation von vielen anderen.

Zum Teil lange Verabschiedungsrituale

„... Arbeitsloser F: o.k. dankeschön, Berater (B): [drückt aus] sodann 14. Mai, 11.15 Uhr ... Rest passt ... A: Dankeschön B: Schön Tag noch A: Gleichfalls, i tu des nur da eine, damit draussen ... B: ja, ja, passt, lassens eina nur Zeit A: des g'hört mir oder na B: na, des is nur der Termin, der ausgedruckt is, das kann i freiwillig unterdrücken, das System verbraucht irrsinnig viel Papier ... ich brauch ... halber Baum im Jahr, des kann i net unterdrücken, nutzt nix A: guat B: schönen Tag noch A: Dankeschön B: Wiederschaun A: Wiederschaun.“

Bei diesem Verabschiedungsritual des Arbeitslosen F hat es den Anschein, dass das vorangegangene Gespräch noch nicht „verdaut“ ist. Der Arbeitslose wartet auf eine Entscheidung in Bezug auf seinen I-Pensionsantrag. Und das schon seit Jahren. Er selbst ist seit 10 Jahren arbeitslos. Da trennt mann sich offensichtlich nicht ganz so einfach. Ein ähnlich langes Ritual war bei der Arbeitslosen G („Die junge Frau im Substitutionsprogramm“) zu beobachten. Vielleicht hing es damit zusammen, dass die Arbeitslose ihre Sozialarbeiterin mitgebracht hat und beide einen recht freundlichen, ja „gewinnenden“ Eindruck (auf die Beobachterin, aber möglicherweise auch auf den Berater) hinterließen.

Non-verbale Äußerungen: Auf einige charakteristische körpersprachliche Ausdrucksformen soll ebenfalls noch kurz eingegangen werden, wobei hier natürlich das „besonders tiefe Wasser der Interpretationen“ erreicht ist: Bei einigen Arbeitslosen (B, F, G, H, L, P, Q, R) war eine „nach vor gebeugte Haltung“ auffällig. Was bedeutet dieses körpersprachliche Symbol? Dafür gibt es sicherlich mehrere Interpretationsmöglichkeiten, die von den arbeitslosen Personen, dem Kontext, aber natürlich auch von der Beobachterin abhängen. Nimmt man den Kontext im Zusammenhang mit den Wahrnehmungen, Gefühlen und Assoziationen der Beobachterin, so kann man feststellen: Diese Haltung signalisiert Anspannung, man könnte auch sagen, da ist jemand „am Sprung“, möglicherweise fühlen sich die Beobachteten unter Druck (immerhin geht es nicht zuletzt um ihre finanzielle Existenz bzw. berufliche Zukunft). Häufig (bei den Arbeitslosen C, H, J) war auch die Körperhaltung „Kinn in die aufgestützte Hand gelegt“ zu beobachten; dies hat, manchmal im Zusammenhang mit einem leichten Einsinken des Körpers, den Eindruck auf die Beobachterin gemacht, dass die Arbeitslosen in diesen Situationen verlegen und verunsichert sind (siehe Hypothese 2). Des Weiteren war die Körperhaltung interessant und öfter anzutreffen (bei den Arbeitslosen C, P, Q, S, T), dass die Füße nicht mit den Sohlen auf den Boden gestellt wurden, sondern mit den Zehenspitzen. Dies scheint ebenfalls eine „angespannte Gefühlslage“ zu signalisieren. Weitere auffällige körpersprachliche Äußerungen waren: Zwei Frauen (die Arbeitslosen E und S) haben während des gesamten Gespräches eine Tragtasche vor sich am Schoß bzw. am Tisch hingelegt – hat wie ein kleiner Abwehrwall auf die Beobachterin gewirkt. Drei Arbeitslose (F, J, P) haben ebenfalls während des gesamten Gespräches eine Tasche um die Schultern gehängt lassen – es hat gewirkt, wie „bin stets zur Flucht bereit“.

Für den gesamten Verlauf der Kommunikation besonders auffällig war das bei vielen Personen (bei den Arbeitslosen A, B, D, E, N etwa) wahrnehmbare kurze oder verlegene oder verärgerte Lachen, meist ein kurzes Auflachen, häufig in Zusammenhang mit negativen Gefühle, die der gesamten Interaktions-Sequenz eine besondere Note verliehen, das, was in der Luft lag, noch besonders unterstrich.

5.3.2 Vier zentrale Verhandlungsinhalte: Geld, Kurs, Arbeitsplatzangebot, Termin

Im Kern drehten sich die „Verhandlungen“ von Arbeitslosen und Berater immer um dieselben Themen: Kann die Leistung weiter bezogen werden? Gibt es ein für beide Seiten passendes Kursangebot? Gibt es offene Stellen, die auch für die Arbeitslosen attraktiv sind? Wann wird der nächste (Kontroll-)Termin für ein weiteres Beratungsgespräch vereinbart. Wie

oben bereits angesprochen, wurde dieser Umstand im beobachteten Gesprächsverlauf allerdings nicht immer in dieser Deutlichkeit sichtbar (Stichwort: impliziter und expliziter Dialog).

Nachfolgend soll an Hand einiger exemplarisch ausgewählter Fälle dargestellt werden, wie diese „Verhandlungen“ abliefen.

Geld: Beispielhaft sollen zu diesem Thema die Arbeitslosen A und I näher betrachtet werden.

Arbeitsloser A: Das Gespräch beim Berater dauert mit 7 min 36 sec vergleichsweise lange, es dreht sich um verschiedene implizite und explizite Themen. Weil es im Kern um den Leistungsanspruch geht, der aber nicht immer „direkt“ verhandelt wird, zieht sich die Sache ein wenig in die Länge. Geld wird explizit an einigen Stellen in Form der Mindestsicherung, insbesondere aber am Ende angesprochen:

„Arbeitsloser A: o.k. gut jaa, ahh, das ist die Motivation, und halt, da wollt ich wissen, was gibt's da für Möglichkeiten, weil's halt, ja, so blöd es kling, aber, mich hat jetzt im letzten Jahr gehindert, auf die Uni wieder zu gehen, halt die, die finanzielle Absicherung, die ich durch die Mindestsicherung hab, und die ich ja verlier, wenn ich wieder inskribiert bin, ... ist ja ein Teufelskreis [kleinlaut]“.

Der „Teufelskreis“ scheint der sprachliche Kulminationspunkt zu sein. Was der Arbeitslose A will, klingt, jedenfalls für den Betrachter, gar nicht „so blöd“, genau betrachtet. „Die, die finanzielle Absicherung ...“ – wenn er zum Kern kommt, beginnt er leicht zu stottern. Diese kurzen Sequenzen zeigen sehr deutlich, welche Strategien die Verhandlungsteilnehmer Arbeitslose und Berater anwenden, um zum „Kern“ der Sache vorzudringen. Informationsasymmetrie ist ein konstituierendes Moment. Die mehr oder minder erfolgreichen Versuche, mit den „Systemlogiken“ zu Recht zu kommen, ein anderes.

Nun zum Arbeitslosen I, der auf seinem Bankbeleg die Überweisung des Arbeitslosengeldes nicht und nicht finden kann, er glaubt, es sei ihm gar nicht überwiesen worden:

„Berater (B): es ist auch nicht zurückgekommen und es ist auch keine Einstellung da
Arbeitsloser I: Einstellung? B: So, na ja, dass irgendetwas wäre A: o.k. B: ... hier ist alles in Ordnung, da auch nichts ... also sie müssten rein theoretisch und praktisch am 3.3. Geld bekommen haben und zwar 30 mal knapp 22 Euro A: also im März hab ich schon was bekommen B: ungefähr 660 Euro A: ja B: genau A: am 14. B: o.k. A: ungefähr 689 Euro B: o.k. sie ham eh alles kriegt A: aber das kriegt man ja immer am Anfang des Monats, ah, Anfang April hätt ich's ... B: Anfang April, ja, Anfang April haben sie das März-Geld bekommen, genau A: wirklich?? B: ja, genau A: aber das steht bei mir nicht, hier, ... also ich ... im März zuletzt Geld bekommen B: das kann nicht sein A: na da steht AMS ... Leistung 14.3. und nach dem gar nichts mehr den ganzen April na B: So frag ma amal die Kollegin, was da los ist, aber Geld ist sicher raus gegangen ... B: ... Am 2.4. ist das Geld rausgegangen, 698 Euro, also würde ich rasch zur Bank

schauen und schauen was los ist A: das ist das, das letzte was ich Geld gekriegt hab
 14.3. B: na da muss es nachher B: na A: da is nix B: 698 4.4. steht eh drauf seh i ja ...
 steht ja da 2.4. von uns weg A: da jetzt gschaut [Gemurmelt, enttäuscht] 03. 14. das is
 das da ... o.k. dann is eh gekommen B: ja, ja, das hätt mich auch gewundert, weil ... die
 Kontonummer stimmt ... des in Ordnung ist A: ja, ja stimmt B: o.k. das neue Geld
 kommt auf's Konto am 7. Mai A: ja, o.k. B: passt auch alles ... A: ja B: [schreibt] ...

Besonders auffällig ist bei dem jungen Mann, dass er über eine AHS-Matura verfügt, aber dennoch seine Job-Aussichten relativ schlecht sind, er ist bereits seit 14 Monaten arbeitslos, das ist relativ lange für sein Alter. Er hat bisher im Verkauf gearbeitet, will weiter dort arbeiten, sein Notstandshilfebezug von ca. € 660 läuft nur noch einen Monat, der Mann wirkt sehr verunsichert (Hypothese 2). Das deutlichste Indiz dafür ist, dass er nicht sieht, nicht bemerkt, nicht wahrhaben will, dass er im April seine Notstandshilfeunterstützung bekommen hat. Er meint offensichtlich, dass da ein Fehler vorliegen müsse, das AMS ihm also das Geld noch überweisen müsste. Allem Anschein nach ist ihm das Geld ausgegangen, dieser finanzielle Druck, der auf ihm lastet, hat ihm offensichtlich seine Wahrnehmung eingetrübt (so zumindest der Eindruck bei der Beobachterin). Er findet einfach die Eintragszeile auf seinem Kontoauszug nicht. Aber dass ihm das Geld ausgegangen ist, ist natürlich eine Interpretation. Vielleicht hat der Mann unabhängig von seiner gegenwärtigen Situation Schwierigkeiten mit Zahlen?

Kurs: Die Frage der adäquaten Kurs- und Schulungsangebote soll anhand der Fälle der Arbeitslosen I (siehe die zitierte Gesprächspassage oben) und N behandelt werden. Der AHS-Maturant (der Arbeitslose I) ist froh darüber, einen Buchhaltungskurs machen zu können. Er ist 14 Monate arbeitslos, seine Jobaussichten sind nicht gerade rosig, da ist er froh, über „jeden Strohalm“, den er bekommt. Ganz anders der Maturant aus dem Waldviertel (der Arbeitslose N), der sich für den IT-Bereich interessiert. Er ist vom Kursangebot – der Berater nennt als Beispiel den ECDL – enttäuscht, es „kostet ihn nur einen kurzen Lacher“.

„Berater (B): Und der Vorteil is, abgesehen davon, dass sie dann über uns versichert sind, ahh, der zweite Vorteil, dass des Kursinstitut ein eigenes Kurskostenbudget hat, d. h. sollten sie noch irgendwas anderes machen wollen, kein Ahnung, ECDL-Kurs oder was auch immer, als Beispiel jetzt, Arbeitsloser N: [lacht kurz]

Die Aussicht auf diese Art von Kursangeboten in Kombination mit den fehlenden Stellenangeboten verärgern den jungen Mann derart, dass er die „Hölzchen“ gar nicht erkennt, die ihm der Berater zuzuwerfen versucht.

Stellenangebot: Die Misere am österreichischen Arbeitsmarkt wird am deutlichsten an den fehlenden Stellenangeboten, die gewissen Mindeststandards, etwa in Bezug auf die Bezahlung, erfüllen. Nach Aussage des

Beraters gibt es beispielsweise keine Arbeitsplätze für Unqualifizierte. Auch IT-Stellen werden offensichtlich mehrheitlich „unter der Hand“, jedenfalls nicht über das AMS, vermittelt. Als Beispiel kann etwa die Arbeitslose E (sie hat eine Lehre als Bürokauffrau absolviert) herangezogen werden:

„Berater (B): ... wo such ma denn aktuell, wenn sie suchen Arbeitslose (A): naja im Büro wieder, aber eher, ah, veranstaltungsmäßig ... B: so jetzt schau ich, ob es eventuell Stellen gibt, ansonsten gebe ich sie in den täglichen Stellenabgleich rein, wenn Passendes reinkommt, dann schick ich es ihnen ... [schreibt] ... gut aktuell ham ma nichts, aber wenn was reinkommt, dann kommst wie gsagt mit der Post ...“.

Das ist insofern ein wenig „unpraktisch“, als die Frau keine eigene Postadresse hat. Das individuelle Gesicht der Arbeitsplatzmisere!

Arbeitsloser N: An diesem Fall wird das gesamte Dilemma der gegenwärtigen Arbeitsmarktsituation deutlich. Der junge Mann aus dem Waldviertel sucht eine IT-Stelle in Wien, möchte im Herbst bei einer FH oder an der TU zu studieren beginnen: „Arbeitsloser: Nja, Arbeit brauchate amal ...“. Der Betreuer kann ihm nur einen Job bei einem Arbeitskräfteüberlasser anbieten, was der Arbeitslose offensichtlich nicht will. Der Berater schlägt ihm zur Überbrückung für den Herbst einen Kurs vor, allerdings auf einem Niveau, das den Arbeitslosen nur zum Lachen bringt. Am Ende des Gespräches ist der Arbeitslose offensichtlich völlig verärgert und verstört – zumindest nach der Wahrnehmung der Beobachterin – über den Umstand, dass er aus seiner Sicht zwar nichts beim AMS bekommt, aber dafür, aus seiner Sicht, Schikanen durchlaufen muss. Das empört ihn offensichtlich. Es zeigt sich an diesem Fall das große Informations- und damit Machtgefälle zwischen dem Berater, als Vertreter der Institution AMS, und dem Arbeitslosen. Ersterer weiß natürlich genau Bescheid über die Rechtslage, letzterer hat offensichtlich keine Ahnung. Dies kann als Bestätigung für Hypothese 4 gewertet werden. Der junge Waldviertler verfügt sicherlich über ein hohes Ausmaß an sozialer Kompetenz (nach seinem Auftreten zu schließen; Hypothese 1), er ist allerdings erst kurz arbeitslos (seit 4 Monaten), daher hat dieser Umstand allem Anschein nach noch keine negativen Wirkungen entfaltet (Hypothese 3).

Termin: Arbeitslose müssen sich im Durchschnitt alle 1-2 Monate beim AMS, bei ihrem Betreuer melden. Die positive Seite dieser Usance – als Ausdruck des allgemeinen Aktivierungsparadigmas – ist in dem Umstand zu sehen, dass die Arbeitslosen den Kontakt zum Arbeitsmarkt nicht verlieren, auch das Gefühl haben, entsprechende Eigenaktivitäten bei der Arbeitssuche werden überprüft. Im Gegenzug stelle man sich aber die Perspektive eines Langzeitarbeitslosen vor. Der Arbeitslose B, seit 4^{1/2} Jahren arbeitslos, muss in 2^{1/2} Wochen wieder vorsprechen – was wird es da wohl Neues zu besprechen geben? Der Arbeitslose F, seit 10 Jahren arbeitslos, muss in 8 Wochen wieder zum Betreuer kommen; hoffentlich

„... was ma dann scho mehr von de ganzen Pensionsgeschichtn und so“. Ja, hoffentlich. Aus Sicht der Betroffenen müssen diese Termine als Schikane erlebt werden.

5.3.3 Bestätigung oder Widerlegung der Hypothesen?

Nun soll anhand einiger Beobachtungsfälle der Frage nachgegangen werden, ob die zwanzig Beispiele eher Belege in Richtung Bestätigung oder eher Widerlegung der vier Hypothesen darstellen?

Hypothese 1 (Soziale Kompetenz):

Erreichen die Arbeitslosen ihre Ziele (die da wären: Weiterbezug von Leistungen, Genehmigung eines Kurses, attraktive Jobangebote etc.) und wenn ja, welche Mittel der sozialen Kompetenz wenden sie dabei an. Der Frage soll anhand von zwei markanten Fällen nachgegangen werden.

Arbeitslose G: Die drogenabhängige Frau „lebt auf der Straße“. Sie hinterlässt allerdings nicht diesen Eindruck, möglicherweise kommt sie bei Freunden unter. Sie wirkt sehr freundlich, man sieht ihr ihre 10 Monate dauernde Arbeitslosigkeit nicht an. Unklar bleibt, warum diese Frau keine feste Wohnadresse findet. Mit ihrer freundlichen und gewinnenden Art („Soziale Kompetenz“) schafft sie es, eine sehr positive Stimmung in das Beratungsgespräch zu bringen. Sie bringt die Sozialarbeiterin zur Unterstützung mit (auch kein ungeschickter Schachzug). Die Frau bestätigt sicher Hypothese 1, aber ihr Beispiel widerlegt eher die Hypothesen 2-4.

Arbeitsloser T: Dafür, dass der Mann schon relativ lange arbeitslos ist (12 Monate), wirkt er „...freundlich, aufgeweckt und interessiert ...“. Dazu trägt sicherlich seine hohe Notstandshilfe bei. Insgesamt widerspricht der Eindruck, den der Mann hinterlässt, jedoch der Hypothese 2 und 3. Liest man das Beobachtungsprotokoll und hört man die Tonaufnahme mehrfach, so gewinnt man den Eindruck, dass der junge Herr das Gespräch besonders clever einfädelt, er „umgarnt“ den Berater regelrecht mit bestimmten Redewendungen, etwa an folgenden Stellen: als es um die Unterschiede von zwei Ausbildungen geht, kokettiert er, zumindest nach der Wahrnehmung der Beobachterin, mit seinem Nicht-Wissen „Arbeitsloser T: Da is jetzt, blöde Frage, wo is da der Unterschied?“

Oder als ihm der Berater den Hinweise gibt, sich auf eine Warteliste für eine Ausbildung setzen zu lassen:

„Arbeitsloser T: Soweit hab i jetzt net gedacht, des ärgert mich jetzt a bissl ... Berater: ... Warteliste, ja, des is wirklich a heißer Tipp ... Arbeitsloser: Des hätt ich nicht glaubt, dass ich mit bessere [unverständlich] rauskomme als ich reinkommen bin [lacht] ... Arbeitsloser: Ja, dann werd ich denen an Besuch abstaten [lacht]“.

Der junge Herr besitzt soziale Kompetenz in besonderem Ausmaße (Hypothese 1), v. a. in der Gesprächsführung. Beinahe unheimlich. Dennoch

behält der Berater das Heft fest in der Hand (Hypothese 4), wenngleich es der Arbeitslose schafft, ein für ihn besonders vorteilhaftes Gesprächsklima herzustellen.

Hypothese 2 (Schichtunspezifische Verunsicherung):

Verunsicherung war während der Beobachtungen häufig zu spüren, insbesondere im Zusammenhang mit offensichtlich bestehenden Informationsasymmetrien in Bezug auf die rechtlichen Regelungen. Ein besonderer Fall ist der Arbeitslose I (siehe dazu die Ausführungen oben und „Geld“). Der AHS-Maturant ist seit 14 Monaten arbeitslos, er findet keine attraktive Stelle, muss im Bereich „Verkauf“ suchen. Möglicherweise tragen Abstiegsängste erheblich zur starken Verunsicherung des jungen Mannes bei. Diese Interpretationen würde zumindest der Kontext nahelegen.

Hypothese 3 (Langzeitarbeitslosigkeit hinterlässt Spuren):

Die Langzeitarbeitslosen B und F bestätigen die Hypothese, I nur bedingt, Q kann als Widerlegung interpretiert werden, wenn man einmal ihre körpersprachlichen Signale (nach vor gebeugte Haltung, Füße auf die Zehenspitzen gestellt) bei Seite lässt und nur die Schlusssequenz betrachtet: „Sie lacht freundlich beim Gehen“.

Arbeitsloser B: Nach fünf Jahren Arbeitslosigkeit ist der soziale Abstieg nicht mehr aufzuhalten – der Mann lebt von € 900 im Monat, er hat offensichtlich wenig Chancen, wieder in einen, seinen Qualifikationen entsprechenden Arbeitsplatz zu kommen – auch nicht über einen gemeinnützigen Arbeitskräfteüberlasser. Mit fortdauernder Arbeitslosigkeit werden diese Fertigkeiten und Fähigkeiten, geradezu monatlich, entwertet. Die Langzeitarbeitslosigkeit hinterlässt Spuren im Äußeren: Jeans und hellbraunes Leiberl sind abgetragen, schmutzige Schuhe, leicht unrasiert; und im Auftreten: nach vor gebeugte Haltung, sieht angestrengt drein, Augen leicht zugekniffen, hält die Hand an das Kinn, er wirkt leicht verunsichert, sieht einmal im Gespräch irritiert zu Boden, hat ein Stoffsackerl mit, sieht verstoßen zur Beobachterin her. Wie er am Beginn des Gespräches sagt: „Ja, Termin [...] nach Vereinbarung“ – diese Tonlage lässt keine Spielraum für Interpretationen, sie ist voller beißender Ironie, Zynismus und Resignation.

Arbeitsloser F: Der Mann ist seit 10 Jahren arbeitslos, aufgrund seines starken Übergewichts stehen seine Chancen auf einen Arbeitsplatz ziemlich schlecht, bereits zwei Invaliditäts-Pensionsanträge wurden abgelehnt, der dritte ist aktuell gerichtsanhängig. Die Ausweglosigkeit seiner Situation, die der Mann mit vorgetäuschter Leichtigkeit zu überspielen sucht (weil er nicht bei seiner üblichen Beraterin ist, erkundigt er sich nach dem Grund ihrer Abwesenheit „Is sie krank?“) ist mit Händen spür- und greifbar. Zu seiner „I-Pensionsgeschichte“ sagt er „des is im Laufen, des Ganze“; ja, wenn die Sache nur laufen würde. In Bezug auf den neuen Termin in

zwei Monaten bemerkt er „vielleicht was ma dann scho mehr von de ganzen Pensionsgschichtn und so“; ja, hoffentlich. Der dauernden Erreichbarkeit am Handy setzt er einen Riegel vor: „Ja, nur des is net immer einschautn.“ Resignation und stilles Dagegenhalten zeigt sich in allen Äußerungen. Der Fall bestätigt jedenfalls Hypothese 3, in einem für die Beobachterin schier unerträglichen Ausmaße allerdings.

Hypothese 4 (Machtgefälle):

Bei den Beratungsgesprächen der Arbeitslosen A und I (in Bezug auf das Kursangebot), C (in Bezug auf prinzipielle Sprach- bzw. Verständigungsprobleme) und E (in Bezug auf den Leistungsbezug) finden sich klare Hinweise darauf, dass ein deutliches Informations- und damit Machtgefälle besteht. Bei den Arbeitslosen J und N versucht der Betreuer, den Betroffenen „ein Hölzl“ zu werfen indem er sie auf Regelungen hinsichtlich des Leistungsbezuges hinweist, die zu ihren Gunsten wirken würden; alleine die Betroffenen verstehen offensichtlich die „Handreichung“ nicht.

Fälle mit nicht ganz eindeutigen Ergebnissen in Bezug auf die Hypothesen:

Arbeitsloser A: Bei diesem Fall wird, v. a. beim Abhören des Tonprotokolls, nur allzu deutlich sichtbar, worum es geht: Die fehlende Bestätigung der psychischen Beeinträchtigung, der Bezug von Mindestsicherung bzw. die Teilnahme am Programm „...“, die Wiederaufnahme des Studiums. Es liegt der Schluss nahe, dass der junge Mann studieren und gleichzeitig BMS beziehen möchte. Er spricht davon, dass er „aus diesem Rad eigentlich rauskommen und ... im besten Fall eigentlich wieder studieren“ möchte; eigentlich? Und: „ist ja ein Teufelskreis [kleinlaut?!]“ Er ist dabei im „strategischen Vorteil“, weil dieser Fall für den Berater nicht so wichtig ist, weil „kein Leistungsbezug beim AMS“ erfolgt – das ist für die Handlungsrationalität der AMS-Mitarbeiter-Innen eine, wenn nicht die zentrale Variable! Der junge Mann vermittelt darüber hinaus den Eindruck von gleichzeitiger Verunsicherung (er stottert teilweise ein wenig) und sozialer Kompetenz: Beim Betreten des Raumes reagierte er mit einem sehr prüfenden Blick auf die Anwesenheit der Beobachterin („Was macht die da?“); ohne zu fragen, nimmt er, von einem vor ihm liegenden Stapel, einen Zettel zur Hand, lehnt sich zurück, überkreuzt die Beine – es entstand bei der Autorin der Eindruck, dass diese Gesten möglicherweise Lässigkeit zum Ausdruck bringen sollten – angesichts einer nicht gerade einfachen Verhandlungssituation, ein interessantes Unterfangen. Auch die leicht verschmutzte Hose unterstützte diesen Eindruck. Möglicherweise setzt er auf sein Sozialkapital – vielleicht heißt das auch, dass er einen Psychiater kennt, der ihm für € 60 ein Gutachten ausstellt (das ist jetzt sehr spekulativ).

Arbeitsloser P: Die sehr aktive junge Frau unternimmt nach 2 Monaten Arbeitslosigkeit viel, um wieder einen Job zu finden bzw. eine Ausbildung

zu machen. Sie erkundigt sich auch nach Förderungen. Dies alles, obwohl sie gerade eine Krise durchlebt „...derweil hab ich a große Krise ghabt in den letzten Wochen, weil mein Pferd musste ich einschläfern, ja, das war ein großer Rücksturz ...“. Sie „sitzt leicht zusammengefallen vor dem Berater, nach vorne gebeugt, Füße auf die Zehen gestellt; sie trägt die Tasche umgehängt beim Sitzen ...“. „Die Frau schaut irritiert beim Betreten des Raumes“. All diese Beobachtungen erzeugen den Eindruck, dass die junge Frau verunsichert (Hypothese 2) und bedrückt ist durch ihre aktuelle Situation. Dabei versucht sie, alles in ihrer Macht zu tun, da wieder heraus zu kommen. Ihre nette freundliche Art (soziale Kompetenz, Hypothese 1) kommt ihr dabei zugute.

Was kann nun zusammenfassend in Bezug auf die eingangs genannten vier Hypothesen gesagt werden? Wie gerade ausgeführt, können die Beobachtungen – nicht alle, aber in ihrer Mehrzahl – als schwache empirische Evidenz zugunsten der Hypothesen aufgefasst werden. Es handelt sich m. E. um Indizien für die Richtigkeit der unterstellten Zusammenhänge, v. a. auf der Ebene der verbalen und non-verbalen Kommunikation in Verbindung mit Kontextinformationen beispielsweise zur Dauer der Arbeitslosigkeit, Vorkarrieren und zum Ausbildungsniveau. Es wäre nun notwendig, weiteres empirisches Material beizubringen bzw. mit anderen Methoden (wie etwa einer Inhaltsanalyse) die Analysen weiter zu treiben. In Bezug auf die letzte Hypothese zum Machtgefälle zwischen Beratern und Arbeitslosen waren die hier durchgeführten Beobachtungen in besonderer Weise von der „Dominanz“ des Beraters geprägt. Aber unabhängig von der konkreten Person liegt die „Herrschaft über die Informationen“, insbesondere über die relevanten juristischen Grundlagen auf Seiten der Institution.

6. Schlussfolgerungen

Die Arbeit spannt einen weiten Bogen auf: Im Rahmen einer teilnehmenden Beobachtung, die 97 Minuten und 8 Sekunden „Wirklichkeit“ zu erfassen suchte, wurden Beobachtungsprotokolle verfasst, die die Dokumentation von verbaler und non-verbaler Kommunikation, transkribiert und auf Tonträger festgehalten, umfassen. Geleitet war die Arbeit von vier zentralen Hypothesen. Es ging darum, sinnverstehend die Kommunikationsmuster und ihre Logiken zu ergründen. Im Kern fanden die „Verhandlungen“ immer über vier Sachverhalte statt: Geld, Kurs, Job und Termin. Die Hypothesen wurden im Wesentlichen bestätigt. Auch die theoretischen Bezüge erwiesen sich als „fruchtbar“, insbesondere in dem Sinn, als sie zeigten, an welchen Stellen vertiefend weiter gearbeitet werden sollte: An der genaueren Formulierung und Operationalisierung der Forschungshypothe-

sen etwa. Auch an einer exakteren quantitativen und qualitativen Inhaltsanalyse (Diskursanalyse etwa) der Protokolle.

Insgesamt ergibt sich der folgende Eindruck: Besonders in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit ist die Situation der Arbeitslosen als besonders krisenhaft einzuschätzen. Gegeben die Ausgangssituation – viele Arbeitslose stehen wenigen offenen Stellen gegenüber – bleibt dem AMS häufig wenig anderes übrig, als den „Mangel sinnvoll zu verwalten“. Blickt man genauer auf die Beratungsgespräche als Teil sozialer Praxis hin, so kann man sich des Eindruckes nicht erwehren, dass von Seiten der staatlichen Bürokratie wenig angeboten wird, dafür werden die Pflichten der Arbeitslosen seit Jahren mehr und mehr verschärft. Das alles steht unter dem Vorzeichen der „Individualisierung der Arbeitslosigkeit“ einerseits und andererseits der Absenz einer (europäischen) Beschäftigungspolitik, die dafür sorgen würde, dass gut bezahlten Arbeitsplätze im ausreichenden Maße zur Verfügung stünden. Schuld an ihrem Schicksal sind also primär die Arbeitslosen, der Beitrag der Gesellschaft hält sich in recht bescheidenen Grenzen.

Anmerkungen

- ¹ Bei genauerer Betrachtung muss der „KundInnen“-Begriff, den das Arbeitsmarktservice für die Arbeitslosen verwendet, zurückgewiesen werden. Arbeitslose befinden sich gegenüber dem AMS objektiv nicht in der Situation, dass sie dort etwas kaufen würden, dass sie auswählen könnten zwischen verschiedenen Produkten und Angeboten. Sie sind eher abhängig von der Art und Weise, wie sie von einer staatlichen Stelle behandelt werden. Diese Behandlung ist wiederum zu weiten Teilen von Gesetzen, Verordnungen, Richtlinien und anderen Vorgaben determiniert. Dieser Umstand wird, im Rahmen von Fokusgruppendifkussionen, exakt so von den Arbeitslosen eingeschätzt: „Arbeits-suchende fühlen sich eher als BittstellerInnen um Arbeitslosenunterstützung denn als Kundinnen des AMS“ (Breitenfelder/Kaupä 2014, 39). Siehe dazu auch die ähnlich lau-tenden Anmerkungen in Ludwig-Mayerhofer et al. (2009) 16f.
- ² Die teilnehmende Beobachtung fand im Frühjahr 2014 in einer regionalen AMS-Geschäftsstelle in Österreich statt. Insgesamt wurden 20 Gespräche beobachtet.
- ³ Breidenstein et. al. (2013, S. 67) machen in diesem Zusammenhang (in Bezug auf eine „schwache Teilnahme“) auf folgendes Problem aufmerksam: „Stattdessen wird wesent-lich das Vorwissen der Ethnografin in das Feld projiziert, ohne dass sich die Beobach-tung von der Empirie beindrucken ließe“ – ich hoffe doch, dass sie, die empirische Evi-denz nämlich, genügend Eindruck hinterlassen konnte!
- ⁴ Der Stellenandrang ist genau genommen nach Regionen und Berufen recht unter-schiedlich. Aber die oben angeführten Globalzahlen geben einen recht guten Gesamt-eindruck wieder.
- ⁵ „Bei einer nichtstandardisierten teilnehmenden Beobachtung geschieht die Formulie-rung der Hypothesen während der Erhebung selbst. Es ist ein Prozeß analytischer Induktion ...“ Friedrichs (1985) 291.
- ⁶ Nachdem die Autorin dem Berater diese These im Zusammenhang mit dem Arbeitslosen A darlegte, sagte dieser spontan: „Na sicher! Wenn der gscheit ist, dann zahlt er ihm [dem Gutachter, Anmerkungen K. B.] € 60 pro Stunde und dann hat er wieder ein Jahr a Ruh.“
- ⁷ Wie weit diese generelle Verunsicherung darauf zurück zu führen ist, (1) dass die ersten sechs Arbeitslosen bei einem ihnen fremden Berater waren und (2) eine zusätzliche

fremde Person (nämlich die Beobachterin) anwesend war, von der nicht klar war, was sie im Zimmer tat, ist eine wichtige Frage. Sie ist allerdings nicht leicht zu beantworten, weil sie eigentlich nur von den betroffenen Arbeitslosen beantwortet werden hätte können. Diese Befragung fand jedoch nicht statt.

- ⁸ Diese Hypothese hat wenig zu tun mit dem konkreten Verhalten der Beteiligten, der AMS-BeraterInnen im besonderen (obwohl es natürlich Spielräume gibt, die in verschiedene Richtungen hin interpretiert werden), sondern sie verweist auf einen strukturellen Sachverhalt, der, wenn man es so fassen möchte, von der Politik, von der Gesellschaft her bestimmt wird.
- ⁹ Friedrich (1985) S. 77ff.
- ¹⁰ „Deshalb gehört zum Beobachten notwendigerweise das Verständnis und die zutreffende Interpretation des subjektiven Sinns und der sozialen Bedeutung einer bestimmten Handlung oder Verhaltenssequenz. Ohne ein solches Verstehen bliebe die Beobachtung blind und sozialwissenschaftlich irrelevant“ Mayntz/Holm/Hübner, zitiert nach Friedrichs (1985) 270.
- ¹¹ Breidenstein et al. (2013) 37.
- ¹² Friedrichs (1985) 283.
- ¹³ Siehe dazu die vertiefenden Ausführungen zum „Sampling“ und zur „Generalisierung“ in Przyborski/Wohlrab-Sar (2014, 177ff bzw. 359ff).
- ¹⁴ Sorg (2007) 185.
- ¹⁵ Sorg (2007) 186.
- ¹⁶ Behrend (2007) 115.
- ¹⁷ Henke (2014) 236f.
- ¹⁸ Henke (2014) 237.
- ¹⁹ Die Zumutbarkeitsregelungen des § 9 AIVG wurden etwa hinsichtlich der zwingenden Teilnahmebereitschaft an aktiven Maßnahmen, der täglichen Wegzeiten von 2 Stunden Hin- und Rückweg (unter „besonderen Umständen“ können es auch „wesentlich darüber liegende Wegzeiten ...“ sein) und des Berufs- und Entgeltschutzes (schwacher Berufsschutz bis 100 Tage Arbeitslosigkeit, kein Berufs-, aber Einkommensschutz, d. h. nicht unter 75% des Entgeltes der vorangegangenen Beschäftigung, ab 120 Tagen Arbeitslosigkeitsdauer) reformiert, d. h. aus Sicht des Arbeitslosen in der Tendenz verschärft.
- ²⁰ In der dazugehörigen Fußnote ergänzt Bourdieu noch: „Auch die Manieren (Benehmen, Sprechweise usw.) lassen sich zumindest insoweit dem Sozialkapital zurechnen, als sie auf eine bestimmte Weise ihrer Aneignung hinweisen und damit die ursprüngliche Zugehörigkeit zu einer mehr oder weniger angesehenen Gruppe zu erkennen geben.“ Ins Österreichische übersetzt, lautet der entsprechende, hierorts übliche Begriff für Sozialkapital: „Vitamin B“.
- ²¹ Die Zustimmung der Arbeitslosen wurde nicht eingeholt, weil wahrscheinlich viele Betroffene mit sozialwissenschaftlicher Forschung wenig anfangen können und damit die Ablehnungsquoten hoch gewesen wären.
- ²² Arbeitslose müssen sich im Durchschnitt einmal in 1-2 Monaten Abstand bei der Regionalen Geschäftsstelle des AMS melden. Nicht eingehaltene Termine können zu Sperren des Leistungsbezuges führen.
- ²³ Der österreichweite Durchschnitt der Dauern von Beratungsgesprächen liegt bei ca. 7,5 Minuten. Im Rahmen von Fokusgruppen-Diskussionen verweisen die Arbeitslosen auf folgenden Aspekt: „Hauptprobleme bei der Beratung am AMS ... sind Zeitmangel, häufiger Wechsel von BeraterInnen und damit mangelnde Kontinuität in der Beratung sowie mangelnde Perspektivenentwicklung“ (Breitenfelder/Kaup 2014, 4).
- ²⁴ Eppel et al. (2012b) 68.

- ²⁵ Diese Sperren sind ein wichtiges „Drohmittel“ des AMS, um Eigenaktivitäten bei der Arbeitssuche, Teilnahme an Schulungen bzw. Wohlfverhalten ganz allgemein bei ihren „KundInnen“ durchzusetzen. In den Diskussionen im Rahmen von Fokusgruppen trat als Ergebnis zu Tage: „Es herrscht große Angst vor Sperren, da diese oft existenzbedrohend sind. Sperren werden immer wieder als Druckmittel eingesetzt, nicht nur beim AMS, sondern auch von TrainerInnen in Kursen“ (Breitenfelder/Kaupä 2014, S. 2).
- ²⁶ Friedrichs (1985) 292.
- ²⁷ Friedrichs (1985) 294.
- ²⁸ Erklärung der verwendeten Symbole: alle Hervorhebungen, als zentrale Passagen = fett vom Autor; ... = Sprechpausen, Gemurmel, Unterbrechung, Auslassung; [...] = Kommentare der Autorin.

Literatur

- Behrend, O., „... das geht zu Lasten eigener Emotionalität“ – Instrumente der Kundensteuerung in Arbeitsverwaltungen aus Sicht von Arbeitsvermittlern, in: Ludwig-Mayerhofer, W.; Behrend, O.; Sondermann, A. (Hrsg.), Fallverstehen und Deutungsmacht. Akteure in der Sozialverwaltung und ihre Klienten (Wuppertal 2008) 97-117.
- Bothfeld, S.; Rosenthal, P., Paradigmenwechsel durch inkrementellen Wandel: Was bleibt von der Arbeitslosenversicherung?, in: WSI-Mitteilungen 3 (2014) 199-206.
- Bourdieu, P., Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt Sonderband 2 (Göttingen 1983) 183-198.
- Breidenstein, G.; Hirschauer, St.; Kalthoff, H.; Nieswand, B., Ethnographie. Die Praxis der Feldforschung (Konstanz 2013).
- Breitenfelder, U.; Kaupä, I., Fokusgruppen mit Arbeitssuchenden. „Offen gesagt 2013“ – Dialogforum für Wiener Arbeitssuchende (= Endbericht im Auftrag der AK Wien, in Kooperation mit AMS Wien und Gemeinde Wien/WAFF, Wien 2014).
- Camerer, C.; Loewenstein, G.; Prelec, D., Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, in: Journal of Economic Literature (March 2005) 9-64.
- Eppel, R.; Horvath, Th.; Mahringer, H., Die Struktur und Dynamik von Arbeitslosigkeit, atypischer Beschäftigung und Niedriglohnbeschäftigung in der Längsschnittanalyse 2000-2010 (= Studie im Auftrag des BMASK, Wien 2012a); online: http://www.wifo.ac.at/publikationen?detail-view=yes&publikation_id=46669.
- Eppel, R.; Huemer, U.; Mahringer, H.; Weber, A.; Knöller, J.; Konle-Seidl, R., Öffentliche Arbeitsvermittlungssysteme und ihr Einfluss auf Suchverhalten und Erfolg der Arbeitssuche (= Studie im Auftrag des BMASK, Wien 2012b); online: http://www.wifo.ac.at/publikationen?detail-view=yes&publikation_id=45198.
- Friedrichs, J., Methoden empirischer Sozialforschung (Opladen 1985).
- Goleman, D., Soziale Intelligenz. Wer auf andere zugehen kann, hat mehr vom Leben (München 2008).
- Henke, J., „Mehr sein als eine Nummer“ – Arbeitsmarktdienstleistungen aus der Nutzerperspektive, in: WSI-Mitteilungen 3 (2014) 236-243.
- IFES/SORA, Individuelle Strategien zur Existenzsicherung bei Arbeitslosigkeit, Befragung von 500 Arbeitslosen in Wien im Auftrag der Arbeiterkammer Wien (= Präsentation der Ergebnisse am 1. April 2014, AK Wien, Wien 2014).
- Ludwig-Mayerhofer, W.; Behrend, O.; Sondermann, A., Auf der Suche nach der verlorenen Arbeit. Arbeitslose und Arbeitsvermittler im neuen Arbeitsmarktregime (Konstanz 2009).
- Przyborski, A.; Wohlrab-Sahr, M., Qualitative Sozialforschung – Ein Arbeitsbuch, 4. erweiterte Auflage (München 2014).
- Sorg, U., Der institutionelle Wandel von Machtasymmetrien in interkulturellen Kontexten

der Sozialverwaltung, in: Ludwig-Mayerhofer, W.; Behrend, O.; Sondermann, A. (Hrsg.), Fallverstehen und Deutungsmacht. Akteure in der Sozialverwaltung und ihre Klienten (Wuppertal 2007) 185-205.
Weber, M., Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss einer verstehenden Soziologie (Tübingen 1972; Orig. 1922).

Zusammenfassung

In der Arbeit wird im Rahmen einer teilnehmenden Beobachtung der Verlauf von 20 Beratungsgesprächen bei einer Regionalen Geschäftsstelle des österreichischen Arbeitsmarktservice dokumentiert und analysiert. Derart werden etwas mehr als 1,5 Stunden an sozialer Praxis anhand von vier Thesen und mit dem Fokus auf die zentralen Verhandlungsgegenstände „Geld, Kurs, Job, Termin“ „dekodiert“, d. h. es werden die Interaktionsmuster in ihre Bestandteile zerlegt und in den größeren Zusammenhang des gesellschaftlichen Umganges mit hoher Arbeitslosigkeit gestellt, Stichwort: „Individualisierung von Arbeitslosigkeit“.

Folgende Ergebnisse sind bemerkenswert: (1) Es besteht ein strukturelles Machtgefälle zwischen Arbeitslosen und Beratern, das v. a. in Form von eklatanten Informationsasymmetrien in Erscheinung tritt, und es finden sich in diesem Zusammenhang wenige bis keine Anzeichen und Versuche, dieses Gefälle auch nur annähernd auszugleichen. (2) Wer über mehr Sozialkompetenz bzw. soziale Intelligenz verfügt, kommt leichter mit dem bürokratischen System zu Rande. (3) Dennoch gilt: Arbeitslosigkeit verunsichert fundamental, dies trifft auf alle soziale Schichten zu. (4) Das bisher Gesagte gilt in besonderem Maße für langzeitarbeitslose Personen, für diese kann die Situation häufig als dramatisch beschrieben werden. (5) Die Beobachtungen haben darüber hinaus gezeigt, dass deutlich unterschieden werden kann zwischen einem expliziten und einem impliziten Dialog – was an der Oberfläche sichtbar wird, ist nur Ausdruck eines „Spieles“ in dem Sinn: Wir alle spielen da mal mit, aber auf eine grundlegenden Ebene geht es um einen recht fundamentalen Verhandlungsprozess, mit dem nichts weniger als Geld, Status, Anerkennung, Zukunftsperspektiven etc. abgehandelt werden.

Abstract

In the following, participatory observation was used to identify and to analyze 20 counseling meetings between PES staff and unemployed persons in a regional office of the Austrian PES (AMS). In this way, 1.5 hours of „social practices“ have been documented and „decoded“ using four crucial hypotheses and focusing on central bargaining issues, namely „money, program participation, job and fixed dates“. The patterns of interactions were the main object of interest, but seen from the wider perspective of overall unemployment and its social perception.

The following results are remarkable: Firstly, the unemployed have to face a structural imbalance of power, mainly due to information asymmetries; there were no indication of counterbalance whatsoever. Secondly, social intelligence could be a tool to hold against the bureaucratic system. Thirdly, it has to be stressed that the mere fact of being unemployed has strong consequences on the status of the unemployed – they feel fundamentally insecure. Fourthly, long term unemployed have to face a particularly hard situation. Fifthly, in the observations it turned clearly out that there is a dialogue on the surface and one beneath: „The presentation of self in ever day life“ (E. Goffman) is a particular hard job to be done for the unemployed vis-à-vis their counsellor.

BERICHTE UND DOKUMENTE

Sozioökonomische Charakteristika der Millionärshaushalte in Österreich¹

**Stefan Humer, Mathias Moser,
Matthias Schnetzer**

1. Einleitung

Der Quantifizierung von Einkommens- und Vermögensungleichheit wurde in den vergangenen Jahren zunehmendes Interesse im wissenschaftlichen Diskurs zuteil. Dabei gibt es nur vereinzelt Untersuchungen über die soziodemografische und sozioökonomische Struktur der hinter der Einkommens- und Vermögensverteilung stehenden Personen bzw. Haushalte. Dies hat in nicht unerheblichem Ausmaß mit der mangelnden Datenverfügbarkeit zu tun, die für solche Analysen notwendig sind. Der „Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS), der im Auftrag und unter Koordination der Europäischen Zentralbank (EZB) in 15 Ländern des Euroraums um das Jahr 2010 herum durchgeführt wurde, ändert die Möglichkeiten diesbezüglich in weiten Teilen. Zusätzlich zur sehr peniblen Erfassung von Informationen zu Art und Höhe verschiedener Einkunftsarten und Vermögensgegenständen, liefert dieser Datenbestand auch Angaben zu einer Reihe von personen- und haushaltsspezifischen Charakteristika.²

Wie auch in vielen anderen Ländern ist in Österreich Vermögen im Vergleich zu Einkommen stärker konzentriert. Auf Basis der HFCS-Daten ergibt sich ein Gini-Koeffizient der Gesamteinkommen von 0,42, während der Gini der Nettovermögen (Vermögen abzüglich Schulden) bei 0,76 liegt. Obwohl diese Differenz aufgrund der Nichtlinearität des Gini-Koeffizienten nicht direkt interpretierbar ist, zeigt die Größenordnung des an sich wenig reagiblen Gini eine deutlich extremere Ungleichverteilung von Vermögen auf. Eine andere Darstellungsform für die Verteilung der Nettovermögen findet sich in Abbildung 1. In dieser Grafik (eine sogenannte „Pen's Parade“) sind die Haushalte nach ihrem Vermögensbesitz sortiert und dessen durchschnittlicher Wert pro Perzentil aufgetragen. Zwei Eigenschaften werden deutlich sichtbar: Die unteren 40% besitzen nahezu keine nennenswerten Vermögensgegenstände, und auch in den folgenden Perzentilen steigt der durchschnittliche Vermögenswert nur in geringem Ausmaß. Erst am oberen Rand der Vermögensverteilung ist eine deutlichere Dynamik zu erkennen, wobei das oberste Prozent hier mit einer sprunghaften Zunahme nochmals eine Ausnahmeposition einnimmt.

Im Rahmen dieses Artikels befassen wir uns im Speziellen mit jenen Privathaushalten in Österreich, deren Nettovermögen im Jahr 2010 mehr als eine Million Euro betrug. In den HFCS-Daten trifft dies auf ca. 113 Beobachtungen³ zu, die für rund 170.000 Haushalte oder einem Anteil von 4,6% in der Grundgesamtheit stehen. Es handelt

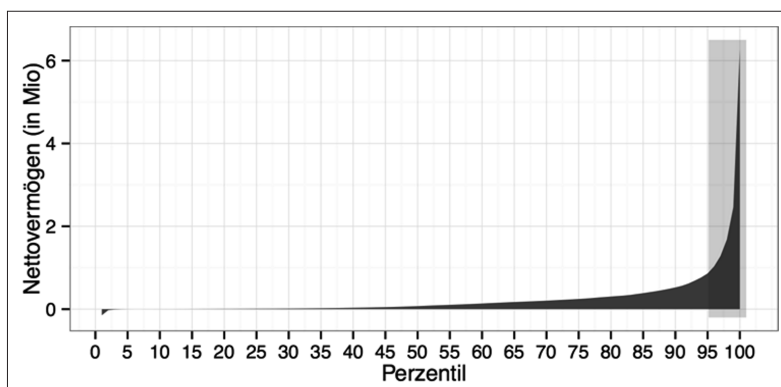
sich dabei um jenen Teil der Vermögensverteilung, der in Abbildung 1 grau hinterlegt ist. Es ist deutlich erkennbar, dass vor allem in diesem Bereich der Vermögensverteilung die Heterogenität der Haushalte in Bezug auf deren Vermögenshöhe signifikant ausgeprägt ist. Dies hat zur Folge, dass die Haushalte mit einem Vermögen über einer Million Euro nicht als homogene Gruppe, sondern als Subpopulation mit gehobenem, aber ausgeprägt ungleichverteiltem Wohlstandsniveau verstanden werden sollten.

Zwei Einschränkungen der hier vorliegenden Analyse sollten betont werden:

Haushaltsbetrachtung: Da die Zurechenbarkeit verschiedener Vermögensgegenstände auf die einzelnen Mitglieder des Haushalts in vielen Fällen nicht ohne Weiteres möglich wäre, wurde bei der Datenerhebung gänzlich auf das Sammeln dieser Informationen verzichtet. Es sind somit relativ genaue Aussagen über die Gesamthöhe des Vermögens eines Haushalts, aber keinerlei Ableitungen über die Verteilung des Vermögens bzw. dessen Verfügungsgewalt innerhalb des Haushalts

möglich. Da ein Teil der sozioökonomischen Merkmale jedoch an einzelne Individuen gebunden ist (z. B. Bildung oder Beschäftigungsstatus), muss eine Auswahl unter den im Haushalt auftretenden Ausprägungen getroffen werden. In der Regel wird hierfür eine Haushaltsreferenzperson ausgewählt, deren Charakteristika in weiterer Folge als repräsentativ für den Haushalt angenommen werden. In den HFCS-Daten kann die Referenzperson somit selbst bestimmt werden. Die dafür zur Auswahl stehenden Konzepte (Kompetenzträger/in mit dem besten Wissen über die Haushaltsfinanzen, Person mit dem höchsten Einkommen, Person mit dem höchsten Bildungsabschluss, älteste Person im Haushalt) wurden von Humer et al. (2014) einer vergleichenden Analyse unterzogen. Es zeigte sich, dass die Wahl des Referenzpersonenkonzeptes für den überwiegenden Teil der Vermögensverteilung keine signifikanten Änderungen der darauf aufbauenden Ergebnisse zur Folge hat, die Sensitivität allerdings am oberen Rand der Verteilung in geringem Umfang zunimmt. Für die Ausführungen im Rahmen dieser Untersu-

Abbildung 1: Durchschnittliches Haushalts-Nettovermögen je Perzentil



Quelle: HFCS; Darstellung beruht auf eigenen Berechnungen.

chung wurde jeweils die Person mit dem höchsten Einkommen als Haushaltsreferenzperson ausgewählt.⁴

Untererfassung an den Rändern: In der Literatur über Datenerhebungen mittels Stichproben (sogenannte *sample surveys*) ist die Untererfassung der Population an den Verteilungsrändern eine der bedeutendsten Herausforderungen.⁵ Dieses Phänomen ist besonders bei Merkmalen von Relevanz, über die aus unterschiedlichen Gründen nur ungern Auskunft gegeben wird. Die Canberra Group (2011) führt aus, dass dies in wesentlichem Ausmaß durch gesellschaftsspezifische, gruppenspezifische Prozesse gesteuert wird, die sich je nach Nation bzw. Region in unterschiedlichem Umfang ausprägen können. Umgelegt auf Fragen zu Einkommen oder Vermögen ist die Folge eine Tendenz zur Mitte bzw. zum gesellschaftlichen Durchschnitt, sodass Personen am unteren Rand der Verteilung ihre Situation besser darstellen, als sie wirklich ist, während eher wohlhabende Individuen ihr Einkommen und Vermögen nicht in voller Höhe angeben. Gründe für dieses Verhaltensmuster liegen sicherlich nicht nur in bewussten Falschangaben. Ebenso können mangelndes Wissen über den Befragungsgegenstand oder kognitive Beschränkungen zu solch verzerrten Wahrnehmungen führen.⁶ Erschwerend kommt hinzu, dass Personen bzw. Haushalte an den Rändern der Verteilung im Rahmen von Stichprobenerhebungen schwieriger zu befragen sind, weil sie beispielsweise nicht erreichbar sind (z. B. Obdachlose oder Personen, die sich oft im Ausland aufhalten) oder die Teilnahme an der Erhebung verweigern. Eckerstorfer u. a. (2013) und Vermeulen (2014) präsentieren eine Methodik, um für die Un-

tererfassung am oberen Rand der Verteilung zu kontrollieren. Unter der Annahme, dass sich die funktionale Form der Dichtefunktion durch eine Pareto-Verteilung beschreiben lässt, ist es möglich, die untererfassten Einkommen bzw. Vermögen zu imputieren und deren Auswirkungen auf Verteilungsmaße zu quantifizieren. Im Rahmen dieses Forschungsvorhabens wäre eine solche Vorgehensweise nicht besonders aussagekräftig, da neben der Vermögenshöhe der Haushalte auch deren sozioökonomischen Merkmale vollständig geschätzt werden müssten. Da diese sehr heterogen sind und sich im Vergleich zu der Verteilung der Vermögenshöhe in einer Gesellschaft viel weniger stabil beschreiben lassen, verzichten wir auf die Extrapolation des oberen Randes der Vermögensverteilung. Für die Interpretation unserer Ergebnisse bedeutet dies eine nicht unwesentliche, aber unvermeidbare Einschränkung. Der reichste Haushalt im Datensatz hat ein Vermögen von ca. 17,4 Mio. Euro.⁷ Eine andere Quelle, die „Trend“-Liste der reichsten ÖsterreicherInnen, beginnt bei 100 Mio. und endet bei 44,8 Mrd. Euro. Auf letztgenannte 500 Haushalte aus der Reichenliste sind die von uns herausgearbeiteten Zusammenhänge aufgrund der nicht vorhandenen Information nur bedingt anwendbar.

Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird nun dargestellt, wie sich die wohlhabendsten 5% der Haushalte zusammensetzen und welche Unterschiede sich dabei im Vergleich zur Betrachtung der kompletten Vermögensverteilung offenbaren. Dies ist jeweils im Zusammenhang mit einer ausführlicheren Untersuchung der Muster der sozioökonomischen Charakteristika über die gesamte Vermögensverteilung zu

sehen. Ziel dieser Untersuchung ist somit weder eine Aufkommensschätzung einer Vermögenssteuer, eine Abschätzung möglicher Ausweich- bzw. Vermeidungseffekte, noch eine kritische Würdigung der im wissenschaftlichen und politischen Diskurs vorgebrachten Argumente für bzw. gegen eine solche Besteuerung, sondern eine deskriptive Analyse, um ein genaueres Bild über die Betroffenheit verschiedener Haushaltstypen von einer sogenannten „Millionärssteuer“ zu erhalten.

2. Ergebnisse

Die nun folgenden Ausführungen basieren auf Auswertungen der Haushaltsstruktur bzw. der relativen Anteile innerhalb der Gesamtbevölkerung und der Haushalte mit einem Nettovermögen über einer Million Euro (siehe Tabellen 1, 2 & 3). Des Weiteren liefert die Relation der beiden Anteile ein einfach zu interpretierendes Maß, inwiefern Haushalte mit bestimmten Eigenschaften in den obersten 5% der Haushalte tendenziell über- oder unterrepräsentiert sind.

Vorweg kann festgestellt werden, dass Millionärshaushalte, deren Referenzperson nach dem Höchsteinkom-

mentkriterium ermittelt wurde, zu einem großen Teil in selbstständigen Berufen verankert sind. Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, beschreiben die beiden Kategorien „Selbstständig m. A.“ und „Selbstständige o. A.“ zusammen knapp 42% der beobachteten Haushalte mit einem Vermögen von mehr als einer Million Euro. Unter „Selbstständig m. A.“ werden Selbstständige mit Angestellten und unter „Selbstständige o. A.“ ohne Angestellte verstanden. Die Unselbstständigen-Haushalte machen hingegen nur rund ein Fünftel dieser Subpopulation aus, obwohl sie fast die Hälfte der Gesamtbevölkerung stellen. PensionistInnen und Nicht-Erwerbstätige sind in der Kategorie „Andere“ zusammengefasst und stellen mehr als ein Drittel der Millionärshaushalte.

Im Verhältnis zur Bildung der Referenzperson zeigt sich in Tabelle 2 sowohl für die vermögenden Unselbstständigen als auch für die Selbstständigen ein hoher Anteil in der Sekundarstufe II (9. bis 13. Schulstufe). In dieser Gruppe befinden sich 65% aller Referenzpersonen der reichsten Gruppe. Ein ähnliches, wenn auch deutlich schwächeres Bild zeigt sich bei der tertiären Bildung, die vor allem bei Ein-

Tabelle 1: Anteil der Haushalte nach Beschäftigungsstatus (Ref.p.: höchstes Einkommen)

	Anteil		Relation
	Gesamtbev.	HH >1 Mio. €	
Unselbstständig	46,4%	20,4%	0,44
Selbstständig m. A.	3,3%	16,2%	4,91
Selbstständig o. A.	5,7%	25,5%	4,51
Mithelfend	0,1%	0,6%	4,64
Andere	45,1%	37,4%	0,83
	100,0%	100,0%	

Personen-Unternehmen relevant ist. Dieses Bild ändert sich merklich, wenn man die Anteile der Bildungskategorien im Verhältnis zur Gesamtpopulation betrachtet. Tabelle 3 zeigt den Anteil einer Gruppe unter den Millionärshaushalten im Vergleich zum Anteil in der Gesamtpopulation. Die Zahlen können wie folgt interpretiert werden: Ein Wert von 1 zeigt an, dass unter den Haushalten mit einem Nettovermögen von über 1 Mio. Euro ein bestimmtes Charakteristikum genau gleich oft vorkommt wie in der Gesamtbevölkerung. Werte über 1 bedeuten eine Überrepräsentanz, während Werte unter 1 eine Unterrepräsentanz bedeuten. Ein Beispiel ist die Bildung in Tabelle 3. Obwohl es einen hohen Anteil von Unselbstständigen mit Sekundarstufe II innerhalb der vermögendsten Haushalte gibt, sind sie im Vergleich zu ihrem Anteil in der Gesamtbevölkerung unterdurchschnittlich oft vertreten (0,4). Selbstständige mit Sekundarbildung (und Angestellten) aber sind fünfmal häufiger unter den vermögendsten Haushalten anzutreffen als im Durchschnitt der gesamten Bevölkerung (4,7). Ähnliches gilt auch für Ein-Personen-Unternehmen mit Sekundarbildung (4,9).

Betrachtet man den Beruf der Referenzperson, so zeigt sich, dass bei Unselbstständigen alle Berufskategorien (ISCO-08) unterdurchschnittlich in dieser reichsten Gruppe vertreten sind. Spiegelbildlich dazu verläuft die Entwicklung bestimmter selbstständiger Tätigkeiten, die stark überrepräsentiert sind. Dies sind im Wesentlichen Führungskräfte (d. h. i. d. R. FirmeneigentümerInnen), Technische Fachkräfte oder landwirtschaftlich Tätige. In Bezug auf die Haushaltsgröße ist die Betrachtung in Relation zur Gesamtpopu-

lation noch weitaus drastischer. In absoluten Anteilen stellen die Zwei- bis Dreipersonenhaushalte etwa die Hälfte der gesamten Beobachtungen in den reichsten 5%. Große Haushalte von mehr als 5 Personen sind hingegen deutlich seltener in dieser Gruppe anzutreffen (rund 9%). Dieses Bild dreht sich deutlich, berücksichtigt man die Häufigkeit dieser Haushaltstypen in der Gesamtpopulation. Es fällt auf, dass wiederum Unselbstständigen-Haushalte (fast) unabhängig von ihrer Größe unterdurchschnittlich oft in den obersten 5% angetroffen werden. Selbstständigen-Haushalte hingegen sind nicht nur *per se* häufiger in dieser Auswahl zu finden, als dies das Gesamtsample vermuten lassen würde. Speziell bei dieser Erwerbsgruppe wirkt sich die Haushaltgröße deutlich positiv darauf aus, in dieser Gruppe vorzukommen. So sind große Selbstständigen-Haushalte von mehr als 4 Personen zwischen 5- und 17-mal häufiger unter den Haushalten mit mehr als einer Million Euro Nettovermögen zu finden.

Eine weitere Charakterisierungsmöglichkeit bildet der Haushaltstyp, welcher nach Altersklassen beschreibt, ob es sich um einen Single-, Paar-, Familien- oder Alleinerziehendenhaushalt handelt. Wie der Größenzusammenhang bereits nahelegt, findet sich in den obersten 5% eine hohe Anzahl an Familien sowie Paaren (unabhängig vom Alter der Referenzperson). Im Vergleich zur Gesamtbevölkerung zeigt sich wiederum die Kluft zwischen unselbstständigen und selbstständigen Haushalten. Der Haushaltstyp spielt in dieser Betrachtung eine untergeordnete Rolle. Bei Unselbstständigen zeigt sich ein starker Senioritätseffekt: Sowohl Single- als auch

Tabelle 2: Anteil der Haushalte >1 Mio. Euro nach sozioökonomischen Charakteristika

	Unselbst.	Selbst. m. A.	Selbst. o. A.	Mithelfend	Andere	Gesamt
Gesamt	20,4	16,2	25,5	0,6	37,4	100,0
Bildung						
Sekundarstufe I	3,6	0,0	1,7	0,0	8,0	13,3
Sekundarstufe II	14,4	6,9	22,3	0,6	20,9	65,0
Tertiärstufe	2,4	9,3	1,6	0,0	8,4	21,7
Beruf						
Führungskräfte	1,3	2,1	3,8	0,6	0,0	7,7
Akademische Berufe	2,7	8,6	0,8	0,0	0,0	12,0
Technische Fachkräfte	5,2	3,0	3,9	0,0	0,0	12,1
Bürokräfte	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	3,9
Dienstleistungsberufe	1,4	0,3	1,3	0,0	0,0	3,0
Landwirtschaft	0,0	0,0	14,1	0,0	0,0	14,1
Handwerksberufe	3,0	2,2	0,1	0,0	0,0	5,2
Montage, Maschinenbedienung	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9
HilfsarbeiterInnen	1,0	0,0	1,6	0,0	0,0	2,5
Pension	0,0	0,0	0,0	0,0	26,6	26,6
o. A.	0,0	0,0	0,0	0,0	10,8	10,8
Erwerbsstatus						
Erwerbstätig	18,7	16,2	25,3	0,6	0,0	60,6
Arbeitslos	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	3,1
Transferempfänger	1,8	0,0	0,2	0,0	2,1	4,1
Pensionsbezieher	0,0	0,0	0,0	0,0	28,1	28,1
im Haushalt tätig	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	4,1
Haushaltsgröße						
1 Person	2,2	1,7	1,3	0,0	6,6	11,8
2 Personen	4,6	5,3	9,1	0,0	15,1	34,0
3 Personen	7,1	1,8	5,3	0,6	5,4	20,2
4 Personen	1,6	2,5	3,8	0,0	4,1	12,0
5 Personen	3,3	2,7	3,0	0,0	4,3	13,4
6 Personen	1,6	2,2	2,0	0,0	1,5	7,3
7 und mehr Personen	0,0	0,0	1,0	0,0	0,3	1,3
Haushaltstyp						
Single <55	1,3	1,7	1,3	0,0	1,9	6,1
Single >55	1,0	0,0	0,0	0,0	4,7	5,7
Paar <55	1,9	2,6	2,6	0,0	0,4	7,6
Paar >55	2,6	2,6	4,4	0,0	12,9	22,5
AlleinerzieherIn	0,0	0,0	1,6	0,0	0,1	1,7
Familie	7,6	7,2	9,7	0,6	7,1	32,1
Andere	6,0	2,0	6,0	0,0	10,3	24,3
Unternehmen						
Land- und Forstwirtschaft	7,6	0,2	16,1	0,0	13,7	37,5
Industrie	0,7	1,8	1,7	0,0	0,7	4,9
Dienstleistung	3,1	11,0	4,4	0,6	6,4	25,4
Keine	9,0	3,2	3,4	0,0	16,7	32,2
Erbschaft						
Keine	4,7	7,6	3,2	0,0	11,6	27,0
Geld o. Ä. (I)	7,1	0,3	11,7	0,0	14,4	33,4
Wohnsitz (II)	1,5	0,0	3,4	0,0	3,1	8,0
Wohnsitz & weiteres (I + II)	7,1	8,3	7,3	0,6	8,3	31,6

**Tabelle 3: Anteil der Haushalte 1 Mio. Euro in Relation zur Gesamt-
population**

	Unselbst.	Selbst. m. A.	Selbst. o. A.	Mithelfend	Andere	Gesamt
Gesamt	0,44	4,91	4,51	4,64	0,83	1,00
Bildung						
Sekundarstufe I	0,89	0,00	5,79	0,00	0,66	0,81
Sekundarstufe II	0,42	4,69	4,91	4,90	0,72	0,93
Tertiärstufe	0,33	5,26	1,88		2,17	1,56
Beruf						
Führungskräfte	0,47	4,33	3,31	15,29		1,74
Akademische Berufe	0,43	5,01	0,83			1,37
Technische Fachkräfte	0,51	5,13	5,72			1,05
Bürokräfte	0,70	0,00	0,00			0,66
Dienstleistungsberufe	0,17	1,86	1,65			0,33
Landwirtschaft	0,00		10,80	0,00		9,72
Handwerksberufe	0,45	9,62	0,25			0,72
Montage, Maschinenbedienung	0,69			0,00		0,67
HilfsarbeiterInnen	0,28	0,00	10,06	0,00		0,70
Pension					0,78	0,78
o. A.					1,01	1,01
Erwerbstatus						
Erwerbstätig	0,42	4,93	4,51	6,81		1,14
Arbeitslos					0,69	0,69
Transferempfänger	1,05	0,00	4,35	0,00	0,92	1,01
Pensionsbezieher					0,79	0,79
im Haushalt tätig					1,83	1,83
Haushaltsgröße						
1 Person	0,15	2,31	0,84		0,30	0,31
2 Personen	0,33	3,82	4,39	0,00	0,87	0,98
3 Personen	1,00	4,76	6,77	21,61	1,85	1,79
4 Personen	0,24	6,53	7,06	0,00	3,12	1,36
5 Personen	1,26	11,21	5,18	0,00	4,45	2,99
6 Personen	2,13	12,18	16,12		3,56	4,96
7 und mehr Personen	0,00		17,29		2,11	2,61
Haushaltstyp						
Single <55	0,10	3,45	0,91		0,43	0,32
Single >55	0,48	0,00	0,00		0,27	0,29
Paar <55	0,25	3,30	2,83		0,28	0,70
Paar >55	0,92	5,89	6,53	0,00	0,93	1,26
AlleinerzieherIn	0,00	0,00	4,01	0,00	0,06	0,28
Familie	0,55	6,79	6,25	7,83	2,06	1,61
Andere	1,89	11,60	9,55		3,73	3,61
Unternehmen						
Land- und Forstwirtschaft	8,62	10,81	11,88	0,00	14,91	11,68
Industrie	2,97	6,36	3,85		11,66	4,76
Dienstleistung	2,30	7,67	2,40	15,29	13,07	4,96
Keine	0,21	2,04	1,64	0,00	0,38	0,36
Erbschaft						
Keine	0,55	6,39	2,54	0,00	1,23	1,33
Geld o. Ä. (I)	1,25	1,22	9,40		2,53	2,60
Wohnsitz (II)	1,46	0,00	7,45	0,00	4,07	3,39
Wohnsitz & weiteres (I + II)	0,23	4,55	2,69	7,47	0,29	0,49

Paarhaushalte der Kategorie „unter 55 Jahre“ sind im Vergleich zur Gesamtbevölkerung deutlich seltener anzutreffen (0,10 bzw. 0,25) als ihre älteren Pendants (0,48 bzw. 0,92). Die Werte für selbstständige Haushalte liegen sowohl für Singles als auch für Paare bei etwa der 3-fachen Häufigkeit zum gesamten Schnitt und beim etwa 6-fachen für Paare und Familien dieser Erwerbskategorie.

Eine spezielle Position haben Unternehmensbeteiligungen in dieser Betrachtung. Wie in Tabelle 3 zu sehen ist, sind Haushalte mit Unternehmensbeteiligungen – unabhängig von der Erwerbsform – stark bei den Millionärshaushalten vertreten. Somit sind nun auch Haushalte mit unselbstständigen Referenzpersonen und Unternehmensbeteiligungen zwei- bis dreimal häufiger in dieser obersten Gruppe zu finden als im Schnitt der Gesamtbevölkerung. Der Effekt der Unternehmensbeteiligung ist jedoch für selbstständig tätige Haushalte deutlicher ausgeprägt. Der stärkste Effekt ist hier bei landwirtschaftlichen Unternehmensbeteiligungen auszumachen. Haushalte mit Vermögen in dieser Komponente sind rund 10-mal häufiger in den obersten 5% als im Rest der Bevölkerung anzutreffen. Dieses Ergebnis ist, speziell unter Einbeziehung der Resultate für den Beruf der Referenzperson, kritisch zu würdigen. Speziell der Anteil an vermögenden Haushalten, die nebenberuflich Landwirtschaften betreiben kann hier eine nicht unerhebliche Rolle spielen.⁸

Eine abschließende Betrachtung nach der erhaltenen Erbschaft zeigt wiederum einen hohen absoluten Anteil an Unselbstständigen, die eine Erbschaft erhalten haben. Dieser liegt sowohl für Gelderbschaften als auch für

zusätzlich geerbte Wohnsitze bei etwa 7% der gesamten Haushalte mit über einer Million Euro Nettovermögen. Im Gegensatz zu anderen Variablen bleibt dieser Effekt auch bei der relativen Betrachtung (im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung) erhalten. Somit sind erbende Haushalte in der Regel deutlich öfter unter den obersten 5% der Haushalte anzutreffen, als dies aus dem Sample der Gesamtbevölkerung vermutet werden könnte.

Abschließend könnte die eigentliche Forschungsfrage auch anders gestellt werden: Wie viele Haushalte aus einer bestimmten sozioökonomischen Gruppe gehören zu den reichsten 5% (in Abbildung 1 grau hinterlegt)? Wenn die Wahrscheinlichkeit, mehr als 1 Mio. Euro zu besitzen, für alle gleich hoch wäre, müssten es aus jeder Gruppe 5% sein. Allerdings haben nur 2% der Unselbstständigen-Haushalte ein Nettovermögen von über 1 Mio. Euro, während 20% der Selbstständigen-Haushalte zu den Millionären zählen. Hat ein Haushalt aber den Sprung in die reichsten 5% geschafft, sind die Unterschiede zwischen den sozialen Gruppen verschwindend. Denn unter den Millionärshaushalten haben auch Unselbstständige beachtliche Betriebsvermögen und besitzen Unternehmensanteile.

3. Zusammenfassung

Mithilfe der Vermögenserhebung HFCS 2010 können die sozioökonomischen Charakteristika der österreichischen Privathaushalte mit einem Nettovermögen von mehr als 1 Mio. Euro analysiert werden. Im Vergleich zur Zusammensetzung der Gesamtpopulation zeigt sich, dass Haushalte, deren HöchstverdienerIn einen akademi-

schen Abschluss erzielt hat, selbstständig arbeitet, Betriebsvermögen in der Land- und Forstwirtschaft besitzt oder bereits eine Erbschaft erhalten hat, deutlich überrepräsentiert sind. Demgegenüber haben nur 2% der Unselbstständigen-Haushalte mehr als 1 Mio. Euro Nettovermögen und sind somit stark unterrepräsentiert, unabhängig von ihrem Bildungsgrad oder anderen sozioökonomischen Charakteristika.

Anmerkungen

- ¹ Diese Arbeit entstand im Rahmen des Projekts „Einkommens- und Vermögensungleichheit in Österreich: Neue Erkenntnisse aus dem HFCS“ und wird von der AK Wien und der AK Niederösterreich gefördert. Wir bedanken uns bei Michael Ertl und Atila Kilic für wertvolle Vorarbeiten sowie bei den KollegInnen der AK Wien und AK Niederösterreich für hilfreiche Kommentare und wertvolle Anregungen. Der vorliegende Artikel basiert auf den Ergebnissen eines umfangreicheren Berichts, der als Band 136 der „Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlicht wurde (Humer et al. [2014]).
- ² Weiterführende Informationen zum Datensatz liefern Albacete, Lindner, Wagner und Zottel (2012) sowie Fessler, Mooslechner und Schürz (2012).
- ³ Fehlende Angaben zu den Vermögen werden im HFCS-Datensatz multipel imputiert. Basierend auf den fünf Imputationen schwankt die Zahl der Haushalte mit einem Nettovermögen über 1 Mio. Euro zwischen 104 und 120.
- ⁴ Sollten zwischen den einzelnen Konzepten deutliche Unterschiede feststellbar sein, wird bei der Interpretation der Ergebnisse darauf hingewiesen. Die Resultate auf Basis der anderen Konzepte sind auf Anfrage bei den Autoren verfügbar.
- ⁵ Vgl. Groves u. a. (2009).
- ⁶ Vgl. Gouskova (2013).
- ⁷ Zwischen den fünf Imputationen schwankt der Wert zwischen 11,7 und 21,9 Mio. Euro.
- ⁸ Vgl. Wiedersich (2014).

Literatur

- Albacete, N.; Lindner, P.; Wagner, K.; Zottel, S., Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2010: Methodische Grundlagen für Österreich, in: Geldpolitik und Wirtschaft Q3 (2012) – Addendum.
- Canberra Group, Canberra Group Handbook on Household Income Statistics (United Nations Economic Commission for Europe, 2012).
- Eckerstorfer, Paul; Halak, Johannes; Kappeller, Jakob; Schütz, Bernhard; Springholz, Florian; Wildauer, Rafael, Bestände und Verteilung der Vermögen in Österreich: Verfahren zur Quantifizierung der Spitzenvermögen (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 122, Wien 2013).
- Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2010: Erste Ergebnisse für Österreich, in: Geldpolitik und Wirtschaft Q3 (2012).
- Gouskova, Elena, Inheritance Reporting in the Health and Retirement Study Data: Evidence of Forward Telescoping (= SSRN working paper series, 2013).
- Groves, Robert M.; Fowler Jr., Floyd J.; Couper, Mick P.; Lepkowski, James M.; Singer, Eleanor; Tourangeau, Roger, Survey methodology (2009).
- Humer, Stefan; Moser, Mathias; Schnetzer, Matthias; Ertl, Michael; Kilic, Atila, Sozioökonomische Charakteristika der Vermögensverteilung in Österreich (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 136, Wien 2014).
- Vermeulen, P., How fat is the top tail of the wealth distribution? (= ECB Working Paper 1692, Europäische Zentralbank, Frankfurt am Main 2014).
- Wiedersich, Robert, Der Bauer als Millionär, in: GEWINN (2.4.2014).



WIENER GESCHICHTSBLÄTTER

Anna Schirfbauer
Historische Standorte der Gesellschaft der Musikfreunde in Wien
Ein Rückblick zum 200. Jahrestag der Gründung (Teil 2)

Ruprecht Kamlah
Joseph Joachims Guarneri-Geigen
Eine Untersuchung im Hinblick auf die Familie Wittgenstein

Manfred Mugrauer
Klemens Friemel (1881-1961)
Zur Erinnerung an den ersten kommunistischen Bezirksbürgermeister von Favoriten im Jahr 1945

Thomas Winkelbauer
Postwesen und Staatsbildung in der Habsburger Monarchie im 17. und 18. Jahrhundert

Alfred Paleon
Aspekte der Wiener Sparkultur
Bemerkungen zum 60. Weltspartag in der 2. Republik

Verein für Geschichte der Stadt Wien

68. Jahrgang - Heft 1/2013

Seit 1884 gab der 1853 gegründete Alterthumsverein zu Wien (später Verein für Geschichte der Stadt Wien) ein Monatsblatt heraus. Seit 1946 erscheint diese Zeitschrift als „Wiener Geschichtsblätter“ mit wissenschaftlichen Beiträgen zu allen Gebieten der Wiener Geschichte.

Heute ist es der Redaktion ein Anliegen, zeitnahe und überzeugende Bilder der Geschichte unserer Stadt zu publizieren.

Das Einzelheft kostet im Buchhandel € 7,00, das Abonnement € 20,35 (exkl. Porto).
Kostengünstiger beziehen Sie die Zeitschrift zusammen mit allen weiteren Publikationen des Vereins für Geschichte der Stadt Wien als dessen Mitglied.

Für einen Jahresbeitrag von € 40,00 (Ausland € 48,00) bietet der Verein folgende Leistungen:

- * Bezug der Zeitschrift „Wiener Geschichtsblätter“ (erscheint viermal pro Jahr, mit Beiheften)
- * Bezug des „Jahrbuch des Vereins für Geschichte der Stadt Wien“
- * Bezug der in zwangloser Folge erscheinenden Bände der Reihe „Forschungen und Beiträge zur Wiener Stadtgeschichte“
- * Bezug der jährlich erscheinenden Zeitschrift „pro civitate austriacae“
- * Vorträge
- * Ermäßigter Bezug der vom Verein herausgegebenen Bände der Geschichte der Stadt Wien sowie allfälliger Sonderveröffentlichungen.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen unser Sekretariat zur Verfügung:
Mo – Fr von 8-15 Uhr, Tel. +43 1 4000 84815 oder 84816.
Postanschrift: Verein für Geschichte der Stadt Wien, Wiener Stadt- und Landesarchiv, Rathaus, A-1082 Wien.
Homepage: www.wien.gv.at/kultur/archiv/kooperationen/vgw/index.htm

BÜCHER

Ökonomik: Natur- oder Geisteswissenschaft?

Rezension von: Heinz D. Kurz (Hrsg.),
Die Ökonomik im Spannungsfeld
zwischen Natur- und Geisteswissenschaft,
Studien zur Entwicklung
der ökonomischen Theorie XXVIII,
Schriften des Vereins für Socialpolitik,
Neue Folge, Bd. 115,
Duncker & Humblot, Berlin 2014,
194 Seiten, broschiert, € 74,90;
ISBN 978-3-428-14315-3.

Der „Verein für Socialpolitik“ gehört zu den traditionsreichsten Vereinigungen in der Wissenschaft. Er ist gewissermaßen das deutschsprachige Pendant zur „American Economic Association“, also ein Zusammenschluss von Angehörigen aus den Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt der Mitglieder aus den Ländern Deutschland, Schweiz und Österreich, darüber hinaus aber auch aus diversen anderen Ländern, die sich auf knapp 4.000 Mitglieder aus mehr als 20 Ländern summieren. Dabei fokussiert sich der Verein für Socialpolitik satzungsgemäß nicht nur auf die Volkswirtschaftslehre, sondern zählt auch die Geschichtswissenschaft, Soziologie, Politologie sowie angewandte Statistik und Ökonometrie zu seinen Domänen.

Der Verein für Socialpolitik tagt seit seiner Gründung – von einigen Jahren historisch abgesehen – jährlich in Form einer Jahreskonferenz. Die Hauptaktivitäten finden dabei in Untersektionen

(Fachausschüssen) statt, von denen eine der Geschichte der Wirtschaftswissenschaften gewidmet ist. Dieser Fachausschuss wurde 1978 als „Ausschuss für Dogmengeschichte“ initiiert und zwischenzeitlich in „Fachausschuss für Geschichte der Wirtschaftswissenschaften“ umbenannt, inhaltlich liegt das Ziel in der Beschäftigung mit dem Gebiet, das international als „History of Economic Thought“ mit einem speziellen JEL-Code (HET) firmiert.

Das von Heinz Kurz, lange Jahre Vorsitzender des Fachausschusses, herausgegebene Buch beinhaltet ausgesuchte Beiträge einer Konferenz, die auf einer Tagung dieses Fachausschusses im Jahre 1990 in Hohenheim gehalten und dann in überarbeiteter Form einer Publikation zugeführt wurden. Die Tagung hatte unter dem Rahmenthema „Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits“ gestanden.

Auf einen Aktualitätsverlust bezüglich der Divergenz zwischen Tagungszeitpunkt und Datum der Buchherausgabe zu schließen, wäre völlig verfehlt, denn eher ist das Gegenteil der Fall: Die Aktualität der Thematik hat weiter zugenommen. Es macht sich zunehmend ein Unbehagen bezüglich des Status der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften in Wirtschaft und Gesellschaft breit, in dessen Zuge der Konsens, was Wissenschaft ist und zu sein hat, brüchiger wird. Auch in den Wirtschaftswissenschaften gibt es eine Vulkanisierung von Fachgebieten und entsprechenden Fachanwendungen,

die dazu führen, dass die Verbindungsbrücken zwischen den Wissensinseln immer weniger sichtbar sind und immer weniger benutzt werden.

Durch die exponentielle Zunahme von akademischem Wissen in Breite und Tiefe werden die Wissensintensitäten in Forschung und Lehre immer voller. Jeder Mensch kann – ähnlich wie Max Weber das schon in seinem Vortrag „Wissenschaft als Beruf“ vor mehr als hundert Jahren prognostiziert hatte – heute nur noch Expertentum in immer schmaler zugeschnittenen Bereichen erwerben. Selbst in kleinen akademischen Fächern ist es fast unmöglich geworden, das Tempo an wissenschaftlichen Neuerscheinungen zu halten, sodass es nur noch darum gehen kann, überhaupt die nach Möglichkeit interessantesten und wichtigsten Entwicklungen zu identifizieren, um den Status der Informiertheit zu halten.

Deshalb erscheint es auch in den Wirtschaftswissenschaften immer bedeutsamer, dass zwischen den diversen Wissensinseln vermehrt Stege zu entwickeln und zu pflegen sind, um zu einer fachlich notwendigen Reorganisation der akademischen Wissensorganisation zu gelangen.

Die Kritikpunkte, die an die Volkswirtschaftslehre herangetragen werden, die aber auch aus ihr selber heraus entwickelt werden, beinhalten einen breiten Strauß von unterschiedlichen Gesichtspunkten. Es gibt Positionen, die formulieren, dass die Ökonomik selber stärker geisteswissenschaftlich und theoriegeschichtlich reflektiert zu sein habe und insofern Fragestellungen und zugrunde liegende Perspektiven aus der Tiefe der Entwicklung des eigenen Faches beziehen müsse, was die Ideengeschichte des eigenen Faches zur Voraussetzung habe. Diese

Historisierung des Faches als Erarbeitung des Erkenntnisfortschritts durch das intellektuelle Überschreiben von Fehlern komme demnach zu kurz. Die Kritik lautet, dass heutige Studenten fast nur mit dem Hier und Heute des Denkens konfrontiert werden, wodurch die Einsicht in die Dynamik (und relative Veränderbarkeit) des Faches verlorengelange.

Neben dieser Forderung der Berücksichtigung der Ökonomik auch als Geistesgeschichte der Ökonomik richtet sich eine andere Position von Kritik auf den fortschreitenden Wandel hin zu einer Modellökonomik. Bemängelt wird, dass ökonometrische Modelle, die einst eine Hilfswissenschaft der Volkswirtschaftslehre waren, häufig zu einem Selbstzweck (de)generierten, an dessen Ende Volkswirtschaftslehre einer Art Formalismus huldigt, der – auf häufig unhinterfragten Axiomatiken ruhend – die eigenen Voraussetzungen nicht berücksichtigt und damit zu Erkenntnissen zweiter Ordnung gerät. Damit im Zusammenhang liegt ein weiterer Kritikpunkt, nämlich dass die Volkswirtschaftslehre immer stärker in der Gefahr gesehen wird, sich zu einer mathematischen Wissenschaft zu entwickeln, die letztlich als steril und in gewisser Weise als ahistorisch und akulturell angesehen wird. Demgegenüber müssten vermehrt auch institutionalistische Betrachtungen berücksichtigt werden.

Diese Art von Kritik findet sich auf unterschiedlichen Ebenen in verschiedenen Akzentuierungen, im angloamerikanischen Sprachraum firmieren sie seit etwa hundert Jahren unter der Etikette von „heterodox economics“. In Europa und vor allem auch im deutschsprachigen Raum wird verstärkt auf die Notwendigkeit einer „pluralen Ökono-

mik“ hingewiesen. Dabei wird stetig auch die Frage des wissenschaftspolitischen Selbstverständnisses der Ökonomik im Spannungsfeld von Grundlagenforschung und angewandten Forschungen tangiert. Foren solcher Selbstthematisierung gibt es vielerorts, und auch im Verein für Socialpolitik gab es in den letzten Jahren manifeste Debatten und entsprechende Fraktionen, die am Zustand des Status quo Zweifel anmeldeten.

Jürgen Kromphardt geht in seinem Beitrag in dem von Heinz Kurz herausgegebenen und mit einer eigenen Einleitung versehenen Band dabei soweit, dass er gegenwärtige Diskussionen dieser Art als „jüngsten Methodenstreit“ tituliert. Mit dieser Begrifflichkeit schafft er zwischen den heutigen Debatten und der Geschichte der Lehrmeinungen und deren Konflikten eine beabsichtigte Nähe und Prinzipialität.

Der insbesondere von Gustav Schmoller im Jahre 1873 mitbegründete Verein für Socialpolitik war Schauplatz des ersten Methodenstreits zwischen Gustav Schmoller einerseits und Carl Menger andererseits in den 1880er-Jahren, in dem es um den Status von „Theorie“ und um die Frage ging, inwieweit Wirtschaftspolitik auf theoretischer Einsicht fußen soll. Schmoller war bekanntlich Vertreter der sogenannten „Jüngeren Historischen Schule der Nationalökonomik“, die die Ökonomik als Erfahrungswissenschaft begriffen. Der Bezug auf den Historismus und das Vertreten einer induktiven Vorgehensweise als wissenschaftliche Methode entsprachen dem. Umgekehrt war Carl Menger als Vertreter der österreichischen Schule Anhänger einer deduktiven Vorgehensweise.

Kromphardt referiert diese bis heute

konträren Positionen, aber er geht wissenschaftstheoretisch einige Schritte weiter, wenn er sich prinzipiell die Frage stellt, was das Substrat von Theorien ausmacht und welche unterschiedlichen Referenzsysteme Theorien haben. Letztlich bietet Kromphardt hier eine Art von wissenschaftstheoretischer Vermessung von wissenschaftlicher Aussagen und deren Geltungsbereich, die sehr gehaltvoll wirken, wenn man sich für die Soziologie oder Wissenschaftstheorie von Wissenschaftspraxis interessiert.

Darauf wendet sich Kromphardt neueren Entwicklungen zu, die er als den „neuen Methodenstreit“ tituliert. Hier verschiebt sich freilich die Blickrichtung, die der Beitrag in seiner Einleitung vorgegeben hat, zu einem Potpourri von sehr unterschiedlichen Autoren (von Friedman, Arrow und Debreu bis hin zu Akerlof und Shiller), die sämtlich innovativ die Ökonomik weitergeführt haben und die weitgehend unumstritten und anerkannt sind. Ob also die „neue Heterodoxie“ wirklich die neue Antwort auf den „alten Methodenstreit“ ist, bleibt ein wenig unentschieden. Kromphardts Beitrag liefert freilich zahlreiche intellektuelle Einsichten, die gegenwärtige Entwicklungen entschieden theoretisieren und historisieren.

Michael Wohlgemuth geht in seinem Beitrag „Die Kalkulationsdebatte als Methodenstreit“ auf eine Debatte in den 1930er- und 1940er-Jahren ein, die sich vielleicht auch als Kontroverse zwischen von Mises und Hayek als Vertretern der Österreichischen Schule der Ökonomik einerseits und der Neoklassik andererseits bezeichnen lässt. Sowohl von Mises als auch Hayek argumentierten nachhaltig gegen Vorstellungen von Planwirtschaft. Ei-

nes der Argumente gegen Vorstellungen von der Überlegenheit zentraler Planung war die Komplexität von Wissen. Hierarchien seien überfordert, wenn sämtliches verfügbare Wissen an ihrer Spitze entscheidungsrelevant verortet wird. Vielmehr – so argumentierte vor allen Hayek – sei auf Formen von Unsicherheit mit Blick auf Entscheidungsfolgen und Komplexitäten mit Blick auf die Beurteilung von unterschiedlichen Marktdaten hinzuweisen. Wohlgemuth zieht diese Debatte zeitlich weiter bis in unsere Neuzeit und zeigt deren offensichtlich andauernde Aktualität. Fragen von Plankoordination seien grundsätzlich bis heute weder theoretisch noch praktisch gelöst.

Alexander Ebner fragt dann, ob die Ökonomik eine Geisteswissenschaft ist. Er beschäftigt sich mit der sogenannten „Erklären-Verstehen-Kontroverse“ in den Wirtschaftswissenschaften. Ebner stellt damit letztlich auch die Frage nach dem Gegenstand von Ökonomik und der Relevanz von interpretativen und hermeneutischen Verfahren. Im selben Maße, in dem die Wirtschaft auch eine Kulturvariable ist und darstellt (und *vice versa*), sind die Wirtschaftswissenschaften immer auch Kulturwissenschaften. Ebner macht einen interessanten Streifzug durch verschiedene wissenschaftsgeschichtliche Positionen und diskutiert die relative Konvergenz von Wirtschafts- und Kulturwissenschaften unter Rückgriff auf zahlreiche Klassiker ökonomischen Denkens des zwanzigsten Jahrhunderts.

Volker Caspari schließlich wendet sich der – auch heute wieder neu diskutierten – Frage der Mathematisierung und fortschreitenden Ökonometrie von Volkswirtschaftslehre zu. Bei dieser Frage spannend und pfiffig ist in

Casparis Artikel der Rückgriff auf John Maynard Keynes, der schon in den 1930er-Jahren heftige Auseinandersetzungen in dieser Frage mit Jan Tinbergen geführt hatte. Wer sich also in der heutigen Kontroverse engagiert, ist gut beraten, sich den entsprechenden argumentativen Schlagabtausch aus den 1930er-Jahren zu vergegenwärtigen.

Der Beitrag von Ingo Barens beschäftigt sich ebenfalls mit J.M. Keynes, aber in einer anderen Art und Weise, nämlich mit den „*animal spirits*“ von Keynes, die gerade heute durch neuere Veröffentlichungen von Akerlof und Shiller wieder sehr populär geworden sind. Das Interessante im Artikel von Barens liegt darin, dass er eine Art Rezeptionsgeschichte des Begriffes bei Keynes selber vornimmt und den Import und die zögerliche Verwendung der Begrifflichkeit beschreibt. Durch die Skizzierung der Verwendungslinien über die Jahrzehnte hinweg wirkt der Artikel wunderbar ideengeschichtlich „eingepackt“.

Auch Peter Rosner knüpft in seinem Beitrag an Keynes an, bezieht sich dabei aber auf die Geldtheorie. Rosner zieht verschiedene Verbindungslinien, die die Diskussion quantitativer Geldtheorie erfordern. Schlussendlich bleibt ein Plädoyer für die – herausgearbeiteten – Weitsichten von Keynes.

Das von Heinz Kurz herausgegebene Buch ist zweifelsfrei ein Tagungsband, in dem ausgesuchte Beiträge der Arbeitstagung des Ausschusses für die Geschichte der Wirtschaftswissenschaften des Vereins für Socialpolitik einem größeren Leserkreis vorgelesen werden. Allerdings greift die Formulierung von einem Tagungsband nicht weit genug, denn fast alle der hier versammelten Abhandlungen sind ei-

genständig und auf einem gehobenen Qualitätsniveau. In unterschiedlichen Perspektiven beleuchten die Artikel verschiedene Debatten in den Wirtschaftswissenschaften. Nicht alle der Beiträge gehen auf den „jüngsten Methodenstreit“ ein – wie es der Untertitel

des Buches verspricht –, aber insgesamt können LeserInnen, die sich wissenschaftstheoretisch fortbilden wollen, diverse Anregungen finden, um eigene Ideen zu entwickeln und zu transportieren.

Dieter Bögenhold

blog.arbeit-wirtschaft.at

Die Gesellschaft der Gleichen

Rezension von: Pierre Rosanvallon,
Die Gesellschaft der Gleichen,
Hamburger Edition, Hamburg 2013,
384 Seiten, gebunden, € 33;
ISBN 978-3-868-54257-8.

In „Die Gesellschaft der Gleichen“ schreibt Rosanvallon, Professor für Neuere und Neueste Geschichte am „Collège de France“ in Paris, dass man „noch nie so viel über Ungleichheiten gesprochen und gleichzeitig so wenig getan hat, um sie zu reduzieren“. Zwar werde das Gefühl, dass die Ungleichheit zu groß geworden sei, allgemein geteilt, doch stillschweigend werden verschiedene Formen der Ungleichheit hingenommen.

Es geht Rosanvallon in seinem Buch darum, den schwächelnden Gleichheitsgedanken durch eine neue Begründung zu stärken. Die Krise des Gleichheitsgedankens ist nicht allein durch eine Ausweitung der Ungleichheiten bei Einkommen und Vermögen zu erklären, sondern reflektiert den Kollaps einer Reihe von Gerechtigkeitsvorstellungen. Die Resignation angesichts der bzw. die passive Zustimmung zur exzessiven Ungleichheit will Rosanvallon nicht hinnehmen. Er sucht die Idee der Gleichheit in einem politischen Projekt zu stärken.

Rosanvallons Buch ist eine sozialwissenschaftliche Kontextualisierung von Pikettys „Kapital im 21. Jahrhundert“. Beide Bücher wurde bei Harvard University Press veröffentlicht, vom selben Übersetzer, Arthur Goldhammer, ins Englische übertragen, und in beiden Werken wird historischen Pro-

zessen ein besonderes Augenmerk geschenkt. Rosanvallon und Piketty zitieren einander, und ihre Zugänge korrespondieren miteinander in fruchtbringender Form. Während Piketty die statistische Datenbasis zur Beurteilung der Vermögensverteilung der letzten Jahrhunderte liefert, relationiert Rosanvallon hierzu die historische ideengeschichtliche Einordnung des gesellschaftlichen Kampfes um Gleichheit.

Rosanvallons geschichtliche Referenzen stammen größtenteils aus Frankreich und den USA. Seine Ideengeschichte ist materialistisch verankert, denn er geht in seinen politisch-philosophischen Überlegungen von gravierenden Veränderungen in der Wirklichkeit aus. Die Erfahrungswelt ist die Bezugsgröße seiner Reflexion und nicht allein die Ideenwelt. Es geht nicht um ein abstraktes Ideal der Gleichheit, sondern um eine Anpassung der egalitären Tradition an die Charakteristika der jeweiligen Zeit.

Geschichtlich geht Rosanvallon vom 18. Jahrhundert aus und spannt zwei Erzählbögen: In beiden Narrativen legt er ein soziales und geistiges Modell der Gleichheit dar. Die Amerikanische und die Französische Revolution hatten Visionen einer Gesellschaft der Gleichen. Nationalismus, Kolonialismus, Rassismus und Antisemitismus boten spezifische Deformationen von Gleichheit in Form von Mitgliedschaft in einer homogenen Gemeinschaft. Dabei handelt es sich um Pathologien der Gleichheit, wo Egalität in verzerrter Form relevant bleibt. Rosanvallon weist daraufhin, dass sogar die niederträchtigsten Bewegungen eine jeweils spezifische Art von Binnengleichheit versprachen.

Das demokratische Verständnis von Gleichheit im 18. Jahrhundert von Pai-

ne und Rousseau zielte darauf, die hierarchische soziale Rangordnung durch ein auf Ähnlichkeit basierendes Konzept des Bürgers zu ersetzen. Die Unterordnung sollte beseitigt werden, und das Ideal der Demokratie war entscheidender als jenes des Sozialismus, da es dem Sozialismus mehr um Brüderlichkeit und weniger um eine politische Gesellschaft von Gleichen ging.

Diese Tradition demokratischer Gleichheit kollidierte mit der industriellen Revolution im Kapitalismus. Der alte Egalitarismus mit seiner Vision von menschlicher Ähnlichkeit musste alternativen Ideologien und politischen Bewegungen weichen. Auf konservativer Seite ging es fortan um Gleichheit der Rechte, und auf kommunistischer Seite ging es gegen die Konkurrenz. Armut war für Konservative kein Thema fehlender Gleichheit, sondern ein Beleg der Charakterschwäche der Armen.

Die zweite Linie ist jene der auf Umverteilung beruhenden Vorstellung sozialer Gerechtigkeit, wie sie sich gegen Ende des 19. Jahrhundert herausbildete. Diese droht unterzugehen. Sie war unter speziellen Bedingungen entstanden. Kriege, Wirtschaftskrisen, Inflation und hohe Grenzsteuersätze auf das Einkommen minderten die Ungleichheit. Geteilte Leidenserfahrungen führten zu einer Stärkung des Solidaritätsgefühls. Die Umverteilungszielsetzung entstand auf Basis politischer und intellektueller Entwicklungen. Sozialismus und Liberalismus waren im Verständnis von Rosanvallon noch wichtiger als die ökonomischen Veränderungen. Militante Gewerkschaften, anarchistische und kommunistische Bünde stellten eine Bedrohung dar und führten zu Reformen aus Angst.

Der Kollektivismus verlor nach und nach an Bedeutung und wurde ab Ende der 1970er-Jahre abgelöst durch das Zeitalter des Individualismus. Dessen Kennzeichen ist ein Fokus auf den Einzelnen und eine Delegitimierung von Solidarität. Seit den 1980er-Jahren werden die Persönlichkeit des Menschen und seine kreativen Fähigkeiten insbesondere am Arbeitsmarkt zunehmend wichtiger. Die persönliche Lebensführung wird zu einem PR-Projekt, um am Arbeitsmarkt, am Heiratsmarkt usw. reüssieren zu können.

In einer Welt, in der alle beanspruchen, etwas Besonderes zu sein, gilt es, Diversität zu respektieren. Es ist ein materialistisches Unterfangen angesichts des vorherrschenden Individualismus, Gleichheit neu zu konzeptualisieren, und Rosanvallon tut dies anhand der Kategorie der Singularität. Die Idee der Gleichheit im Individualismus muss notgedrungen an diesem Prinzip der Singularität ansetzen. Singularität verlangt Anerkennung und Reziprozität. Rosanvillons Konzept der Singularität bedeutet nicht Einzigartigkeit in der Gestalt von Monaden, sondern verlangt nach Bindungen zu anderen.

Ungleichheit wurde lange Zeit mit Armut gleichgesetzt. Heute aber bedeutet Ungleichheit insbesondere die Absetzbewegung einer kleinen vermögenden Gruppe vom Rest der Bevölkerung.

Die Geschichte gibt Anlass zu Hoffnung. Was geworden ist, muss nicht so bleiben. Doch die Geschichte zeigt auch, dass es Kriege waren, die zu mehr Gleichheit führten, und dass die Drohkulisse einer Revolution für wirtschaftspolitische Verbesserungen des Lebens der Armen notwendig war. So war etwa der Kathedersozialist Gustav

Schmoller der Überzeugung, jede Revolution sei durch eine zeitgemäße Reform zu verhindern. Der Bismarck'sche Wohlfahrtsstaat mit der Einführung der Sozialversicherung war ein Beispiel eines solchen Reformismus aus Furcht vor Revolution.

Gleichheit anzustreben bedeutete in der Vergangenheit, staatliche Programme zur Armutsbekämpfung für eine kleine Gruppe zu initiieren. Eine gesellschaftspolitische Herausforderung hierbei war, dass einkommens-

schwache Gruppen nicht direkt davon profitieren, sondern im Gegenteil für die Finanzierung von Projekten für noch Ärmere herangezogen würden.

Ein anderes gesellschaftliches Projekt ist es heute, Ungleichheit zu mildern. Durch eine steuerliche Belastung einer kleinen Gruppe Vermögender würden fast alle zu den Begünstigten zählen. Moralische Appelle gegen die Maßlosigkeit einiger weniger reichen jedenfalls für Rosanvallon nicht aus.

Martin Schürz

Steuerflucht und Steueroasen

Rezension von: Gabriel Zucman,
Steueroasen. Wo der Wohlstand
der Nationen versteckt wird,
edition suhrkamp, Berlin 2014,
118 Seiten, broschiert, € 14,40;
ISBN 978-3-518-06073-5.

Mit diesem Titel ist Gabriel Zucmans „La richesse cachée des nations“ (Paris 2013) in deutscher Übersetzung erschienen.¹ Das gemeinsame Interesse an der Ungleichverteilung von Einkommen und Vermögen, insbesondere deren Messung, stand am Beginn der Forschungszusammenarbeit mit Thomas Piketty.

Nun nimmt Zucman die Herausforderungen der Besteuerung von Finanzvermögen zum Anlass, aus einer enormen Datenmenge den weltweit in Steueroasen versteckten Reichtum zu schätzen. Selbst im Zuge der Finanzkrise ist ein langfristiger Rückgang der Vermögen nicht erkennbar. In der Schweiz sind beispielsweise im Jahr 2013 1.800 Mrd. Euro an ausländischen Vermögen veranlagt. Im Zeitraum von 2009-2013 ist das in der Schweiz verwaltete Vermögen um 14% gestiegen.

Die in Zucmans Berechnungen angewendeten Methoden sind detailliert dargestellt und die verwendeten Statistiken allgemein zugänglich. Grundlage der Analysen stellen offizielle Datenquellen der einzelnen Länder zu ihren Vermögensbilanzen dar. Diese werden einander gegenübergestellt. In den Vermögensbilanzen der einzelnen Länder werden die ins Ausland ausgegebenen Wertpapiere als Passiva an-

geführt. Werden diese Wertpapiere von Ausländern über eine Steueroase erworben, scheinen die Werte als Aktiva in der Bilanz erst gar nicht auf, und das Drittland erhält aufgrund des Bankgeheimnisses keine Information. Die Statistik bleibt daher unvollständig, was bei der Bewertung der Ergebnisse zu berücksichtigen ist.

Ein weiteres Manko liegt darin, dass Termineinlagen und Bargeld außer Ansatz bleiben. Um diese Unvollständigkeit auszugleichen, ergänzt Zucman seine Berechnungen mit den Daten der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich sowie der Nationalbanken der einzelnen Länder.

Im Ergebnis hält er fest, dass sich vom gesamten weltweiten privaten Finanzvermögen 8% in *Offshore*-Zentren befinden, das sind ca. 5.800 Mrd. Euro. Davon bleiben vier Fünftel unbesteuert, der jährliche Steuerausfall beträgt mindestens 130 Mrd. Euro. Sämtliche Grundlagen macht Zucman transparent, und er arbeitet weiterhin an der Erweiterung und Aktualisierung seiner Berechnungen.

Die einzelnen Steueroasen stehen in keinem Konkurrenzverhältnis zueinander. Vielmehr ergänzen sie einander. Die unterschiedlichen Spezialisierungen der Steueroasen reichen von traditionellen Vermögensverwaltungen über bevorzugte Veranlagungsformen bis hin zum kompletten System der Schattenbanken – die vorhandene Vielfalt an möglichen Aktivitäten in den *Offshore*-Zentren ist beachtlich und für gewöhnlich völlig rechtmäßig und legitimiert.

Noch vor einigen Jahren konnten innerhalb der Europäischen Union und der OECD-Länder hinsichtlich des automatischen Informationsaustausches keine wesentlichen Erfolge erzielt wer-

den. Erst mit dem durch die Krise ausgelösten Druck auf die nationalen Budgets werden Steuervermeidungspraktiken multinationaler Konzerne und vermögender Privatpersonen als Problem wahrgenommen. Wächst der wirtschaftliche und politische Druck, steigt auch die Anzahl der abgeschlossenen Abkommen.²

Die Europäische Kommission legte 2012 einen Aktionsplan für ein effektiveres Vorgehen der EU gegen Steuerhinterziehung und Steuerumgehung vor. Der Aktionsplan enthält entsprechende Empfehlungen an die Mitgliedsländer hinsichtlich des Umgangs mit Steueroasen sowie Maßnahmen gegen aggressive Steuerplanung. Es hat den Anschein, als erkenne selbst die Europäische Kommission die Beschränktheit ihrer Problemlösungsstrategie, die notwendige Finanzierung der nationalen Budgets über umfangreiche Sparmaßnahmen sicherzustellen.

Wollen die Mitgliedsstaaten zur Bewältigung ihrer Aufgaben für ausreichende Steuereinnahmen sorgen, können sie auf einen angemessenen Steuerbetrag aus Gewinnen der multinationalen Konzerne nicht verzichten. Auch Zucman rückt die Steueroptimierungspraktiken wie zum Beispiel Gewinnverlagerungen, Verrechnungspreissysteme oder andere fragwürdige Methoden von großen Unternehmen und Konzernen in den Mittelpunkt.

Es bedarf einer globalen Lösung, dergemäß die weltweiten Gewinne versteuert und die Steueraufkommen entsprechend einem bestimmten Verteilungsschlüssel nach den in den jeweiligen Ländern getätigten Umsätzen aufgeteilt werden. Nach den vorliegenden Schätzungen könnten die Gewinnsteuereinnahmen um 30% gesteigert werden. Mit der Einführung einer globalen

Besteuerung hätte das Kapital keine Möglichkeit mehr, sich der steuerlichen Erfassung zu entziehen. Effektive Sanktionsmöglichkeiten wären eine wesentliche Voraussetzung dafür.

Bisher sind die Nationalstaaten im Kampf gegen aggressive Steuerplanung mit zu wenig Entschlossenheit aufgetreten. Um vermeintlich noch höheren Einnahmehausfällen vorzubeugen, wollten die Länder Anreize schaffen, das Kapital im Land zu halten. Daraus entstand ein intensiver Wettlauf, die nominellen Steuersätze der Körperschaftsteuer zu senken. Der durchschnittliche nominelle Körperschaftsteuersatz in der EU fiel 1995-2014 von 35% auf 22,9%.³ Im Ergebnis haben sich die Staaten sowohl durch den Einnahmehausfall aufgrund Steuerhinterziehung als auch durch den Einnahmehausgang wegen der niedrigen Steuersätze doppelten Schaden zugeführt. Die verfehlte Steuerpolitik nützt lediglich den multinationalen Konzernen.

Nach jahrelanger Diskussion legte die Europäische Kommission 2011 endlich einen Richtlinien-Entwurf zur Einführung einer gemeinsamen konsolidierten Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage vor. Der Entwurf beinhaltet im Wesentlichen die Vereinheitlichung der Bemessungsgrundlage für international tätige Konzerne. Die Gewinne sollen nach einem bestimmten Schlüssel auf die Mitgliedstaaten aufgeteilt werden.⁴ Bislang – nahezu vier Jahre später – konnte jedoch noch keine Einigung auf politischer Ebene über den Richtlinien-Entwurf erzielt werden.

Mittlerweile wurde auch von der OECD ein Aktionsplan (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) vorgelegt, der ein gemeinsames, länderübergrei-

fendes Vorgehen gegen die Steuermanipulationen der Konzerne beinhaltet.⁵

Generell konnten nur kleine Fortschritte bei der Bekämpfung von Steueroasen und Geheimhaltungsinstrumente erreicht werden. Der automatische Informationsaustausch soll nach OECD-Standard bis 2016 umgesetzt werden. Nach wie vor bleiben jene Regelungen und Institutionen unberührt, die die Transparenz und somit Offenlegung von Besitz-, Einkommens- und Vermögensverhältnissen verhindern. Eine zentrale Forderung sieht die Schaffung eines weltweiten Finanzregisters als Grundlage eines automatischen Informationsaustausches vor, das die tatsächlichen wirtschaftlichen EigentümerInnen anführt.

Zucman sieht den Internationalen Währungsfond als jene Institution, die mit ihren technischen Mitteln in der Lage ist, ein solches Register aufzubauen. Der IWF hat bereits ausreichende Information über Kapitalflüsse und Wertpapierbestände nahezu aller Länder. In einem weiteren Schritt müssten die Datenbasen der nationalen Zentraldepots mit anderen verfügbaren Datenquellen, etwa Bilanzen, abgeglichen und verifiziert werden. Schließlich müssen die nationalen Finanzverwaltungen Zugang zum Finanzkataster haben.

Zucman kritisiert abschließend die mangelnde Courage und Entschlossenheit der einzelnen nationalstaatli-

chen Regierungen. Umso wichtiger sind seine Lösungsvorschläge bezüglich wirkungsvoller Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuerflucht und Steueroasen. Seine Vorschläge zu weltweit gemeinsamen Regelungs- und Kontrollmechanismen stellen potenziell durchsetzbare Lösungsschritte dar.

Gertraud Lunzer

Literatur

- Elsayyad, May, Bargaining over tax information exchange (= Working Paper of the Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance 2012-02, München 2012).
- European Commission, Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) (= COM (2011) 121/4, Brüssel 2011).
- Eurostat, Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway (Luxemburg 2014).
- OECD, Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (Paris 2013).

Anmerkungen

- 1 Gabriel Zucman präsentiert sein Buch in Wien im Großen Saal des AK-Bildungszentrums, 1040 Wien, Theresianumgasse 16-18, am Freitag, 30.1.2015, 10 Uhr.
- 2 Elsayyad (2012).
- 3 Eurostat (2014).
- 4 European Commission (2011).
- 5 OECD (2013).

Bürgerkrieg in England

Rezension von: David Peace, GB84,
Verlagsbuchhandlung Liebeskind,
München 2014, 536 Seiten, gebunden,
€ 24,80; ISBN 978-3-954-38024-4.

1984 war für die britische Geschichte ein markantes Jahr. Am 12. März 1984 nahm in Yorkshire die Zerschlagung der britischen Arbeiter- und Gewerkschaftsbewegung ihren Anfang. Dort herrschte Bürgerkrieg, und ein ganzes Land befand sich im Ausnahmezustand. 1984 waren der Streik der Bergarbeiter – der „National Union of Mineworkers“ – und die brutale Politik insbesondere seitens der britischen Premierministerin Margaret Thatcher, womit versucht wurde, diesen Streik zu beenden, das Thema Nummer eins in Großbritannien.

Es ist nicht übertrieben, wenn David Peace in seinem dokumentarischen Roman öfter das Wort „Krieg“ verwendet. Die Tory-Regierung unter Margaret Thatcher hatte angekündigt, alle verlustbringenden Kohlezechen zu schließen und die übrigen zu privatisieren. Viele der Kohlezechen wurden über Jahre hin nicht gewinnbringend geführt, doch als Alternative hätte es eine Umstrukturierung geben können. Diese wurde aber seitens der Unternehmerschaft verworfen.

Bilder des Grauens gingen durch das Land: Bergarbeiter wurden rücksichtslos von den Rollkommandos der Polizei verfolgt und niedergeknüppelt. Es gab nicht wenige Schwerverletzte und auch Tote in jenen zwölf Monaten zwischen März 1984 und März 1985.

Im vorliegenden Roman kommt die ganze Komplexität dieses Bürger-

kriegs zum Vorschein. Anhand einer kaum überschaubaren Schar an Protagonisten dokumentiert Peace die Auseinandersetzungen auf den unterschiedlichen gesellschaftlichen Schauplätzen: Die Fronten verliefen nicht nur zwischen links und rechts, sondern auch innerhalb der Gewerkschaften selbst. Mittendrin befanden sich die Streikenden, die litten und sich aufopfert. Da sind die fiktiven Bergarbeiter wie Martin Daily und Peter Cocks, deren innere Monologe jeweils die einzelnen Wochenkapitel einleiten:

Martin (Tag 9): „Tiefste Nacht. Es ist scheißkalt. Die Polizei erlaubt uns nicht, Benzinfässer anzuzünden. Wir haben sogar die Suppe mit ihnen geteilt. Aber so was kommt natürlich nicht in der Glotze oder in der Zeitung. Selbst der Betriebsleiter war anfangs ganz anständig. Kantine, Tee, Toiletten. Aber ich wusste schon, das hält nicht lange – ohne uns würden schließlich alle arbeiten. Er weiß das. Wir wissen das. Man weiß schon, wie sie abstimmen werden; dass man sich auf sie verlassen kann. Aber die Hälfte von denen schleicht sich dann hinter die Zechen und kriecht auf dem Bauch unterm Zaun durch. So sind die hier. Schon immer gewesen. Sogar ihre Gewerkschaften.“ ... „Gegen fünf sinke ich ins Bett. Um eins wache ich zu den Nachrichten auf. Leon Brittan verspricht, jeden einzelnen Polizisten auf der Welt zu aktivieren, damit jeder, der arbeiten will, dies auch tun kann. Er droht allen, die das verhindern wollen, mit Gefängnis.“ (S. 26)

Martin (Tag 32): „Es ist an der Zeit festzustellen, wer verdammt noch mal wofür steht. Banner, Plakate, Jacken, Abzeichen. Peter und ich springen auf ein paar große Müllcontainer, damit wir sie alle sehen können. Man kann er-

kennen, ob sie aus Ottey sind oder von anderswo. Dosen und Früchte fliegen umher. Sie packen Ray am Kragen. Sie recken ihm die Fäuste entgegen. Streikbrecher. Scab. Scab. Scab. Rufe und Sirenen. Dann sickert es von oben durch, der Vorschlag aus Leicestershire abzustimmen, ist gegen die Satzung. Konferenz der Sonderdelegierten am kommenden Donnerstag. König Arthur kommt auf die Treppe heraus. Er salutiert vor allen Kumpeln. Die Jungs rasten aus. Sie geben ihm ein Megafon. Ich versteh kein Wort von dem, was er sagt – Immer mit der Ruhe. Keine Sirenen. Nicht heute – Keine Abstimmung. Kein Ausverkauf – Arthurs Rote Garde. Das bin ich. Umso fester hinter dir.“ (S. 58f)

Martin (50. Tag): „Wir sind fast da, als ein Mordsgeschrei losgeht. Die Kumpel stürmen mit einem Cricket-Sichtschutz vor sich auf die Bullen zu. Die Polizei geht zum Gegenangriff über. Der Sichtschutz donnert direkt in ein halbes Dutzend Polizisten. Die Kumpel rennen auseinander, überwinden den Zaun. Hundert Polizisten jagen hinter ihnen her. Zäune werden umgerissen, manche schnappen sich Holzplatten. Kipper für die Zeche. Streikbrecher. Gedränge. Steine fliegen. Zehntausend Mann, die sich gegenseitig die Scheiße aus dem Leib prügeln – das reinste Mittelalter.“ (S. 90)

Peter: „Die ersten Laster waren drin. Die Kumpel hatten gehört, dass sie Hunde einsetzten, um die Männer zu vertreiben. Da war auch Arthur – Unser Anführer. Unser König – Sicherheit durch große Anzahl. Das wollten sie – Die Polizei auch. Was für ein Anblick. Tausende – Sie waren von überall her in Bussen gekommen. Das war wie Saltley 1972 – Alle marschierten hier-

her. Der Verkehr kam zum Erliegen – Die Polizei war selbst ein ziemlicher Anblick. Tausende auch von denen. In ihren eigenen Bussen – fünfzehn verschiedene Einheiten, so die Schätzung – ein großes schwarzes Meer. Schilde hoch. Helme auf. Vier Mann hinter jedem Schild. Links und rechts standen Rollkommandos. Noch weiter rechts stand die Kavallerie. Links waren die Hunde. Über uns Hubschrauber. Dann die Reserve. Die Fronten waren gezogen.“ ... „Entsetzlich. Grausam – die Angst in all den Gesichtern, voller Niederlage und Verzweiflung – Gesichter, wie man sie auf den Streikposten gesehen hat. Wie sie den Polizeipferden und Hunden getrotzt haben – ihren Visieren, ihren Schildern – Gesichter, die Knüppel und Stiefel abgekriegt haben. Zerschlagen und zerschunden – Gesichter, die mit ansahen, wie Frauen und Kinder ohne alles auskommen mussten. Gesichter, die zwölf verdammte Monate lang gelitten haben – Gesichter, die nun verloren und furchtsam wirken. Voller Furcht vor der Zukunft – einer Zukunft, die sich keiner mehr leisten kann.“ (Die Ausführungen von Peter beginnen mit der vierzehnten Woche und enden mit der zweiundfünfzigsten Woche.)

Dann existieren noch sinistre Strippenzieher wie Steven Sweat, der im ständigen Kontakt mit Downing Street Nummer 10 ist und in perfider Weise versucht, die Medien in ihrer Berichterstattung zu manipulieren. Da sind Gewerkschaftsmänner und Geheimdienste, die sogenannte Einschüchterungsteams anführen und in den Wohngebieten der Streikenden Angst und Schrecken verbreiten. Da ist der Präsident der National Union Mine Workers, Arthur Scargill, der seinerzeit mächtigste Opponent der Eisernen

Lady. Auf der Gegenseite steht Margaret Thatcher, die wegen ihrer rigiden Kürzungsmaßnahmen den Ruf einer Milchräuberin hat.

Auf der einen Seite war sie für Kahlschlag und Kohlegrubenschließungen verantwortlich, andererseits gab sie die aberwitzige Summe von geschätzten 2,5 Mrd. Pfund für die Niederschlagung des Bergarbeiterstreiks aus.

Trotz all dieser zum Teil fiktiven Geschichtsschreibung ist der vorliegende Roman alles andere als schwarz/weiß gezeichnet: So porträtiert David Peace etwa den mächtigen Gewerkschaftsboss Arthur Scargill als korrupten und kommunistischen Cäsar, der kein Problem damit hat, mit Libyens Präsidenten Ghaddafi ebenso wie mit der Sowjetunion zu paktieren.

„GB84“ ist also die Chronik eines veritablen Krieges in stakkato und besticht gerade durch ihre Multiperspekti-

vität: ein gewaltiger Chorus der Stimmen, der Dialoge sowie der Gedanken. Mit dem vorliegenden Roman dokumentiert David Peace den Bergarbeiterstreik über ein ganzes Jahr lang. Der Leser ist mittendrin im Geschehen und erhält so Zugang zu einem der finstesten gesellschaftlichen Kapitel in der jüngeren britischen Vergangenheit.

Der Roman wurde 2001/2002 geschrieben und 2004 in England publiziert. Es ist schon erstaunlich, dass dieser Roman einer der wenigen geblieben ist, der sich mit dieser unrühmlichen Geschichte auseinandergesetzt hat. Es hat dann nochmals zehn Jahre gedauert, bis der Roman auf Deutsch erschienen ist. Dem Liebeskind-Verlag sei an dieser Stelle der Dank ausgesprochen dafür, dass er das Risiko einer Veröffentlichung im deutschen Sprachraum eingegangen ist.

Josef Schmee

Das Ende der Habsburgermonarchie

Rezension von: Manfred Rauchensteiner,
Der Erste Weltkrieg und das Ende
der Habsburgermonarchie 1914-1918,
Böhlau-Verlag, Wien – Köln – Weimar
2013, 1.222 Seiten, € 45;
ISBN 978-3-205-79259-8.

In einem vor Kurzem im „Journal of Modern History“ erschienenen, umfangreichen Aufsatz stellt John Deak, Historiker an der Notre Dame University in Indiana, fest, dass sich die meisten Überblickswerke zum Ersten Weltkrieg bezüglich der Entwicklung der Habsburgermonarchie in der Vorkriegszeit nicht auf dem aktuellen Stand der spezialisierten Forschung befinden und völlig überkommene Sichtweisen wiedergeben. In diesen Werken wird die These vom unausweichlichen Niedergang der Habsburgermonarchie unkritisch übernommen. Diese These wurde von alliierten Propagandisten (Seton-Watson, Namier, Steed) schon während des Ersten Weltkriegs aufgestellt, nahm in der Folge die Position der herrschenden akademischen Lehrmeinung ein und wurde von den nationalen Geschichtsschreibungen vieler Nachfolgestaaten aufgegriffen.

Eines der klassischen Werke, welches diese Sichtweise beinhaltet, ist Oszkár Jászi „Dissolution of the Habsburg Empire“ (1929). Demzufolge überwogen in der Habsburgermonarchie die zentrifugalen Kräfte, insbesondere die Nationalitätenkonflikte, gegenüber den zentripetalen Kräften. Der Krieg habe nur den unvermeidlichen

Zusammenbruch beschleunigt. Dieser habe die unterdrückten Völker vom antimodernen Staatsgebilde der Monarchie, das durch ökonomische Rückständigkeit und politische Stagnation gekennzeichnet gewesen sei, befreit.

Die von Deak angesprochenen allgemeinen Darstellungen des Ersten Weltkriegs schenken den inneren Entwicklungen der Habsburgermonarchie während der Kriegsjahre keine Aufmerksamkeit, denn ihr Zusammenbruch war ohnehin vorbestimmt. Behandelt wird lediglich der Beitrag der Entscheidungsträger der Monarchie zur Kriegsauslösung. (Deak hält ausdrücklich fest, dass er Christopher Clarks „The Sleepwalkers: How Europe Went to War in 1914“ (2012) von seiner Kritik ausnimmt.)

HistorikerInnen, die sich auf die Entwicklung der Habsburgermonarchie zwischen 1848 und 1918 spezialisieren, sind in den letzten dreißig Jahren zu Ergebnissen gelangt, welche die These des unausweichlichen Niedergangs aus heutiger Sicht als nicht mehr haltbar erscheinen lassen. Sie zeichnen – wie beispielsweise Helmut Rumpler in seinem *opus magnum* „Eine Chance für Mitteleuropa“ (1997) – eher ein Bild vielfältiger und langfristiger Fortschritte, u. a. in Bezug auf die Entwicklung zum Verfassungsstaat, die Ausweitung der politischen Partizipation, die Entfaltung der Zivilgesellschaft, die Wahrnehmung zahlreicher öffentlicher Aufgaben durch den Staat, die wirtschaftliche und soziale Entwicklung, und verweisen auf langfristige institutionelle Kontinuitäten weit über 1918 hinaus. Diese Studien werden jedoch von den meisten Überblickswerken zum Ersten Weltkrieg schlichtweg ignoriert.

Die Spezialisten für die österreichi-

sche Hälfte der Habsburgermonarchie haben vor allem herausgearbeitet:

1.) Die Entwicklung zum Verfassungsstaat machte zwischen 1848 und 1918 große Fortschritte: Die Habsburgermonarchie gab sich rechtliche und konstitutionelle Normen, welche die Herrschaft des Rechts und Grundrechte gewährleisteten. Die liberale Verfassung von 1867 ist in dieser Hinsicht besonders hervorzuheben.

2.) Die politische Partizipation in Cisleithanien weitete sich aus: Erstens nahm die Bedeutung der öffentlichen und repräsentativen Vertretungsinstitutionen (Stadträte, Landtage, Reichsrat) zu. Zweitens erfolgte zwischen 1860 und 1907, als das allgemeine Männerwahlrecht eingeführt wurde, eine bedeutende Erweiterung des Wahlrechts.

Die politische Entwicklung der Monarchie war, wie im Band VII „Verfassung und Parlamentarismus“ (2000) der von Helmut Rumpler und Peter Urbanitsch herausgegebenen Monumentalwerks „Die Habsburgermonarchie 1848-1918“ herausgearbeitet wird, wesentlich geprägt vom Ringen um eine geschriebene, der föderalistischen Struktur des Gesamtstaates, den nationalen Zielsetzungen und der sozialen Entwicklung angemessene Reichsverfassung sowie die parlamentarische Verfassungswirklichkeit auf Reichs- und Landesebene. Die parlamentarische Arbeit war gekennzeichnet durch Konflikte, aber auch durch Kompromisse und fruchtbare legislative Arbeit. In den Parlamenten fanden wichtige Lernprozesse statt, die auf eine langsame Übernahme der Regeln des westeuropäischen Liberalismus hinausliefen – und dies gegen den inhärenten Widerstand einer gesellschaftlichen Elite, welche in Bezug auf

eine demokratische Öffnung des politischen Systems große Vorbehalte hatte.

3.) Eine Zivilgesellschaft entfaltete sich, wie im Band VIII „Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft“ (2006) der „Habsburgermonarchie“ ausführlich dargelegt und analysiert wird.

Der tatsächliche Prozess der Demokratisierung fand zum Teil in den Parlamenten und Landtagen statt, zum Teil aber auch in gesellschaftlichen Bereichen jenseits von Verfassungsdiskussion und Parlamentsarbeit. Die Politisierung der Massen erfolgte in politischen und kulturellen Milieus vor und jenseits der organisierten Politik, im Milieu von Vereinen, Interessenverbänden und lokalen Parteiorganisationen, also des polisierten Teils der Zivilgesellschaft. Die lokale Presse belebte diese Milieus, trieb politische Mobilisierung und Aufklärung voran. Vereine und Redaktionen bildeten Rekrutierungsfelder für die Parlamentselite.

Eine kontrollierende Gegenöffentlichkeit kam allerdings nicht zustande. Aber immerhin bestanden Anfang des 20. Jahrhunderts in Cisleithanien alle Elemente einer demokratischen Entwicklung: Grundrechte, Rechtsstaat, Rechtsraum für politische Opposition, freie Presse, Minderheitenschutz.

Nach 1873 begann der Wechsel von der Parteien- zur Massenpolitik, in den 1890er-Jahren beschleunigte er sich. Die nachliberalen Massenbewegungen der Sozialdemokraten, der Christlichsozialen und der populistischen Ethno-Nationalisten waren Ausdruck und Initiatoren der Verbreiterung der Basis der politischen Öffentlichkeit zugleich. Der Wandel vom Parteien- zum Volksparlamentarismus fand also

schon vor der Einführung des allgemeinen (Männer-)Wahlrechts 1907 statt.

Die Entstehung einer bürgerlichen Öffentlichkeit bedeutete für den Vielvölkerstaat nicht nur eine Modernisierungschance, sondern auch eine Gefahr: Zivilgesellschaftliche Aktivitäten verschärften soziale und politische Konflikte, der Wandel von der konstitutionellen Monarchie zur Massendemokratie (ethno-)nationalistischer Ausprägung stellten den Fortbestand der Habsburgermonarchie in Frage.

4.) Gleichzeitig mit der Entwicklung des Verfassungsstaats und der Ausweitung der politischen Partizipation sowie der Entfaltung der Zivilgesellschaft weitete der Staat seine Wirkungssphäre stark aus und erfolgte eine Intensivierung der Staatstätigkeit in vielen seiner Wirkungsfelder.

Der Staat übernahm in zunehmendem Maße Verantwortung für die wirtschaftliche Entwicklung und die öffentliche Wohlfahrt.

Die Erweiterung des Kreises der Wahlberechtigten verstärkte diesen Trend, denn gewählte Repräsentanten stimmten für die Ausdehnung des Zuständigkeitsbereichs des Staates und die Intensivierung öffentlicher Leistungen zugunsten ihrer jeweiligen Klientel.

Der Staat übernahm viele zusätzliche öffentliche Aufgaben, und in den einzelnen Aufgabenbereichen intensivierte sich die staatlichen Leistungen. Die Budgets der öffentlichen Hände wurden sehr stark ausgeweitet, und die Zahl der öffentlichen Bediensteten stieg.

Die bürokratischen Eliten reagierten auf die wachsende politische Partizipation und die Entstehung moderner Massenparteien also mit Verwaltungsreformen und der Ausweitung und Intensivierung staatlicher Leistungen,

insbesondere durch die Zivilverwaltung, und verstärkten ihre Bemühungen, den Aspirationen der Nationalitäten durch staatliche Ausgabenprogramme entgegenzukommen. Staatliche Leistungen, insbesondere auf regionaler (Kronländer) und lokaler Ebene (Bezirke, Städte, Gemeinden) sollten mithin die Loyalität und die Unterstützung der Öffentlichkeit in der Ära der Nationalitätenpolitik sicherstellen.

Die Entscheidungsprozesse in den repräsentativen Körperschaften waren zwar konfliktbelastet. Aber die politische Partizipation über Wahlen und über ebendiese Entscheidungsprozesse in Stadträten, Landtagen und im Reichsrat einerseits und die erweiterten und intensivierten öffentlichen Leistungen andererseits verliehen Staat und Verwaltung Legitimität.

Wieso die Habsburgermonarchie am Ende des Krieges auseinanderbrach, bleibt in diesen Studien von spezialisierten HistorikerInnen allerdings offen. Deak fasst in seinem Artikel einige rezente Untersuchungen – v. a. Maureen Healys „Vienna and the Fall of the Habsburg Empire“ (2004) – und auch erste eigene Überlegungen zusammen, die sich mit den komplexen Beziehungen zwischen Staat und Gesellschaft während des Kriegs befassen, in erster Linie mit der fundamentalen Änderung der Beziehung zwischen lokaler Verwaltung und lokaler Bevölkerung unter dem Militärregime, die, so die Leitthese, letztlich zum Verlust der Legitimitätsbasis von Staat und Verwaltung führte.

Deak weist darauf hin, dass noch im Juli 1914 die Verwaltungsspitzen aus den Kronländern Klage über Personal-mangel führten und mehr Ressourcen forderten, um den Umfang der staatlich

geförderten Modernisierungsbestrebungen auszuweiten und deren Intensität zu erhöhen. Die Verwaltungseliten standen also keineswegs im Banne von Vorstellungen unausweichlichen Niedergangs oder – nach der Ermordung des Thronfolgers – bevorstehenden Untergangs der Monarchie. Pessimismus dominierte allerdings in Teilen der Militärführung, was auf die Politik während des Krieges schwerwiegende Auswirkungen zeitigen sollte, und in Kreisen des Hochadels.

Die Verwaltungseliten setzten also noch im Sommer 1914 auf Erhöhung der Staatsausgaben zu Modernisierungszwecken, Stärkung der dezentralen Verwaltung und Kooperation mit den politischen Repräsentanten der Nationalitäten auf regionaler und lokaler Ebene.

Die Stärkung der Verwaltung auf lokaler Ebene und erweiterte und intensivierte öffentliche Leistungen (Infrastruktur, öffentliche Wohlfahrt etc.) Ebene sollten die Bevölkerung bzw. deren Vertreter zur politischen Kooperation veranlassen und den Nationalitätenkonflikt eindämmen. Gerade für die lokale Ebene, wo die ethnisch aufgeladenen Spannungen oft weniger ausgeprägt waren, erhoffte man sich die Einbindung und das Engagement der Bürger. Die bürokratische Methode des Regierens durch Kontakte mit Betroffenen und Verhandlungen mit lokalen Volksvertretern und Parteifunktionären, bezogen vorwiegend auf Infrastrukturprojekte, Wirtschaftsförderung etc., sollte vertieft und verfeinert werden.

Doch schon in der ersten Phase des Krieges änderte sich infolge der Ausschaltung repräsentativer Gremien, der Notmaßnahmen und der kriegswirtschaftlichen Zentralisierung die

Ausrichtung der staatlichen Politik grundlegend.

Bereits am 25. Juli 1914 wurde der Reichsrat geschlossen. Danach ergingen statt demokratisch verabschiedeter Gesetze lediglich kaiserliche Verordnungen. Und die Statthalter in Cisleithanien wurden durch eine Verordnung des Gesamtministeriums ermächtigt, Ausnahmeverfügungen zu erlassen. Ministerpräsident Stürgkh erließ mithilfe des Notverordnungsrechts aufgrund Art. 14 des StGG von 1867 ein weiteres, sekundäres Notverordnungsrecht, auf dessen Basis über 500 Verordnungen zur Steuerung der Wirtschaft ergingen. Die Landtage wurden vertagt, die parlamentarische Immunität wurde aufgehoben. Solcherart etablierten die gemeinsamen Ministerien und der Ministerrat für die österreichische Reichshälfte bereits in den letzten Julitagen eine Art Militärregime mit weitreichenden Kompetenzen.

In den Vorkriegsjahren hatte sich die Heeresführung von der sich rasch verändernden Gesellschaft Cisleithaniens mehr und mehr abgekapselt. Dies sollte schwerwiegende Folgen auf die bis Herbst 1916 weitgehend unter dem Diktat des Militärs stehende Politik, deren Ausrichtung und Gestaltung, haben.

Das Kriegsleistungsgesetz stellte alle Männer unter 50 Jahren unter Arbeitszwang, unterwarf die Verpflichteten militärischer Disziplin, ordnete zahlreiche Betriebe der Militärverwaltung unter und beseitigte das Koalitionsrecht der Arbeiterschaft.

Die Aufhebung der Vertretungskörperschaften bedeutete, dass die Verwaltung, die nun für die Heimatfront, die binnenwirtschaftliche und die kriegswirtschaftliche Administration verantwortlich war, für die zunehmend

restriktiven und unpopulären Maßnahmen keine politische Unterstützung durch repräsentative Gremien finden konnte – mit desaströsen Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen Verwaltung und Gesellschaft.

Waren Staat und Verwaltung vor dem Krieg auf die Erweiterung und Intensivierung öffentlicher Leistungen sowie auf die Gewährleistung, Ausdehnung und Kanalisierung politischer Partizipation ausgerichtet gewesen, standen nun die Versorgung des Heeres, die Rationierung, Kontrolle und Zensur im Zentrum des Verwaltungshandelns. Und das Gesicht der Justiz verzerrte sich zur Fratze einer rächenden Furie. Die Habsburgermonarchie war im Krieg einer der repressivsten Staaten in Europa.

Lokale Beamte, die für die Erhaltung von Loyalität und Zustimmung der Bevölkerung Schlüsselrollen innegehabt hatten, waren nun zuständig für die Durchführung von Maßnahmen, die sie von der Bevölkerung mehr und mehr entfremdeten: Requisitionen, Verteilung immer geringerer Nahrungsmittel- und Brennstoffrationen, Organisation der lokalen Produktion für Kriegsbedarfe. Mit anderen Worten: Das Militärregime stellte die unter Kontrolle des Militärs arbeitende Verwaltung gegen die Bevölkerung.

Fassen wir die These von John Deak zusammen: Infolge der Ausschaltung der repräsentativen Gremien und der rigorosen Unterwerfung der Staatstätigkeit unter die militärischen Erfordernisse verloren Staat und Verwaltung in Cisleithanien ihre Legitimität und ihre Stabilität. Vor 1914 war die Habsburgermonarchie weder der „kranke Mann“ Europas noch sein Völkerkerker; erst die Teilnahme am Weltkrieg und der damit einhergehende Rich-

tungswechsel der Politik zerstörten sie.

Das vorliegende *opus magnum* von Manfred Rauchensteiner, Professor für Österreichische Geschichte an der Universität Wien und bis 2005 Direktor des Heeresgeschichtlichen Museums in Wien, ist eine völlig überarbeitete und wesentlich erweiterte Fassung des 1993 erschienenen Bandes „Der Tod des Doppeladlers“.

Im Frühjahr 1916 schien die Kriegslage der Monarchie günstig zu sein. Doch es zeichnete sich keine Möglichkeit ab, eine militärische Entscheidung herbeizuführen oder einen Waffenstillstand bzw. Frieden abzuschließen. Und Teuerung sowie Unterversorgung der Zivilbevölkerung nahmen immer bedrohlichere Ausmaße an. Die ersten Hungerkrawalle, die sich im Mai 1916 in Wien ereigneten, stellten also ein Alarmsignal dar. Die Zeitgenossen interpretierten diese Ereignisse als Aufkündigung des Burgfriedens und Beginn der Radikalisierung des Hinterlandes.

Mit der Schaffung der „Gemeinsamen Obersten Kriegsleitung“ im Herbst 1916 unterwarf sich Österreich-Ungarn im militärischen und rüstungspolitischen Bereich dem Deutschen Reich. Die allokativen Schwerpunktsetzungen des sog. „Hindenburg-Programms“ in der Rüstungswirtschaft bedeuteten, dass sich die Nahrungsmittelversorgung der Zivilbevölkerung weiter verschlechterte.

Nach der Ermordung Stürgkhs im Oktober wurde mit dem Liberalen Korerber ein Ziviler zum Ministerpräsident ernannt. Die Entmachtung des AOK in Teschen und der Wechsel an der Spitze der Regierung signalisierten das Ende der ansatzweisen Militärdiktatur. Schon vor dem Thronwechsel erhielt

die Politik also die Kontrolle über das Militär zurück.

Rauchensteiner setzt den Beginn der rasanten gesellschaftlichen Polarisierung Cisleithaniens mit Herbst 1916 an: Bis zum Thronwechsel im November 1916 habe es bis zu einem gewissen Grad die Einheit des Reichs und insbesondere jene von Herrscher und Untertanen gegeben, danach zerfiel die Einheitlichkeit und fielen Staat und Gesellschaft auseinander. Totalisierung des Kriegs, politische Radikalisierung und gesellschaftliche Polarisierung verstärkten sich von da an wechselseitig und entfalteten in zunehmendem Maße ihre desintegrative Wirkung.

Die Ernährungslage in Cisleithanien wurde bereits im Herbst und Winter 1916 kritisch: In Galizien fiel kriegsbedingt die Ernte ein weiteres Jahr aus, und die Importe aus dem nunmehrigen Feindesland Rumänien blieben aus. Der Getreideertrag in Cisleithanien lag 1916 unter der Hälfte jenes von 1913. Die Unterversorgung griff selbst auf die Armee über: Diese hatte jeweils nur noch Vorräte für ein bis zwei Tage! Das Militär erhielt die Befugnis, überall zu requirieren. „Der Hunger war der Nährboden für nationalistische und separatistische Strömungen“ (S. 685).

Am 30.5.1917 trat der Reichsrat erstmals nach der Sistierung im März 1914 wieder zusammen. Weder die Vertreter der Tschechen noch jene der Südslawen forderten bei diesem Anlass die Auflösung des Reichs, doch die Ansprüche, die von den verschiedenen Nationalitäten gestellt wurden, waren insgesamt „mit dem Erhalt des Reichs völlig unvereinbar“ (S. 738).

Der Abbau der Militärdiktatur, die Demokratisierung und die Parlamentarisierung trugen allerdings keineswegs

dazu bei, das Engagement der Bevölkerung für den Staat zu verstärken, sondern hatten „allenthalben eine weitere Radikalisierung und Polarisierung zur Folge“ (S. 765).

Das Ende der ansatzweisen Militärdiktatur des AOK bedeutete ja nicht, dass die Militarisierung der Gesellschaft zurückgenommen wurde – im Gegenteil: Die allgemeine Militarisierung der Industrieunternehmen im Juli 1917 wurde als schwerwiegender Eingriff empfunden.

Die ausgedehnten Streiks in Wien, Prag, Pilsen, Mährisch-Ostrau und vielen anderen Industriestädten im Frühjahr und im Sommer 1917 waren oft nicht mehr nur eine Reaktion auf die sich zuspitzende Versorgungslage und die miserablen Arbeitsbedingungen sowie die fortschreitende Militarisierung der Arbeitswelt, sondern auch Ausdruck politischer Radikalisierung. Die Russische Märzrevolution und der Prozess gegen Friedrich Adler machten sich bemerkbar. Die ArbeiterInnen ließen sich oft nicht mehr durch die Gewerkschaften führen, und das Einvernehmen zwischen Kriegsministerium und Gewerkschaften ging schrittweise verloren – trotz sozialpartnerschaftlicher Ansätze (paritätisch besetzte Beschwerdekommmissionen in Rüstungsbetrieben ab März 1917). Polarisierung und Radikalisierung schritten 1917 „fast unhaltbar voran“ (S. 751).

Die Zwölfte Isonzoschlacht im Oktober 1917, die den Durchbruch zwischen Flitsch und Tolmein brachte und den Vorstoß bis an die Piave ermöglichte, war bereits eine Offensive auf Kosten der Verpflegungssituation der großen Städte und auch der auf Zuschub angewiesenen ländlichen Gebiete Cisleithaniens. Das knappe rollende Material, das an der Südwestfront verwen-

det wurde, fehlte zur Versorgung Wiens etc. Je mehr die österreichischen und deutschen Truppen siegten, desto kritischer wurde die Lage für die Stadtbevölkerungen.¹

Im Jänner 1918 musste die Pro-Kopf-Quote an Mehl pro Tag von 200g auf 165g (!) herabgesetzt werden – eine Folge der Eisenbahnmisere und der zunehmenden Kluft zwischen Österreich und Ungarn, das nach dem Rücktritt von Ministerpräsident Tisza im August 1917 seine Getreideexporte nach Österreich reduzierte, trotz aller Beschwörungen aus Wien. In Kroatien war Brot nicht einmal rationiert!

Entsprechend miserabel war die Stimmung in der Zivilbevölkerung Cisleithaniens Anfang 1918. Für die militärischen Erfolge und die großen politischen Fragen um die Zukunft der Monarchie hatte kaum jemand Interesse, alles drehte sich um die Lebensmittel- und Brennstoffversorgung und um den ersehnten Frieden, von dem man ein Ende des Hungerns und Frierens erhoffte.

In den ersten Monaten des Jahres 1918 begann, so Rauchensteiner, der Zusammenbruch der Monarchie parallel zu ihren größten militärischen und politischen Erfolgen. Auslöser für die Massenstreiks im Jänner waren Versorgungsengpässe und die Kürzungen der Lebensmittelrationen, doch immer öfter wurden politische Parolen, v. a. bolschewistische, skandiert. Die Friedensschlüsse mit Rumänien und Russland im März ließen zwar die Ostfront wegfallen, brachten aber weder Frieden noch das erhoffte Brot. Die im Osten nicht mehr benötigten Truppen wurden teils nach Italien verlegt, überwiegend aber ins Landesinnere, an die innere Front, zum Assistenzeinsatz gegen Streikende und Meuterer sowie

zur Requisition. Für die von Beschlagnahmen Betroffenen, „die ja nicht die Not der anderen, sondern nur das sahen, was ihnen selbst widerfuhr“ (S. 925), wurden die durchführenden Verwaltungsbeamten und Soldaten, also der eigene Staat, zum Feind. „Auf dem Land bereitete sich die stille Revolution vor“ (ebd.). Die Serie der Streiks und Meutereien riss nicht mehr ab, eine Assistenzanforderung jagte die andere. Dabei schossen Soldaten der einen Nationalität auf Soldaten einer anderen.

Schon Anfang Jänner 1918 hatten die tschechischen Reichsrats- und Landtagsabgeordneten in Prag in der „Dreikönigsdeklaration“ das nationale Selbstbestimmungsrecht eingefordert. Bei dem im April in Rom abgehaltenen Kongress der Exilvertretungen der Polen, Tschechen, Rumänen, Südslawen und Italiener proklamierten diese ihr Recht auf völlige politische Unabhängigkeit. Auf die sog. Sixtus-Affäre und die daraus resultierende Militärkonvention, mit der sich die Monarchie im Mai 1918 in volle Abhängigkeit gegenüber dem Deutschen Reich begab, reagierten die Alliierten mit der Anerkennung des Selbstbestimmungsrechts der Tschechen und Südslawen. „Das Todesurteil über die Monarchie war gefällt“ (S. 941).

Die Sixtus-Affäre bewirkte einen Dammbruch. In der Folge erwies sich auch die Militarisierung des Hinterlandes, der Einsatz von 1,5 Mio. Soldaten (von insgesamt 4,5 Mio.) im Inneren, als weitgehend wirkungslos. Die k. und k. Wehrmacht war angesichts der eigenen Probleme und der Auflösungserscheinungen nur noch „der berühmte Koloss auf tönernen Füßen“ (S. 942).

Im Juni 1918 traten k. und k. Truppen an der Piave zu ihrer letzten großen Of-

fensive an, die freilich von vornherein zum Scheitern verurteilt war. Dieser Großangriff ging noch stärker auf Kosten des Hinterlandes als die Offensive an der oberen Soča im Herbst 1917: Die Versorgung der Städte kollabierte in jenen Tagen: „Ab dem 17. Juni war für Wien kein Mehl mehr vorhanden“ (S. 960).

Im Sommer 1918 stieg die Zahl der Armeedeserteure sprunghaft auf mehrere Hunderttausend an. Die Truppen waren nicht mehr einsetzbar, und das Hinterland befand sich in Auflösung. Die Monarchie war militärisch, wirtschaftlich und politisch am Ende. Der Staat war nicht mehr in der Lage, seine Stadtbevölkerung und seine Truppen hinreichend zu ernähren. Die Friedensdemarche vom 14. September entsprang dieser Lage, blieb aber von Seiten der Alliierten unbeantwortet. Die Ententemächte wollten den Krieg mit Österreich-Ungarn erst dann beenden, wenn es diesen Staat nicht mehr gab.

Im Vordergrund der Darstellung stehen – wie schon im „Der Tod des Doppeladlers“ – die außen- und innenpolitischen sowie die militärgeschichtlichen Aspekte,² auch der Sozial- und Wirtschaftsgeschichte wird einiger Raum zugestanden. Themen wie Kriegspropaganda, Massenmedien, Verarbeiten des Geschehens in der zeitgenössischen Kunst etc. kommen hingegen nicht oder kaum vor. Eine weitere Einschränkung betrifft die Behandlung der beiden Reichsteile. Bei der Darstellung und Analyse der innenpolitischen Entwicklungen liegt der Schwerpunkt eindeutig auf der österreichischen Reichshälfte, während Ungarn nur am Rande behandelt wird.

Rauchensteiners große Stärke ist die Darstellung der Wechselwirkungen

zwischen innenpolitischen, Versorgungswirtschaftlichen, militärischen und außenpolitischen Entwicklungen. Er betont die Bedeutung dieser Wechselwirkungen für den inneren Zusammenbruch der Monarchie. Seine Interpretationen scheinen nicht unvereinbar mit den oben skizzierten Überlegungen Deaks über die Ursachen des Bruchs zwischen Staat und Gesellschaft. Wohl unbestritten ist, dass es hier noch viel zu erforschen gibt und dass es hierzu der internationalen Zusammenarbeit von Sozial-, Politik- und MilitärgeschichtlerInnen bedarf.

Martin Mailberg

Literatur

- Clark, Christopher, *Die Schlafwandler. Wie Europa in den Ersten Weltkrieg zog* (München 2013).
- Deak, John, *The Great War and the Forgotten Realm: The Habsburg Monarchy and the First World War*, in: *The Journal of Modern History* 86 (Juni 2014) 336-380.
- Healy, Maureen, *Vienna and the Fall of the Habsburg Empire: Total War and Everyday Life in World War I* (Cambridge 2004).
- Jászi, Oszkár, *The Dissolution of the Habsburg Monarchy* (Chicago 1929).
- Ortner, M. Christian, *Die Entwicklung des österreichisch-ungarischen Kampfvorgangs im Ersten Weltkrieg*, in: Dornik, Wolfgang; et al. (Hrsg.), *Frontwechsel. Österreich-Ungarns „Großer Krieg“ im Vergleich* (Wien-Köln-Weimar 2014) 421-450.
- Pfoser, Alfred; Weigl, Andreas (Hrsg.), *Im Epizentrum des Zusammenbruchs. Wien im Ersten Weltkrieg* (Wien 2014).
- Rauchensteiner, Manfred, *Der Tod des Doppeladlers. Österreich-Ungarn und der Erste Weltkrieg* (Graz 1993).
- Rumpler, Helmut, *Österreichische Geschichte 1804-1914. Eine Chance für Mitteleuropa. Bürgerliche Emanzipation*

und Staatsverfall in der Habsburgermonarchie (Wien 1997).

Rumpler, Helmut; Urbanitsch, Peter (Hrsg. im Auftrag der Kommission für die Geschichte der Habsburgermonarchie der Österreichischen Akademie der Wissenschaften), Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band VII, Verfassung und Parlamentarismus (2 Bd.e, Wien 2000).

Rumpler, Helmut; Urbanitsch, Peter (Hrsg. im Auftrag der Kommission für die Geschichte der Habsburgermonarchie der Österreichischen Akademie der Wissenschaften), Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band VIII, Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft (2 Bd.e, Wien 2006).

Anmerkungen

¹ Zur sozialen und Versorgungslage in Wien während des Kriegs siehe Pfoser, Weigl (Hrsg., 2014).

² Ein großes und – angesichts der einschlägigen Spezialisierung des Autors – überraschendes Manko des Bandes ist das Fehlen eines Übersichtsartikels zu den Kampfverfahren der österreichisch-ungarischen Truppen, wie ihn Christian Ortner für den Sammelband „Frontwechsel“ verfasst hat. Für den militärgeschichtlich nicht Vorgebildeten bleibt infolgedessen nach der Lektüre weitgehend unklar, warum die österreichisch-ungarischen Heeresverbände einmal unter furchtbaren Verlusten scheiterten und ein anderes Mal erfolgreich waren. Vollkommen unerklärlich und unverständlich ist das Fehlen von brauchbaren Karten zu den wichtigen Operationen an den Kriegsschauplätzen.

Am Rande der (Weltkriegs-)Geschichte

Rezension von: Wolfram Dornik, Julia Walleczek-Fritz, Stefan Wedrac (Hrsg.),
Frontwechsel. Österreich-Ungarns
„Großer Krieg“ im Vergleich,
Böhlau-Verlag, Köln 2014, 466 Seiten,
gebunden, € 69; ISBN 978-3-205-79477-6.

Es war ein durchaus interessantes Projekt, dem sich 2008 eine Gruppe jüngerer HistorikerInnen mit der Gründung des Vereins „Forum: Österreich-Ungarn im Ersten Weltkrieg“ widmete. Die ersten Ergebnisse, 2012 auf einer Tagung präsentiert, liegen mit dem vorliegenden Band nun verschriftlicht vor, wobei „Frontwechsel“ von den HerausgeberInnen verstanden wird „als Wechsel zwischen den beiden Perspektiven der sich gegenüberstehenden Soldaten, als Wechsel zwischen den verschiedenen Fronten, als Wechsel zwischen „Heimat“ und militärischer Front oder als Wechsel zwischen den Zeitachsen“ (S. 9). Ein durchaus ambitioniertes Unterfangen, welches nach einleitenden Überlegungen über die sogenannte „Urkatastrophe“, einer „vergleichenden Weltkriegsforschung“ und „Kriegermentalitäten“ in drei Abschnitten („Erleben vs. Erinnern“, „Selbstbestimmung vs. Fremdherrschaft“, „Politik vs. Militär“) mit jeweils fünf bis sechs Aufsätzen abgehandelt wird.

Wenn auch der „Grundidee“ des Projekts, eine Weltkriegsbetrachtung abseits „militärhistorischer Perspektive“ zu kreieren, in den Abhandlungen großteils Rechnung getragen wird, erfährt man von der (österreich-ungari-

schen) „Heimatfront“ kaum etwas. Dies wäre *per se* wohl halb so schlimm, wenn nicht die HerausgeberInnen den Wunsch nach einem „fächerübergreifenden Diskurs“ auch für und über das Leben und Erleben in der sogenannten „Heimat“ betont hätten.

Des Weiteren sind die Aufsätze, zu einem nicht geringen Teil, von den vor einigen Jahren in Historikerkreisen aktuellen kulturwissenschaftlichen Ansätzen sowie von in Rezensionen¹ über Veröffentlichungen zum „Weltkriegsjubiläum 2014“ genannten Desiderata dominiert und beleuchten eher Randgebiete der Weltkriegsgeschichte.

Als irreführend erweist sich in gewisser Weise der Titel „Frontwechsel“, zumal ein „Vergleich“ von Erstem und Zweitem Weltkrieg nur in wenigen Beiträgen thematisiert wird. Nachdem in nicht wenigen Beiträgen auch die Komparatistik zu kurz kommt, steht „Frontwechsel“ für ein Sammelsurium von Beiträgen, deren leitendes Motiv man vergeblich sucht.

Angesichts der zahlreichen Veröffentlichungen zum Thema „Das Bild des Kriegsausbruchs 1914 von Fritz Fischer bis heute“ fragt man sich, warum dieser Beitrag von Gerhard P. Groß, der sich entgegen dem von den Herausgebern gewünschten komparatistischen Ansatz nur mit Deutschland beschäftigt (wiewohl gerade in dieser Thematik ein Vergleich mit den österreichischen WKI-Veröffentlichungen sinnvoll und wünschenswert gewesen wäre), in den Sammelband aufgenommen wurde. Nicht nur, dass der Autor den Topos vom Ersten Weltkrieg als „Urkatastrophe“ kommentarlos und unproblematisiert übernimmt,² irrt er auch in der Ansicht, dass das Gedenken an den Ersten Weltkrieg 2014 „kaum Wiederhall in Deutschland“ finden würde.³

Nun, das genaue Gegenteil war der Fall, die Anzahl der neu erschienenen Artikel und Bücher füllt bereits mehrere Bücherregale. An den umfangreichen Werken von Münkler (2012), Clark (2013), Leonhard (2014) und Krumeich (2014a, 2014b) – insgesamt über 3.400 Seiten „WKI-Geschicht(en)“ – entzündete sich eine „neue“ HistorikerInnen-Debatte.⁴

Im Rahmen der einleitenden Aufsätze problematisiert Hannes Leidinger mit Recht den nun in der „HistorikerInnen-Zunft“ modischen Wunsch nach komparatistischen Forschungskonzeptionen.

Manfried Rauchensteiner versucht die „Mentalitäten“ der Kriegsteilnehmer als „Krieger“ zu beschreiben: „Es geht um Ängste und Hoffnungen, den Umgang mit Freude, Leid und Glück, Vorstellungen von Tod, Einstellung zu Gewalt, dem Krieg an sich und Frieden, Formen von Ethik, Recht und Religiosität“ (S. 50). Allerdings bleibt der Autor in seiner Kommentierung von Briefen und Tagebucheintragungen im Narrativen stecken. Nachdem ihm der „Klassiker“ von Klaus Theweleit (1977/1978) unbekannt zu sein scheint, geht der Militärgeschichtler auch nicht auf die sich während des 1. Weltkrieges bei manchen „Kriegern“ bildenden dispositiven Einstellungen, Männlichkeitsidealen etc. ein, wie sie sich nach dem Krieg etwa bei den Mitgliedern des Frontkämpferverbandes (also in einer anderen, neuen gegen die Demokratie gerichteten „Front“) zeigten.

Mit der Beschreibung der estnischen Kriegsheimkehrer, welche sich infolge des estnischen Unabhängigkeitskrieges anders gestaltete als in Österreich und Deutschland, beginnt nach den referierten einleitenden Aufsätzen der erste Abschnitt „Erleben vs. Erinnern“.

Die beiden nachfolgenden Aufsätze von Antje Bräcker und Julia Walleczek-Fritz beschäftigen sich mit der „Kriegsgefangenenfürsorge“. Im Vergleich mit den karitativen katholischen Aktivitäten während des Balkankrieges 1912/13 war die katholische Kriegsgefangenenfürsorge nicht zuletzt durch die Friedensbemühungen von Benedikt XV. im 1. Weltkrieg breiter aufgestellt. Wie sich bald nach Kriegsbeginn herausstellte, waren die Missionen des „Roten Kreuzes“ („Lagerbereisungen“) sowie später von der amerikanischen privat finanzierten YMCA („Young Men’s Christian Association“) letzten Endes von der Zustimmung und Kooperationsbereitschaft der kriegsführenden Staaten abhängig, wie am Beispiel von Österreich-Ungarn und Russland gezeigt wird: „Vorübergehend mögen Inspektionsreisen zu einer Verbesserung der Zustände beigetragen haben, doch der systematische Ausbau eines Kontrollwesens scheiterte“ (S. 133).

Weitere Aufsätze dieses Abschnitts beschäftigen sich mit den österreichischen Kriegssammlungen des Ersten Weltkrieges, mit der österreichischen Weltkriegsprosa und mit der bereits von Nationalismen beeinflussten Kriegsrezeption von Intellektuellen in Osteuropa.

Etwas eigenartig mutet der Abschnittstitel „Selbstbestimmung vs. Fremdherrschaft“ an, insbesondere wenn es in einigen der nachfolgenden Beiträge um Besatzungsregime geht, in welchen „Selbstbestimmung“ per se weitgehend ausgeschaltet war. Ein Beitrag behandelt die publizistische Wahrnehmung der von Österreich-Ungarn 1914 in Serbien begangenen Grausamkeiten und stellt die etwas anachronistisch anmutende Frage, „inwiefern Wahrnehmungen und Ausnah-

men der Vorkriegszeit die Bewertung der Vorgänge in Nordwestserbien beeinflussten“ (S. 214). Auch in Bezugnahme auf die späteren Friedensverhandlungen kommt der Autor zu dem nicht unbedingt überraschenden Schluss, dass „das Stereotyp einer und/oder bestenfalls halbzivilisierten Region, die noch nicht dem europäischen Standard der Zivilisation entspreche“, bei der Bewertung und Einschätzung der Kriegsverbrechen eine nicht zu unterschätzende Rolle spielte (S. 232).

Nach einem Vergleich des Widerstandes in den besetzten Territorien in Westen und Osten geht Elisabeth Haid auf die galizischen Ruthenen aus der Perspektive Österreich-Ungarns und Russlands ein. Es wundert nicht, dass in den russischen Medien eine Vereinigung Ostgaliziens mit Russland befürwortet wurde, während die österreichische Berichterstattung die Nationalitätenfrage der Monarchie ausblendend die Abgrenzung der Ruthenen von Russland betonte (S. 281).

Polen war im 20. Jh. ein mehrfach (zwischen dem Deutschen Reich, Österreich-Ungarn und Russland bzw. dem Deutschen Reich und der Sowjetunion) geteiltes bzw. okkupiertes Land, woraus sich übrigens in der Gegenwart auch die militärische Westbindung an die NATO und der dezidierte anti-russische Lobbyismus innerhalb der EU in der Causa Ukraine erklärt. 1915 war das ehemalige „Kongresspolen“⁵ von den Mittelmächten vollständig besetzt. Stephan Lehnstaedt konzentriert sich in seinen „methodische Überlegungen zur Okkupation Polens im Ersten und Zweiten Weltkrieg“ mit Recht auf die ökonomischen Aspekte, zumal die nationalsozialistische Vernichtung der Juden unvergleichbar ist, und listet

die Schwierigkeiten einer komparatistischen Arbeit eindrucksvoll auf. Letztlich – so könnte man meinen – bleibt dann doch wieder „alles beim Alten“, etwa wenn der Autor plant, in ausführlicheren Kapiteln die Besatzungsregimes im Ersten und Zweiten Weltkrieg separat zu behandeln, um in einem „deutlich geringeren Umfang“ diese in Beziehung zu setzen versuchen wird (S. 301).

Für die Besetzung des slowenischen Territoriums durch Italien im Ersten und Zweiten Weltkrieg stellen zwei AutorInnen fest, dass – abgesehen von den Gräueltaten gegenüber der Zivilbevölkerung im Zweiten Weltkrieg – in beiden Perioden das Besatzungsregime versuchte, eine „Italienisierung“ der slowenischen Bevölkerung voranzutreiben. Inwiefern Probleme der Nahrungsmittelversorgung bzw. -knappheit für den Widerstand bzw. die Identitätsbildung in und nach einem Krieg relevant waren, wird von Claire Morelon am Beispiel der Tschechoslowakei und Frankreich untersucht.

Der letzte Abschnitt des Buches widmet sich in narrativen Aufsätzen der „makedonischen Frage“ und – sehr materialreich – dem Verhältnis von Politik und Militär in Deutschland und Österreich-Ungarn.

Etwas hineingepfercht, da m. E. weder dem Titel noch den Intentionen des Buches entsprechend, muten die Abhandlungen von Günther Sandner über die Kriegswirtschaftslehre Otto Neuraths, die „Ausdruck eines umfassenden Vertrauens auf planerische Vernunft, Machbarkeit und rationale Organisation war“ (S. 396), und von M. Christian Ortner über das „Kampfvorgehen“ Österreich-Ungarns (womit die militärische Führung der Gefechte gemeint ist) an. Verena Moritz bricht

am Beispiel von Österreich-Ungarn und Russland eine Lanze für eine stärkere Beachtung und Erforschung der Tätigkeit der Geheimdienste.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der umfangreiche Sammelband zwar viele im Detail interessante und auch neue Aspekte in die WKI-Forschung einbringt und durchaus geeignet erscheint, bislang wenig Beachtetes zu historisieren, jedoch in Summe seinem komparativen Ansatz nur teilweise gerecht wird und überdies für eine/n von der historischen Weltkriegsliteratur unbefangenen LeserIn eine kaum bewältigbare „schwere Kost“ darstellt.

Klaus-Dieter Mulley

Anmerkungen

- ¹ Vgl. nur beispielhaft etwa Ackermann, Volker, Literaturbericht: „Erster Weltkrieg“; online: <http://www.hsozkult.de/hfn/publicationreview/id/rezbuecher-1508>; Altmann, Gerhard, Der Erste Weltkrieg; online: <http://www.hsozkult.de/hfn/publicationreview/id/rezbuecher-3987>; Michalka, Wolfgang, Sammelrezension: Erster Weltkrieg; online: <http://www.h-net.org/reviews/showpdf.php?id=31849>; Nübel, Christoph, Neue Forschungen zur Kultur- und Sozialgeschichte des Ersten Weltkriegs. Themen, Tendenzen, Perspektiven, in: H-Soz-u-Kult (8.7.2011); online: <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/forum/2011-06-001> (alle Zugriffe: 8.11.2014).
- ² Vgl. Reimann, Aribert, Der Erste Weltkrieg – Urkatastrophe oder Katalysator?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 29-30 (2004) 30-38.
- ³ Zum „medialen Anstoß“ vgl. Die unheimliche Aktualität des Ersten Weltkrieges,

in: Der Spiegel (30.12.2013). In der Folge brachten (auch in Österreich) alle Zeitungen umfangreiche Artikel und z. T. (Sonder-)Beilagen zum Ersten Weltkrieg.

- ⁴ Rose, Andreas, Ein neuer Streit um die Deutungshoheit?; online: <http://www.hsozkult.de/hfn/publicationreview/id/rezbuecher-21344> (Zugriff: 9.11.2014) sowie Rezensionen in der Süddeutschen Zeitung, der Frankfurter Allgemeinen und in „Die Zeit“. Kritisch vor allem die Beiträge zum Ersten Weltkrieg in den Zeitschriften „Blätter für deutsche und internationale Politik“ (<https://www.blaetter.de/>) und „Sozialismus“ (<http://www.sozialismus.de/>).
- ⁵ Einmal mehr müssen sich Autor, Herausgeber und Verlag die Rüge gefallen lassen, bei solchen und ähnlichen Beiträgen, aus schier unverständlichen Gründen, Karten und Skizzen außer Acht gelassen zu haben. Wie soll der/die unbefangene LeserIn wissen, wo die Teilungsgrenzen Polens, Galiziens usw. verliefen? Kaum jemand hat die Landkarte Polens und der Ukraine im Kopf!

Literatur

- Clark, Christopher, Die Schlafwandler. Wie Europa in den Ersten Weltkrieg zog (München 2013).
- Krumeich, Gerd, Juli 1914. Eine Bilanz (Paderborn 2014a).
- Krumeich, Gerd, Der Erste Weltkrieg. Die 101 wichtigsten Fragen (München 2014b).
- Leonhard, Jörn, Die Büchse der Pandora. Geschichte des Ersten Weltkriegs (München 2014).
- Münkler, Herfried, Der Große Krieg. Die Welt 1914-1918 (Berlin 2012).
- Klaus Theweleit, Männerphantasien, Bd. 1: Frauen, Fluten, Körper, Geschichte, (Frankfurt a. M. 1977); Bd. 2: Männerkörper – zur Psychoanalyse des weißen Terrors (Frankfurt a. M. 1978).

Rumänien zwischen West und Ost

Rezension von: Keith Hitchins,
A Concise History of Romania,
Cambridge University Press, Cambridge,
New York 2014, 327 Seiten, broschiert,
£ 17,99; ISBN 978-0-521-69413-1.

Keith Hitchins, Professor für Geschichte an der University of Illinois in Urbana – Champagne, Doyen unter den nordamerikanischen Rumänien-Spezialisten, legt mit der knappen Geschichte Rumäniens und der Rumänen eine Art Zusammenfassung seiner lebenslangen Forschung auf diesem Gebiet vor.

Rumänien ist ein Land zwischen Ost und West. Die Änderungen der Position der Rumänen bzw. der von ihnen bewohnten Regionen zwischen diesen Polen im Laufe der Geschichte sind die Leitidee des Buches.

Westen und Osten

Für Heinrich August Winkler, den Autor der mittlerweile dreibändigen „Geschichte des Westens“, gehören zum Kernbestand des normativen „Projekts des Westens“ die unveräußerlichen Menschen- und Bürgerrechte, die Herrschaft des Rechts, die Gewaltenteilung und die repräsentative Demokratie.

Christentum, Trennung von geistlicher und weltlicher Macht, Trennung von fürstlicher und ständischer Macht, Humanismus, Renaissance, Reformation und Aufklärung waren prägend für die Entstehung des normativen Projekts des Westens.

Die stärkste gemeinsame Prägung des Abendlandes ist religiöser Natur:

In der spezifisch christlichen Unterscheidung zwischen göttlicher und weltlicher Ordnung waren die Säkularisierung der Welt und die Emanzipation des Menschen bereits angelegt.

Die ansatzweise Trennung von geistlicher und weltlicher Gewalt erfolgte im Zuge des Investiturstreits des späten 11. und frühen 12. Jh.s.

Es folgte eine zweite Gewaltenteilung, beginnend mit der englischen Magna Charta von 1215: die Trennung von fürstlicher und ständischer Gewalt. Letztere wurde von Adel, Geistlichkeit und städtischem Bürgertum ausgeübt.

Beide mittelalterlichen Gewaltenteilungen beschränkten sich auf den Bereich der Westkirche. Im Raum der Ostkirche fehlte der Dualismus zwischen geistlicher und weltlicher Gewalt. Erstere war Letzterer untergeordnet. Auch die Trennung zwischen fürstlicher und ständischer Gewalt gab es dort nicht. Es entwickelte sich in Russland und in Südosteuropa, anders als im Westen, keine Stadtfreiheit und kein selbstbewusstes städtisches Bürgertum. Infolgedessen konnte auch keine Tradition individueller und korporativer Freiheit entstehen.

In Südosteuropa zog die Grenze zwischen christlichem Abendland und Osmanischem Reich einen noch sehr viel schärferen Trennungsstrich als zwischen katholischem Westen und orthodoxem Osten in Europas Nordosten. Wie in Russland die mongolische Oberhoheit, so vertiefte die sehr viel länger währende osmanische Herrschaft auf dem Balkan den Graben zwischen Ost und West, der dort seit Langem, nämlich seit der Spaltung der lateinischen von der orthodoxen Christenheit, bestanden hatte.

Der orthodoxe Osten hatte keinen Anteil an den Emanzipationsprozessen

sen im Westen von Humanismus und Renaissance über die Reformation bis zur Aufklärung – Prozesse, für welche die Trennung von geistlicher und weltlicher Gewalt die Voraussetzung bildete.

Die Geschichte des Abendlandes im Mittelalter und in der frühen Neuzeit war freilich keineswegs eine Geschichte des ununterbrochenen Fortschritts in Richtung auf mehr Freiheit, sondern eine Abfolge von Fort- und Rückschritten, die in den einzelnen Regionen des Westens ungleichzeitig erfolgten.

In England, dem freiesten unter den größeren Ländern Europas, wurde die mittelalterliche Gewaltentrennung zwischen fürstlicher und ständischer Gewalt weiterentwickelt zur modernen Gewaltenteilung, jener zwischen gesetzgebender, vollziehender und rechtsprechender Gewalt.

Mit den beiden atlantischen Revolutionen des späten 18. Jh.s, der Amerikanischen Revolution von 1776 und der Französischen Revolution von 1789, war das Projekt des Westens im Wesentlichen ausformuliert. Der Westen hatte einen Maßstab, an dem er sich messen konnte – und messen lassen musste. (Der Begriff „Westen“ im Sinne einer transatlantischen Einheit tauchte freilich erst Ende des 19. Jh.s häufiger auf.)

Die Herausforderungen für den Westen

Die Geschichte Europas im 19. und 20. Jh. bestand zu einem erheblichen Teil aus Auseinandersetzungen um die Aneignung oder Verwerfung der Ideen von 1776 und 1789: Gewaltenteilung, Rechtsstaatlichkeit, Menschen- und Bürgerrechte, Volkssouveränität, repräsentative Demokratie.

Die wesentlichste Herausforderung für das Projekt des Westens bildete im Europa des 19. Jh.s der Nationalismus, der selbst in vieler Hinsicht ein Phänomen der westlichen Moderne war. Diese Herausforderung prägte auch die Geschichte des 20. Jh.s entscheidend mit.

In der zweiten Hälfte des 19. Jh.s erfuhr der Nationalismus einen Funktionswandel, der mit einer Änderung seiner Trägerschichten einherging: Aus einer Ideologie, mit der das aufstrebende Bürgertum die Kräfte der Beharrung bekämpft hatte, wurde ein Instrument der Rechten in der Auseinandersetzung mit der neu entstandenen marxistischen und internationalistischen Linken.

Der „integrale Nationalismus“, der um die Jahrhundertwende entstand, bereitete den deutschen „Ideen von 1914“ und dem italienischen Faschismus den Boden. Aus dem Ersten Weltkrieg erwuchsen die totalitären Herausforderungen für das Projekt des Westens: Faschismus bzw. Nationalsozialismus und Kommunismus. Das „kurze 20. Jahrhundert“ (1914-1989) stand im Banne dieser Konflikte.

Trotz aller Unterschiede zwischen den politischen Systemen bestand ein normatives Minimum, das zu Beginn des 20. Jh.s die Nationen des Westens auszeichnete: die Rechtsstaatlichkeit, welche unlösbar verknüpft war mit der Trennung zwischen gesetzgebender, exekutiver und rechtsprechender Gewalt.

Die Rumänen: Ursprünge und frühe Prägungen

Im 2. und 3. Jh. befanden sich Teile des heutigen rumänischen Staatsgebiets unter römischer Herrschaft. Die

Provinz Dacia bildete für rund 160 Jahre einen Bestandteil der kosmopolitischen römischen Welt. In dieser Zeit erfolgte die Romanisierung der Daker.

Die Diskussion über ihre teilweise römischen Ursprünge und deren Interpretation waren und sind für das Selbstverständnis der Rumänen und ihr Verhältnis zu Europa – und damit für ihre Selbstpositionierung zwischen West und Ost – von großer Bedeutung.

Das Schicksal der dako-romanischen Bevölkerung bis ins 9. Jh. ist nach wie vor unklar und umstritten. Fremdherrschaften wechselten, von denen nur die Slawen Spuren in der rumänischen Sprache hinterließen. Unbestritten ist, dass in dieser Zeit die Ethnogenese der Rumänen erfolgte.

Mit der Ausdehnung des Ersten Bulgarischen Reichs im 9. Jh. über die Donau nach Norden kamen die formalen Institutionen der orthodoxen Kirche, der byzantinisch-slawische Ritus und das Kirchenslawische als offizielle Kirchensprache. Die dako-romanische Bevölkerung wurde somit Teil des orthodox geprägten Ostens.

Rumänische HistorikerInnen bezeichnen die dako-romanische Bevölkerung ab dem 11. Jh. als „Rumänen“. Die Orthodoxie in einem breiten kulturellen Sinn hatte für deren Selbstverständnis eine überragende Bedeutung. Die Gebildeten waren sich aber immer ihrer römischen Ursprünge bewusst.

Die ersten rumänischen Staatsgründungen erfolgten im 14. Jh. Die Walachei entzog sich unter Fürst Basarab (1310-1352) der ungarischen Oberhoheit, das Fürstentum Moldau erlangte Ende des 14. Jh.s seine Selbstständigkeit. Die Wirtschafts- und Sozialordnungen in den beiden Fürstentümern ähnelten dem westeuropäischen Feudalismus.

Osmanische Oberhoheit

Der aggressiven Expansion des Osmanischen Reichs konnten weder die Walachei noch die Moldau lange widerstehen. Der walachische Fürst Mircea der Alte (1386-1416) vermochte die Unabhängigkeit noch zu verteidigen, doch 1431 musste die Walachei die osmanische Oberherrschaft, also den Vasallenstatus, anerkennen. Die Moldau konnte sich unter Stefan dem Großen (1457-1504) behaupten, verlor erst 1538 seine Unabhängigkeit. Die letzte Herausforderung der osmanischen Vormachtstellung erfolgte in den 1590er-Jahren durch den walachischen Fürsten Michael den Tapferen (1593-1601). Damit waren die Hauptsiedlungsgebiete der Rumänen, die Walachei und die Moldau, nun auch – erzwungen durch die osmanische Oberherrschaft – in der politischen und der wirtschaftlichen Sphäre Teile des Ostens.

Die heutigen Landesteile Rumäniens nordwestlich des Karpatenbogens (Transsilvanien mit seinen historischen Regionen Siebenbürgen, Banat, Kreischgebiet, Marmarosch) hingegen gehörten seit dem 10. Jh. zum Königreich Ungarn, bildeten also in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht einen Teil des durch antike und christliche Traditionen, Humanismus und Renaissance, Reformation und Aufklärung geprägten Westens. Kulturell und religiös waren allerdings auch diese Teile der rumänischen Bevölkerung orthodox geprägt. In Transsilvanien verstärkte sich der westliche Einfluss auf die rumänische Bevölkerung früher als in den Kernregionen Walachei und Moldau.

Im Unterschied zu Bulgarien und anderen Balkanregionen entgingen die

Walachei und die Moldau der Eingliederung ins politische System des Osmanischen Reichs. Beide Fürstentümer behaupteten eine weitgehende innere Autonomie, das islamische Recht gelangte nicht zur Anwendung. Nur die Dobrudscha wurde eine osmanische Provinz.

Zentrale gesellschaftliche Institutionen der beiden Fürstentümer – Fürsten, Bojarenadel, Städte, Grundbesitzverhältnisse – blieben unangetastet, das orthodoxe Christentum bestimmte das kulturelle und religiöse Leben. Die Adeligen (Bojaren) wählten jeweils den Fürsten, dessen Bestellung vom Sultan bestätigt werden musste. Außen- und Militärpolitik der rumänischen Fürstentümer kontrollierte die Hohe Pforte.

Jährlich war ein Tribut zu entrichten, überdies mussten „Geschenke“ abgeführt und Naturalabgaben für das osmanische Heer sowie für den Sultanshof geleistet werden. In der 2. Hälfte des 16. Jh.s dehnte Istanbul sein Außenwirtschaftsmonopol auf die Walachei und die Moldau aus, womit die Fürstentümer in den osmanischen Wirtschaftsraum eingegliedert wurden. Die direkten und indirekten Zahlungen an Istanbul lasteten schwer auf der Bevölkerung, führten sie doch zu erhöhten Steuern und Abgaben. Die meisten Bauern gerieten immer mehr in Abhängigkeit von den grundbesitzenden Bojaren und Klöstern und sanken zu Fronpflichtigen oder Leibeigenen ab.

Für die Rumänen in Transsilvanien bildete die Kirchenunion mit Rom im Jahre 1701 einen Wendepunkt. Die Unierte Kirche anerkannte den Papst als ihr Oberhaupt, die Riten blieben allerdings weitgehend unverändert. Mit der Kirchenunion eröffneten sich den betreffenden rumänischen Eliten, ins-

besondere dem Klerus, Zugänge zu den kulturellen und intellektuellen Strömungen Westeuropas, insbesondere der Aufklärung. Unter diesen Einflüssen setzte sich nach und nach die Idee einer ethnischen Nation unabhängig von der Zugehörigkeit zu einer sozialen Klasse unter den rumänischen Eliten durch. Mit der Theorie des römischen Ursprungs des rumänischen Volkes (Latinismus) verbunden war ein europäisches Selbstverständnis der Rumänen. Die Unterwerfung unter die osmanische Oberherrschaft wurde als Bruch mit Europa und als Ursache des Niedergangs interpretiert. Politische Ziele der rumänischen Eliten waren daher die Abschüttelung des osmanischen Jochs und die Wiederherstellung der Verbindung mit Europa.

Mit dem Niedergang des Osmanischen Reichs im 18. Jh. vergrößerten sich die politischen Freiräume der Fürsten und Bojaren in den rumänischen Ländern, der Einfluss des Westens verstärkte sich auch dort zunehmend. Zwischen 1711 und 1821 erkoren die Sultane die Fürsten der Walachei und der Moldau ausschließlich aus den Reihen der eingewanderten griechischen Elite, der Fanarioten, um den habsburgischen und den russischen Einfluss zurückzudrängen. Für den Sultan, die von ihm bestellten Fürsten, für deren Beamte und für die kirchlichen Würdenträger waren die rumänischen Fürstentümer Objekte einer sich intensivierenden Rentensuche. „Die über ein Jahrhundert auf die Spitze getriebene finanzielle Ausbeutung der Moldau und der Walachei bewirkten eine allgemeine Stagnation von Wirtschaft und Landesentwicklung und vergrößerte den Rückstand der Donaufürstentümer gegenüber dem westlichen Europa.“¹

Doch einige der Fürsten führten in der Walachei und der Moldau wesentliche Reformen im Geiste der Aufklärung durch: Constantin Mavrocordat veranlasste 1741 eine grundlegende Staatsreform, und 1746 bzw. 1749 wurde die Leibeigenschaft aufgehoben.

Die Hoffnungen der aufgeklärten rumänischen Eliten auf Unterstützung gegen die Osmanen richteten sich zunächst paradoxerweise auf das autokratisch regierte Russland. Nach drei siegreichen Kriegen gegen das Osmanische Reich zwischen 1768 und 1812 stieg Russland zum informellen Protektor der rumänischen Fürstentümer auf. Doch die Hoffnungen wichen dann der Ernüchterung: Im Frieden von Bukarest 1812 eignete sich Russland Bessarabien an, den östlichen Teil des Fürstentums Moldau zwischen Pruth und Dnjestr, und in den Jahren der russischen Besetzung nach dem Russisch-osmanischen Krieg 1828/29 verschärfte sich die Konflikte zwischen dem russischen Konsul in Bukarest und den rumänischen Fürsten und Bojaren. Gegenseitiges Misstrauen sollte von da an die rumänisch-russischen Beziehungen bis in die 1980er-Jahre bestimmen.

Für die sich in der 1. Hälfte des 19. Jh.s formierenden politischen Gruppierungen in den rumänischen Fürstentümern bildete das westliche Europa in ideologischer Hinsicht den Ansatzpunkt: Die Liberalen strebten die Nachahmung des westlichen Entwicklungsmodells an, und die Konservativen, die v. a. die Interessen der großen agrarischen Grundbesitzer repräsentierten, traten für die Erhaltung der kulturellen Werte, der sozialen Strukturen und des agrarischen Charakters der rumänischen Gesellschaft ein. Diese Konflikt-

linie sollte bis in die Zwischenkriegszeit fortbestehen.

Die Wende nach Westen

Die anti-osmanischen Aufstände in den Jahren 1821 und 1848 scheiterten, doch das Osmanische Reich, der „kranke Mann Europas“, war schon so geschwächt, dass es den Vereinigungs- und Unabhängigkeitsbestrebungen der Rumänen nicht mehr lange widerstehen konnte. Mit dem nach dem Ende des Krimkriegs 1856 abgeschlossenen Vertrag von Paris erlangten die rumänischen Fürstentümer ihre administrative Unabhängigkeit, und 1859 erfolgte die de facto-Vereinigung der Walachei und der Moldau. Der neue Nationalstaat Rumänien, an dessen Spitze 1866 ein Fürst aus dem Hause Hohenzollern-Sigmaringen berufen wurde, gab sich im selben Jahr eine liberale Verfassung nach dem Vorbild der belgischen Konstitution des Jahres 1831. Im Zuge des Russisch-osmanischen Krieges von 1877 erklärte Rumänien seine Unabhängigkeit, die im Frieden von San Stefano 1878 internationale Anerkennung fand. 1881 wurde das Königreich Rumänien proklamiert.

Im Selbstverständnis der westorientierten rumänischen Eliten bildete der neue Nationalstaat einen Teil des Westens. „*The West, or ‚Europe‘ as many Romanians continued to call it, presented the elites with a permanent model of development, to be followed or rejected as they saw fit, but never to be ignored.*“ (S. 112) Tatsächlich machte die wirtschaftliche, soziale und politische Modernisierung des Landes in den Jahrzehnten bis zum Ersten Weltkrieg erhebliche Fortschritte, wenngleich regional und schichtspezifisch sehr un-

terschiedliche. Fraglos rückte Rumänien in dieser Ära viel enger an den Westen.

In der Zwischenkriegszeit setzten sich die Modernisierungstendenzen zunächst beschleunigt fort. Doch in der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre, die Rumänien als überwiegend noch agrarisches Land besonders hart traf, wurde der Fortbestand der parlamentarischen Demokratie, des Rechtsstaats und der Gewaltenteilung durch die erstarkende autoritäre Rechte bedroht. 1938 riss König Carol II. die Macht an sich, und seine Exekutive ging entschlossen gegen die faschistische „Eiserne Garde“ vor. Mit dem Ziel, die großen Gebietszuwächse nach dem Ersten Weltkrieg – Transsilvanien, Bessarabien und die Süddobrußsch – zu verteidigen, lehnte er sich außenpolitisch eng an das nationalsozialistische Deutsche Reich an.

Die totalitären Alternativmodelle

In den folgenden Jahren bestimmten die internationalen Umbrüche die politische Entwicklung Rumäniens. Nach der erzwungenen Abtretung Nordsiebenbürgens (an Ungarn) und Bessarabiens (an die Sowjetunion) zwang Ministerpräsident General Antonescu König Carol zum Rücktritt. Unter der Militärdiktatur Antonescus blieb Rumänien im Zweiten Weltkrieg an der Seite von Hitlers Großdeutschland. Im Sommer 1944 führte der Einmarsch der Roten Armee zum Seitenwechsel Rumäniens. Zwischen 1944 und 1947 brachten die rumänischen Kommunisten mit sowjetischer Unterstützung Schritt für Schritt die Macht an sich. Ende 1947 wurde die Volksrepublik Rumänien ausgerufen.

Das Jahr 1947 stellt einen Bruch in

der rumänischen Geschichte dar. Orientierte sich die Entwicklung des modernen Rumäniens bis dahin an den politischen, sozialen und wirtschaftlichen Institutionen des westlichen Europa und an den dortigen intellektuellen und kulturellen Diskursen, so erfolgte die Modernisierung Rumäniens von 1948 bis 1989 nach dem stalinistischen Modell. Von repräsentativer Demokratie konnte in dieser Ära keine Rede sein, und die Menschen- und Bürgerrechte, die Herrschaft des Rechts und die Gewaltenteilung standen nur auf dem Papier. Tatsächlich bestimmte zunächst Stalin die Richtung der Politik in Rumänien, nach 1953 übte ein kleiner Kries von kommunistischen Funktionären, das Politbüro des Zentralkomitees der „Rumänischen Arbeiterpartei“, die Macht aus, und ab 1971 wurde aus der Oligarchie eine persönliche Diktatur Ceauşescus.

Teil des Westens

Nach dem Sturz des Diktators im Dezember 1989 wandte sich Rumänien wieder dem Westen zu. Mit der Verfassung vom November 1991 (novelliert 2003), die ein semipräsidentielles Regierungssystem nach französischem Muster etablierte, kehrte das Land zu einer repräsentativen Demokratie westeuropäischen Typs zurück. Der Beitritt zur EU und zur NATO hatte für alle Regierungen Priorität. 1993 schloss Rumänien ein Assoziierungsabkommen mit der EU und suchte zwei Jahre später formell um den Beitritt an. 2007 konnte Rumänien schließlich beitreten. Seit 2004 ist das Land auch Mitglied der NATO.

Spätestens seit den 1820er-Jahren ist die Geschichte Rumäniens zu einem guten Teil ein Kampf um die An-

eignung oder Verwerfung des normativen Projekts des Westens. Die vorläufig letzte Etappe dieses Ringens war der Umsturz von 1989. Selbstverständlich gilt für das heutige Rumänien das, was für alle anderen Teile des Westens immer gegolten hat und weiterhin gilt: Zu keiner Zeit hat das normative Projekt des Westens seine Wirklichkeit beschrieben. Das Land leidet bis heute u. a. an unzureichenden Wirtschaftsgesetzen, mangelhaften Finanz- und Steuernormen, immer noch weitverbreiteter Korruption und einem schwachen Rechtsstaat.

Die Geschichte der westlichen Gesellschaften ist eine der permanenten Selbstkorrektur, der produktiven Selbstkritik und der Abweichungen von den hehren Versprechungen des Ideals.

Wie das Beispiel Ungarns zeigt, wo sich Ministerpräsident Orbán, ein ehemaliger Liberaler, zunehmend autoritär gebärdet, sich in der Praxis des Regierens mehr und mehr von den normativen Kernen des westlichen Projekts entfernt und öffentlich einen autoritären Kurs – à la Putin, Lukaschenka oder Erdoğan – als den für Ungarn zu bevorzugenden erklärt, bietet auch die Mitgliedschaft in der EU keinerlei Ge-

währ dafür, dass die politische Elite einer Gesellschaft bzw. eine Gesellschaft überhaupt an den westlichen Grundüberzeugungen in Sachen Rechtsstaat, Gewaltentrennung, repräsentative Demokratie und Menschenrechte festhält.

Hitchins' konzise, elegant geschriebene Politik- und Kulturgeschichte Rumäniens und der Rumänen ist allen einschlägig Interessierten uneingeschränkt zu empfehlen.

Martin Mailberg

Anmerkung

¹ Völkl (1995) 20.

Literatur

- Völkl, Ekkehard, Rumänien. Vom 19. Jahrhundert bis in die Gegenwart (Regensburg 1995).
- Winkler, Heinrich August, Geschichte des Westens, Band 1: Von den Anfängen in der Antike bis zum 20. Jahrhundert (München 2009).
- Winkler, Heinrich August, Geschichte des Westens, Band 2: Die Zeit der Weltkriege 1914-1945 (München 2011).
- Winkler, Heinrich August, Geschichte des Westens, Band 3: Vom Kalten Krieg zum Mauerfall (München 2014).

Jahresregister 2014

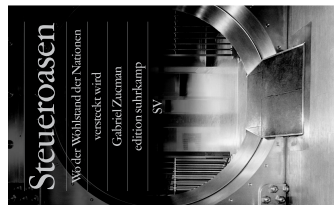
Artikel		Nummer	Seite
Blaha Karola	Interaktionsmuster zwischen AMS-BeraterInnen und Arbeitslosen während des Beratungsgesprächs. Ergebnisse einer teilnehmenden Beobachtung	4	609
Böheim René, Judmayr Christina	Bildungs- und Einkommenskorrelationen von Geschwistern in Österreich	4	531
Bösch Valerie, Jellasitz Robert, Schweighofer Johannes	Die OECD-PIAAC-Ergebnisse: Ein unerhörter Weckruf für Österreich!	1	83
Eckerstorfer Paul, Halak Johannes, Kapeller Jakob, Schütz Bernhard, Springholz Florian, Wildauer Rafael	Vermögensverteilung in Österreich und das Aufkommenspotenzial einer Vermögenssteuer	1	63
Eckerstorfer Paul, Steiner Viktor, Wakolbinger Florian	Steuerreformvorschläge in der Diskussion – Eine Mikrosimulationsanalyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen für Österreich	2	203
Hanappi Hardy, Wäckerle Manuel	Evolutionäre Politische Ökonomie: Inhalt und Methode	3	379
Heimberger Philipp	„Innere Abwertung“ in Südeuropa: Erwartungen, Ergebnisse und Folgen	2	235
Heise Arne	Zwangsjacke Euro. Die Fehlkonstruktion des europäischen <i>Economic Governance</i> -Systems	1	17
Helmedag Fritz	Über Kapital im „Kapital“: Einige elementare Überlegungen	3	405
Hofmann Julia, Weiss Hilde	Klassenlagen und Vermögensbildung	4	559
Kleinknecht Alfred	Schaden Strukturreformen des Arbeitsmarkts der Innovation?	3	417
Lindner Fabian	Haben die knappen Weltersparnisse die US-Immobilienblase finanziert? Bemerkungen zur „ <i>Global Saving Glut</i> “-These aus saldenmechanischer Sicht	1	33
Mesch Michael	Veränderungen der Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien 2001-2012	2	263
Mesch Michael	Der Berufsstrukturwandel der Beschäftigung in Österreich 1991-2012	3	445

Artikel		Nummer	Seite
Müller Romy, Theurl Engelbert	Angebotsstrukturen von stationären Pflegeleistungen in Österreich: Eine empirische Bestandsaufnahme	1	21
Rodiga-Laßnig Petra, Aigner-Walder Birgit	Kinderbetreuung und Beschäftigung von Frauen – Eine Analyse für Kärnten	2	307
Tichy Gunther	Verschuldungsbedarf und Sparüberschuss	4	579
Wöss Josef, Türk Erik	Demografie und Sozialstaat. Arbeitsmarkt hat zentrale Bedeutung	3	429
Editorials			
Konstruktiver Förderalismus statt Blockadehaltung		1	9
Budget stabilisiert, aber Arbeitslosigkeit und Vermögenskonzentration steigen		2	195
Europas Wirtschaftspolitik am Scheideweg		3	371
Deflationsrisiko im Euroraum: Was kann getan werden?		4	519
Berichte und Dokumente			
Humer Stefan	Aufkommen von Erbschaftssteuern. Modellrechnung exemplarischer Tarife	1	151
Humer Stefan, Moser Mathias, Schnetzler Matthias	Sozioökonomische Charakteristika der Millionärshaushalte in Österreich	4	649
Bücher			
Applebaum Anne	Der Eiserne Vorhang. Die Unterdrückung Osteuropas 1944-1956 (Martin Mailberg)	1	183
Clark Christopher	Die Schlafwandler. Wie Europa in den Ersten Weltkrieg zog (Josef Schmee)	2	361
Dippelreiter Michael (Hrsg.)	Wien. Die Metamorphose einer Stadt (Michael Mesch)	1	179
Dornik Wolfram, Walleczek-Fritz Julia, Wedrac Stefan (Hrsg.)	Frontwechsel. Österreich-Ungarns „Großer Krieg“ im Vergleich (Klaus-Dieter Mulley)	4	682
Freeland Chrystia	Die Superreichen. Aufstieg und Herrschaft einer neuen globalen Geldelite (Franz Heschl)	1	170
Hackl Erich, Polt-Heinzl Evelyne (Hrsg.)	Im Kältefieber. Februargeschichten 1934. Anthologie (Martin Mailberg)	2	358
Hein Eckhard	The Macroeconomics of Finance-Dominated Capitalism – and Its Crisis (Miriam Rehm)	1	161
Hitchins Keith	A Concise History of Romania (Martin Mailberg)	4	686

Bücher		Nummer	Seite
Kreis Hannah	Das Wirtschaftsdenken in Japan. Eine Studie zur japanischen Rezeption europäischer Wirtschaftstheorien im ausgehenden 19. Jahrhundert (Josef Schmee)	2	350
Kurz Heinz (Hrsg.)	Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaft (Dieter Bögenhold)	4	659
Lenger Friedrich	Metropolen der Moderne. Eine europäische Stadtgeschichte seit 1850 (Andreas Weigl)	2	366
Marchart Oliver (Hrsg.)	Facetten der Prekarisierungsgesellschaft. Prekäre Verhältnisse. Sozialwissenschaftliche Perspektiven auf die Prekarisierung von Arbeit und Leben (Rainer Bartel)	1	174
Ötsch Walter Otto, Grözingen Gerd, Beyer Karl Michael, Bräutigam Lars (Hrsg.)	The Political Economy of Offshore Jurisdictions (Margit Schratzenstaller)	2	347
Peace David	GB84 (Josef Schmee)	4	670
Piketty Thomas	Capital in the Twenty-First Century (Jakob Kapeller)	2	329
Piketty Thomas	Capital in the Twenty-First Century (Martin Schürz)	3	495
Quaas Friedrun, Quaas Georg	Die Österreichische Schule der Nationalökonomie (Günther Chaloupek)	3	506
Rauchensteiner Manfried	Der Erste Weltkrieg und das Ende der Habsburgermonarchie 1914-1918 (Martin Mailberg)	4	673
Rebitsch Robert	Die Englisch-Niederländischen Seekriege (Andreas Weigl)	1	191
Rosanvallon Pierre	Die Gesellschaft der Gleichen (Martin Schürz)	4	664
Schmit Georg-Hans	Die Christliche Arbeiterbewegung 1933-1946. Vom Untergang der Demokratie bis zum Beginn der Zweiten Republik (Karl Stubenvoll)	2	354
Shore Marci	Der Geschmack von Asche. Das Nachleben des Totalitarismus in Osteuropa (Martin Mailberg)	3	510
Skidelsky Robert, Skidelsky Edward	Wie viel ist genug? Vom Wachstumswahn zu einer Ökonomie des guten Lebens (Achim Truger)	3	502
Stiglitz Joseph E., Walsh Carl E.	Makroökonomie. Band II zur Volkswirtschaftslehre, 4., überarbeitete und aktualisierte Auflage (Josef Zuckerstätter)	1	166

Bücher		Nummer	Seite
Todev Tode, Brazda Johann, Laurinkari Juhani	Vor und nach der Banken- und Finanzkrise. Realitäten und Illusionen (Robert Schediwy)	1	164
Zucman, Gabriel	Steueroasen: Wo der Wohlstand der Nationen versteckt wird (Gertraud Lunzer)	4	667

GABRIEL ZUCMAN STEUEROASEN – WO DER WOHLSTAND DER NATIONEN VERSTECKT WIRD



EINLADUNG ZUR BUCHPRÄSENTATION

Freitag, 30. Jänner 2015
10.00 - 12.00 Uhr
AK Bildungszentrum
Großer Saal
Theresianumgasse 16-18
1040 Wien

Medieninhabern und Herausgebern: AK Wien,
1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22,
1040 Wien, 1040 Wien
Öffentlich gem. § 25 MediengG
siehe wien.arbeiterkammer.at/impresum.htm

INHALT

Steueroasen stehen hoch im Kurs – trotz oder gerade wegen der Finanzkrise. Auch das verwaltete private Finanzvermögen befindet sich im Aufschwung. Weltweit liegen 5800 Milliarden Euro in Steueroasen – 80 Prozent davon unversteuert. Die daraus resultierenden Steuerausfälle der Staaten sind enorm: Sie belaufen sich auf jährlich 130 Milliarden Euro. Damit könnten viele Länder auf einen Schlag ihre Haushalte ohne Defizit finanzieren. Doch der internationale Druck hat sich nicht zuletzt durch die Veröffentlichung von Offshore-Leaks erhöht.

Zur Eindämmung von Steuerflucht bedarf es globaler Lösungen sowohl bei den privaten Vermögen als auch im Bereich der Unternehmenssteuern. Insbesondere multinationale Konzerne gelingt es durch das Ausnutzen von Steuertricks die Gewinnsteuerbelastung zu minimieren. Das führt zu Wettbewerbsverzerrungen und den Staaten entgehen Steuereinnahmen in Milliardenhöhe. Daher sind Maßnahmen einer koordinierten Steuerpolitik und effektive Kontrollmechanismen unerlässlich.

Gabriel Zucman lehrt an der London School of Economics. Der französische Ökonom analysiert in seinem Buch „Steueroasen – Wo der Wohlstand der Nationen versteckt wird“ die von Steueroasen verursachten Kosten weltweit. Seine umfangreichen Forschungsarbeiten, die ihn unter anderem mit Thomas Piketty verbinden, bringen wertvolle Resultate und zielbewusste Lösungsvorschläge.

PROGRAMM

10.00 Uhr Begrüßung und Einleitung
Dwora Stein
Vizepräsidentin der Arbeiterkammer Wien

10.15 Uhr Buchpräsentation
Steueroasen – Wo der Wohlstand der Nationen versteckt wird
Gabriel Zucman
London School of Economics

Moderation **Rosa Lyon**
ORF

Die Veranstaltung findet in englischer Sprache statt.
Übersetzung in deutscher Sprache wird angeboten.

ANMELDUNG

unbedingt erforderlich
bis Freitag, 23. Jänner 2015
unter wien.arbeiterkammer.at/zucman

VERANSTALTETERIN
Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien
Abteilung Steuerrecht



EU-Infobrief: Europa und Internationales in kritischer und sozialer Perspektive – kostenlos beziehen

Bestellen!

Unter
[wien.arbeiterkammer.at/
infobrief-bestellen](http://wien.arbeiterkammer.at/infobrief-bestellen)
können Sie den EU-Infobrief
kostenlos bestellen.



Der EU-Infobrief erscheint 5x jährlich in digitalem Format und bietet kritische Analysen zu europäischen und internationalen Fragen. Dabei widmet sich die Zeitschrift der Abteilung EU & Internationales der AK Wien insbesondere Themen an der Schnittstelle von Politik, Recht und Ökonomie. Der Anspruch ist nicht nur mehr Einblick in aktuelle Prozesse auf europäischer und internationaler Ebene zu geben, sondern gerade auch Ansätze zur Überwindung des Neoliberalismus aufzuzeigen. Kurze Artikel geben einen schnellen Überblick zu aktuellen Themen, Langbeiträge widmen sich vertiefenden Analysen, einschlägige Publikationen werden in knappen Rezensionen vorgestellt.



WIEN