

Wirtschaft und Gesellschaft

Editorial

Das verflixte siebente Jahr nach der Lehman-Pleite
ist verstrichen: Wurden die richtigen Lehren gezogen?

René Böheim

Betriebliche Weiterbildung in
österreichischen Unternehmen

Alexander Kaufmann

Die Entwicklung von Innovation und
Beschäftigung in Österreich 2006-2012

S. Augustin, K. Hollan, A. Schneebaum

Bildungshomogamie und Vermögensverteilung
in Österreich

Stefan Trappl

Funktionale und personelle Einkommensverteilung in der
„Großen Depression“ und in der „Großen Rezession“

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

41. Jahrgang (2015), Heft 3

Inhalt

Editorial

- Das verfluchte siebente Jahr nach der Lehman-Pleite ist verstrichen:
Wurden die richtigen Lehren gezogen? 327

René Böheim

- Betriebliche Weiterbildung in österreichischen Unternehmen.
Eine Untersuchung auf der Grundlage der Daten des CVTS4 335

Alexander Kaufmann

- Die Entwicklung von Innovation und Beschäftigung in Österreichs
Branchen zwischen 2006 und 2012 359

Sophie Augustin, Katarina Hollan, Alyssa Schneebaum

- Bildungshomogenität und Vermögensverteilung in Österreich 383

Stefan Trapp

- Funktionale und personelle Einkommensverteilung in der „Großen
Depression“ und in der „Großen Rezession“: Survey über Theorien,
bisherige Ergebnisse und stilisierte Fakten 409

Bücher

- Richard Koo, The Escape from Balance Sheet Recession and
the QE Trap (Philipp Heimberger) 449

- Johannes Jäger, Elisabeth Springler (Hrsg.), Asymmetric Crisis
in Europe and Possible Futures. Critical Political Economy
and Post-Keynesian Perspectives (Stefan Ederer) 459

- Marc Lavoie, Post-Keynesian Economics. New Foundations
(Achim Truger) 462

- Anthony B. Atkinson, Inequality: What Can Be Done? (Michael Soder) 466

- Heinz Rieter, Ökonomische Theoriegeschichte im zeithistorischen
Kontext. Ausgewählte Aufsätze (Günther Chaloupek) 471

- Wolfgang J. Fellner, Von der Güter- zur Aktivitätenökonomie.
Zeitnutzung und endogene Präferenzen in einem Konsummodell
(Andreas Reinstaller) 475

- Orlando Figes, Hundert Jahre Revolution. Russland und
das 20. Jahrhundert (Martin Mailberg) 479

Unsere AutorInnen:

Sophie Augustin ist Bachelor-Studierende in Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien.

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

Katarina Hollan ist Projektassistentin an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Alexander Kaufmann ist Mitarbeiter des Innovation Systems Department des Austrian Institute of Technology GmbH (AIT) in Wien.

Alyssa Schneebaum ist Hertha Firnberg Research Fellow im Department Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Stefan Trappl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Fachhochschule Wien der WKW und Doktorand im Department für Volkswirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien.

Editorial

Das verflixte siebente Jahr nach der Lehman-Pleite ist verstrichen: Wurden die richtigen Lehren gezogen?

Im September 2008 sagte der damalige französische Präsident Nicolas Sarkozy unter dem Eindruck der Pleite von Lehman Brothers, dass man das ganze weltweite Finanz- und Währungssystem von Grund auf neu aufbauen müsse, wie das nach dem Zweiten Weltkrieg in Bretton-Woods gemacht wurde. Dem gegenüber steht die Aussage, die einem Vertreter der US-amerikanischen Investmentbank Goldman Sachs zugeschrieben wird: *„We won't stop until somebody calls the cops and even then we'll start again and just pretend that nothing ever happened.“*

Sowohl auf globaler Ebene als auch europäischer Ebene hat sich in der Rhetorik der Wirtschaftspolitik und der Regulierungs- und Aufsichtsbehörden vor allem in den ersten Jahren nach dem Platzen jener Blase, die sich über die letzten rund dreißig Jahre davor aufgebaut hatte, einiges geändert. Deregulierung, Liberalisierung und Privatisierung auf der Angebotsseite und das Füttern der Blase durch den schrittweisen Aufbau kapitalgedeckter Alterssicherungssysteme führten zu im langjährigen Vergleich überzogenen und weit über den seither gesunkenen Wachstumsraten liegenden Renditen. Es mangelte zwar nicht an durchaus ambitionierten Regulierungsinitiativen in einigen Bereichen wie der Bankenregulierung oder dem Versuch, den außerbörslichen Handel wieder in geregeltere Bahnen zu lenken. Einige der Schwächen vor allem im Bankensystem wurden auch repariert. Doch kann man von einem grundlegenden Neuaufbau des Finanz- und Währungssystems sprechen?

Um das Entstehen der Krise und das Platzen der Blase zu verstehen, werden monokausale Erklärungen zu kurz greifen. Es war viel mehr ein Zusammenspiel aus Regulierungs- und Aufsichtsfragen, aus Fragen der internationalen Finanzmarktarchitektur, des Einflusses von Branchenlobbys und makroökonomischer Ungleichgewichte sowie einer Polarisierung der Verteilung von Einkommen und vor allem Vermögen. Entsprechend umfassend müssten eigentlich auch die Lösungen ausfallen, die wir brauchen, um die Kernfunktion des Finanzsektors im volkswirtschaftlichen Kreislauf wieder ins Zentrum der Betrachtungen und der Regulierungsmaßnahmen zu stellen, nämlich das Sparen der

privaten Haushalte und die Finanzierung langfristiger Investitionen realwirtschaftlicher Unternehmen und der öffentlichen Hand zur Deckung zu bringen und so zu einem nachhaltigen Wirtschaftswachstum beizutragen.

Eigenkapitalanforderungen und Bankenunion: ein notwendiger Schritt – ist er auch hinreichend?

Das wohl geläufigste Regulierungswerk „Basel III“ betrifft auch eine der größten Schwächen im Bankensystem: Durch das „Kleinrechnen“ von Risiken („*true and fair value*“) wurde durch „Basel II“ die Möglichkeit geschaffen, Bilanzsummen exzessiv aufzublasen – die Folgen sind bekannt. „Basel III“ greift zwar nicht allzu stark auf der Seite der Bilanz ein, auf der die Risiken kleingerechnet werden. Es setzt aber mit höheren quantitativen und qualitativen Anforderungen an das Eigenkapital Bilanzexzessen gewisse Grenzen, ergänzt um eine Hebelbeschränkung (*leverage ratio*), die allzu optimistische Annahmen bei der Berechnung der Risikowerte hintanhaltend und so die Zyklichkeit des Bankengeschäfts dämpfen soll. Es bestehen allerdings durchaus berechnete Zweifel, ob diese Schritte ausreichen, und manche KommentatorInnen würden daher eher von „Basel II.1“ als von „Basel III“ sprechen. Die Weichen dafür wurden auf internationaler Ebene im Gremium der Aufsicht in Basel gestellt, wo die Aufsichtsbehörden der wichtigsten Industrieländer globale Standards setzen.

Ein neues, ergänzendes Instrument stellt dabei die Einbeziehung systemischer Risiken durch die Finanzmarktstabilitätsgremien auf nationaler Ebene und das „*European Systemic Risk Board*“ auf europäischer Ebene dar. War es bisher nur möglich, die Risiken eines einzelnen Instituts bei der Beaufsichtigung einzubeziehen, haben diese Gremien nun die Möglichkeit, bei sich abzeichnenden Ungleichgewichten auf einzelnen Märkten diese entsprechend zu berücksichtigen und den beaufsichtigten Instituten systemische Risikopuffer vorzuschreiben. Das gäbe diesen Gremien einerseits grundsätzlich die Instrumente in die Hand, die Entstehung von Blasen zu dämpfen, und könnte andererseits die Geldpolitik davon befreien, mit einem Auge auf die Preisentwicklung auf Vermögenmärkten schielen zu müssen, während sie sich eigentlich auf die Stabilität der Gesamtwirtschaft konzentrieren sollten. Es bleibt abzuwarten, wie sich dieses Instrument in der Praxis bewährt – immerhin müssen diese Gremien als „Spielverderber“ auftreten, wenn die Party richtig losgeht – und wie sich die Gremien der Einflussnahme durch die Beaufsichtigten entziehen können.

Auf europäischer Ebene wurde mit der schrittweisen Schaffung der „Bankenunion“ ein wichtiger Schritt gesetzt, der vor allem Probleme

lösen soll, die der Asymmetrie in der Konstruktion von (Banken-)Binnenmarkt, EWWU und der Zuständigkeit nationaler Behörden bei der Beaufsichtigung von Banken entspringen. Im Zuge der Krise hatte sich gezeigt, dass nationale Behörden bei der Beaufsichtigung und vor allem bei Restrukturierungsmaßnahmen von länderübergreifend agierenden Banken rasch an ihre Grenzen stoßen. Als die Bankenkrise zunehmend besonders betroffene Staaten mit sich zu reißen drohte, stellten die Entwicklungen eigentlich den Banken-Binnenmarkt insgesamt in Frage. Die Zinsdifferentiale zwischen den Staaten gingen bis zur Aussage von EZB-Präsident Draghi, dass die EZB alles in ihrer Macht zur Verteidigung der EWWU tun werde, weit auf, und es kam zu massiven Kapitalabflüssen von Banken der betroffenen Länder und entsprechenden Reaktionen der nationalen Aufsichtsbehörden. Anders ausgedrückt: Ein bei einer spanischen Bank eingelegerter Euro war (wegen des unterschiedlichen Diskontfaktors für die Rückzahlungsversprechung) nicht mehr dasselbe wert wie ein Euro einer deutschen Bank. Die Entscheidung, die Aufsicht zu vergemeinschaften, stellt als eine der drei Säulen der Bankenunion dabei nicht nur einen wichtigen Schritt dazu dar, diese Asymmetrie etwas zurecht zu rücken, sondern kann auch als Schutz der nationalen Aufsichtsbehörden vor ihren jeweiligen „*national champions*“ verstanden werden. In dem einheitlichen europäischen Aufsichtsmechanismus werden jene Institute direkt von der EZB beaufsichtigt, deren Bilanzsumme 30 Mrd. Euro Bilanzsumme oder 20 Prozent des nationalen BIP übersteigt. Die anderen Institute bleiben in der jeweiligen nationalen Aufsicht, die Regeln wurden jedoch stärker harmonisiert und der Informationsaustausch zwischen den Behörden verbessert.

Eine weitere Säule der Bankenunion bildet ein harmonisiertes Bankenrestrukturierungs- und abwicklungsrecht. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass sich der Konkurs einer Bank grundsätzlich vom Konkurs eines realwirtschaftlichen Unternehmens unterscheidet. Im normalen Insolvenzrecht wird das betroffene Unternehmen nur isoliert betrachtet, und Insolvenzverfahren sind im Allgemeinen nicht gut dafür gerüstet, die Sicherstellung der Bankfunktionen zu gewährleisten (Zahlungsverkehr und Kreditvergabe wären bei einem normalen Insolvenzverfahren einzufrieren) und Entscheidungen zeitnah zu treffen. Zudem sind Gerichte und Insolvenzanwälte dem Gläubigerschutz verpflichtet und nicht den übergeordneten Zielen wie dem der Finanzmarktstabilität, was eine Bankenkrise verschärfen könnte. Ein Ansturm könnte den Zusammenbruch nicht nur des betroffenen Instituts beschleunigen, sondern einen allgemeinen Bankensturm auslösen, was rasch über Liquiditäts- zu Solvenzproblemen im ganzen Sektor führen kann. Und schließlich setzt ein Insolvenzverfahren im Allgemeinen erst

bei der tatsächlichen Insolvenz ein. Ein frühzeitiges Eingreifen oder vorbeugende Maßnahmen waren erst beim tatsächlichen Bruch von Bestimmungen möglich und nicht, wenn diese für die Aufsicht bereits absehbar waren. Im Rahmen des konventionellen Insolvenzverfahrens spricht man daher auch oft von einer eingeschränkten Konkursfähigkeit von Banken, was dazu geführt hat, dass die europäischen SteuerzahlerInnen, selbst Leidtragende der Krise, den Banken mit etwa 700 Mrd. Euro in Form von Kapitalmaßnahmen und weiteren 1,4 Bio. Euro in Form von Haftungen unter die Arme gegriffen haben, weil es auch für die Banken keinen anderen Zugriff auf Finanzierungsquellen gab. Nicht nur der Markt für frisches Kapital für Banken war völlig zum Erliegen gekommen, sondern auch der Geldmarkt. Für Letzteren wurden durch die Notenbanken Bypässe gesetzt.

Das neue Instrument des Bankenrestrukturierungs- und abwicklungsrecht trägt vielen dieser Umstände Rechnung: Es sieht einen verpflichtenden „Sanierungsplan“ vor, der von den Instituten der Aufsicht vorzulegen ist, die dazu auch Nachbesserungen verlangen kann, wenn sie Abwicklungshindernisse sieht. Und die Aufsicht kann bei der Gefahr, dass aufsichtsrechtliche Grenzen unterschritten werden, die Umsetzung von Maßnahmen aus dem Sanierungsplan vorschreiben. Reicht das für eine Sanierung nicht aus, sind Eigenkapital und bestimmte Arten von Fremdkapital („*bail in*“-fähige Instrumente, das sind vor allem unbesicherte Anleihen) zur Sanierung und Restrukturierung heranzuziehen. Zusätzlich soll ein – wenn auch etwas knapp bemessener – von den Instituten vorfinanzierter Abwicklungsfonds zur Verfügung stehen. Damit soll klargestellt werden, dass im Ernstfall zuallererst nicht mehr die SteuerzahlerInnen, sondern in erster Linie EigentümerInnen und GläubigerInnen die Last zu schultern haben. Es wird davon ausgegangen, dass dies auch die moralische Versuchung dämpfen könnte. Dies würde allerdings voraussetzen, dass in Boomphasen die Möglichkeit der Insolvenz auch einkalkuliert wird. Davon ist nicht immer auszugehen, wie die Preisbildung vor der IKT-Blase bewiesen hat. Auf jeden Fall lässt das neue Instrument der Bankenrestrukturierung und -abwicklung zumindest hoffen, dass die moralische Versuchung nicht noch in dem Ausmaße belohnt wird, wie dies in der jetzigen Finanzkrise der Fall war und ist.

Als dritte Säule werden die nationalen Einlagensicherungssysteme harmonisiert, und zum Teil *ex ante* finanziert. Der *ex-ante*-Fonds macht allerdings nur einen Bruchteil dessen aus, was zur Rettung der Banken aufgebracht wurden. Da in der dritten Säule die Systeme vorerst nur harmonisiert, aber nicht vergemeinschaftet werden, würde eine gegenseitige Rückversicherung der Systeme diese Säule etwas stärken. Der Fonds und die Einlagensicherungssysteme sind von ihrer Anlage her

dazu geeignet, bei der Schieflage eines Instituts einzuspringen. Im Falle einer systemischen Krise bedarf es offensichtlich auch anderer Mittel.

Ein dreibeiniger Tisch wackelt zwar nicht, aber er kippt leichter als ein vierbeiniger Tisch. Daher bedarf es einer vierten Säule in Form einer Bankenstrukturreform. Diese wurde zwar von der letzten Kommission noch in Angriff genommen, ist aber in den tripartiten Verhandlungen zwischen Kommission, Parlament und Rat steckengeblieben und findet sich auch nicht mehr auf der Prioritätenliste des Berichts der fünf Präsidenten zur Vollendung der Währungsunion. Eines der größten unge lösten Probleme vor allem in Europa stellt die sogenannte „*too big to fail*“-Problematik dar. D. h., dass Institute zu groß, zu verflochten und zu komplex sind, um sie – auch im neuen, noch unerprobten Rahmen des Bankenrestrukturierungs- und -abwicklungsrechts – in die Insolvenz zu schicken. Selbst wenn man die Größe der zehn größten Institute auf das BIP im Euroraum bezieht, ist das Problem im Euroraum noch doppelt so groß wie in den USA. Bezieht man die Größe auf das nationale BIP der Sitzländer, wofür es auch treffliche Argumente gibt, verschärft sich die Problematik dramatisch. Ein (erster) Ansatz, um dieses systemische Problem in den Griff zu bekommen, wäre im Rahmen der Bankenstrukturreform die Risiken des Investmentbanking von jenen der Geschäftsbanken (Einlagen, Kreditvergabe, Zahlungsverkehr) zu trennen, wie dies auch im Vereinigten Königreich passiert. Zusätzlich wären auch Größenbeschränkungen angezeigt.

Die Bankenregulierung steht im Kern der Finanzmarktregulierung und wird hier beispielhaft diskutiert. Die Maßnahmen, die die einzelnen Institute betreffen („mikroprudentielle Aufsicht“), sind ein Prototyp für die Regulierung anderer Marktteilnehmer wie Publikumsfonds und Versicherungen.

Falsche Prioritäten – Schlägt das Imperium zurück?

Doch die neue Kommission setzt neue (alte?) Prioritäten: Die Kommission sieht es offensichtlich als Beitrag zum Wirtschaftswachstum an, die Währungsunion mit der Schaffung einer Kapitalmarktunion und einer Reanimation des Verbriefungsmarktes zu vollenden, mit der die schwache Investitionsneigung der Unternehmen überwunden werden soll.

Bei der Forcierung von Verbriefung und dem Pooling von KMU-Krediten fühlt man sich an den Ausgangspunkt der Krise erinnert: Es ist genau das Modell, das mit zu den Hauptauslösern der Krise zählt: Das „*originate and distribute*“-Modell der Kreditvergabe hat dazu geführt, dass die kreditgebende Institution keinen Anreiz mehr hatte, das Risiko

adäquat zu prüfen, und es zum Problem der adversen Selektion bei der Verbriefung kam. Die dem Zusammenbruch von Lehman Brothers folgende Vertrauenskrise war Ausdruck dessen, dass kein Institut dem anderen Kredit geben wollte, weil nicht bekannt war, welche Risiken über die verbrieften Kreditpakete in den Bilanzen schlummerten.

Vor allem „Hausbanken“ sind schließlich bei der Lösung des Problems asymmetrischer Information in einer weit besseren Lage als Kapitalmärkte, Qualität und Risiko insbesondere von KMU zu überprüfen und zu verfolgen. Gerade wenn die zu investierenden Beträge je Investor relativ gering sind, steht der Aufwand einer adäquaten Informationsbeschaffung und Kontrolle zum möglichen Ertrag in einem denkbar ungünstigen Verhältnis.

Wenn aber die Nachfrageseite in der Diskussion um Investitionen völlig unerwähnt bleibt, so greift ein solcher Ansatz nicht nur zu kurz, er geht von einer falschen Diagnose aus. Es gibt genügend Indikatoren (Entwicklung der Reallöhne, der funktionalen und personalen Einkommensverteilung und daraus folgend der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und geringere Absatzerwartungen der Unternehmen und eine sich am Deflationsrisiko bewegende Preisentwicklung), die auf andere Gründe für eine Investitionszurückhaltung der Unternehmen hinweisen. Neben diesen Faktoren ist auch der Finanzierungssaldo der nichtfinanziellen Unternehmen z. B. in Österreich ein starkes Indiz dafür, dass die zurückhaltende Kreditnachfrage zumindest in einigen Ländern der EWWU die größere Beschränkung darstellt als das Kreditangebot. Auch die Untersuchungen der EZB zeigen eindeutig in diese Richtung einer Investitionszurückhaltung aufgrund mangelnder Absatzerwartungen. So blieb auch im jüngsten Survey über den Zugang zur Finanzierung von Unternehmen der EZB das „Finden von Kunden“ das drückendste Problem der KMU in der Eurozone.

In Ländern, in denen das Kreditwachstum von der Angebotsseite her beschränkt war und zum Teil noch ist, ging der Krise meist eine exzessive Ausdehnung der Bilanzsumme voraus, und viele der Institute, die in Probleme gekommen sind, haben sich nicht über Bankeinlagen, sondern über den Geldmarkt refinanziert und sind stark in Verbriefungen gegangen. Das darauffolgende fast gleichzeitige *Deleveraging* aller Sektoren muss mit dafür geeigneten Mitteln gelöst werden. Es ist mehr als fraglich, ob die Schaffung einer Kapitalmarktunion dafür der richtige Lösungsansatz ist. Das Problem nicht adäquat kapitalisierter Banken kann nicht dadurch nachhaltig gelöst werden, dass man die Risiken in einen weniger regulierten Bereich (Schattenbanksystem) verschiebt.

Auch ein Vergleich mit den USA in der Finanzierungsstruktur hinkt insofern, als es nicht die gewachsenen Strukturen der Finanzierung sind, die in den USA für mehr Wachstum sorgen. Bestimmend für die Investi-

tionsneigung ist nicht die Passivseite der Bilanz, also die Finanzierungsstruktur, sondern die Aktivseite der Bilanz: die Aussichten für Investitionen. Daher ist für das höhere Wachstum in den USA ein viel stärker akkommodierender Mix der Makropolitik als Reaktion auf die Krise verantwortlich zu machen. Während die Reaktion unmittelbar nach der Krise in den beiden Wirtschaftsräumen ähnlich war und ähnliche Erfolge in der unmittelbaren Bekämpfung der Krise gezeitigt hat, ist man in Europa zu früh auf einen zu ambitionierten Konsolidierungspfad zurückgekehrt, und die Geldpolitik war weniger akkommodierend als in den USA. Die Investitionen entwickelten sich also auch in der EU weniger verhalten, wenn der Konsolidierungspfad – wie in den USA – stärker auf die gesamtwirtschaftlichen Erfordernisse Rücksicht nähme.

Mit diesen Ansätzen droht die Kommission nicht nur in der Wachstumsschwäche lediglich Symptomkur statt Ursachenbekämpfung zu betreiben. Täte sie dies, müsste sie den restriktiven Rahmen für die Haushaltspolitik überprüfen und Lösungen für andere, systemische Krisenursachen wie die zwischen- und innerstaatlichen Ungleichgewichte oder die oben erwähnte Bankenstrukturreform und eine Finanztransaktionssteuer, die ihren Namen verdient, forcieren, die falsche Anreize im Finanzsystem und das Problem asymmetrischer Information korrigieren. Und es ist letztlich, wie dies auch in OECD und IWF passiert, die Frage zu stellen, ob der Finanzsektor nicht schon insgesamt zu groß geworden ist.

Leider fühlt man sich aber angesichts der Prioritäten der neuen Kommission eher in einer Welt, in der fast alle wesentlichen Akteure nach dem ersten Schock wieder so tun, als sei nichts passiert.

16 ■ sozialpolitik in diskussion sozialpolitik in diskussion

Adi Buxbaum (Hg.)

PERSPEKTIVEN FÜR SOZIALEN FORTSCHRITT SOZIALINVESTITIONEN HABEN EINE MEHRFACHDIVIDENDE

August 2014

wien.arbeiterkammer.at



WIEN

Kostenloser Download der Publikation unter:
http://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/studien/Sozialpolitik_in_Diskussion_16
Bestellung der Print-Ausgabe: <http://www.arbeit-recht-soziales.at/perspektiven-sozialen-fortschritt>

Betriebliche Weiterbildung in österreichischen Unternehmen.

Eine Untersuchung auf der Grundlage der Daten des CVTS4

René Böheim*

1. Motivation und Hintergrund

Böheim und Schneeweis (2008) untersuchten die Renditen betrieblicher Weiterbildung in Österreich mit Daten des Continuing Vocational Training Survey (CVTS) aus 2005, d. h., vor dem Beginn der gegenwärtigen Wirtschaftskrise. Sie finden positive Korrelationen von betrieblichen Weiterbildungen und Firmenproduktivität. Demgemäß wären Firmen, die ihre Ausgaben für Mitarbeiterschulungen verdoppeln, zwischen 4% und 15% produktiver. Die Untersuchungen zeigen auch, dass Betriebe, die mehr in Weiterbildung investieren, ein höheres Lohnniveau haben. Mit dem CVTS 4 des Erhebungsjahrs 2010 liegen nun aktuelle Daten über die Weiterbildungsaktivitäten österreichischer Unternehmen vor, die einen Vergleich der beiden Jahre erlauben.

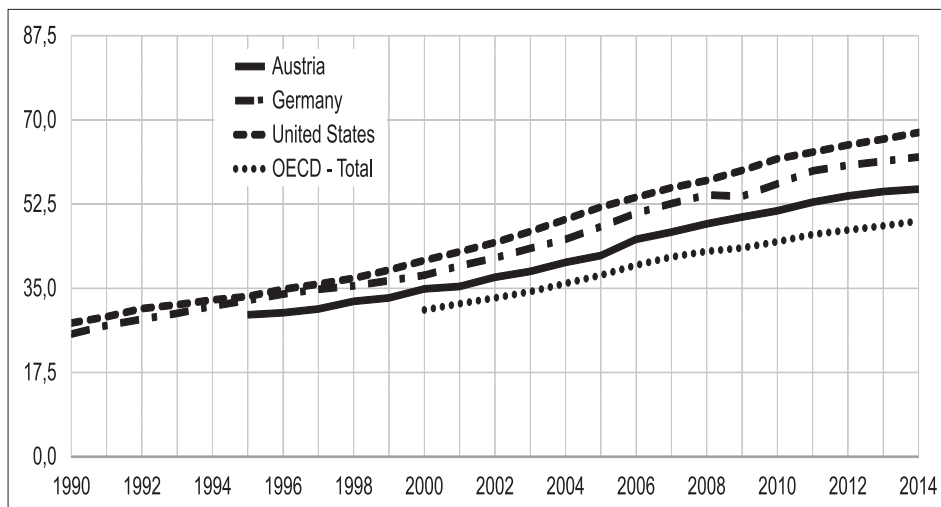
Ziel dieser Arbeit ist es, die betriebliche Weiterbildungsaktivität in österreichischen Unternehmen analog zu Böheim und Schneeweis (2008) zu untersuchen. Dazu schätze ich mit Daten des CVTS 4 und Daten der Leistungs- und Strukturstatistiken 2010, 2009 und 2008 den Zusammenhang zwischen betrieblichen Merkmalen und der Arbeitsproduktivität, mit spezieller Betrachtung der Weiterbildungsaktivitäten im Produktions- und Dienstleistungssektor.

Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität der letzten Jahrzehnte ist in Abbildung 1 für Österreich, Deutschland, die USA und die OECD Länder dargestellt. Die verwendete Maßzahl ist das Bruttonationalprodukt pro gearbeiteter Arbeitsstunde in US\$ zu laufenden Preisen in laufenden Kaufkraftparitäten. Diese Abbildung zeigt deutlich, dass die Arbeitsproduktivität in Österreich sich in den letzten Jahrzehnten deutlich erhöht hat,

* Der Autor bedankt sich bei Mag.^a Petra Völkerer und Dr. Philipp Schnell von der Arbeiterkammer Wien für die äußerst anregende Zusammenarbeit. Frau Mag.^a Lenk und Frau Mag.^a Asamer, beide Statistik Austria, haben durch ihre Kooperation und die Datenauswertungen wesentlich zum Gelingen der Untersuchung beigetragen.

insbesondere ist in den Jahren 2003 bis 2005 ein deutlicher Anstieg zu erkennen. Der Abstand gegenüber dem Durchschnitt der OECD Länder ist größer geworden, aber im Vergleich zu Deutschland oder den USA ist die Arbeitsproduktivität vor allem in den letzten Jahren weniger stark angestiegen, und es hat sich hier der Abstand ebenfalls vergrößert.

Abbildung 1: Arbeitsproduktivität 1990-2013



Quelle: OECD (2015).

Anmerkung: Bruttonationalprodukt pro gearbeiteter Arbeitsstunde in US\$ zu laufenden Preisen in laufenden Kaufkraftparitäten.

Von 2000 bis zum Jahr 2005 stieg die Arbeitslosenrate nach der EU-Berechnungsmethode von 3,5% auf 5,2%, danach erfolgte eine Erholung bis zum Jahr 2008 auf 3,8%. Im Jahr 2009 machte sich die Wirtschafts- und Finanzkrise am Arbeitsmarkt bemerkbar und die Arbeitslosenquote stieg auf 4,8%. In den Jahren 2010 und 2011 sank die Arbeitslosenrate leicht auf 4,4% und 4,2% (und ist seitdem wieder ansteigend).¹

In Tabelle 1 sind Kennzahlen zur betrieblichen Bildung in österreichischen Unternehmen für 2005 und 2010 dargestellt.² Für den Zeitraum 2005 bis 2010 ist eine Zunahme der betrieblichen Weiterbildung festzustellen, vor allem bei den kleineren und mittleren Unternehmen; bei größeren Unternehmen, die 2005 bereits zu 98,9% weiterbildungsaktiv waren, erhöhte sich der Anteil nur geringfügig auf 99,3%. Der Anteil der Unternehmen mit 10-49 Beschäftigten, die weiterbildungsaktiv waren, stieg von rund 79% auf rund 85%, bei Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten von 91,3% auf 96%. Bei diesen Unternehmen kam es auch zum größten Zuwachs von an Kursen teilnehmenden Personen, dieser Anteil stieg von rund 28% auf rund 33%. Bei kleineren Unternehmen veränderte sich die-

ser Anteil von 23,8% auf 26,4%. Bei den größten Unternehmen kam es jedoch zu einem Rückgang der Zahl der KursteilnehmerInnen, ihr Anteil reduzierte sich von 42% auf rund 38%.

Insgesamt gaben 2010 rund 64% der Unternehmen an, regelmäßig den Bildungsbedarf der Beschäftigten zu ermitteln.³ Diese Frage wurde 2005 in einer anderen Form erhoben. In diesem Jahr gaben rund 51% der befragten Unternehmen an, dass sie nie den Qualifikationsbedarf des Unternehmens analysierten; rund 33% gaben an, dass es keine formalisierten Gespräche mit den Beschäftigten über den Weiterbildungsbedarf gäbe.⁴

Der Anteil der KursteilnehmerInnen hat sich im Durchschnitt jedoch nicht verändert und betrug in beiden Jahren rund 33%, in weiterbildungsaktiven Unternehmen 2010 rund 37%.⁵ Diese Teilnahmequote betrug im Jahr 2005 rund 38%.⁶ Männer nahmen 2010 häufiger als Frauen an Weiterbildungen teil: rund 35% der Männer und rund 30% der Frauen in allen von der Stichprobe untersuchten Unternehmen (2005: 35,5% und 30%). In den Unternehmen, die weiterbildungsaktiv waren, war die Differenz in der Teilnahmequote zwischen Männern und Frauen rund 3 Prozentpunkte (38,6% und 35,4%), im Jahr 2005 belief sich dieser Unterschied auf rund 6 Prozentpunkte (40,6% und 34,4%).

Die Teilnahmequote der Beschäftigten in weiterbildungsaktiven Unternehmen unterschied sich 2010 nur gering in den einzelnen Größenkategorien, sie betrug rund 36,5% in Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten, rund 36,2% in Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten und rund 38,6% in Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten.⁷ Im Jahr 2005 bestand noch ein deutlicher Unterschied zwischen kleineren und größeren weiterbildungsaktiven Unternehmen: Die Teilnahmequote betrug rund 36% in weiterbildungsaktiven Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten, rund 32% in weiterbildungsaktiven Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten und rund 42% in weiterbildungsaktiven Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten (siehe Tabelle 1).⁸

Im Jahr 2010 besuchte jede teilnehmende Person im Durchschnitt Weiterbildungskurse im Umfang von rund 30 Stunden,⁹ das ist ein Anstieg von rund 11% im Vergleich zu 2005, als die durchschnittliche Anzahl an Kursstunden für teilnehmende Personen in etwa 27 Stunden betrug.¹⁰

Am häufigsten wurden 2010 Weiterbildungen mit folgenden Inhalten besucht: „Technik, Praxis“ (69% aller weiterbildungsaktiven Unternehmen), „Zusammenarbeit im Team“ (40%), „Kundenbetreuung“ (40%), „Management“ (35%) und Kurse für IT-NutzerInnen (35%).¹¹ Der wichtigste Kursinhalt war „Technik, Praxis“ mit rund 51% aller für Weiterbildung bezahlten Arbeitsstunden, es folgte „Kundenbetreuung“ (rund 10%).¹² Im Jahr 2005 wurde diese Frage in einer etwas anderen Form gestellt: Hier waren die wichtigsten Kursinhalte, nach Anzahl der bezahlten Arbeitszeit, „Technik und Produktion“ (19%), „Persönlichkeit“ (14%), „Verkaufstraining und Mar-

Tabelle 1: Betriebliche Weiterbildung in Österreich, 2005 und 2010 (in %)

	Anteil der weiterbildungs- aktiven Unternehmen		Anteil der Unternehmen mit Weiterbildungskursen		Anteil der an Kursen teil- nehmenden Personen	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010
Insgesamt	81,1	86,9	67,3	72,4	33,3	33,2
<i>Beschäftigtengrößenklassen</i>						
10-49 Beschäftigte	78,8	85,0	63,3	68,8	23,8	26,4
50-249 Beschäftigte	91,3	96,1	85,6	88,6	28,1	33,2
250 und mehr Beschäftigte	98,9	99,3	97,9	97,5	42,0	38,2

Quelle: Zahlen für 2005 (2010) auf Basis des CVTS 3 (CVTS 4), Statistik Austria (2013), Übersicht 2.

keting“ (14%) und „Rechnungswesen, Management und Sekretariat“ (14%).¹³

Von den rund 13% der Unternehmen, die 2010 auf betriebliche Weiterbildung verzichteten, gaben rund 82% an, dass die vorhandenen Fähigkeiten ausreichend seien.¹⁴ Im Jahr 2005 waren es rund 18% der Unternehmen, die nicht weiterbildungsaktiv waren, davon gaben rund 85% an, dass die Fähigkeiten ausreichten.¹⁵ Rund 40% der nicht weiterbildungsaktiven Unternehmen berichteten 2010, dass die Beschäftigten zu ausgelastet seien, um an Weiterbildungen teilnehmen zu können, das waren 2005 noch rund 45%.

Im Jahr 2010 gaben rund 39% der nicht weiterbildungsaktiven Unternehmen an, dass die hohen Kosten der Grund dafür wären, keine betriebliche Weiterbildung zu tätigen, im Jahr 2005 wurde dieser Grund von rund 25% der nicht weiterbildungsaktiven Unternehmen genannt. Ein Vergleich der tatsächlichen Kosten weist darauf hin, dass die Kosten tatsächlich gestiegen sein dürften. Die gesamten Weiterbildungskosten je beschäftigter Person betrugen 2010 rund € 680 und je teilnehmender Person rund € 2.000;¹⁶ in Preisen von 2010 betrugen die gesamten Weiterbildungskosten je beschäftigter Person im Jahr 2005 rund € 350 und je teilnehmender Person rund € 1.080.¹⁷ Die gesamten Kosten einer Stunde Weiterbildung beliefen sich 2010 im Schnitt auf rund € 70 und 2005, in Preisen von 2010, auf rund € 40. Die gesamten Kosten für betriebliche Weiterbildung in dieser Stichprobe betrugen 2010 rund € 1,4 Mrd., das waren rund 1,7% des Personalaufwands in den weiterbildungsaktiven Unternehmen.¹⁸ Die Gesamtkosten der Weiterbildungskurse hatten sich 2005 auf rund € 1,2 Mrd. belaufen.¹⁹

2. Theoretische Grundlage

Die theoretische Grundlage der Untersuchung folgt dem in Böheim und Schneeweis (2008) dargestellten Zusammenhang von Produktion und Produktionsfaktoren, welcher u.a. auf den Darstellungen in Bartel (1995) und Dearden et al. (2000) fußt. Aus einer Produktionsgleichung werden Schätzgleichungen für die empirische Untersuchung des Zusammenhangs von Produktionsfaktoren und Output, Y_i , abgeleitet:

$$\ln Y_i = \alpha + \beta X_i + \theta T_i + \varepsilon_i \quad (1).$$

Der Vektor X_i beinhaltet produktivitätsrelevante Firmenmerkmale, und T_i ist ein Indikator für die betriebliche Weiterbildungsaktivität. Der Parameter θ beschreibt den Zusammenhang der betrieblichen Weiterbildung und der Arbeitsproduktivität, wenn $\theta > 0$, so ist der Zusammenhang zwischen Trainingsintensität und Firmenproduktivität positiv.

3. Methoden und Quellen

Die Daten stammen von der Europäischen Erhebung über berufliche Weiterbildung in Unternehmen aus dem Jahr 2010 (CVTS 4). Im Rahmen der CVTS werden repräsentative Stichproben von Unternehmen mit mehr als 10 Beschäftigten im Produktions- und Dienstleistungssektor (ÖNACE 2008 B-N, R und S) zu betrieblichen Weiterbildungsaktivitäten befragt.²⁰ Die Stichprobe ist nach Branchen und Klassen von Unternehmensgrößen geschichtet und wird von der Statistik Austria aus dem Unternehmens- und Betriebsregister gezogen.²¹ Die Grundgesamtheit, die für die Ziehung der Stichprobe verwendet wurde, umfasste 38.513 Unternehmen.

Die Beobachtungen der CVTS wurden mit Informationen aus der Leistungs- und Strukturstatistik (LSE) der Jahre 2008 bis 2010 mittels eines Firmenindicators verknüpft.²² Die LSE ist eine jährlich durchgeführte strukturelle Statistik von Unternehmen mit mindestens 20 MitarbeiterInnen im Produktions- und Dienstleistungsbereich (ÖNACE 2008 C-K) und wurde erstmals 1997 durchgeführt.²³ Ähnlich wie bei der CVTS besteht das Auswahlverfahren der Stichprobe aus einer geschichteten Zufallsstichprobe, wobei die Schichtung nach Branchen und innerhalb der Branchen nach Klassen von Unternehmensgrößen erfolgt. Ein Teil der Stichprobe wird im Rotationsverfahren jährlich ausgetauscht. Die LSE erlaubt die Berechnung der Bruttowertschöpfung (BWS) in Vollzeitäquivalenten der Unternehmen, welche ich als den Indikator für die Arbeitsproduktivität der Firmen verwende. In der LSE sind Informationen zu weiteren Unternehmensmerkmalen vorhanden, unter anderem die Zahl der Beschäftigten, die Zusammensetzung der Belegschaft nach Geschlecht, nach der

Stellung im Beruf, nach Teil- und Vollzeitbeschäftigten sowie nach getätigten Investitionen, welche in den Schätzungen als erklärende Merkmale verwendet werden.²⁴

Die Statistik Austria berechnete aus den Angaben der LSE die Bruttowertschöpfung (BWS) der Unternehmen.²⁵ Die BWS wird aus den Umsatzerlösen durch Abzug der Vorleistungen sowie durch die Addition der Subventionen und durch Subtraktion der Steuern und Abgaben berechnet. Die BWS ist damit ein Indikator für die im Unternehmen erarbeitete Produktion. Um Unternehmen vergleichen zu können, wähle ich die BWS pro Vollzeitäquivalent (BWS/VZÄ), um ein präzises Maß für die Arbeitsproduktivität zu erhalten. (Die BWS pro Beschäftigten könnte als alternativer Indikator verwendet werden, allerdings ist dieser wegen der Teilzeitbeschäftigungen weniger genau. Die beiden Indikatoren sind jedoch stark korreliert.) Die BWS/VZÄ betrug 2010 für die Unternehmen in dieser Stichprobe im Schnitt (Median) € 70.110 (€ 53.110).²⁶

Als Indikator für die Weiterbildungsaktivität verwende ich einen binären Indikator, der den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen interne oder externe Kurse verwendete, ansonsten ist dieser Indikator 0. Ich verwende als zusätzliche Kontrolle auch die Ausgaben pro Vollzeitäquivalent, um für unterschiedliche Weiterbildungsintensität bzw. -qualität kontrollieren zu können. Im Schnitt gaben die Unternehmen rund € 322/VZÄ aus, der Median war mit € 117 deutlich geringer.

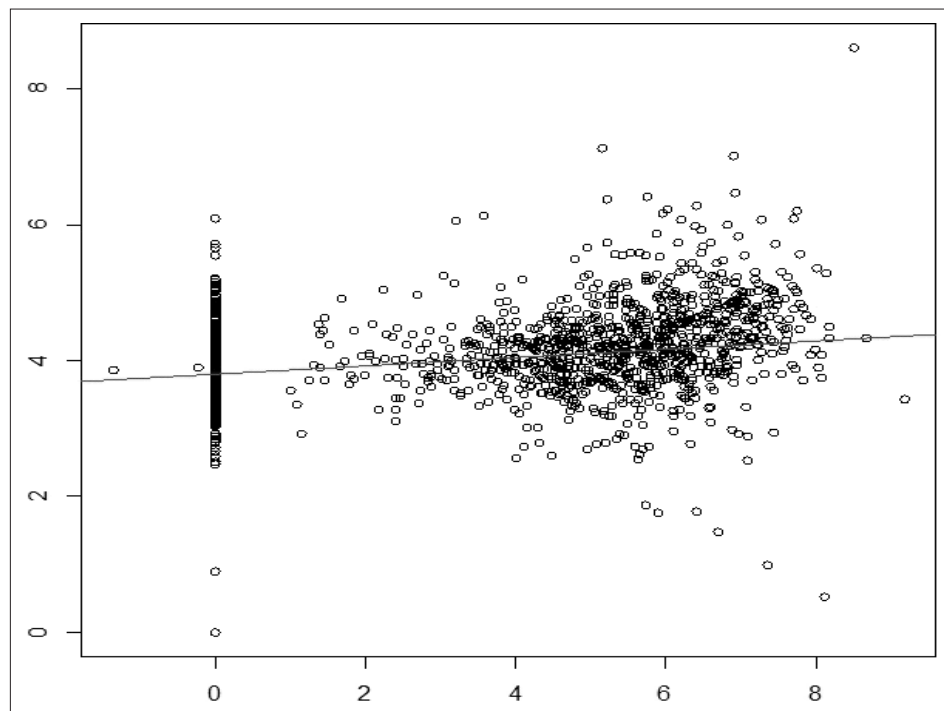
Um Verzerrungen durch Ausreißer zu minimieren, werden in den Schätzungen die logarithmierten Werte verwendet. (Beobachtungen mit Werten von null wird aus praktischen Gründen der Wert 1 zugewiesen.) In Abbildung 2 ist der Zusammenhang von Arbeitsproduktivität und Weiterbildungskosten dargestellt. Die Abbildung zeigt einen geringen positiven Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Weiterbildungskosten (die Korrelation beträgt 0,29, das entspricht der Steigung der eingezeichneten Schätzgeraden). Diese deskriptive Darstellung des Zusammenhangs ignoriert Unterschiede in den Merkmalen der untersuchten Unternehmen, zum Beispiel in der Unternehmensgröße oder auch in der Zusammensetzung der beschäftigten Personen.

Weil systematische Unterschiede der Unternehmen sowohl die Arbeitsproduktivität als auch die Weiterbildungsaktivität beeinflussen, ist diese Korrelation lediglich die Beschreibung eines empirischen Musters. Dieser Zusammenhang kann durchaus durch eine kausale Wirkungskette von der Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität verursacht worden sein, es ist jedoch auch denkbar, dass sie in umgekehrter Richtung verläuft, d.h. produktivere Unternehmen investieren eher in betriebliche Weiterbildung. Es ist aber auch möglich, dass beide Merkmale durch einen dritten, hier nicht beobachteten Faktor beeinflusst wurden und die hier dargestellte Korrelation nur eine Scheinkorrelation darstellt. Zum Beispiel könnte

durch technische Erneuerungen sowohl die Arbeitsproduktivität als auch die Notwendigkeit der betrieblichen Weiterbildung gestiegen sein.

Um den kausalen Effekt der Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität zu schätzen, verwende ich auch eine „quasi-experimentelle“ Methode, eine Schätzung mit einer Instrumentalvariable. Wenn die Annahmen für die Verwendung dieser Methode erfüllt sind (siehe weiter unten, Abschnitt 4.3), kann der derart geschätzte Effekt analog zu einem Effekt, der in einem kontrollierten Zufallsexperiment ermittelt wurde, interpretiert werden. Die Ergebnisse, die mit dieser Methode erzielt werden, deuten ebenfalls auf einen positiven Effekt betrieblicher Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität hin, der mit den herkömmlichen statistischen Methoden eher unterschätzt sein dürfte.

Abbildung 2: Arbeitsproduktivität und Weiterbildungskosten



Anmerkung: Verteilung von Bruttowertschöpfung/Vollzeitäquivalent und Weiterbildungsausgaben/Beschäftigten in 2010. Logarithmierte Werte. $N = 35.940,29$, mit CVTS-Gewichten gewichtet, um für die Verteilung österreichischer Unternehmen repräsentativ zu sein.

In Tabelle 2 sind die verwendeten Merkmale und die deskriptiven Statistiken dargestellt. Um den Zusammenhang zwischen der Arbeitsproduktivität (BWS/VZÄ) und der betrieblichen Weiterbildung zu untersuchen, verwende ich verschiedene Unternehmensmerkmale, von denen angenom-

men werden kann, dass sie mit der Arbeitsproduktivität der Unternehmen in einem engen Zusammenhang stehen, wie zum Beispiel die Zusammensetzung der Belegschaft (Anteil der Arbeiter und Anteil der Arbeiterinnen), die Größe des Unternehmens oder vergangene Investitionen in Sachgüter oder intellektuelles Kapital in Form von Konzessionen, Patenten oder Software. Die ÖNACE-Branchenklassifikation wird ebenfalls als erklärendes Merkmal verwendet, weil sich der technische Fortschritt in den Wirtschaftsbereichen unterschiedlich entwickelt und es daher zu systematischen Unterschieden in der Notwendigkeit betrieblicher Weiterbildung kommen könnte.

Tabelle 2: Variablenbeschreibung und deskriptive Statistik

Variable	Beschreibung	Mittelwert	Standard- abweichung
BWS pro Vollzeitäquivalent	Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten pro Vollzeit- äquivalent (in € 1.000)	70,11	78,32
Kosten	Nettokosten für Weiterbildung pro Vollzeitäquivalent (inkl. 0)	322,10	536,06
Stunden	Anzahl an für Weiterbildung aufgewendete Arbeits- stunden pro Vollzeitäquivalent (inkl. 0)	9,03	16,26
Weiterbildung	Unternehmen hat weiter gebildet (Ja = 1, Nein = 0)	0,72	
Kollektivvertrag	Gilt für das Unternehmen ein Kollektivvertrag, der Bestimmungen zur betrieblichen Weiterbildung enthält (Ja = 1, Nein = 0)	0,15	
Beschäftigte 2010	Anzahl an beschäftigten Personen	50,45	
Beschäftigte 2009	Anzahl an beschäftigten Personen	50,15	
Beschäftigte 2008	Anzahl an beschäftigten Personen	51,54	
Anteil Angestellte m	Anteil Angestellte männlich	0,202	
Anteil Angestellte w	Anteil Angestellte weiblich	0,226	
Anteil Arbeiter	Anteil (Heim-)Arbeiter männlich	0,321	
Anteil Arbeiterinnen	Anteil (Heim-)Arbeiterinnen weiblich	0,158	
Anteil Lehrlinge	Anteil Lehrlinge	0,048	
Anteil Andere	Anteil Inhaber	0,045	
Weitere Merkmale, die in den Auswertungen verwendet wurden:			
Änderung zum Vorjahr	Veränderung der Beschäftigtenzahl relativ zum Vorjahr		
Investitionen in Sachgüter	Bruttoinvestitionen in Sachgüter pro Vollzeitäquivalent		
Investitionen in Software	Bruttoinvestitionen in Software und Konzessionen pro Vollzeitäquivalent		
ÖNACE 2008	Industrieklassifikation nach ÖNACE 2008, Einteilung in folgende Gruppen: B, C10, C11, C13, C14, C15, C16, C17, C18, C20, C21, C22, C23, C24, C25, C26, C27, C28, C29, C30, C31, C32, C33, D, E, F, G45, G46, G47, H, I55, I56, J, K, L, M, N		
Rechtsform	Rechtliche Unterscheidung in KG, GesmbH, AG, Genossenschaft, Sonstige (Verein etc.), Einzelfirma, offene Gesellschaft, und Weitere (Gesellschaft nach bürgerlichem Recht, Versicherungsverein, Sparkassen, ...)		

Anmerkungen: Alle Statistiken sind nach CVTS gewichtet und entsprechen N = 35.940,29 repräsentativen Unternehmen der ausgewählten NACE-Kategorien. Wenn nicht gesondert darauf hingewiesen ist, stammt das Merkmal aus 2010.

Im Vergleich zu Böheim und Schneeweis (2008, Tabelle 3) unterscheidet sich diese Stichprobe in einigen Aspekten von deren Stichprobe. Die Arbeitsproduktivität (BWS/VZÄ) ist (nominell) höher als in der früheren Studie, was als Konsequenz der wirtschaftlichen Krise interpretiert werden könnte – weniger produktive Unternehmen müssen in Krisen ihre Aktivitäten einstellen, und die durchschnittliche Arbeitsproduktivität der verbleibenden Unternehmen steigt. Für diese Interpretation spricht auch die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten je Unternehmen. In der Stichprobe aus 2005 beschäftigte das durchschnittliche Unternehmen rund 63 Personen, 2010 waren es rund 50 Personen; auch bei den Werten der Vorjahre zeigt sich bereits ein leichter Rückgang in der durchschnittlichen Unternehmensgröße.

Die durchschnittliche Zusammensetzung der Belegschaft hat sich nur geringfügig verändert. Im Jahr 2005 betrug der durchschnittliche Anteil der (männlichen) Arbeiter rund 35%, im Jahr 2010 war dieser Anteil rund 32%; der Anteil der Arbeiterinnen war in beiden Jahren rund 16%. Der Anteil der männlichen Angestellten erhöhte sich geringfügig von 19% auf 20%, der Anteil der weiblichen Angestellten erhöhte sich von rund 21% auf rund 22,6%. Der Anteil der beschäftigten Lehrlinge ging von rund 6% auf 4,8% zurück.

Im Vergleich zur früheren Studie zeigt sich für 2010 ein leicht höherer Aufwand für die betriebliche Weiterbildung: Einerseits sind die (nominellen) Kosten 2010 höher als 2005, andererseits ist der zeitliche Aufwand gestiegen.²⁷ Laut Statistik Austria (2013, Übersicht 3) betrugen die Gesamtkosten zu laufenden Preisen 2005 rund € 63 und 2010 rund € 68 (der Anstieg entspricht in etwa dem der Verbraucherpreise, der im Zeitraum rund 9,5% (harmonisierter Verbraucherpreisindex, Basis 2005) betragen hat. Die durchschnittlich für Weiterbildung aufgewendeten Arbeitsstunden beliefen sich auf 5,5 je beschäftigter Person in der von Böheim und Schneeweis (2008) verwendeten Stichprobe. (Dieser Wert ist geringer als die von Statistik Austria (2010, Übersicht 3) angegebenen durchschnittlichen 8,9 h Kursstunden/beschäftigter Person im gesamten CVTS3.) In der hier verwendeten Stichprobe betrug der zeitliche Aufwand im Schnitt 9,03h/VZÄ, Statistik Austria (2010, Übersicht 3) gibt durchschnittlich 10 Kurstunden/beschäftigter Person an.

4. Schätzergebnisse²⁸

4.1 Welche Unternehmen bilden ihre Beschäftigten weiter?

Um diese Frage zu beantworten, schätze ich mit einem linearen Regressionsmodell die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen ihre Beschäftigten weiterbilden. Die zu erklärende Variable hat den Wert 1, wenn das Un-

ternehmen angegeben hat, dass es seine Beschäftigten weiterbildet, ansonsten ist der Wert 0. Ich verwende drei verschiedene Spezifikationen, die sich in der Auswahl der verwendeten Merkmale unterscheiden. In Spezifikation (1) verwende ich als erklärende Variablen nur die Anzahl der Beschäftigten und die Anteile der Arbeiterinnen, weiblichen Angestellten und Lehrlinge, sowie ob es sich um ein Unternehmen handelt, in dem es kollektivvertragliche Bestimmungen zu betrieblicher Weiterbildung gibt.

In Spezifikation (2) wird die Menge an erklärenden Merkmalen um Informationen über getätigte Sachgüter- und Softwareinvestitionen und die Änderung der Beschäftigung zwischen 2009 und 2010 erweitert. In Spezifikation (3) kontrolliere ich zusätzlich noch für den Beschäftigtenstand im Jahr 2008. In allen drei Spezifikationen kontrolliere ich für Unterschiede in den einzelnen Wirtschaftsbereichen mit der Verwendung von Indikatoren für die Wirtschaftsklasse (NACE 2-stellige Klassifikation). In den Regressionen werden auch Indikatoren für die Rechtsform der Unternehmen verwendet, um für systematische Unterschiede, die aus der rechtlichen Form des Unternehmens begründet sein könnten, zu kontrollieren.²⁹

Die Ergebnisse zeigen, dass es keine Unterschiede zwischen kleineren und größeren Unternehmen in der Weiterbildungswahrscheinlichkeit gibt, der geschätzte Koeffizient für die Anzahl der Beschäftigten ist nicht unterschiedlich von null. Da die Inzidenz der betrieblichen Weiterbildung sehr hoch ist (in etwa 72% der Unternehmen in dieser Stichprobe geben an, Weiterbildung im vergangenen Jahr getätigt zu haben), ist dies kein überraschendes Resultat. Allerdings, und das zeigt sich in den Spezifikationen (2) und (3), dürfte die Wahrscheinlichkeit geringer sein, wenn es in den Unternehmen größere Personalstandsänderungen gegeben hat (Veränderung zwischen 2009 und 2010), jedoch werden für diese Koeffizienten vergleichsweise hohe Standardfehler geschätzt (und die Nullhypothese, dass die Veränderung keinen Einfluss hat, kann nur mit einer hohen Irrtumswahrscheinlichkeit verworfen werden).

Unternehmen, die angeben, dass für sie ein Kollektivvertrag gilt, der Bestimmungen zu betrieblicher Weiterbildung enthält, haben eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit für betriebliche Weiterbildung als solche, die diese Frage verneinen.³⁰ Die Wahrscheinlichkeit betriebliche Weiterbildung getätigt zu haben, steht stark mit der Beschäftigtenstruktur in einem Zusammenhang: Unternehmen, in denen der Anteil der weiblichen Angestellten höher ist, waren eher weiterbildungsaktiv als jene, in denen der Anteil niedriger war. (Die Referenzgruppe besteht aus allen männlichen Beschäftigten.) Bei den Arbeiterinnen zeigt sich hingegen ein gegensätzlicher Zusammenhang: Unternehmen, in denen der Anteil der Arbeiterinnen höher war, waren seltener weiterbildungsaktiv als jene, in denen dieser Anteil niedriger war. Beide Koeffizienten sind auf üblichen Irrtumsniveaus statistisch signifikant.

In Spezifikation (2) kontrolliere ich zusätzlich auch für Investitionen in Software und Konzessionen, da diese Investitionen entweder Komplemente oder Substitute der betrieblichen Weiterbildung sein könnten. Eine positive Korrelation deutet auf Komplemente hin, während eine negative Korrelation auf Substitute hinweist. Die Schätzergebnisse zeigen, dass Sachgüterinvestitionen geringfügig positiv mit betrieblicher Weiterbildung korreliert sind, mehr Investitionen in diesem Bereich sind hier vermutlich mit höherem Schulungsaufwand verbunden. Investitionen in Software oder Patente sind hingegen negativ mit betrieblicher Weiterbildung korreliert.

Die Zusammenhänge, die mit Spezifikation (1) geschätzt wurden, sind sehr stabil, d. h., diese Werte ändern sich nur geringfügig, wenn für weitere Merkmale kontrolliert wird, was darauf hinweist, dass diese Merkmale nicht indirekt über die zusätzlich verwendeten Merkmale die Wahrscheinlichkeit betrieblicher Weiterbildung beeinflusst.

Tabelle 3: Geschätzte Wahrscheinlichkeit der Weiterbildungsaktivität

	Spezifikation (1)		Spezifikation (2)		Spezifikation (3)	
	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)
Beschäftigte 2010	0,000*	(0,000)	0,000*	(0,000)	0,000	(0,000)
KV mit Weiterbildung	0,064*	(0,034)	0,072**	(0,034)	0,083**	(0,034)
Anteil weibliche Angestellte	0,179**	(0,077)	0,176**	(0,077)	0,158**	(0,077)
Anteil Arbeiterinnen	-0,489***	(0,078)	-0,499***	(0,079)	-0,524***	(0,080)
Anteil Lehrlinge	0,054	(0,177)	0,095	(0,177)	-0,048	(0,178)
Investitionen Software (ln)	–	–	-0,011**	(0,005)	-0,011**	(0,000)
Sachinvestitionen (ln)	–	–	0,001***	(0,000)	0,001***	(0,005)
Änderung Beschäftigung 2009-2010	–	–	-0,038	(0,024)	-0,063*	(0,037)
Beschäftigte 2008	–	–	–	–	0,000	(0,000)
Konstante	0,616***	(0,204)	0,583***	(0,205)	0,603***	(0,204)
R2	0,188		0,201		0,197	

Anmerkung: Die Referenzgröße für die Anteile der Beschäftigtengruppen sind Männer (d. h., sowohl männliche Arbeiter als auch Angestellte). Lineares Wahrscheinlichkeitsmodell (Kleinstquadratschätzer). Beobachtungen sind gewichtet und entsprechen N = 35.940,29 repräsentativen Unternehmen der ausgewählten NACE-Kategorien. Alle Spezifikationen kontrollieren für die Wirtschaftsklasse (NACE 2-stellige Klassifikation) und für die Rechtsform. SF = Standard Fehler. Signifikanzniveaus: 0,01 ***, 0,05 **, 0,1 *.

4.2 Welcher empirischer Zusammenhang besteht zwischen betrieblicher Weiterbildung und Arbeitsproduktivität?

Der Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und betrieblicher Weiterbildung wird ebenfalls mit einem linearen Regressionsmodell geschätzt. Diese Schätzergebnisse sind in Tabelle 4 dargestellt. Um die Sta-

bilität des geschätzten Zusammenhangs zu demonstrieren, präsentiere ich in der ersten Spalte eine Spezifikation (1) ohne Indikator für betriebliche Weiterbildung, um in weiterer Folge zu sehen, welche Koeffizienten sich durch die zusätzliche Verwendung des Indikators für betriebliche Weiterbildung verändern. In den weiteren Spalten der Tabelle stelle ich dann Spezifikationen dar, in denen nicht nur für betriebliche Weiterbildung, sondern auch für weitere betriebliche Merkmale kontrolliert wird.

Insgesamt zeigt sich ein stabiler und positiver Zusammenhang von Arbeitsproduktivität und betrieblicher Weiterbildung. Gemäß diesen Schätzungen ist die Arbeitsproduktivität (BWS/VZÄ) in Unternehmen, die in betriebliche Weiterbildung investierten, um rund 16% höher als in jenen, die das nicht taten. Diese Elastizität entspricht in etwa dem Wert, den Böheim und Schneeweis (2008) mit Panelregressionen geschätzt haben.³¹

Internationale Forschungsergebnisse dokumentieren ebenfalls vergleichsweise hohe Renditen betrieblicher Weiterbildung. De Grip und Sauermann (2012) führten ein randomisiertes Experiment durch, bei dem Beschäftigte eines Call Centers zufällig zu einer fünftägigen betrieblichen Weiterbildung verpflichtet wurden. In diesem Experiment führte die Teilnahme an den Schulungen zu einer kausale Steigerung der Arbeitsproduktivität um etwa 10% im Vergleich zu den nicht teilnehmenden Beschäftigten. Das Experiment zeigt auch, dass sogar Beschäftigte, die nicht an der Schulung teilgenommen hatten, ihre Arbeitsproduktivität steigerten, allerdings in geringerem Ausmaß. Georgiadis und Pitelis (2014) verwenden eine zufällige Auswahl von Unternehmen, die an einer britischen Weiterbildungsinitiative teilnahmen, um den kausalen Effekt von betrieblicher Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität zu schätzen. Auch hier war der (kausale) Effekt dieser Weiterbildungsmaßnahmen hoch, Unternehmen, die an diesem Programm (zufällig) teilnahmen, hatten zwei Jahre nach der Weiterbildung rund 87% höhere Umsätze je Beschäftigte und eine um rund 18% höhere Umsatzrentabilität (Gewinn/Umsatz) als solche, die nicht an diesen Weiterbildungsprogrammen teilnahmen. Der Effekt wurde ausschließlich durch Arbeitsproduktivitätssteigerungen der regulären Beschäftigten erzielt, in dieser Untersuchung konnte für Weiterbildungen des Managements hingegen keine Konsequenzen auf die Arbeitsproduktivität gefunden werden.

In den Spezifikationen (3) bis (5) kontrolliere ich zusätzlich für die Nettokosten der Weiterbildung pro VZÄ. Hier zeigt sich kein statistischer Zusammenhang mit der Arbeitsproduktivität, der geschätzte Zusammenhang zwischen der Weiterbildung und der Arbeitsproduktivität wird aber durch dieses zusätzliche Merkmal nicht beeinflusst.

In Spezifikation (5) verwende ich zusätzlich zu allen Merkmalen, die in Spezifikation (4) verwendet werden, die Antwort auf die Frage nach der Gültigkeit von kollektivvertraglichen Weiterbildungsbestimmungen. Die

Tabelle 4: Schätzung des Zusammenhangs zwischen betrieblicher Weiterbildung und Arbeitsproduktivität

	Spezifikation (1)		Spezifikation (2)		Spezifikation (3)		Spezifikation (4)		Spezifikation (5)	
	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)
Weiterbildungsaktiv (ja = 1)	–	–	0,172***	(0,037)	0,178***	(0,060)	0,160***	(0,060)	0,162***	(0,060)
Weiterbildungskosten (log)	–	–	–	–	–0,001	(0,010)	0,000	(0,010)	–0,001	(0,010)
KV mit Weiterbildung	–	–	–	–	–	–	–	–	0,069	(0,046)
Beschäftigte 2010	0,000	(0,000)	0,000	(0,000)	0,000	(0,000)	0,000	(0,000)	0,000	(0,000)
Änderung Beschäftigung 2009-2010	–0,107***	(0,032)	–0,101***	(0,032)	–0,101***	(0,032)	0,043	(0,049)	0,045	(0,049)
Anteil weibliche Angestellte	0,039	(0,105)	0,009	(0,104)	0,010	(0,104)	–0,001	(0,104)	0,004	(0,104)
Anteil Arbeiterinnen	–0,410***	(0,107)	–0,322***	(0,108)	–0,324***	(0,109)	–0,411***	(0,110)	–0,408***	(0,110)
Anteil Lehrlinge	–1,451***	(0,240)	–1,465***	(0,238)	–1,468***	(0,240)	–1,544***	(0,240)	–1,537***	(0,240)
Investitionen Software (ln)	0,004	(0,007)	0,006	(0,007)	0,006	(0,007)	0,006	(0,007)	0,006	(0,007)
Sachinvestitionen (ln)	0,003***	(0,001)	0,003***	(0,001)	0,003***	(0,001)	0,003***	(0,001)	0,003***	(0,001)
Beschäftigte 2008	–	–	–	–	–	–	0,000	(0,000)	0,000	(0,000)
Konstante	4,066***	(0,279)	3,964***	(0,278)	3,964***	(0,278)	3,994***	(0,275)	3,990***	(0,275)
R2	0,274		0,285		0,284		0,281		0,282	

Anmerkung: Kleinstquadratschätzungen, Beobachtungen sind gewichtet und entsprechen N = 35.940,29 repräsentativen Unternehmen der ausgewählten NACE-Kategorien, alle Spezifikationen kontrollieren für die Wirtschaftsklasse (NACE 2-stellige Klassifikation) und für die Rechtsform, SF = Standard Fehler, Signifikanzniveaus: 0,01 ***, 0,05 **, 0,1 *.

geschätzte Korrelation von Weiterbildung und Arbeitsproduktivität ändert sich durch die zusätzliche Verwendung dieser erklärenden Variable nicht. Es besteht kein direkter Zusammenhang zwischen der Arbeitsproduktivität und dem Vorhandensein eines derartigen Kollektivvertrags (KV), es könnte aber einen indirekten Einfluss auf die Arbeitsproduktivität geben, wenn ein solcher KV zu einer höheren Wahrscheinlichkeit betrieblicher Weiterbildung führt (diese Vermutung wird im nächsten Abschnitt näher untersucht).

Laut diesen Schätzungen gibt es keinen statistisch nachweisbaren Zusammenhang zwischen der Größe oder der Änderung des Personalstandes im Vorjahr und der Arbeitsproduktivität eines Unternehmens. Ich finde in dieser Stichprobe auch keinen Hinweis auf eine Korrelation zwischen dem Anteil der weiblichen Angestellten und der Arbeitsproduktivität.

Die Schätzungen zeigen eine positive, wenn auch geringe, Korrelation zwischen der Arbeitsproduktivität und Sachgüterinvestitionen, allerdings könnte es sich auch hier um eine umgekehrte Kausalbeziehung handeln, der zufolge produktivere Unternehmen eher Investitionen tätigen. Die Korrelation zwischen Arbeitsproduktivität und Investitionen in Software und Patente ist auf üblichen Irrtumsniveaus nicht unterschiedlich von null.

4.3 Kausale Effekte

Zufallsexperimente sind die beste Methode, um kausale Effekte einer Maßnahme schätzen zu können.³² Weil sich Unternehmen nicht zufällig für eine betriebliche Weiterbildung entscheiden, können systematische Unterschiede zwischen den Unternehmen zu falsch geschätzten Effekten führen. Eine Selektion könnte durch Firmen, deren unbeobachtete Merkmale mit hoher Arbeitsproduktivität korrelieren, verursacht werden, wenn diese mehr in Weiterbildung investieren als solche Firmen, deren unbeobachtete Merkmale mit geringer Arbeitsproduktivität korrelieren. Ebenso ist es möglich, dass höhere Arbeitsproduktivität die Weiterbildungsaktivitäten verursachen und damit die Kausalität also in der umgekehrten Richtung verläuft, da erfolgreiche Unternehmen eher in die Weiterbildung investieren können als erfolglose Firmen. In der Literatur findet sich jedoch eine Reihe von Untersuchungen, die einen kausalen Zusammenhang betrieblicher Weiterbildung und Arbeitsproduktivität nachweisen können. So zeigt zum Beispiel Zwick (2002), dass deutsche Unternehmen in Zeiten geringerer Arbeitsproduktivität in betriebliche Weiterbildung investieren, um die Arbeitsproduktivität anzukurbeln. Ähnliche Evidenz wurde auch bereits für die USA³³ und das Vereinigte Königreich³⁴ gefunden.

Der kausale Effekt von Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität kann mit der Methode der Instrumentalvariablen konsistent geschätzt werden. Allerdings wird für dieses Verfahren eine weitere Variable benötigt, die

zwei Bedingungen erfüllen muss. Diese Variable muss erstens mit der Weiterbildung korreliert sein und darf zweitens nicht mit den unbeobachteten Unternehmensmerkmalen korreliert sein. Die erste Bedingung ist empirisch überprüfbar, die zweite hingegen nicht. Die verwendete Variable muss daher aus grundsätzlichen Überlegungen plausibel erscheinen. Die Methode ermöglicht, wenn die Annahmen erfüllt sind, die Schätzung konsistenter Effekte. Allerdings sind die Standardfehler wegen der Struktur der Schätzung deutlich höher als beim Kleinstquadratschätzer und die Schätzergebnisse unterscheiden sich oftmals nicht signifikant von den Ergebnissen einer Kleinstquadratschätzung.

Ich verwende als Instrumentalvariable für die betriebliche Weiterbildungsaktivität die Beantwortung der Frage, ob für das Unternehmen ein Kollektivvertrag gilt, der Bestimmungen zu betrieblicher Weiterbildung enthält. Dieses Merkmal scheint aus zwei Gründen die Anforderungen für eine Instrumentalvariable zu erfüllen: Erstens sind Unternehmen vermutlich eher bereit, in betriebliche Weiterbildung zu investieren, wenn kollektivvertragliche Bestimmungen gelten (oder es dafür kollektivvertragliche Bestimmungen gibt). Zweitens ist es unwahrscheinlich, dass kollektivvertragliche Bestimmungen zur Weiterbildung mit unbeobachteten Unternehmensmerkmalen, die die Arbeitsproduktivität eines Unternehmens beeinflussen, korrelieren, da diese Verträge für alle Unternehmen einer Branche abgeschlossen werden. Es scheint ebenso unwahrscheinlich, dass sich Unternehmen auf Grund dieser Bestimmungen in unterschiedliche Branchen selektieren und es dadurch zu einer Korrelation mit den unbeobachteten Merkmalen dieser Unternehmen kommt.

Dieses Verfahren wird den „quasi-experimentellen“ Methoden zugeordnet, da, wenn die Annahmen zutreffen, der derart geschätzte Effekt analog zu dem Effekt, der in einem kontrollierten Zufallsexperiment ermittelt wurde, interpretiert werden kann. Diese Analogie besagt hier, dass die Unternehmen zufällig von kollektivvertraglichen Bestimmungen betroffen sind und dass dieser zufällige Unterschied die Entscheidung in betriebliche Weiterbildung zu investieren, beeinflusst.³⁵ Der geschätzte Effekt ist daher auch nur für diejenigen Unternehmen als kausaler Effekt zu interpretieren, die ihr Verhalten auf Grund der Bestimmungen ändern. Für Unternehmen, die unabhängig von der Bestimmung immer oder nie in betriebliche Weiterbildung investieren, kann keine Aussage getroffen werden (es wird daher auch von einem „lokalen“ Effekt gesprochen). Zusätzlich muss ausgeschlossen werden, dass Unternehmen ohne Vorliegen der Bestimmungen ihre Beschäftigten weiterbilden, aber im Falle des Vorliegens von Bestimmungen in Form eines Kollektivvertrags nicht weiterbilden. Diese letzte Annahme scheint hier ebenfalls plausibel. Insgesamt geben rund 15% aller Unternehmen der Stichprobe an, dass der für sie geltende Kollektivvertrag derartige Bestimmungen enthält.

Tabelle 5: Kollektivvertragliche Bestimmungen zur betrieblichen Weiterbildung

Branche	NACE-Kategorie	Anteil der Unternehmen, die angeben, dass für sie ein Kollektivvertrag gilt, der Bestimmungen zur Weiterbildung beinhaltet (in % der Unternehmen der Branche)
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	B	8,73
Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	C10	7,09
Getränkeherstellung	C11	16,13
Herstellung von Textilien	C13	9,03
Herstellung von Bekleidung	C14	20,63
Herstellung von Leder, Lederwaren und Schuhen	C15	14,68
Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel)	C16	17,40
Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus	C17	11,75
Herstellung von Druckerzeugnissen; Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	C18	26,54
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	C20	8,59
Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	C21	0,00
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	C22	12,84
Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	C23	7,35
Metallerzeugung und -bearbeitung	C24	38,90
Herstellung von Metallerzeugnissen	C25	19,82
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	C26	10,33
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	C27	16,34
Maschinenbau	C28	11,30
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	C29	16,01
Sonstiger Fahrzeugbau	C30	50,00
Herstellung von Möbeln	C31	16,44
Herstellung von sonstigen Waren	C32	10,74
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	C33	16,61
Energieversorgung	D	43,65
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen	E	16,80
Bau	F	1,25
Handel mit Kraftfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen	G45	13,44
Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und Krafträdern)	G46	5,79
Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	G47	18,46
Verkehr und Lagerei	H	25,66
Beherbergung	I55	0,00
Gastronomie	I56	9,65
Information und Kommunikation	J	7,86

Branche	NACE-Kategorie	Anteil der Unternehmen, die angeben, dass für sie ein Kollektivvertrag gilt, der Bestimmungen zur Weiterbildung beinhaltet (in % der Unternehmen der Branche)
Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen	KL	32,12
Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen	M	27,54
Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen	N	28,53

Anmerkung: Daten des CVTS 4 aus 2010. Beobachtungen sind gewichtet und entsprechen N = 35.940,29 repräsentativen Unternehmen der ausgewählten NACE-Kategorien.

In Tabelle 5 sind die wirtschaftlichen Sektoren mit dem Anteil der Unternehmen gelistet, die angeben, dass der für sie gültige Kollektivvertrag eine Bestimmung zur Weiterbildung beinhaltet. Es zeigt sich, dass in den einzelnen Sektoren diese Frage recht unterschiedlich beantwortet wird und in keinem Sektor beantworten mehr als 50% der Unternehmen diese Frage mit einem Ja. In den Branchen „Sonstiger Fahrzeugbau“, „Energieversorgung“ und „Metallerzeugung und -bearbeitung“ beantworten 50%, 43,6% und 38,9% der Unternehmen diese Frage bejahend. Sektoren mit einer geringen Zustimmungsrate sind zum Beispiel der Bausektor (1,2%) oder Beherbergung (0%). Diese doch beträchtliche Varianz in der bejahenden Beantwortung dieser Frage könnte durch Informationsunterschiede verursacht sein, in dem Sinne, dass die entsprechenden Kollektivverträge durchaus derartige Bestimmungen vorsehen, die Unternehmen sich dessen aber nicht bewusst sind.

In Tabelle 3 wurden bereits mehrere Schätzungen dargestellt, die den Zusammenhang zwischen betrieblicher Weiterbildung und dem Instrument (kollektivvertragliche Bestimmung) beschreiben. Diese Schätzungen zeigen, dass Unternehmen, die die Frage nach der kollektivvertraglichen Regelung bejahen, tatsächlich häufiger weiterbilden als solche, die diese Frage verneinen. Das verwendete Instrument hat jedoch eine geringe Erklärungskraft für die Wahrscheinlichkeit einer betrieblichen Weiterbildung, da die F-Werte, die als Güte für die Qualität eines Instruments herangezogen werden, unter dem als Daumenregel verwendeten Wert 10 liegen.

In Tabelle 6 sind die Schätzergebnisse für den Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und betrieblicher Weiterbildung abgebildet, wobei die kollektivvertragliche Bestimmung als Instrument für die betriebliche Weiterbildung verwendet wird. Der Koeffizient für betriebliche Weiterbildung liegt je nach Spezifikation zwischen 0,17 und 0,37. Diese Ergebnisse besagen, dass Unternehmen, die auf Grund der kollektivvertraglichen Bestimmungen in betriebliche Weiterbildung investierten, und ohne

solche Bestimmungen diese Investitionen nicht tätigten, eine rund 17% bis 37% höhere Arbeitsproduktivität haben als solche Unternehmen, die keine derartigen Bestimmungen vorfinden und deshalb nicht in betriebliche Weiterbildung investierten. Unter der Annahme, dass das Instrument valide ist, d. h., dass beide Annahmen zutreffen, bedeutet dies, dass Schätzungen, die die Selektion in die Weiterbildung nicht berücksichtigen, den wahren Effekt der betrieblichen Weiterbildung unterschätzen, da unbeobachtete Unternehmensmerkmale (negativ) mit der Entscheidung für betriebliche Weiterbildung korrelieren.

Der Effekt der betrieblichen Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität wird mit dieser Methode somit höher als mit der zuvor durchgeführten Kleinstquadratschätzung geschätzt. Die geschätzten Werte sind allerdings ungenau und können auf herkömmlichen Irrtumsniveaus nicht von den Schätzergebnissen in Tabelle 4 unterschieden werden. Da sich die weiteren Koeffizienten nur geringfügig von den neuen Ergebnissen unterscheiden, wenn auch hier die Standardfehler in mehreren Fällen sehr groß sind, scheinen die Schätzungen robuste Ergebnisse zu liefern.

Tabelle 6: Geschätzte Renditen betrieblicher Weiterbildung

	IV (1)		IV (2)		IV (3)	
	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)	Koeffizient	(SF)
Weiterbildungsaktiv (ja = 1)	0,168	(0,715)	0,247	(0,665)	0,369	(0,639)
Beschäftigte 2010	-0,000	(0,000)	-0,000	(0,000)	-0,000	(0,000)
Anteil weibliche Angestellte	0,009	(0,163)	0,015	(0,158)	-0,024	(0,152)
Anteil Arbeiterinnen	-0,377	(0,372)	-0,294	(0,358)	-0,222	(0,343)
Anteil Lehrlinge	-1,564***	(0,242)	-1,474***	(0,246)	-1,482***	(0,247)
Investitionen Software (ln)	–	–	0,007	(0,010)	0,008	(0,010)
Sachinvestitionen (ln)	–	–	0,003***	(0,001)	0,003***	(0,001)
Änderung Beschäftigung 2009-2010	–	–	–	–	-0,094**	(0,039)
Konstante	4,040***	(0,526)	3,904***	(0,480)	3,847***	(0,471)
F-Test erste Stufe	7,71		7,80		7,36	

Anmerkung: Schätzergebnisse einer linearen Instrumentalschätzung. Beobachtungen sind gewichtet und entsprechen N = 35.940,29 repräsentativen Unternehmen der ausgewählten NACE-Kategorien. Alle Spezifikationen kontrollieren für die Wirtschaftsklasse (NACE 2-stellige Klassifikation) und für die Rechtsform. SF = Standard Fehler. Signifikanzniveaus: 0,01 ***, 0,05 **, 0,1 *.

Ein Vergleich mit den in Böheim und Schneeweis (2008) dargestellten Zahlen legt nahe, dass die Rendite für betriebliche Weiterbildung zwischen 2005 und 2010 gestiegen ist, auch wenn sich die Elastizitäten wegen unterschiedlicher Spezifikationen nicht direkt vergleichen lassen. Der Grund dafür dürfte in den sich rasch verändernden Anforderungen an die

Fähigkeiten der Beschäftigten liegen. 2005 gaben 84% der Unternehmen, die nicht weiterbildeten, an, dies wegen ausreichend vorhandenen Fähigkeiten nicht zu tun, 2010 waren es 81%;³⁶ 2010 wurden rund 50% der bezahlten Kursstunden für „Technik, Praxis“ verwendet,³⁷ während es im Jahr 2005 für „Technik & Produktion“ rund 19% der bezahlten Kursstunden waren.³⁸

5. Zusammenfassung

Ich habe mit Daten des CVTS 4 und Daten der Leistungs- und Strukturstatistiken 2010, 2009 und 2008 den Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und betrieblichen Weiterbildungsaktivitäten untersucht. Diese Untersuchungen haben ergeben, dass es in dieser Stichprobe, trotz hoher Weiterbildungsaktivität der Unternehmen, systematische Unterschiede gibt. Unternehmen, die im vergangenen Jahr höhere Personalstandsänderungen hatten, wiesen eine geringere Weiterbildungsaktivität auf als solche, die weniger Fluktuationen hatten. Die Struktur der Belegschaft ist ebenso mit der Weiterbildungsaktivität korreliert, der Anteil der weiblichen Angestellten ist positiv mit der Weiterbildungsaktivität korreliert, der Anteil der Arbeiterinnen jedoch negativ. Die Schätzungen zeigen auch, dass Unternehmen, die von kollektivvertraglichen Weiterbildungsbestimmungen betroffen sind, oder zumindest vermeinen, davon betroffen zu sein, eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, weiterbildungsaktiv zu sein als jene, die dies verneinen.

Ich schätze den Zusammenhang von betrieblicher Weiterbildung und Arbeitsproduktivität auf rund 16%, wenn für die Entscheidung der Unternehmen, in betriebliche Weiterbildung zu investieren, nicht kontrolliert wird. Da sich Unternehmen jedoch nicht zufällig für oder gegen eine betriebliche Weiterbildung entscheiden, habe ich auch mit einer Instrumentalvariablen-schätzung diesen Zusammenhang genauer untersucht. Unter den getroffenen Annahmen sind Unternehmen, die in betriebliche Weiterbildung investieren, um rund 16% produktiver als jene, die dies nicht machen. Die Ergebnisse deuten ebenfalls auf eine positive Rendite der betrieblichen Weiterbildung hin, die sogar über 16% liegen könnte. Diese Ergebnisse sind jedoch mit Vorsicht zu interpretieren, da die geschätzten Werte sehr weite Konfidenzintervalle haben und es daher nicht ausgeschlossen werden kann, dass sich die (wahre) Rendite nicht von den 16% unterscheidet.

Internationale Forschungsergebnisse dokumentieren ebenfalls hohe Renditen betrieblicher Weiterbildung. In einem randomisierten Experiment führte die Teilnahme an betrieblicher Weiterbildung zu einer kausale Steigerung der Arbeitsproduktivität um etwa 10% im Vergleich zu den

nicht-teilnehmenden Beschäftigten.³⁹ Dieses Experiment zeigte aber auch, dass Beschäftigte, die nicht an der Schulung teilgenommen hatten, in geringem Ausmaß ebenfalls ihre Arbeitsproduktivität steigerten. Georgiadis und Pitelis (2014) untersuchen britischen Unternehmen, die zufällig an einem Programm zur betrieblichen Weiterbildung teilnahmen. Zwei Jahre nach der Weiterbildung hatten teilnehmende Unternehmen rund 87% höhere Umsätze/Beschäftigter und eine um rund 18% höhere Umsatzrentabilität als solche, die nicht an diesen Weiterbildungsprogrammen teilnahmen.

Anmerkungen

- ¹ Statistik Austria (2014) 61, Überblick 1.
- ² Statistik Austria (2013) Übersicht 2.
- ³ Statistik Austria (2013) Tabelle 16.
- ⁴ Statistik Austria (2008) Tabelle 16.
- ⁵ Statistik Austria (2013) Tabelle 5.
- ⁶ Statistik Austria (2008) Tabelle 5.
- ⁷ Statistik Austria (2013) Tabelle 5.
- ⁸ Statistik Austria (2008) Tabelle 5.
- ⁹ Statistik Austria (2013) Tabelle 6.
- ¹⁰ Statistik Austria (2008) Tabelle 7.
- ¹¹ Statistik Austria (2013) Tabelle 7.
- ¹² Statistik Austria (2013) Tabelle 8.
- ¹³ Statistik Austria (2008) Tabelle 8.
- ¹⁴ Statistik Austria (2013) Tabelle 4.
- ¹⁵ Statistik Austria (2008) Tabelle 4.
- ¹⁶ Statistik Austria (2013) Tabelle 14.
- ¹⁷ Die Preise von 2005 wurden mit dem Verbraucherpreisindex 2005 der Statistik Austria (2015) auf das Preisniveau 2010 transformiert.
- ¹⁸ Statistik Austria (2013) Tabelle 12.
- ¹⁹ Statistik Austria (2008) Tabelle 11.
- ²⁰ Das sind die Abschnitte Bergbau und Gewinnen von Steinen und Erden (B), Herstellung von Waren (C), Energieversorgung (D), Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen (E), Bau (F), Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen (G), Verkehr und Lagerei (H), Beherbergung und Gastronomie (I), Information und Kommunikation (J), Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (K), Grundstücks- und Wohnungswesen (L), Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (M), Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen (N), Kunst, Unterhaltung und Erholung (R) und Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (S) (Statistik Austria {2015c}).
- ²¹ Statistik Austria (2013) S. 14. Genauere Informationen zum Studiendesign finden sich in Statistik Austria (2011).
- ²² Alle Berechnungen wurden wegen der Sensibilität der Daten (Firmeninformationen) von der Statistik Austria durchgeführt und ich hatte zu keinem Zeitpunkt Zugriff auf die Daten.
- ²³ Statistik Austria (2011).
- ²⁴ Für eine robuste Schätzung des Zusammenhangs wären wiederholte Beobachtungen

derselben Unternehmen zu verschiedenen Zeitpunkten („Panel“) notwendig. Wegen des Rotationsprinzips im CVTS stehen hier aber sehr wenige Beobachtungen zur Verfügung.

- ²⁵ Die Stunden standen für die LSE 2008-10 nicht zur Verfügung.
- ²⁶ Ein Vergleich mit den Werten der früheren Studie (Böheim und Schneeweis [2008]) ist nicht sinnvoll, da es einerseits durch die Einführung der ÖNACE zu Verschiebungen der Wirtschaftsbereiche gekommen ist, andererseits die Leistungs- und Strukturstatistik angepasst wurde (Statistik Austria [2015b]). Die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten pro beschäftigter Person betrug laut Statistik Austria (2015b) im Jahr 2008 € 64.100, 2009 € 60.869, 2010 € 63.332, 2011 € 65.664 und 2012 € 65.478 (nominelle Werte, basierend auf der Leistungs- und Strukturstatistik; ÖNACE 2008 Abschnitte B-N und Unternehmen aller Betriebsgrößenklassen, d. h., auch derjenigen mit 0 bis 9 Beschäftigten).
- ²⁷ Die Zahlen aus Böheim und Schneeweis (2008), Tabelle 4, lassen sich mit denen in Tabelle 2 nicht vergleichen, da die Werte in Böheim und Schneeweis (2008) pro beschäftigter Person ausgewiesen sind, während sie hier für VZÄ ausgewiesen sind. Allerdings ergeben sich für diese Stichprobe nur sehr geringe Unterschiede durch diese Skalierung.
- ²⁸ Alle Berechnungen wurden von Statistik Austria durchgeführt.
- ²⁹ Es sind acht Indikatoren für verschiedene rechtliche Formen von Unternehmen: Kommanditgesellschaft, Aktiengesellschaft, GmbH, Genossenschaft, Einzelfirma, offene Gesellschaft, Verein und sonstige Gesellschaftsformen (darunter u. a., Sparkasse und Privatstiftung).
- ³⁰ Eine Übersicht der entsprechenden Kollektivverträge ist ohne größeren Aufwand derzeit nicht möglich, die österreichischen Gewerkschaften schließen jährlich über 450 Kollektivverträge ab (AK [2015]). Eine Liste der aktuell gültigen Kollektivverträge ist auf www.kollektivvertrag.at zu finden.
- ³¹ Die geschätzte Elastizität der Panelregressionen ist bei Böheim und Schneeweis (2008), vermutlich auf Grund geringer Fallzahl, nicht statistisch signifikant. Wenn nur gepoolte Querschnittsdaten verwendet werden, beträgt die Elastizität rund 4%.
- ³² Vgl. Angrist und Pischke (2014).
- ³³ Bartel (1994).
- ³⁴ Dearden et al. (2000).
- ³⁵ Imbens und Angrist (1994).
- ³⁶ Statistik Austria (2008) Tabelle 4; (2013) Tabelle 4.
- ³⁷ Statistik Austria (2013) Tabelle 8.
- ³⁸ Statistik Austria (2008) Tabelle 8.
- ³⁹ De Grip und Sauermann (2012).

Literatur

- Angrist, Joshua; Pischke, Jörn-Steffen, *Mastering Metrics: The Path from Cause to Effect* (Princeton 2014).
- Arbeiterkammer, *Kollektivvertrag* (2015); online: <http://www.arbeiterkammer.at/beratung/arbeitsrecht/Arbeitsvertraege/Kollektivvertrag.html>.
- Bartel, Ann, Productivity gains from the implementation of employee training programs, in: *Industrial Relations* 33 (1994) 411-425.
- Bartel, Ann, Training, wage growth, and job performance: Evidence from a company database, in: *Journal of Labor Economics*, 13 (1995) 401-425.
- Böheim, René; Schneeweis, Nicole, Betriebliche Weiterbildung und Arbeitsproduktivität in österreichischen Betrieben, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/1 (2008) 57-81.

- De Grip, Andries; Sauermann, Jan, The effects of training on own and co-worker productivity: Evidence from a field experiment, in: *Economic Journal* 122 (2012) 376-399.
- Dearden, Lorraine, Reed, Howard; van Reenen, John, Who gains when workers train? Training and corporate productivity in a panel of British industries (= IFS working paper 00/01, Institute for Fiscal Studies, London 2000).
- Georgiadis, Andreas; Pitelis, Christos N., The impact of employees' and managers' training on the performance of small- and medium-sized enterprises: Evidence from a randomized natural experiment in the UK service sector, in: *British Journal of Industrial Relations* (2014); doi: 10.1111/bjir.12094.
- Imbens, Guido W.; Angrist, Joshua D., Identification and estimation of local average treatment effects, in: *Econometrica* (1994) 467-475.
- Konings, Jozef; Vanormelingen, Stijn, The impact of training on productivity and wages: Firm level evidence (= IZA discussion paper 4731, IZA, Bonn 2010).
- Lopes, Ana Sofia; Teixeira, Paulino, Productivity, wages, and the returns to firm-provided training: Fair shared capitalism?, in: *International Journal of Manpower* 34/7 (2013) 776-793.
- OECD, Productivity statistics (Paris 2015); online: www.oecd.org/std/prductivity-stats/ (heruntergeladen am 25. August 2015).
- Percival, Jennifer C.; Cozzarin, Brian P.; Formanek, Steven D., Return on investment for workplace training: The Canadian experience, in: *International Journal of Training and Development* 17/1 (2013) 20-32.
- Sala, Hector; Silva, José I., Labor productivity and vocational training: Evidence from Europe, in: *Journal of Productivity Analysis* 40/1 (2013) 31-41.
- Statistik Austria, Betriebliche Weiterbildung 2005 (Wien 2008); online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/bildung_und_kultur/erwachsenenbildung_weiterbildung_lebenslanges_lernen/betriebliche_weiterbildung/index.html.
- Statistik Austria, Standard-Dokumentation zur Leistungs- und Strukturstatistik im Produzierenden und Dienstleistungsbereich ab Berichtszeitraum 2008 (Wien 2011); online unter: www.statistik.at.
- Statistik Austria, Betriebliche Weiterbildung 2010 (Wien 2013); online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/bildung_und_kultur/erwachsenenbildung_weiterbildung_lebenslanges_lernen/betriebliche_weiterbildung/index.html.
- Statistik Austria, Arbeitsmarktstatistiken, Ergebnisse der Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung und der Offenen-Stellen-Erhebung (Wien 2014); online unter: www.statistik.at.
- Statistik Austria, Verbraucherpreisindex 2005 (Basis: 2005) (Wien 2015a); online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/preise/verbraucherpreisindex_vpi_hvpi/zeitreihen_und_verkettungen/022806.html.
- Statistik Austria, Leistungs- und Strukturdaten (Wien 2015b); online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/produktion_und_bauwesen/leistungs_und_strukturdaten/index.html.
- Statistik Austria, Klassifikationsdatenbank (Wien 2015c); online: http://www.statistik.at/KDBWeb/kdb_VersionAuswahl.do.
- Zwick, Thomas, Continuous Training and Firm Productivity in Germany (= ZEW Discussion Papers 02-50, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim 2002).

Zusammenfassung

Ich untersuche den Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und betrieblicher Weiterbildung für den produzierenden Sektor und den Dienstleistungssektor in Österreich mit neuen Daten des CVTS 4 und Daten der Leistungs- und Strukturstatistiken 2008, 2009 und 2010.

Rund 87% der österreichischen Unternehmen investierten 2010 in betriebliche Weiterbildung; die betriebliche Weiterbildungsaktivität ist zwischen 2005 und 2010 im Schnitt sowohl bei kleineren Unternehmen (10-49 Beschäftigte), als auch bei größeren Unternehmen (mehr als 250 Beschäftigte) gestiegen.

Die Wahrscheinlichkeit, in betriebliche Weiterbildung zu investieren, ist mit der Zusammensetzung der Beschäftigten korreliert: Unternehmen mit einem höheren Anteil an weiblichen Angestellten bilden eher weiter als solche mit einem geringen Anteil; Unternehmen, die einen höheren Anteil an Arbeiterinnen haben, bilden weniger oft weiter.

Untersuchungen, die nicht für die Selektion in die betriebliche Weiterbildung kontrollieren, unterschätzen den wahren Effekt der betrieblichen Weiterbildung auf die Arbeitsproduktivität.

Die Arbeitsproduktivität von Unternehmen, die in betriebliche Weiterbildung investierten, war um 17% bis 37% höher als in jenen, die keine betriebliche Weiterbildung tätigten.

Unternehmen die angeben, dass für sie eine kollektivvertragliche Regelung zur betrieblichen Weiterbildung gilt, haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, weiterzubilden.

Abstract

Using data from the 2010 Continuing Vocational Training Survey for Austria, I estimate the probability of formal employer-provided training and analyze the returns to such training. The returns are measured by labor productivity obtained from the Austrian Structural Business Statistics. To address potential biases from self-selection into training, I employ an instrumental variable approach where I use the training-related stipulations in the collective bargaining agreements as an instrument.

I estimate, in line with earlier research, that firms differ in their likelihood of providing formal training for their employees. For example, firms with a large share of female blue-collar workers are less likely to formally train their workers than firms with a large share of male blue-collar workers.

I estimate an elasticity of labor productivity with respect to formal training of about 16% with standard linear probability models; using an instrumental variable approach results in larger estimates of between 17 to 37%, however, because the instrument is not very strong, these later estimates are estimated with large standard errors which include the estimates from the more naïve linear probability models.

OGB VERLAG

www.ogbverlag.



Nationale Arbeitsbeziehungen und Lohnpolitik in der EU 2004-2014

Von der Tarifaufonomie zum EU-Interventionismus?

Mag. Dr. Markus Marterbauer (Hrsg.), Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Mag. Dr. Michael Mesch (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien und geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“

Mag. Josef Zuckerstätter (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien Band 18

438 Seiten / ÖGB-Verlag / 2015 / ISBN 978-3-99046-139-6 / EUR 29,90

ebook
inside

Der Sammelband bietet einen Überblick über die nationalen Arbeitsbeziehungen und die Lohnpolitik in der EU vor und seit dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise. Er vereinigt Beiträge, die in den Jahren 2007 bis 2014 verfasst wurden. Kollektive Arbeitsbeziehungen (sozialer Dialog, Kollektivverträge auf der Branchenebene, betriebliche Interessenvertretung etc.) waren bis zum Einsetzen der Krise 2008/09 wichtige Merkmale der kontinentaleuropäischen, der nordeuropäischen und der mediterranen Kapitalismusvariante. Mit der schrittweisen Durchsetzung des Neoliberalismus unterlagen die Institutionen der kollektiven Arbeitsbeziehungen einer graduellen Erosion, wobei die nationalen Unterschiede sehr groß waren. Im Zuge der Krise verstärkte sich die neoliberale Ausrichtung der wirtschaftspolitischen Steuerung der EU, d. h. die Fokussierung auf Konsolidierung der öffentlichen Haushalte durch ausgabenseitige Kürzungen, auf Verbesserung der preislichen Konkurrenzfähigkeit durch Senkung der Arbeitskosten und auf Deregulierung und Flexibilisierung der Arbeitsmärkte.

Im Bereich der Lohnpolitik erfolgte ein Paradigmenwechsel, nämlich von der Akzeptanz der Tarifaufonomie hin zu einem EU-Interventionismus. Besonders betroffen von den Eingriffen in den nationalen Lohnpolitiken und den nationalen Kollektivverhandlungssystemen waren bislang die finanziell von der Troika unterstützten Krisenländer. Finanzdominierter Kapitalismus, neoliberale Wirtschaftspolitik der EU und die Krise haben die Machtressourcen der Gewerkschaften in all ihren Dimensionen weiter geschwächt. Revitalisierungsstrategien der Gewerkschaften setzen deshalb auf die Erneuerung und Stärkung ihrer organisatorischen und gesellschaftlichen Ressourcen.

BESTELLUNG IM THEMESHOP DES ÖGB-VERLAGS

www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136

oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags

1010 Wien, Rathausstraße 21



Die Entwicklung von Innovation und Beschäftigung in Österreichs Branchen zwischen 2006 und 2012

Alexander Kaufmann

1. Einleitung

Innovation ist ein vorrangiges Thema in der wirtschaftspolitischen Diskussion. Die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie der Einsatz neuer, produktivitätssteigernder Technologien wird häufig als zentrale, wenn nicht sogar die wichtigste, Strategie zur Sicherung bzw. Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Wohlstand angesehen. Innovation ist ein zentraler Bestandteil der EU-Strategie „Europe 2020 – Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth“. ¹ Die meisten Studien zum Thema „Innovation“ konzentrieren sich allerdings auf Faktoren und Rahmenbedingungen, die die Entstehung und Diffusion von Innovationen ermöglichen, begünstigen oder auch behindern. Dabei wird die Vorteilhaftigkeit von Innovationen zumeist vorausgesetzt. Dass Innovationen auch negative volkswirtschaftliche Effekte haben können, wird in der überwiegenden Zahl der Innovationsstudien gar nicht erst in Betracht gezogen.

Dies trifft auch auf das Thema „Beschäftigung“ zu. Auch hier wird zumeist ein positiver Beschäftigungseffekt aufgrund gesteigerter Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft gesehen. Das ist etwa der Grundtenor des europäischen „Competitiveness Report 2014“. ² Aber ist die Literatur zu diesem Thema tatsächlich so einheitlich? Im folgenden Abschnitt soll zunächst ein Überblick über Erkenntnisse aus einer Reihe von Studien, die sich explizit dem Zusammenhang von Innovation und Beschäftigung widmen, gegeben werden.

2. Schafft Innovation Beschäftigung? Ein Literaturüberblick

Eine besonders einflussreiche Arbeit über die Beschäftigungseffekte von Innovation stammt von Harrison, Jaumandreu, Mairesse und Peters (2014), die auf den Mikrodaten der Europäischen Innovationserhebung (Community Innovation Survey, CIS) aufbaut. Deren Analyse der CIS-Da-

ten für den Zeitraum 1998-2000 ergibt einen positiven Beschäftigungseffekt von Produktinnovationen. Für diese Untersuchung wurden allerdings die Daten von nur vier Ländern – Frankreich, Deutschland, Spanien, VK – herangezogen. Die Analyse berücksichtigt sowohl die Schaffung von zusätzlicher Beschäftigung durch die Herstellung der innovativen Produkte als auch den Verlust von Beschäftigung durch den Rückgang bei der Erzeugung der alten Produkte des gleichen Unternehmens. Die Untersuchung zeigt einen positiven Beschäftigungssaldo. Laut dieser Studie schufen Produktinnovationen im Zeitraum 1998-2000 mehr Arbeitsplätze, als durch den Rückgang der Herstellung der alten Produkte verloren gingen.

Die Methode von Harrison et al. (2014) hat eine Reihe von Folgeanalysen mit derselben Methodik nach sich gezogen. Eine davon beschäftigt sich beispielsweise mit der Rolle der Eigentümerstruktur.³ Diese Analyse der CIS-Daten 2002-2004 von 16 europäischen Ländern (Österreich ist nicht darunter) bestätigt die Ergebnisse von Harrison et al., insofern als der Saldo des Beschäftigtenwachstums bei Produktinnovatoren positiv ist. Interessant ist allerdings, dass das Wachstum der Beschäftigtenzahl bei der Herstellung der unveränderten Produkte der nicht innovativen Unternehmen größer ist als das Nettowachstum bei den innovativen Unternehmen, das sich aus den neuen Produkten minus den dadurch verdrängten alten Produkten ergibt. Das trifft insbesondere auf heimische Einzelunternehmen zu, weniger stark auf Konzerne und Unternehmen in ausländischem Besitz. Das zeigt, dass auch mit dem gesteigerten Absatz von unveränderten Produkten ein Beschäftigtenwachstum erreicht werden kann, das jenem aus dem Verkauf neuer Produkte nicht nachsteht.

Auch für Österreich gibt es eine Studie, die Daten des CIS zur Analyse der Beschäftigungseffekte heranzieht. Falk (2013) untersucht mittels eines Regressionsansatzes die Auswirkungen von Produkt-, Prozess- und Dienstleistungsinnovationen der Periode 2004-2006 auf die Beschäftigtenentwicklung in der Folgeperiode 2006-2008. Dabei zeigt sich ein positiver Zusammenhang, am stärksten bei Produkt-, nur gering bei Dienstleistungsinnovationen. Andere mögliche Einflüsse auf die Beschäftigtenentwicklung bleiben bei dieser Analyse allerdings unberücksichtigt. Es wird auch keine Differenzierung nach Branchen vorgenommen.

Auch Studien, die auf anderen Datenquellen als den CIS aufbauen, finden einen positiven Beschäftigungseffekt von Innovation wie etwa van Reenen (1997) mit nationalen Daten für Unternehmen des produzierenden Sektors im VK. Fasst man die Ergebnisse zusammen, dann werden die Beschäftigungseffekte von Produktinnovationen praktisch durchgängig als positiv angesehen.

Die Erkenntnisse zu Beschäftigungseffekten von Prozessinnovationen sind weniger eindeutig. In der bereits erwähnten Analyse von Harrison et al. (2014) wird auch bei Prozessinnovationen ein positiver Beschäfti-

gungseffekt gefunden, allerdings ein geringerer als bei Produktinnovationen. Eine Faktorenanalyse zeigt, dass Prozessinnovation im Allgemeinen die Produktivität steigert und damit Beschäftigung tendenziell reduziert. Dieser negative Effekt wird aber mehr als kompensiert durch das Umsatzwachstum der aufgrund der größeren Effizienz billiger herstellbaren Produkte. Zu ähnlich positiven Beschäftigungseffekten kommen auch andere Studien. Licht und Peters (2013) finden positive Effekte in mehreren europäischen Ländern, allerdings nur in geringer Größe. Auch bei Umweltprozessinnovationen in Deutschland werden beschäftigungsschaffende Auswirkungen identifiziert.⁴

Bei Prozessinnovationen gibt es allerdings auch gegenteilige Ergebnisse hinsichtlich ihrer Beschäftigungswirkungen. In einer Analyse des produzierenden Sektors in Italien zeigt sich ein vor allem negativer Zusammenhang zwischen Prozessinnovation und Beschäftigung.⁵ Hingegen stellt van Reenen (1997) keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Prozessinnovation und Beschäftigung fest.

Hinsichtlich der Frage, ob Produkt- oder Prozessinnovationen beschäftigungsrelevanter sind, ist das Bild nicht eindeutig. Die oben zitierte Studie von Harrison et al. (2014) sieht die größeren Beschäftigungseffekte bei Produktinnovationen. Es gibt aber auch Studien, die ein umgekehrtes Verhältnis zeigen, etwa von Lachenmaier und Rottmann (2011) für den produzierenden Sektor in Deutschland und Zimmermann (2008) für deutsche KMU.

Wirtschaftsweite Aussagen sind generell schwierig, da sich die Beschäftigungseffekte zwischen Sektoren oder Branchen stark unterscheiden können. So zeigt etwa eine Studie für Italien positive Beschäftigungseffekte im Hochtechnologiesektor, aber negative bei großen, kapitalintensiven Unternehmen.⁶ Weiters muss berücksichtigt werden, dass Beschäftigungseffekte von Innovationen unterschiedlich sein können, je nachdem, welches Qualifikationsniveau betroffen ist. So finden etwa Evangelista und Savona (2003) im italienischen Dienstleistungssektor einen Verdrängungseffekt von niedrig qualifizierter Arbeit durch höher qualifizierte.

Insgesamt zeigt sich in der Literatur eine überwiegend positive Sicht der Beschäftigungseffekte insbesondere bei Produkt-, weniger eindeutig bei Prozessinnovationen.

Die beschriebenen Arbeiten zu den Beschäftigungseffekten von Innovationen geben allerdings Anlass zu einiger Kritik:

- Die oben angeführten Arbeiten beruhen auf Mikrodaten, geben also nur Auskunft über die Beschäftigungseffekte der einzelnen Unternehmen. Auf der Basis von Mikrodaten sind aber Schlussfolgerungen auf sektor- und wirtschaftsweite Beschäftigungseffekte fehleranfällig, da sie nur mittels Hochrechnung geschätzt werden können. Wohl berücksichtigen etwa Harrison et al. (2014) „*business stealing*“-Effekte auf

der Unternehmensebene – also die Verdrängung der alten Produkte im Sortiment durch die neuen. Allerdings gibt es diese Verdrängungseffekte ja nicht nur innerhalb eines Unternehmens sondern auch innerhalb der Branche zwischen innovativen und nicht innovativen Unternehmen. Diese unternehmensübergreifenden Beschäftigungseffekte bleiben bei Mikrodatenansätzen unberücksichtigt.

- Eine generelle Schwäche nahezu aller allgemeinen – nicht produkt- oder technologiespezifischen – Innovationsuntersuchungen ist ein unscharfer, zu umfassender Innovationsbegriff. Das zeigt sich klar an den für den CIS maßgeblichen Definitionen im Oslo-Manual zur Erhebung von Innovationsdaten.⁷ Produktinnovation wird dort verstanden als „Einführung eines Gutes oder einer Dienstleistung, das/die neu oder signifikant verbessert ist hinsichtlich ihrer Eigenschaften oder Verwendungszwecke“.⁸ Prozessinnovation liegt vor, wenn „eine neue oder signifikant verbesserte Produktions- oder Liefermethode implementiert wurde“.⁹ Lediglich rein ästhetische Modifikationen gelten nicht als Innovation, alle anderen Veränderungen schon. Außerdem reicht es, um als Innovation gezählt zu werden, wenn das Produkt bzw. die Dienstleistung neu für das Unternehmen ist, Neuheit für den Markt ist keine Voraussetzung.¹⁰ Damit bleibt unberücksichtigt, dass sich konkrete Innovation hinsichtlich Neuigkeitsgrad, Stärke des Nutzens und volkswirtschaftliche oder gesellschaftliche Auswirkungen (darunter auch die Beschäftigungseffekte) deutlich unterscheiden können. Inkrementelle Innovationen zählen gleich viel wie radikale.
- Eine weitere Schwäche vieler Arbeiten liegt in der Verwendung veralteter Daten und zu kurzer Zeiträume, um die tatsächlichen Beschäftigungseffekte von Innovationen beurteilen zu können. Im Falle der Analyse von Harrison et al. basieren die Schlussfolgerungen in der Publikation aus dem Jahr 2014 auf Daten, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bereits mehr als ein Jahrzehnt (1998 bis 2000) zurückliegen.

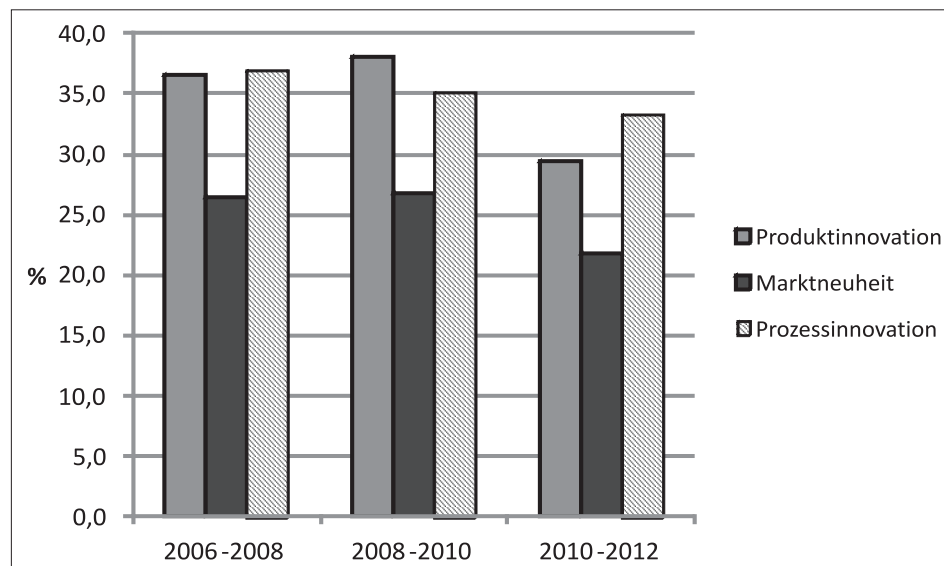
Ziel dieses Beitrags ist es, die Innovations- und Beschäftigtenentwicklung in Österreich auf Branchenebene seit 2006 zu vergleichen. Die Innovationsdaten stammen von den letzten drei CIS-Erhebungen in Österreich. Sie liefern einen Eindruck von der relativen Innovationsaktivität in achtzehn österreichischen Branchen bzw. Branchengruppen (Abschnitt 3). Danach wird die Entwicklung der Innovationsaktivität der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen auf der gleichen Ebene gegenübergestellt (Abschnitt 4). Damit kann dann der Frage nachgegangen werden, ob bzw. welche typischen Zusammenhänge sich zwischen der Intensität der Innovationsaktivität und der Entwicklung der Beschäftigung erkennen lassen. Schlussfolgerungen und ein Ausblick auf notwendige weiterführende Analysen beenden den Beitrag.

3. Die Entwicklung der Innovationsaktivität in Österreichs Wirtschaft 2006 bis 2012

Die hier näher beschriebenen Innovationsdaten stammen von den letzten drei Europäischen Innovationserhebungen (CIS) in Österreich für die Perioden 2006-2008, 2008-2010 und 2010-2012.¹¹ Es sind österreichweite Daten zum Innovationsgeschehen auf der Ebene von achtzehn teilweise aggregierten Wirtschaftszweigen aus dem produzierenden Sektor und dem Dienstleistungssektor.

Der CIS umfasst in Österreich zehn Branchengruppen des produzierenden Sektors, den Bergbau, die Energie- und Wasserversorgung (inkl. Entsorgung und Abfall) sowie fünf Branchengruppen des Dienstleistungssektors (die in den Tabellen 1, 2 und 3 aufgelistet sind). Die Liste der erfassten Branchen ist bis auf eine Ausnahme über den gesamten hier untersuchten Zeitraum 2006 bis 2012 gleich geblieben. Die Ausnahme betrifft den Dienstleistungsbereich. Im letzten CIS 2010-2012 wurden zum ersten Mal auch die Branchen 72 (Forschung und Entwicklung) und 73 (Werbung und Marktforschung) in die Befragung einbezogen. Einen ersten Überblick über die gesamte Innovationsaktivität im produzierenden Sektor gibt die Abbildung 1.

Abbildung 1: Entwicklung des Anteils der Unternehmen des produzierenden Sektors mit Produkt- und Prozessinnovationen in Österreich zwischen 2006 und 2012



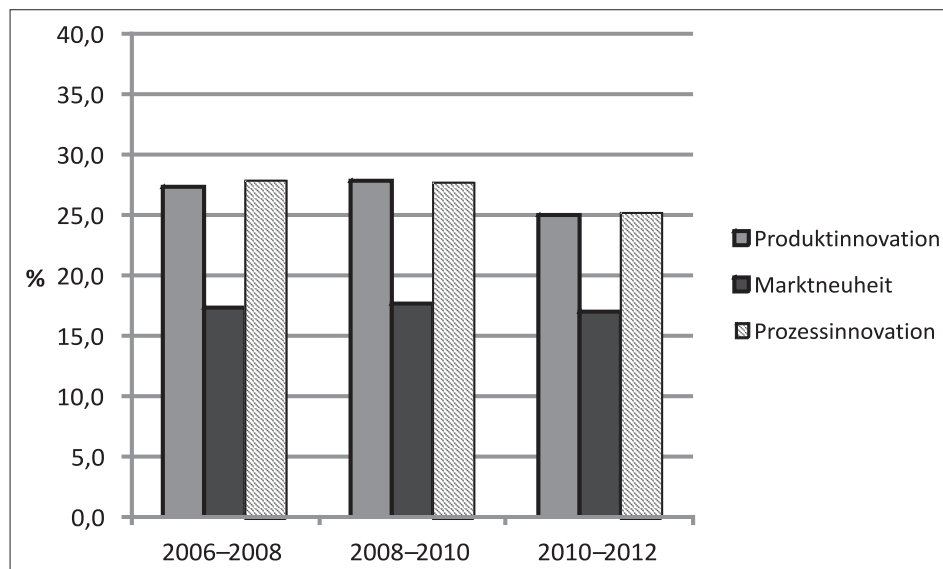
Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2008, CIS 2010 und CIS 2012 der Statistik Austria.

Im produzierenden Sektor zeigt sich, dass die Häufigkeit von Unternehmen mit Produktinnovationen in der Periode 2008-2010 am höchsten war und danach stark zurückgegangen ist. Das gilt sowohl für Produktinnovationen im Allgemeinen als auch für Marktneuheiten. Bei Prozessinnovationen ist die Entwicklung weniger ausgeprägt. Hier zeigt sich ein anhaltend leichter Rückgang seit 2006. In der letzten Periode 2010-2012 ist Prozessinnovation zur klar häufigsten Innovationsform geworden. Produktinnovation hat ihr gegenüber stark an Boden verloren.

Dabei ist anzunehmen, dass der Konjunkturerinbruch im Jahr 2009 eine wesentliche Rolle beim Rückgang der Innovationsdynamik gespielt hat. Man sieht die Auswirkungen der Krise am drastischen Rückgang der Investitionstätigkeit in den hier untersuchten Branchen: 2009 lagen die Investitionsausgaben insgesamt um 13% unter jenen von 2008. Auch in den Jahren danach blieb die Investitionstätigkeit verhalten. Sie lag im Jahr 2012 bei 18,7 Mrd. € und damit weit unter dem Vorkrisenniveau von 20,7 Mrd. € im Jahr 2007.¹² Das beeinflusst natürlich auch die Innovationsaktivität negativ.

Im Dienstleistungsbereich ist ebenfalls ein Rückgang der Innovationshäufigkeit in der Periode 2010-2012 zu verzeichnen. Allerdings ist die Entwicklung weniger stark ausgeprägt, wie Abbildung 2 zeigt.

Abbildung 2: Entwicklung des Anteils der Unternehmen des Dienstleistungssektors mit Produkt- und Prozessinnovationen in Österreich zwischen 2006 und 2012



Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2008, CIS 2010 und CIS 2012 der Statistik Austria.

Produkt- und Prozessinnovationen sind im Dienstleistungsbereich weitgehend gleich häufig. Das liegt natürlich am Wesen des Gutes „Dienstleistung“, wo Produkt und Prozess oft nur schwierig voneinander zu trennen sind.

Marktneuheiten sind sowohl im produzierenden Sektor als auch im Dienstleistungssektor von ähnlich großer relativer Bedeutung. Sie machen etwa drei Viertel aller Produktinnovationen im produzierenden Sektor (vgl. Abbildung 1) und etwa zwei Drittel im Dienstleistungsbereich (vgl. Abbildung 2) aus. In beiden Sektoren hat die Bedeutung von Marktneuheiten in der letzten Periode gegenüber den beiden davor leicht zugenommen.

3.1 Die Innovationsaktivität der Branchen im Zeitraum 2010-2012

Wie sieht nun die Innovationsaktivität auf der Ebene der Branchen aus? Die folgenden Tabellen 1, 2 und 3 geben die Anteile der Unternehmen mit entsprechenden Innovationen an allen Unternehmen für die einzelnen Branchen und Branchengruppen (in weiterer Folge nur noch „Branchen“ genannt) wieder. Dabei fehlt die Branche „Wasserversorgung und Abfallentsorgung“ (ÖNACE 36-39), da es für sie keine konsistente Zeitreihe über den gesamten Untersuchungszeitraum gibt. Die nach Branchen aufgegliederte Darstellung der Innovationsaktivität bezieht sich auf die rezenteste CIS-Erhebung, jene für den Zeitraum 2010 bis 2012. Die Entwicklung der Innovationsaktivität über den längeren Zeitraum 2006 bis 2012 wird danach im Abschnitt 3.2 beschrieben. Tabelle 1 gibt einen Überblick über die Häufigkeit von Produktinnovationen im produzierenden Sektor.

Die stärkste Innovationsaktivität (gemessen am Anteil der Innovatoren an allen Unternehmen einer Branche) zeigt die Branche „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse und elektrische Ausrüstungen“, gefolgt vom Maschinenbau, den Herstellern von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen sowie dem Fahrzeugbau. Gleichfalls noch etwas über dem Durchschnitt liegt die Textil- und Bekleidungsbranche. Die anderen Branchen sind dann schon deutlich weniger innovativ. Mit kaum nennenswerter Innovationsaktivität findet sich die Branche „Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden“ am Ende der Liste wieder.

Bei den Prozessinnovationen zeigt sich ein ähnliches Bild, allerdings mit einigen bedeutenden Ausnahmen (vgl. Tabelle 2). Dies trifft vor allem auf die Energieversorgung zu, die wenig produktinnovativ ist, aber bei den Prozessinnovationen an der Spitze liegt. Danach folgen Branchen, die auch bei den Produktinnovationen vorne liegen. Eine weitere Branche, die stärker prozess- als produktinnovativ ist, ist der Textil- und Bekleidungsbereich. Neben dem Schlusslicht „Bergbau und Gewinnung von Steinen und

Tabelle 1: Anteil der Unternehmen des produzierenden Sektors mit Produktinnovationen im Zeitraum 2010 bis 2012 nach Branchen (%)

ÖNACE	Branchen	Produkt-innovation	Markt-neuheit
26-27	Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen	73,2	49,6
28	Maschinenbau	59,2	48,7
19-21	Kokerei und Mineralölverarbeitung, chemische Erzeugnisse, pharmazeutische Erzeugnisse	52,8	42,1
29-30	Kraftwagen und Kraftwagenteile, sonstiger Fahrzeugbau	46,9	36,4
13-15	Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren	37,3	29,2
35	Energieversorgung	27,5	20,3
22-23	Gummi- und Kunststoffwaren, Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	22,7	19,7
16-18	Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel), Papier und Pappe, Druckerzeugnisse, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	22,2	12,5
24-25	Metallerzeugung und -bearbeitung, Metallerzeugnisse	21,3	14,3
10-12	Nahrungs- und Futtermittel, Getränke, Tabak	21,0	16,1
31-33	Möbel, sonstige Waren, Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	17,4	12,9
05-09	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden	3,5	2,6

Anmerkung: Daten der Innovationserhebung CIS 2012 der Statistik Austria.

Tabelle 2: Anteil der Unternehmen des produzierenden Sektors mit Prozessinnovationen im Zeitraum 2010 bis 2012 nach Branchen (%)

ÖNACE	Branchen	Prozess-innovation
35	Energieversorgung	65,9
26-27	Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen	57,2
28	Maschinenbau	50,6
29-30	Kraftwagen und Kraftwagenteile, sonstiger Fahrzeugbau	44,8
13-15	Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren	41,2
19-21	Kokerei und Mineralölverarbeitung, chemische Erzeugnisse, pharmazeutische Erzeugnisse	39,9
24-25	Metallerzeugung und -bearbeitung, Metallerzeugnisse	34,0
22-23	Gummi- und Kunststoffwaren, Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	31,9
16-18	Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel), Papier und Pappe, Druckerzeugnisse, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern	31,7
31-33	Möbel, sonstige Waren, Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	27,3
10-12	Nahrungs- und Futtermittel, Getränke, Tabak	20,0
05-09	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden	17,5

Anmerkung: Daten der Innovationserhebung CIS 2012 der Statistik Austria.

Erden“ ist auch die Nahrungsmittel- und Getränkebranche bei beiden Innovationsformen wenig aktiv.

Im Dienstleistungssektor dominiert eine Branche klar: „Information und Kommunikation“. Die anderen Branchen folgen mit beträchtlichem Abstand (vgl. Tabelle 3). Wie schon in den Überblicksabbildungen 1 und 2 zu erkennen war, sind die meisten Dienstleistungsbranchen verhältnismäßig wenig innovativ.

Tabelle 3: Anteil der Unternehmen des Dienstleistungssektors mit Produkt- und prozessinnovationen im Zeitraum 2010 bis 2012 nach Branchen (%)

ÖNACE	Branchen	Produkt-innovation	Markt-neuheit	Prozess-innovation
58-63	Information und Kommunikation	56,3	39,6	43,8
71-73	Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung	28,8	21,7	27,0
46	Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen und Kraft-rädern)	24,1	16,6	24,1
64-66	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienst-leistungen	19,2	8,1	23,8
49-53	Verkehr und Lagerei	10,9	6,4	16,7

Anmerkung: Daten der Innovationserhebung CIS 2012 der Statistik Austria.

3.2 Veränderungen in der Innovationsaktivität zwischen 2006 und 2012

Nach der detaillierten Darstellung der Innovationsintensität in den Branchen in jüngster Vergangenheit soll nunmehr ein Blick auf die Entwicklung der Innovationsaktivität geworfen werden. Welche Branchen haben ihre Innovationsaktivität gesteigert, welche verringert, welche haben sie konstant gehalten?

Zu diesem Zweck wird der jeweilige Anteil der Innovatoren an allen Unternehmen einer Branche der Veränderung dieses Anteils gegenübergestellt. Die Veränderung wird dabei in Prozent, nicht in Prozentpunkten angegeben. Da die Untersuchung der drei CIS-Erhebungsperioden – insbesondere bei Produktinnovationen – eine deutliche Veränderung der Entwicklung nach der Periode 2008-2010 gezeigt hat (vgl. Abbildungen 1 und 2), erfolgt die Gegenüberstellung sowohl für die Entwicklung zwischen 2008 und 2012 als auch für jene zwischen 2006 und 2010. Die Überlappung der Zeiträume ergibt sich aus den überlappend angelegten CIS-Erhebungen.

Aus dem Verhältnis der Innovationshäufigkeit und Innovationsdynamik einer Branche zu Häufigkeit und Dynamik insgesamt – also aller vom CIS erhobenen Branchen zusammen – kann eine Positionierung der Branchen

abgeleitet werden. Insgesamt werden sechs Kategorien unterschieden, die in den Tabellen 4 bis 7 auch entsprechend abgegrenzt werden. Die Differenzierung erfolgt nach den Dimensionen „Innovatorenanteil“ (geringer oder größer als insgesamt) und „Entwicklung des Anteils“ (wachsend, besser oder schlechter als insgesamt).

Daraus ergeben sich sechs Kategorien:

- Links oben: niedrigere Innovatorenquote als insgesamt, aber mit zunehmendem Anteil (bzw. dynamischeres Wachstum als insgesamt, wenn auch insgesamt Wachstum vorliegt).
- Rechts oben: höhere Innovatorenquote als insgesamt und mit zunehmendem Anteil (bzw. dynamischeres Wachstum als insgesamt, wenn auch insgesamt Wachstum vorliegt). Das ist die innovationsstärkste Kategorie.
- Links Mitte: niedrigere Innovatorenquote, aber dynamischere Entwicklung als insgesamt (bzw. Wachstum, das unter dem Wachstum insgesamt liegt).
- Rechts Mitte: höhere Innovatorenquote und dynamischere Entwicklung als insgesamt (bzw. Wachstum, das unter dem Wachstum insgesamt liegt).
- Links unten: niedrigere Innovatorenquote und weniger dynamische Entwicklung als insgesamt. Das ist die am wenigsten innovative Kategorie.
- Rechts unten: höhere Innovatorenquote, aber weniger dynamische Entwicklung als insgesamt.

Beginnen wir mit der jüngsten Entwicklung bei den Produktinnovationen. Tabelle 4 stellt die Anteile 2010-2012 der Entwicklung der Anteile gegenüber der Vorperiode 2008-2010 gegenüber. Dabei werden alle Branchen gemeinsam in einer Tabelle dargestellt, also sowohl jene des produzierenden Sektors als auch jene des Dienstleistungssektors. Die oben erwähnten Kategorien werden mittels Linien abgegrenzt.

Die gesamte Periode von 2008 bis 2012 ist von einem Rückgang der Innovationsaktivität gekennzeichnet. Nur in einer einzigen Branche – „Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren“ (ÖNACE 13-15) – hat die Häufigkeit von Produktinnovationen in der Periode 2010-2012 gegenüber der Vorperiode zugenommen, und das auch noch von einem überdurchschnittlichen Niveau aus (in Tabelle 4 rechts oben). Ansonsten zeigt sich eine Auseinanderentwicklung – sowohl im Positiven wie im Negativen. Die meisten überdurchschnittlich innovationsaktiven Branchen schneiden auch hinsichtlich der Veränderung besser ab als alle Branchen zusammengenommen, auch wenn das immer noch „Rückgang“ bedeutet (in Tabelle 4 rechts Mitte): „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse sowie elektrische Ausrüstungen“ (ÖNACE 26-27), „Maschinenbau“ (ÖNACE 28), „chemische und pharmazeutische Erzeugnisse“ (ÖNACE

Tabelle 4: Gegenüberstellung des Anteils der Produktinnovatoren 2010-2012 (% der Unternehmen) und Entwicklung des Anteils 2010-2012 gegenüber 2008-2010 (%)

Entwicklung (E)	Anteil (A)					
	< Insgesamt (26,6)			> Insgesamt		
	ÖNACE	A	E	ÖNACE	A	E
+				13-15	37,3	+3,6
≥ Insgesamt (-16,9)	64-66	19,2	-16,9	26-27	73,2	-0,1
	49-53	10,9	-3,5	28	59,2	-6,0
				58-63	56,3	-10,2
				19-21	52,8	-9,7
				71-73	28,8	-12,2
< Insgesamt	46	24,1	-17,7	29-30	46,9	-26,8
	22-23	22,7	-50,5	35	27,5	-24,2
	16-18	22,2	-25,5			
	24-25	21,3	-30,2			
	10-12	21,0	-23,4			
	31-33	17,4	-36,0			
	05-09	3,5	-75,0			

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2010 und CIS 2012 der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

19-21), „Information und Kommunikation“ (ÖNACE 58-63), „Architektur- und Ingenieurbüros sowie technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ (ÖNACE 71-73). Dabei fällt auf, dass die Innovationsaktivität in den beiden Dienstleistungsbranchen stärker zurückgeht als in jenen des produzierenden Sektors. Auf der anderen Seite verlieren jene Branchen, die schon bisher unterdurchschnittlich innovativ waren, zumeist auch noch überdurchschnittlich stark (in Tabelle 4 links unten). Anlass zur Sorge bieten insbesondere der Fahrzeugbau (ÖNACE 29-30) und die Energieversorgung (ÖNACE 35), die überdurchschnittlich innovativ sind, deren Aktivität aber zwischen 2008 und 2012 überdurchschnittlich zurückgegangen ist (in Tabelle 4 rechts unten).

Wie hat die Entwicklung bei Produktinnovationen in der Periode zuvor ausgesehen? Tabelle 5 zeigt, dass die Veränderungen erstens bei den meisten Branchen positiv sind und dies zweitens nicht nur auf die über- sondern auch auf die unterdurchschnittlich innovativen Branchen zutrifft. Die Zunahme der Innovationsaktivität ist also über einen weiten Bereich der Wirtschaft gestreut. Im generell wachsenden Umfeld stechen noch die Branche „Gummi- und Kunststoffwaren, Glas und Glaswaren, Keramik und Verarbeitung von Steinen und Erden“ (ÖNACE 22-23) sowie die Energieversorgung (ÖNACE 35) mit besonders starken Zunahmen bei Produktinnovationen hervor. Die bereits weit überdurchschnittlich innovativen Branchen „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische, optische Erzeugnis-

Tabelle 5: Gegenüberstellung des Anteils der Produktinnovatoren 2008-2010 (% der Unternehmen) und Entwicklung des Anteils 2008-2010 gegenüber 2006-2008 (%)

Entwicklung (E)	Anteil (A)					
	< Insgesamt (32,0)			> Insgesamt		
	ÖNACE	A	E	ÖNACE	A	E
≥ Insgesamt (+2,6)	24-25	30,5	+4,8	29-30	64,1	+11,7
	46	29,3	+11,8	19-21	58,5	+5,8
	10-12	27,4	+7,5	22-23	45,9	+25,4
				35	36,3	+32,0
+	16-18	29,8	+2,1	26-27	73,3	+0,4
	31-33	27,2	+0,7	28	63,0	+1,0
–	64-66	23,1	–2,5	58-63	62,7	–2,2
	05-09	14,0	–51,2	13-15	36,0	–8,9
	49-53	11,3	–23,6	71	32,8	–1,8

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2008 und CIS 2010 der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

se und elektrische Ausrüstungen“ (ÖNACE 26-27) sowie „Maschinenbau“ (ÖNACE 28) zeigen naturgemäß nur geringes Wachstum (in Tabelle 5 rechts Mitte). Aber auch in dieser allgemeinen Wachstumsphase gibt es negative Entwicklungen. Besonders stark ist der Rückgang in den Branchen „Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden“ (ÖNACE 05-09) und „Verkehr und Lagerei“ (ÖNACE 49-53) (in Tabelle 5 links unten).

Wie sieht die Entwicklung bei den Prozessinnovationen aus? Betrachtet man die jüngere Vergangenheit 2008 bis 2012, dann fällt vor allem auf, dass es eine Reihe von Branchen gibt, in denen die Häufigkeit von Prozessinnovation gestiegen ist – teilweise sogar äußerst stark (vgl. Tabelle 6). Das steht in erheblichem Gegensatz zur Situation bei den Produktinnovationen (vgl. Tabelle 4). Besonders stark ist die Zunahme von Prozessinnovationen in den Branchen „Energieversorgung“ (ÖNACE 35), „Maschinenbau“ (ÖNACE 28) sowie „Textilien und Bekleidung“ (ÖNACE 13-15), alles Branchen mit einem überdurchschnittlichen Anteil von Prozessinnovatoren (in Tabelle 6 rechts oben). Ebenfalls wachsend, wenn auch auf unterdurchschnittlichem Niveau ist die Branche „Verkehr und Lagerei“ (ÖNACE 49-53) (in Tabelle 6 links oben). Dem stehen einige Branchen mit einem stärkeren Rückgang der Innovationsaktivität als insgesamt gegenüber (in Tabelle 6 unten). In einigen Branchen sind diese Rückgänge drastisch, wie etwa bei „Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden“ (ÖNACE 05-09) sowie im Finanz- und Versicherungsdienstleistungsbe- reich (ÖNACE 64-66). Zwischen diesen ausgeprägten positiven und negativen Bereichen ist der Bereich geringerer Änderungen mit lediglich drei Branchen sehr klein (in Tabelle 6 in der Mitte). Dass Zunahmen und Rückgänge so stark ausgeprägt sind, kann teilweise darauf zurückzuführen

sein, dass Prozessinnovationen stärker in Schüben auftreten als Produktinnovationen, die oft kontinuierlicher auf den Markt gebracht werden.

Tabelle 6: Gegenüberstellung des Anteils der Prozessinnovatoren 2010-2012 (% der Unternehmen) und Entwicklung des Anteils 2010-2012 gegenüber 2008-2010 (%)

Entwicklung (E)	Anteil (A)					
	< Insgesamt (28,7)			> Insgesamt		
	ÖNACE	A	E	ÖNACE	A	E
+	49-53	16,7	+14,4	35	65,9	+60,3
				28	50,6	+32,8
				13-15	41,2	+39,2
≥ Insgesamt (-8,0)	31-33 46	27,3 24,1	-5,9 -7,3	26-27	57,2	-3,1
< Insgesamt	71-73	27,0	-19,9	29-30	44,8	-25,7
	64-66	23,8	-30,0	58-63	43,8	-18,6
	10-12	20,0	-8,7	19-21	39,9	-23,1
	05-09	17,5	-53,2	24-25	34,0	-9,1
				22-23	31,9	-21,4
				16-18	31,7	-13,2

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2010 und CIS 2012 der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

In der Periode davor von 2006 bis 2010 ist die Zahl der Branchen mit zunehmender Prozessinnovationsaktivität noch größer und der mit zurückgehender kleiner (vgl. Tabelle 7). Auffallend ist, dass bei den Branchen mit

Tabelle 7: Gegenüberstellung des Anteils der Prozessinnovatoren 2008-2010 (% der Unternehmen) und Entwicklung des Anteils 2008-2010 gegenüber 2006-2008 (%)

Entwicklung (E)	Anteil (A)					
	< Insgesamt (31,2)			> Insgesamt		
	ÖNACE	A	E	ÖNACE	A	E
+	31-33	29,0	+2,8	29-30	60,3	+45,7
				58-63	53,8	+10,2
				22-23	40,6	+16,3
				16-18	36,5	+3,4
				64-66	34,0	+7,3
				71	33,7	+11,2
≥ Insgesamt (-2,5)	46	26,0	-1,1	26-27	59,0	-1,7
< Insgesamt	13-15	29,6	-5,1	19-21	51,9	-4,2
	10-12	21,9	-13,4	35	41,1	-7,2
	49-53	14,6	-27,7	28	38,1	-20,1
				05-09	37,4	-10,3
				24-25	37,4	-12,6

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2008 und CIS 2010 der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

zunehmender Prozessinnovationsaktivität auch der Dienstleistungssektor öfter vertreten ist: „Information und Kommunikation“ (ÖNACE 58-63), „Finanz- und Versicherungsdienstleistungen“ (ÖNACE 64-66) sowie „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchungen“ (ÖNACE 71). Außerdem sind die Veränderungen weniger extrem als in der Folgeperiode. Nur der Fahrzeugbau (ÖNACE 29-30) weist zwischen 2006 und 2010 eine extreme Zunahme der Prozessinnovationen auf. Alle anderen Änderungen – positive wie negative – fallen vergleichsweise nicht besonders stark aus.

Dieser Überblick zeigt, dass die Innovationsaktivität und deren Veränderung sowohl zwischen Produkt- und Prozessinnovationen als auch zwischen den beiden Untersuchungszeiträumen auf der Ebene von Branchen sehr differenziert ausfallen. Das lässt vermuten, dass auch die Beschäftigungseffekte branchenmäßig sehr unterschiedlich sein können. Dieser Frage wird im nächsten Abschnitt nachgegangen.

4. Vergleich der Innovations- und Beschäftigtenentwicklung in Österreich zwischen 2006 und 2012

Wie sind nun Innovationsaktivität und Beschäftigtenentwicklung in Österreichs Branchen zwischen 2006 und 2012 verlaufen? Die Positionierung der Branchen in mehr oder weniger innovative nach dem jeweiligen Anteil der innovativen Unternehmen einerseits und nach der Veränderung des Anteils andererseits, wie sie im vorigen Abschnitt entwickelt wurde, wird zur Untersuchung dieser Frage beibehalten. Innerhalb dieser Struktur wird dann die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen in den einzelnen Branchen dargestellt. Es wird auch wieder zwischen den beiden Untersuchungszeiträumen 2008-2012 bzw. 2006-2010 unterschieden. Da sich die CIS-Erhebungsperioden überlappen, wird die Beschäftigtenentwicklung mit dem gemeinsamen Übergangsjahr 2009 begonnen bzw. abgeschlossen. Die Darstellung der Beschäftigtenentwicklung erfolgt in Form eines Index mit dem Basisjahr 2006.

Tabelle 8 zeigt die Entwicklung der Zahl der Beschäftigten insgesamt über den Zeitraum der letzten beiden CIS-Erhebungen von 2009 bis 2012 in den nach ihrer Produktinnovationsaktivität positionierten Branchen. Die Entwicklung in der Periode davor 2006 bis 2009 wird in der anschließenden Tabelle 9 wiedergegeben.

In der Periode 2009 bis 2012 ist die Struktur der Branchen nach Innovationsaktivität sehr übersichtlich. Die innovationsstarken Branchen finden sich im rechten oberen bzw. mittleren Bereich von Tabelle 8. Innerhalb dieser Gruppe unterscheiden sich die Branchen allerdings deutlich hinsichtlich ihrer Beschäftigtenentwicklung. Die einzige Branche mit einem

Tabelle 8: Produktinnovation und Beschäftigtenentwicklung zwischen 2009 und 2012: Index der Beschäftigten (2006 = 100)

Entwicklung	Anteil									
	< Insgesamt					> Insgesamt				
	ÖNACE	2009	2010	2011	2012	ÖNACE	2009	2010	2011	2012
+						13-15	82	79	78	79
≥ Insgesamt	64-66 49-53	102 100	100 98	100 98	100 98	26-27 28 58-63 19-21 71-73	106 103 120 104 113	101 101 125 107 115	104 104 130 110 118	104 109 135 118 122
< Insgesamt	46 22-23 16-18 24-25 10-12 31-33 05-09	98 97 93 101 102 102 104	98 94 91 98 103 108 102	99 97 91 101 102 108 100	102 96 90 104 104 107 101	29-30 35	88 98	85 100	88 100	92 101

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2010 und CIS 2012 sowie der Leistungs- und Strukturerhebungen (beschäftigte Personen insgesamt) der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

zunehmenden Innovationsanteil „Textilien und Bekleidung“ (ÖNACE 13-15) liegt beim Beschäftigtenstand deutlich unter dem Basisjahr 2006 ohne Tendenz zu einer Änderung. Betrachtet man die Periode davor (vgl. Tabelle 9), zeigt sich, dass diese Branche damals noch mit einem Rückgang des Innovatorenanteils zu kämpfen hatte. Der langfristige Rückgang der Beschäftigung konnte auch durch die Verbesserung der Innovationsdynamik seit 2009 nicht umgekehrt werden. Auch andere innovationsstarke Branchen des produzierenden Sektors wie der Maschinenbau (ÖNACE 28) und der Bereich „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen“ (ÖNACE 26-27) erreichten einen Beschäftigtenhöchststand im letzten Vorkrisenjahr 2008. Danach folgten ein Rückgang und Stagnation, wobei im Maschinenbau zuletzt wieder eine Zunahme der Beschäftigung zu verzeichnen war. Auch der Fahrzeugbau (ÖNACE 29-30), eine Branche mit einem überdurchschnittlich hohen Innovatorenanteil, der aber stark zurückgegangen ist, zeigt seit Beginn der Krise eine ähnliche Beschäftigtenentwicklung. Von den innovationsstarken Branchen des produzierenden Sektors weisen die Hersteller von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen (ÖNACE 19-21) die beste Entwicklung der Beschäftigtenzahl auf. Hier zeigt sich eine starke Zunahme der Beschäftigung nach 2009, und selbst im Krisenjahr 2009 war der Rückgang nur sehr gering.

Im Dienstleistungssektor weisen die innovationsstarken Branchen „Information und Kommunikation“ (ÖNACE 58-63) und „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung,

Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ (ÖNACE 71-73) auch ein starkes Beschäftigungswachstum auf. Die innovationschwachen Branchen (in Tabelle 8 links) stagnieren generell hinsichtlich der Beschäftigtenzahlen. Das betrifft nicht nur die Branchen des produzierenden Sektors. Hier weisen auch die Dienstleistungsbranchen „Finanz- und Versicherungsdienstleistungen“ (ÖNACE 64-66), „Verkehr und Lagerrei“ (ÖNACE 49-53) und der Großhandel (ÖNACE 46) keine Beschäftigungszunahme auf.

Tabelle 9: Produktinnovation und Beschäftigtenentwicklung zwischen 2006 und 2009: Index der Beschäftigten (2006 = 100)

Entwicklung	Anteil									
	< Insgesamt					> Insgesamt				
	ÖNACE	2006	2007	2008	2009	ÖNACE	2006	2007	2008	2009
≥ Insgesamt	24-25	100	99	105	101	29-30	100	103	101	88
	46	100	102	101	98	19-21	100	104	106	104
	10-12	100	100	102	102	22-23	100	102	102	97
						35	100	97	98	98
+	16-18	100	101	100	93	26-27	100	104	109	106
	31-33	100	110	105	102	28	100	102	106	103
–	64-66	100	102	103	102	58-63	100	100	120	120
	05-09	100	102	105	104	13-15	100	95	89	82
	49-53	100	100	103	100	71-73	100	105	114	113

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2008 und CIS 2010 sowie der Leistungs- und Strukturhebungen (beschäftigte Personen insgesamt) der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

Im Dienstleistungssektor kann man bei Produktinnovationen also einen klaren Zusammenhang erkennen: Innovationsstarke Branchen weisen auch eine dynamische Beschäftigungsentwicklung auf, innovationschwache stagnieren. Im produzierenden Sektor gibt es keinen vergleichbar eindeutigen Zusammenhang. Generell sieht man allerdings die Auswirkungen des Konjunkturerinbruchs 2009 mit einem wirtschaftsweiten Rückgang der Zahl der Beschäftigten um 2,1% gegenüber 2008.¹³ Fast alle Branchen zeigen einen Beschäftigtenrückgang (vgl. Tabelle 9). In den nachfolgenden Jahren sind es vor allem die innovationsstarken Branchen, die wieder ihre alten Beschäftigungsniveaus erreichen oder überschreiten, wohingegen die innovationsschwachen weiterhin stagnieren (vgl. Tabelle 8).

Bei den Prozessinnovationen stellt sich die Situation ein wenig anders dar. In Tabelle 10 wird die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen zwischen 2009 und 2012 dargestellt, in Tabelle 11 jene zwischen 2006 und 2009.

Der Hauptunterschied liegt in der Tatsache, dass die aktivsten Branchen im Bereich des Einsatzes neuer Technologien bis auf eine Ausnahme eine

stagnierende Entwicklung der Beschäftigtenzahlen zwischen 2009 und 2012 aufweisen (vgl. Tabelle 10). Nur im Maschinenbau (ÖNACE 28) geht eine überdurchschnittliche Innovationsaktivität (sowohl was den Innovatorenanteil als auch die Entwicklung dieses Anteils betrifft) mit einer Zunahme der Beschäftigung einher.

In den innovationsstärksten Kategorien (in Tabelle 10 rechts oben und Mitte) finden sich ausschließlich Branchen des produzierenden Sektors sowie die Energieversorgung (ÖNACE 35). Die einzige Dienstleistungsbranche, die ein Wachstum des Innovatorenanteils seit 2009 (allerdings von niedrigem Niveau aus) verzeichnen konnte – Verkehr und Lagerei (ÖNACE 49-53) – verzeichnet eine lediglich stagnierende Beschäftigtenzahl.

Tabelle 10: Prozessinnovation und Beschäftigtenentwicklung zwischen 2009 und 2012: Index der Beschäftigten (2006 = 100)

Entwicklung	Anteil									
	< Insgesamt					> Insgesamt				
	ÖNACE	2009	2010	2011	2012	ÖNACE	2009	2010	2011	2012
+	49-53	100	98	98	98	35	98	100	100	101
						28	103	101	104	109
						13-15	82	79	78	79
≥ Insgesamt	31-33 46	102 98	108 98	108 99	107 102	26-27	106	101	104	104
< Insgesamt	71-73	113	115	118	122	29-30	88	85	88	92
	64-66	102	100	100	100	58-63	120	125	130	135
	10-12	102	103	102	104	19-21	104	107	110	118
	05-09	104	102	100	101	24-25	101	98	101	104
						22-23	97	94	97	96
						16-18	93	91	91	90

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2010 und CIS 2012 sowie der Leistungs- und Strukturerhebungen (beschäftigte Personen insgesamt) der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

Generell fällt auf, dass fast alle Branchen mit einer Zunahme der Beschäftigung eine stark rückläufige Entwicklung des Anteils von Unternehmen mit Prozessinnovationen aufweisen (in Tabelle 10 unten). Das trifft mit den Branchen „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ (ÖNACE 71-73) und „Information und Kommunikation“ (ÖNACE 58-63) vor allem auf den Dienstleistungssektor zu, aber auch auf die Herstellung von chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen (ÖNACE 19-21). Eine steigende Beschäftigtenentwicklung kommt hier also ohne größere Prozessinnovationsaktivität aus. Die meisten innovationsschwachen Branchen sind allerdings auch solche mit stagnierender Beschäftigung. Bis auf die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen

(ÖNACE 64-66) handelt es sich bei ihnen allesamt um Branchen des produzierenden Sektors bzw. den Bergbau (ÖNACE 05-09).

Interessant ist darüber hinaus, dass die beiden Branchen „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ (ÖNACE 71-73) und „Information und Kommunikation“ (ÖNACE 58-63) auch schon in der Periode davor – zwischen 2006 und 2009 – steigende Beschäftigtenzahlen aufwiesen, in dieser Zeit aber noch bei den überdurchschnittlich innovationsaktiven Branchen zu finden waren (in Tabelle 11 rechts oben). Generell waren im Zeitraum bis 2009 mehr Branchen überdurchschnittlich aktiv bei Prozessinnovationen als in der Periode danach (in Tabelle 11 rechts). Die Beschäftigtenzahlen änderten sich allerdings bei den meisten kaum. In machen Fällen gab es auch eine Zunahme der Beschäftigung bis 2008, und ab 2009 im Zuge des Konjunkturrückgangs wieder eine Abnahme. Dies zeigt sich etwa bei den Branchen „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen“ (ÖNACE 26-27), „chemische und pharmazeutische Erzeugnisse“ (ÖNACE 19-21), „Maschinenbau“ (ÖNACE 28) und „Metallerzeugung und -bearbeitung, Metallerzeugnisse“ (ÖNACE 24-25). Bei den innovationsschwachen Branchen findet man keine positive Beschäftigtenentwicklung (in Tabelle 11 links unten). Lediglich die Branche „Möbel, sonstige Waren, Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen“ (ÖNACE 31-33), mit einem unterdurchschnittlichen, aber wachsenden Innovatorenanteil, weicht davon ab. Hier ist ein starker Beschäfti-

Tabelle 11: Prozessinnovation und Beschäftigtenentwicklung zwischen 2006 und 2009: Index der Beschäftigten (2006 = 100)

Entwicklung	Anteil									
	< Insgesamt					> Insgesamt				
	ÖNACE	2006	2007	2008	2009	ÖNACE	2006	2007	2008	2009
+	31-33	100	110	105	102	29-30	100	103	101	88
						58-63	100	100	120	120
						22-23	100	102	102	97
						16-18	100	101	100	93
						64-66	100	102	103	102
						71-73	100	105	114	113
≥ Insgesamt	46	100	102	101	98	26-27	100	104	109	106
< Insgesamt	13-15	100	95	89	82	19-21	100	104	106	104
	10-12	100	100	102	102	35	100	97	98	98
	49-53	100	100	103	100	28	100	102	106	103
						05-09	100	102	105	104
						24-25	100	99	105	101

Anmerkung: Daten der Innovationserhebungen CIS 2008 und CIS 2010 sowie der Leistungs- und Strukturserhebungen (beschäftigte Personen insgesamt) der Statistik Austria. Eigene Berechnungen.

gungsanstieg bis 2007, dem ein Rückgang bis 2009 folgt, zu verzeichnen. Diese Branche unterliegt überhaupt einer wechselhaften Beschäftigungsentwicklung. Im Jahr 2010 hat sie den Beschäftigtenstand von 2007 beinahe wieder erreicht (vgl. auch Tabelle 10).

Insgesamt bleibt der Eindruck, dass Prozessinnovation – insbesondere nach 2009 – zwar nur sehr selten mit steigender Beschäftigung einhergeht. Andererseits findet man bei diesen Branchen aber auch nur selten Beschäftigungsrückgänge, abgesehen von den Auswirkungen des Konjunktureinbruchs 2009. Dass Prozessinnovation zu Beschäftigungsverlusten führt, lässt sich an diesen Zahlen nicht ablesen. Die Daten legen keinen klaren Zusammenhang zwischen Prozessinnovationen und Beschäftigung nahe, weder in positiver noch in negativer Richtung. Das zeigt sich exemplarisch an der Branche „Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren“ (ÖNACE 13-15): Befand sie sich im Zeitraum zwischen 2006 und 2009 noch in der am wenigsten prozessinnovativen Kategorie mit (schon vor dem Konjunktureinbruch) sinkender Beschäftigung (in Tabelle 11 links unten), ist sie im Folgezeitraum bis 2012 in die Gruppe der innovativsten Branchen aufgerückt mit dann gleichbleibender Beschäftigung (in Tabelle 10 rechts oben). Prozessinnovation kann hier also am Beschäftigungsrückgang in der ersten Periode kaum beteiligt gewesen sein, und sie führte nicht zu Beschäftigungsverlusten in der zweiten Periode.

5. Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse der in diesem Beitrag vorgenommenen vergleichenden Untersuchung von österreichischen Innovationsdaten aus dem CIS und Beschäftigungsdaten der Leistungs- und Strukturstatistik zeigen auf Branchenebene ein sehr vielfältiges Bild. Es treten nahezu alle möglichen Kombinationen von Innovationsaktivität und Beschäftigtenentwicklung auf:

- Branchen mit hoher Aktivität bei Produktinnovationen und mit steigender Beschäftigung: „Maschinenbau“ ab 2006 mit der Unterbrechung 2009 und 2010, „chemische und pharmazeutische Erzeugnisse“, „Information und Kommunikation“, „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ ab 2009 sowie „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen“ bis 2008.
- Branchen mit hoher Aktivität bei Produktinnovationen und mit sinkender Beschäftigung: „Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren“ ab 2009, „Kraftwagen und Kraftwagenteile, sonstiger Fahrzeugbau“ zwischen 2007 und 2009 und „Gummi- und Kunststoffwaren, Glas und

- Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden“ von 2008 auf 2009.
- Branchen mit geringer Aktivität bei Produktinnovationen und mit sinkender Beschäftigung: „Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden“ und „Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel), Papier und Pappe, Druckerzeugnisse, Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern“ beide ab 2009.
 - Branchen mit geringer Aktivität bei Produktinnovationen und mit steigender Beschäftigung: „Metallerzeugung und -bearbeitung, Metallerzeugnisse“ ab 2010, „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ zwischen 2006 und 2008.
 - Branchen mit hoher Aktivität bei Prozessinnovationen und mit steigender Beschäftigung: „Maschinenbau“ und „Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen“ ab 2010, „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ zwischen 2006 und 2008.
 - Branchen mit hoher Aktivität bei Prozessinnovationen und mit sinkender Beschäftigung: „Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren“ ab 2009.
 - Branchen mit geringer Aktivität bei Prozessinnovationen und mit sinkender Beschäftigung: „Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden“ zwischen 2009 und 2011, „Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren“ zwischen 2006 und 2009.
 - Branchen mit geringer Aktivität bei Prozessinnovationen und mit steigender Beschäftigung: „Architektur- und Ingenieurbüros, technische, physikalische und chemische Untersuchung, Forschung und Entwicklung, Werbung und Marktforschung“ zwischen 2009 und 2012.

Im Bereich der Produktinnovationen deutet sich mit diesen Ergebnissen leicht die in der Literatur zumeist vertretene positive Korrelation ab, es finden sich aber eben auch einige entgegengesetzte Fälle. Bei den Prozessinnovationen lässt sich keine ausgeprägte Tendenz erkennen, ein Ergebnis, das auch in der Literatur häufig zu finden ist.

Auf Grundlage dieser Ergebnisse scheinen generalisierende Schlussfolgerungen, dass Innovation – insbesondere Produktinnovation – beschäftigungsfördernd ist, voreilig zu sein. Genausowenig zeigt sich aber eine einheitliche Tendenz zu Beschäftigungsreduktion aufgrund von Prozessinnovationen. Überzogene Erwartungen, mit innovativen Produkten zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen, scheinen ebensowenig begründet zu sein, wie übertriebene Befürchtungen, dass Prozessinnovationen Arbeitsplätze in großem Ausmaß vernichten.

Man muss allerdings bei der Interpretation der Ergebnisse – auch dieser

Untersuchung – Vorsicht walten lassen. Der tatsächliche Zusammenhang zwischen Innovation und Beschäftigung ergibt sich aus diesen Daten nicht. Es gibt auch noch andere nachfrage- und angebotsseitige Einflüsse auf die Entwicklung der Beschäftigung in den einzelnen Branchen. Um die tatsächliche Rolle von Innovationen in der Entwicklung der Beschäftigung feststellen zu können, muss der Begriff „Innovation“ genauer gefasst werden. Die gegenwärtig verfügbaren Daten beruhen auf zu allgemein gehaltenen Definitionen des Begriffs „Innovation“, und das nicht nur in der EU-weiten Innovationserhebung CIS. Die tatsächliche Rolle in der Beschäftigtenentwicklung lässt sich mit einem Innovationsbegriff, der von inkrementellen Verbesserungen bis zu radikalen Neuerungen (fast) jede Änderung im Produktsortiment und bei den eingesetzten Technologien ohne weitere Differenzierung umfasst, nicht erkennen.

Mehr Informationen über Ausmaß und Zielsetzung von Innovationen sind also erforderlich. Worin besteht die Neuheit oder die Änderung eines Produktes genau? Wie weitreichend ist die Änderung oder Verbesserung hinsichtlich ihres Nutzens für die Nachfrage? Ist beim Einsatz einer neuen Technologie die Steigerung der Arbeitsproduktivität ein konkretes Ziel? Wie weit konnte die Arbeitsproduktivität durch einen neuen Produktionsprozess tatsächlich gesteigert werden? Dieses Informationsbedürfnis zu befriedigen, stellt eine durchaus große Herausforderung dar. Die Umsetzung im Rahmen einer wirtschaftsweiten standardisierten Erhebung wie dem CIS scheint kaum durchführbar zu sein. Realistischer ist vermutlich die schrittweise Erhebung solcher Informationen von Branche zu Branche.

Darüber hinaus sollten Analysen der Beschäftigungswirkungen von Innovationen nach Branchen differenziert erfolgen. Untersuchungen nur für die Wirtschaft insgesamt oder die großen Sektoren „Produktion“ und „Dienstleistungen“ verdecken mögliche Unterschiede zwischen den Branchen, die durchaus beträchtlich ausfallen können.

Der Nutzen solcher zusätzlichen Informationen liegt in der Möglichkeit, mit ihnen die Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik auch mit dem Blick auf Beschäftigungseffekte zielgerichtet gestalten zu können, eine angesichts der anhaltend hohen Arbeitslosigkeit wohl wichtige Erweiterung der Perspektive.

Anmerkungen

- ¹ European Commission (2010).
- ² European Commission (2014).
- ³ Dachs und Peters (2014).
- ⁴ Horbach und Rennings (2012).
- ⁵ Vivarelli et al. (1996).
- ⁶ Evangelista und Savona (2003).
- ⁷ OECD und Eurostat (2005).

- ⁸ OECD und Eurostat (2005) 48.
⁹ OECD und Eurostat (2005) 49.
¹⁰ Frey et al. (2014).
¹¹ Der CIS 2012 umfasst den Zeitraum 2010-2012 (Frey et al., 2014), der CIS 2010 jenen von 2008-2010 (Frey et al., 2012) und der CIS 2008 jenen von 2006-2008 (Frey et al., 2010).
¹² Statistik Austria (2015).
¹³ Statistik Austria (2015).

Literatur

- Dachs, Bernhard; Peters, Bettina, Innovation, employment growth, and foreign ownership of firms. A European perspective, in: *Research Policy* 43 (2014) 214-232.
- European Commission, Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth (Brüssel 2010).
- European Commission, Helping firms grow. European competitiveness report 2014 (Luxemburg 2014).
- Evangelista, Rinaldo; Savona, Maria, Innovation, employment and skills in services. Firm and sectoral evidence, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 14 (2003) 449-474.
- Falk, Martin, Innovation und Beschäftigung – neue Ergebnisse auf Basis der Innovationserhebung verknüpft mit Leistungs- und Strukturserhebung (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 2013).
- Frey, Irmgard; Mayrhofer, Franziska; Schiefer, Andreas, Innovation 2010-2012. Ergebnisse der Innovationserhebung CIS 2012 (Wien 2014).
- Frey, Irmgard; Mayrhofer, Franziska; Schiefer, Andreas, Innovation 2008-2010. Ergebnisse der Innovationserhebung CIS 2010 (Wien 2012).
- Frey, Irmgard; Mayrhofer, Franziska; Schiefer, Andreas, Innovation 2006-2008. Ergebnisse der Sechsten Europäischen Innovationserhebung (CIS 2008) (Wien 2010).
- Harrison, Rupert; Jaumandreu, Jordi; Mairesse, Jacques; Peters, Bettina, Does innovation stimulate employment? A firm-level analysis using comparable micro-data from four European countries, in: *International Journal of Industrial Organization* 35 (2014) 29-43.
- Horbach, Jens; Rennings, Klaus, Environmental innovation and employment dynamics in different technology fields: An analysis based on the German community innovation survey 2009 (= ZEW Discussion Papers 12-006, Mannheim 2012).
- Lachenmaier, Stefan; Rottmann, Horst, Effects of innovation on employment: A dynamic panel analysis, in: *International Journal of Industrial Organization* 29 (2011) 210-220.
- Licht, Georg; Peters, Bettina, The Impact of Green Innovation on Employment Growth in Europe (= WWW for Europe Working Paper 50, Wien 2013).
- OECD; Eurostat, Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data, (Paris 32005).
- Statistik Austria, Leistungs- und Strukturstatistik 2006-2012; online: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/produktion_und_bauwesen/leistungs_und_strukturdaten (abgerufen am 2.6.2015).
- van Reenen, John, Employment and technological innovation: Evidence from U.K. manufacturing firms, in: *Journal of Labor Economics* 15 (1997) 255-284.
- Vivarelli, Marco; Evangelista, Rinaldo; Pianta, Mario, Innovation and employment in Italian manufacturing industry, in: *Research Policy* 25 (1996) 1013-1026.
- Zimmermann, Volker, The impact of innovation on employment in small and medium enterprises with different growth rates (= ZEW Discussion Papers 08-134, Mannheim 2008).

Zusammenfassung

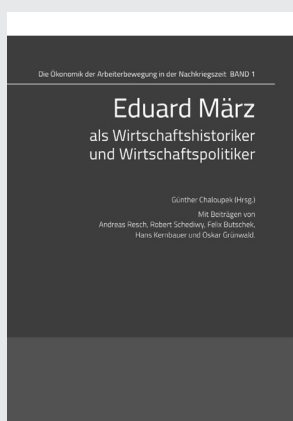
Innovation – die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie der Einsatz neuer Technologien – wird als wichtige Strategie zur Sicherung bzw. Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Wohlstand angesehen. In der Regel wird aufgrund der gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft auch von einem positiven Beschäftigungseffekt von Innovation, insbesondere Produktinnovation, ausgegangen. Vergleicht man die Entwicklung der Innovationsaktivität aus den letzten drei Europäischen Innovationserhebungen (CIS) zwischen 2006 und 2012 in Österreich mit der Beschäftigungsentwicklung in diesem Zeitraum, dann zeigt sich auf Branchenebene ein sehr vielfältiges Bild. Es treten nahezu alle möglichen Kombinationen von Innovationsaktivität und Beschäftigtenentwicklung auf. Im Bereich der Produktinnovationen deutet sich mit diesen Ergebnissen leicht die in der Literatur zumeist vertretene positive Korrelation ab, es finden sich aber auch einige entgegengesetzte Fälle. Bei den Prozessinnovationen lässt sich keine ausgeprägte Tendenz erkennen. Das zeigt, dass verallgemeinernde Behauptungen, dass Produktinnovation beschäftigungsfördernd ist, nicht immer zutreffen. Genausowenig zeigt sich aber eine einheitliche Tendenz zu Beschäftigungsreduktion aufgrund von Prozessinnovationen. Wirklich verlässliche Aussagen wird man aber nur mit genaueren Informationen über Ausmaß und Zielsetzung von Innovationen tätigen können, Informationen, die zur Zeit nicht wirtschaftsweit verfügbar sind. Solche Informationen sind wünschenswert, um mit ihnen auch beschäftigungspolitische Zielsetzungen in die Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik integrieren zu können.

Abstract

Innovation is generally seen as an important strategy to strengthen competitiveness, growth and welfare. Usually it is assumed that the increase in competitiveness due to innovation leads also to an increase in employment. A comparison of the trends in innovation derived from the last three European innovation surveys (CIS) between 2006 and 2012 in Austria with the employment trends in the same period shows a more diverse picture at the level of industries. Almost any combination of developments of innovation activity and employment can be found. For product innovation data at industry level tend to be in line with the literature arguing for a positive correlation. But there are also opposite cases. Process innovation, however, does not show any clear tendency. This shows that neither the claim that product innovation creates jobs nor the fear that process innovation causes job loss are justified for all industries. However, to come up with truly reliable results on employment effects of innovation requires more detailed information regarding scope and aims of innovation than it is available today. This kind of information is a precondition for being able to integrate objectives of employment policy into research, technology and innovation policy.

OGB VERLAG

www.ogbverlag.



Eduard März als Wirtschaftshistoriker und Wirtschaftspolitiker

Dr. Günther Chaloupek (Hrsg.), ehemaliger Leiter des Bereichs Wirtschaft der AK Wien,
Wirtschaftshistoriker

Mit Beiträgen von

Andreas Resch, Robert Schediwy, Felix Butschek, Hans Kernbauer und Oskar Grünwald.

Die Ökonomik der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 1

96 Seiten / ÖGB-Verlag / 2015

ISBN 978-3-99046-140-2 / EUR 19,90

Eduard März (1908-1987) war einer der profiliertesten Ökonomen in Österreich in der Zweiten Republik. Als Ökonom war er einem umfassenden wissenschaftlichen Ansatz verpflichtet, in dem Theorie, Geschichte und Politik gleich gewichtet waren. Nach seiner Rückkehr 1953 aus der Emigration und seinem Eintritt in die Wiener Arbeiterkammer engagierte sich März drei Jahrzehnte in der österreichischen Wirtschaftspolitik und hat bis heute sichtbare Spuren hinterlassen. In der AK baute er den ersten modernen think tank im Rahmen einer Interessenvertretung auf. Er war auch Verfasser von Standardwerken zur Wirtschaftsgeschichte.



BESTELLUNG IM THEMESHOP DES ÖGB-VERLAGS

www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136

oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags

1010 Wien, Rathausstraße 21



Bildungshomogamie und Vermögensverteilung in Österreich

Sophie Augustin, Katarina Hollan, Alyssa Schneebaum*

1. Einleitung

Diese Studie untersucht den Einfluss von Bildungshomogamie auf das Vermögen österreichischer Haushalte. Bildungshomogamie bedeutet, dass PartnerInnen mit einem gleichen oder ähnlichen Bildungsniveau bevorzugt werden.¹ Welchen Zusammenhang dieses Handlungsmuster bei der Paarbildung auf die Vermögensverteilung zwischen Haushalten in Österreich hat, wurde bisher nicht erforscht und soll Gegenstand dieser Untersuchung sein.

Vor allem der Bildungsstand nimmt in einem Großteil westlicher Industriegesellschaften,² auch in Österreich,³ als Kategorie der Selektion für Paarbildung zunehmend eine hohe Bedeutung ein. Ausgehend von dieser Entwicklung untersuchen wir, wie Bildungshomogamie und Vermögensungleichheit bei österreichischen Haushalten zusammenhängen. Als Erklärungen für den Zusammenhang von Vermögensakkumulation und Bildungshomogamie gehen wir auf die Rolle gesellschaftlicher Stratifizierung, sozioökonomischer Segregation, intergenerationeller Persistenz und den Informationsaustausch in Paarhaushalten ein. Dadurch wird nicht nur deutlich, dass die soziale Abgrenzung zwischen Bildungsgruppen zu Vermögensungleichheit zwischen Haushalten führt, sondern auch, dass sich diese Abgrenzung über Generationen hinweg vertieft. Aber wie kommt es zu dieser selektiven PartnerInnenwahl?

Kinder werden in Familien mit unterschiedlichen sozioökonomischen Merkmalen hineingeboren. Manche wachsen in Familien mit gut ausgebildeten und finanziell abgesicherten Eltern auf, andere wiederum in einem Umfeld, dass ihnen wenige Chancen auf eine gute Entwicklung bietet. Diese Vor- bzw. Nachteile werden von Generation zu Generation weitergegeben und reproduziert. Dazu gehören neben Vermögen auch kulturelles und soziales Kapital. Dadurch wird nicht nur zu einem großen Teil ihr Bildungsweg, sondern auch der Zugang zu Netzwerken bestimmt. Vermö-

* Die Autorinnen danken Miriam Rehm, Christa Schlager, Philipp Schnell und Matthias Schnetzer für die zahlreichen hilfreichen Kommentare. Verbleibende Schwächen oder Fehler liegen selbstverständlich in der Verantwortung der Autorinnen.

gende Eltern schicken ihre Kinder häufig in Schulen mit einer guten Reputation und können unterschiedliche Kontakte herstellen und vermitteln. Soziale Segregation verstärkt diesen Effekt, da Familien oft in der gleichen Umgebung wohnen und ihre Kinder in dieselben Schulen gehen. Das hat weitreichende Folgen auf das soziale und kulturelle Umfeld der Kinder und, später, Erwachsener. Insbesondere wird dadurch die PartnerInnenwahl beeinflusst, da die Orte des Kennenlernens potenzieller PartnerInnen eingegrenzt werden. Die vorhandene Ausstattung mit finanziellem, aber vor allem kulturellem und sozialem Kapital einer Person ebnet oder verwehrt ihr also den Zugang zu einem bestimmten sozialen Umfeld. Zusätzlich wird der Kreis durch soziale Segregation auf jene Personen mit ähnlichen Merkmalen, vor allem mit ähnlichem Bildungshintergrund, eingeschränkt.

Wenn sich „Gleich“ zu „Gleich“ gesellt, verflechten sich die sozioökonomischen Merkmale beider PartnerInnen. So hat zum Beispiel eine Frau mit Universitätsabschluss im Vergleich zu anderen Frauen durch ihre Ausbildung bessere finanzielle Einkommenschancen, ist möglicherweise besser über Investitionsrisiken informiert und hat durch ihre oft ebenso hoch gebildeten Eltern Zugang zu einem breiteren sozialen Netzwerk. Lebt sie außerdem mit einem Mann mit hohem Bildungsniveau zusammen, der auch einige dieser Merkmale besitzt, verfügt dieses hoch gebildete Paar über höhere Einkommenspotenziale und in weiterer Folge über mehr Vermögen als Haushalte aus anderen Bildungsschichten. Dieses Ergebnis ist positiv für gut ausgebildete Paare. Aber dieses Handlungsmuster bei der PartnerInnenwahl hat schwerwiegende Konsequenzen in die andere Richtung: Wenn zwei weniger gebildete Menschen miteinander zusammenleben, hat ihr Haushalt vergleichsweise schlechte Ertragspotenziale. Wären diese Paare anders zusammengesetzt, mit jeweils einem hoch- und einem weniger gebildeten Menschen, würden sich die beiden Paare in ihren Einkommensmöglichkeiten annähern, wären also gleicher. Tatsächlich gibt es zahlreiche Studien, die zeigen, dass eine zufällige Verteilung der PartnerInnen, statt der beobachteten selektiven, die Einkommensungleichheit zwischen Haushalten um 20 bis 40% verringern würde.⁴ Bisher gibt es keine Arbeiten zur Auswirkung von Bildungshomogamie auf Vermögensungleichheit. Diese Studie soll diese Forschungslücke füllen und untersucht daher die Gültigkeit dieser Ergebnisse für die Vermögensungleichheit in Österreich.

Bildungshomogamie wirkt als Hindernis im Bereich sozialer Mobilität. Je stärker homogames Verhalten in einer Gesellschaft, insbesondere in den unteren Bildungsschichten, ist, umso gravierender wird die Vermögensungleichheit, da vermögende und nicht vermögende Haushalte weiter auseinanderdriften. Der Anteil des Vermögens, den die reichsten Haushalte Österreichs besitzen, ist sehr hoch, und diese Haushalte am oberen

Ende der Vermögensverteilung weisen auch ein höheres Bildungsniveau auf.⁵ Diese Untersuchung, die auf den 2010 von der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) für Österreich (im Auftrag der Europäischen Zentralbank) erhobenen Daten im Rahmen des Household Finance and Consumption Survey (HFCS) beruht,⁶ zeigt, dass in rund 70% der Paarhaushalte in Österreich beide Partner den gleichen Bildungsgrad haben. In dieser Studie analysieren wir, welche Rolle dieser hohe Grad an Bildungshomogamie als Ursache für die Vermögensungleichheit in Österreich spielt.

Um gezielt auf den Einfluss, den Bildungshomogamie auf die Vermögensungleichheit hat, einzugehen und ihm entgegenzuwirken, schlagen wir in der Konklusion drei Maßnahmen vor: Durch Abbau sozialer und ökonomischer Segregation, Förderung intergenerationeller Mobilität und Erbschaftssteuern kann einer weiteren Verschärfung der Vermögensungleichheit Einhalt geboten werden.

2. Bildungshomogamie im Detail

2.1 Situation in Österreich

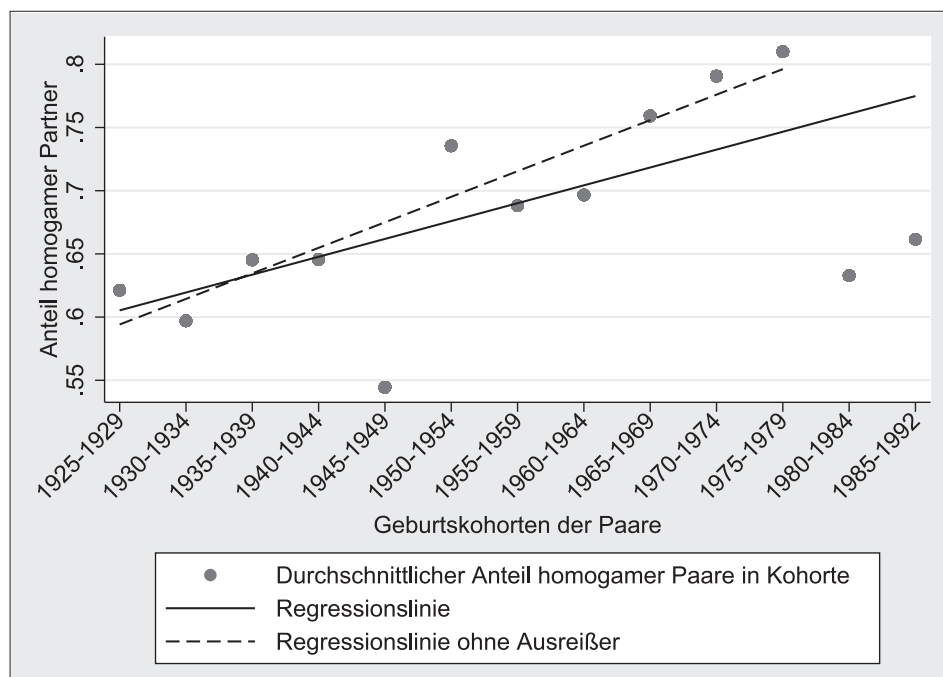
Zunächst beleuchten wir die gegenwärtige Situation der Bildungshomogamie in Österreich. Im Rahmen dieser Analyse untersuchen wir 1242 österreichische Paarhaushalte, die im Rahmen des HFCS 2010 befragt wurden.⁷ Abbildung 1 zeigt den prozentuellen Anteil homogamer Paare, also jener, in denen beide Partner das gleiche Bildungsniveau haben (wir beschreiben diese Bildungsniveaus weiter unten), nach Geburtskohorten.⁸

Aus Abbildung 1 wird ersichtlich, dass bei allen Geburtskohorten der Anteil homogamer Paare mehr als die Hälfte beträgt.⁹ Die einzelnen Punkte in der Abbildung stellen den durchschnittlichen Anteil der Paare mit ähnlichem Bildungsniveau je Geburtskohorte dar. So haben etwa 60% der Paare, die in die Geburtskohorte 1930-1934 fallen und somit im Durchschnitt im Jahr 2010 76-80 Jahre alt waren, ein ähnliches Bildungsniveau. Die Durchschnittswerte in den jüngeren Geburtskohorten liegen deutlich höher als bei älteren Kohorten. Die Kohorte 1975-1979 beispielsweise, in der sich die 31- bis 35-jährigen Paare befinden, weist mit einem Anteil von über 80% eine sehr hohe Bildungshomogamie auf.¹⁰

Ein eindeutiger Trend wird erst durch das Betrachten der Regressionslinie gut erkennbar, die der Gleichung $\text{Anteil} = \alpha + \beta * \text{Kohorte} + \varepsilon$ entspricht. Hier steht Anteil für den Anteil der homogenen Partner und Kohorte für die Geburtskohorten der Paare. Die Regressionslinie stellt den wachsenden Anteil homogamer Paare dar, der bei jüngeren Paaren höher ist als bei Älteren. Dies zeigt die Entwicklung von Strukturen der Paarbildung hin zu Paaren mit ähnlichem Bildungsniveau. Anders ausgedrückt gibt es über

die Zeit hinweg immer mehr Paare mit hoher Bildungshomogamie in Österreich. Durch den Anstieg der Erwerbstätigkeit von Frauen ab den 1970er-Jahren steigt auch die Bildung von Frauen rasant an, wodurch Bildungshomogamie zunehmend an Bedeutung gewinnt und somit soziale Herkunft als Grundlage für PartnerInnensuche ablöst.

Abbildung 1: Bildungshomogamie in Geburtskohorten



Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte.

Drei Ausreißer sind in Abbildung 1 zu beachten. Den niedrigsten Anteil homogamer Paare, rund 53%, verzeichnet die Kohorte 1945-1949. Nicht aus der Abbildung ersichtlich, aber durch Analyse der Daten nachweisbar, ist der Grund für diesen niedrigen Wert: Durch die gesunkene Anzahl an potenziellen PartnerInnen mit niedrigem Bildungsniveau, da ab dieser Geburtskohorte Personen in Österreich häufiger ein höheres Bildungsniveau erreichten, sinkt auch die Anzahl homogamer Paare mit dem niedrigsten Bildungsniveau ab dieser Kohorte. Gleichzeitig gibt es noch zu wenige potenzielle Partnerinnen mit einem höheren Bildungsniveau, sodass es aufgrund des Mangels an gleich (niedrig) ausgebildeten PartnerInnen in dieser Kohorte häufiger zu heterogamen Partnerschaften kommt. Die zwei Ausreißer in den jüngsten Geburtskohorten weisen ebenso einen relativ niedrigen Prozentsatz an homogenen Partnern nach, was gegen die an-

gesprochene Tendenz der steigenden Bildungshomogomie spricht. Für die Geburtskohorte 1980-1984, in der sich 26- bis 30-jährige Partner befinden, ist der Anteil an bildungshomogamen Paaren etwa 63% und in der jüngsten Kohorte 1985-1992, in die 18- bis 25-jährige Paare fallen, etwas höher bei 67%. Ein möglicher Grund, warum diese Werte niedriger als die vorherigen sind, ist, dass jeweils eine Person in diesen Paaren ihre Ausbildung noch nicht abgeschlossen hat.

Die Regressionslinie ohne Ausreißer veranschaulicht, dass die Ausreißer in den zwei jüngsten Geburtskohorten und der Ausreißer in Geburtskohorte 1945-1949 die beobachteten Ergebnisse nicht stark beeinflussen. Der eindeutige Trend, der durch die Regressionslinie dargestellt wird, ist auch bei der Linie ohne Ausreißer klar erkennbar.

Abbildung 1 gibt einen Überblick über die Anteile homogamer Paare in den unterschiedlichen Geburtskohorten, jedoch ohne Aufschlüsselung nach Bildungsniveaus. Tabelle 1 gibt nun Auskunft über die prozentuelle Verteilung der Paare nach unterschiedlichen Bildungsabschlüssen der PartnerInnen. Dabei geben die Diagonalwerte in dieser Tabelle die Anteile homogamer Paare je nach Bildungsniveau an. In rund 70% der Paarhaushalte leben demnach Personen mit einem Partner/einer Partnerin mit dem gleichen Bildungsniveau.

Im ersten Schritt verwenden wir drei Bildungskategorien, denen Männer und Frauen zugeordnet werden. Die Kategorie „Pflichtschule“ beinhaltet alle Personen, die höchstens einen Pflichtschulabschluss besitzen (inkl. jene ohne Pflichtschulabschluss). Damit sind Vor- und Volksschule sowie AHS-Unterstufe, Hauptschule, Polytechnische Schule oder Sonderschule gemeint. In das mittlere Bildungsniveau, „Lehre & Matura“, fallen jene Personen, die einen Bildungsabschluss erworben haben, der höher ist als jene unter „Pflichtschule“ und einen Abschluss bis hin zu einem Lehrabschluss bzw. eine Matura haben. Hierunter fallen auch jene Personen, die eine Berufsbildende mittlere Schule (BMS) oder Berufsbildende höhere Schule (BHS) absolviert haben. All jene Personen, die einen höheren Bildungsabschluss bis inklusive Universitäts-, Fachhochschul-, Kolleg- oder Akademieabschluss besitzen, sowie jene, die eine Meisterprüfung abgelegt haben, fallen in die Kategorie „Universität“.

Mit rund 56% ist der Anteil homogamer Paare bei jener Gruppe am höchsten, in der sowohl die Frau als auch der Mann einen Lehrabschluss bzw. eine Matura haben. Rund 7% der Paare werden von Männern und Frauen mit Universitäts- oder Fachhochschulabschluss geführt. Allerdings haben insgesamt nur rund 11% der Frauen und ungefähr 13% der Männer einen Universitätsabschluss, im Vergleich zur großen Gruppe der Personen mit Lehre oder Matura (rund 65% der Frauen und rund 77% der Männer). Vergleichsweise wenige Personen, nur 0,32%, leben in einer Partnerschaft, in der der Mann einen Universitätsabschluss und die Frau einen Pflichtschul-

abschluss hat. Obwohl der Anteil homogamer Paare bei den unteren Bildungsgruppen mit 6,75% hoch ist, dominieren hier mit rund 17% jene Paare, in denen der Mann eine Lehre oder Matura und die Frau einen Pflichtschulabschluss hat. Die Überzahl von Männern mit Lehrabschluss oder Matura beeinflusst hier die Bildung heterogamer Partnerschaften.

Tabelle 1: Anteile der Haushalte nach Bildungsabschluss der Partner (in %)

Mann	Frau			
	Pflichtschule	Lehre & Matura	Universität	Insgesamt
Pflichtschule	6,76	3,14	0,16	10,06
Lehre & Matura	16,91	56,12	3,86	76,89
Universität	0,32	6,04	6,68	13,04
Insgesamt	23,99	65,30	10,71	100,00

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten, N = 1242.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte.

Um eine detailliertere Analyse der Bildungshomogamie zu ermöglichen, unterteilen wir die mittlere Bildungskategorie nochmals in „Lehre“ und „Matura/BHS“. Tabelle 2 zeigt erneut die prozentuelle Verteilung der Paare nach Bildungsabschlüssen der Partner, allerdings nun mit vier Bildungskategorien. Aus der Diagonale können wir ablesen, dass noch immer in rund der Hälfte (49,03%) der Paarhaushalte Personen mit einem Partner/einer Partnerin mit dem gleichen Bildungsabschluss leben. Im Gegensatz zur Tabelle 1 wird deutlich, dass die meisten homogenen Paare, rund 24%, von Personen mit Lehrabschluss gebildet werden. Wie Appelt und Reiterer (2009) und Schwarz und Spielauer (2002) zeigen, hat Bildungshomogamie in Österreich in den unteren Bildungsschichten zugenommen. Besonders in den unteren Bildungsschichten gibt es demnach vorherrschende Barrieren im Bereich sozialer Mobilität.

In Tabelle 2 ist ersichtlich, dass die Gruppe der Lehrabsolventen die zahlenmäßig größte Bildungsgruppe ist, mit rund 51% der Männer und rund 34% der Frauen. Dadurch ist die Verfügbarkeit von PartnerInnen mit diesem Abschluss höher. Frauen können somit häufiger eine heterogame Partnerschaft mit einem Mann, der einen Lehrabschluss hat, eingehen, was sich auch in Tabelle 2 widerspiegelt. Rund 14% der Frauen und Männer leben in Partnerschaften, in denen die Frau einen Pflichtschul- und der Mann einen Lehrabschluss hat. Der Anteil der Paare, in denen Frauen eine Matura und Männer einen Lehrabschluss haben, liegt bei ungefähr 12%. Tabellen 1 und 2 belegen einen hohen Anteil homogamer Paare in Österreich. Was aber sind die Ursachen für Bildungshomogamie?

Tabelle 2: Anteile der Haushalte nach Bildungsabschluss der Partner (in %), vier Bildungsgruppen

Mann	Frau				
	Pflichtschule	Lehre	Matura/BHS	Universität	Insgesamt
Pflichtschule	6,76	1,53	1,61	0,16	10,06
Lehre	14,17	23,67	12,48	1,45	51,77
Matura/BHS	2,74	8,05	11,92	2,42	25,12
Universität	0,32	1,21	4,83	6,68	13,04
<i>Insgesamt</i>	23,99	34,46	30,84	10,71	100,00

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte.

2.2 Ursachen für Bildungshomogamie

Die PartnerInnenwahl wird als „selektiv“ bezeichnet, um sichtbar zu machen, dass PartnerInnen in der westlichen Gesellschaft nicht zufällig, sondern aufgrund bestimmter sozialer Merkmale, wie Alter, Bildung, Religion oder (sozialer) Herkunft, ausgewählt werden. Dadurch wird deutlich, dass PartnerInnenwahl häufig keine zufällige Wahl ist, sondern bestimmten Handlungsmustern folgt. Während diese Entscheidungen in den letzten Jahrzehnten zunehmend aufgrund erworbener Charakteristika, wie Bildung oder Einkommen, gefällt werden, dominierten davor Merkmale sozialer Herkunft bzw. sozialer Klasse, also ererbte Charakteristika.¹¹ Allerdings sind erworbene und ererbte Charakteristika oft eng miteinander verbunden.

Selektive PartnerInnenwahl oder Homogamie, engl. *assortative mating* oder *marital sorting*, bezeichnet die Tendenz, eine Partnerin oder einen Partner mit gleichen oder ähnlichen Charakteristika zu suchen. Becker (1974, 1981) spricht in diesem Zusammenhang von positiver Selektivität, auf die wir uns in dieser Studie beziehen.¹² Der Fokus wird in unserer Analyse auf Bildungshomogamie gelegt, also der selektiven Wahl der PartnerInnen nach Bildungsgruppen. Zahlreiche Studien belegen, dass die Bedeutung erworbener gegenüber zugeschriebener Charakteristika allgemein für den sozialen Status und speziell als Grundlage für PartnerInnenwahl zunimmt.¹³ Im Bereich der PartnerInnenwahl ist diese Verschiebung auch durch die Abnahme des Einflusses Dritter (z. B. Familie, Staat) auf die PartnerInnenwahl verstärkt worden.¹⁴ Bildungshomogamie ist ein Ergebnis dieses Wandels und kann eine wesentliche Form sozialer Schließung innerhalb moderner Industriegesellschaften sein. Somit gewinnt Bildungshomogamie zunehmend an Bedeutung.¹⁵

Weber (1980, 1. Auflage 1921) definiert „soziale Klasse“ als „[...] die Gesamtheit derjenigen Klassenlagen [...], zwischen denen ein Wechsel α .

persönlich, β . in der Generationenfolge leicht möglich ist und typisch stattzufinden pflegt“.¹⁶ Wenn also gezeigt werden kann, dass zwischen Bildungsebenen keine Durchlässigkeit stattfindet, indem als Maß für den Grad dieser Durchlässigkeit bzw. Schließung Homogamie herangezogen wird, dann kann dadurch soziale Klassenbildung sichtbar gemacht werden.

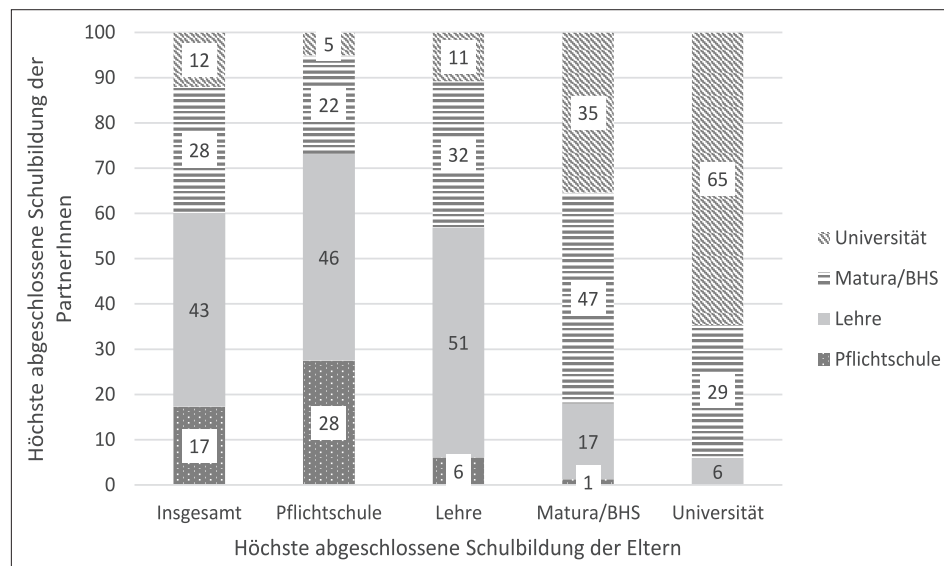
Die Barrieren zwischen Bildungsschichten bewirken, dass ein hoher Anteil der Menschen einen Partner/eine Partnerin mit einem ähnlichen Bildungshintergrund findet und dadurch die starren Klassenstrukturen weiter verfestigt werden. Diese Art von Homogamie wird auch als Statushomogamie bezeichnet, da beide PartnerInnen von einem ähnlichen sozio-ökonomischen Hintergrund kommen.¹⁷ Neben Bildung treten auch Beruf und soziale Klasse in den Vordergrund, und je mehr sich die Distanz zur Leistung einer anderen Person vergrößert, desto weniger wahrscheinlich ist es, mit dieser Person eine Bindung einzugehen. Besonders stark zeigt sich dies an den Rändern der Gesellschaft, das heißt bei sehr benachteiligten bzw. privilegierten Schichten der Bevölkerung.¹⁸

Die Weichen für das Zustandekommen homogamer Partnerschaften werden aber schon weit vor dem Kennenlernen gestellt. Studien aus unterschiedlichen Ländern zeigen, dass Kinder ähnliche Charakteristika wie ihre Eltern haben, beispielsweise Bildung,¹⁹ Einkommen,²⁰ soziale Klasse²¹ und Vermögen.²² Die Wahrscheinlichkeit, dass Kinder ein ähnliches Bildungsniveau wie ihre Eltern haben ist auch in Österreich sehr hoch.²³ Dabei spielt der sozioökonomische Hintergrund, vor dem die Kinder aufwachsen, eine bedeutende Rolle. Dieser entscheidet darüber, welchen Bildungsweg Kinder gehen, und somit auch über die Art und den Umfang ihrer Ausstattung mit kulturellem Kapital. Kulturelles Kapital einer Person entsteht durch ihre formale und nicht-formale Bildung. Je nachdem, welchen Stellenwert Bildung in der Familie einnimmt, welche und wie lange eine Schule besucht wird, sowie welchen sonstigen Aktivitäten ein Kind ausgesetzt ist, wird das kulturelle Kapital geformt.²⁴ In einem System, das Chancengleichheit unterstützt und in welchem Mobilität zwischen verschiedenen Klassen vorherrscht, rückt das „vererbte“ Kapital in den Hintergrund, und das „verdiente“ Kapital gewinnt an Bedeutung. Durch die frühe Segmentierung im österreichischen Schulsystem werden Kinder jedoch nach sozialer Klasse, Herkunft und finanziellen Hintergründen sortiert,²⁵ was dazu führt, dass Ungleichheiten verstärkt werden und Mobilität über Generationen hinweg erschwert wird.²⁶ Bildung und damit auch die späteren Berufschancen hängen demnach nicht von Fleiß oder Begabung ab, sondern werden „nach Mustern einer segregierten kapitalistischen Klassengesellschaft“²⁷ reguliert. Die frühe Trennung im Bildungssystem nach sozioökonomischen Merkmalen hat zur Folge, dass soziale Mobilität zwischen Bildungsschichten weiter verhindert wird. Darüber hinaus prä-

gen Eltern auch das soziale Kapital ihrer Kinder, d. h. die Zugehörigkeit zu sozialen Netzwerken. Soziales Kapital wird durch die Größe und den Einflussbereich des Netzwerks gemessen. Daher: „Je größer, aber auch je einflussreicher das Netzwerk, welches das soziale Kapital ausmacht, desto größer ist der Ertrag der daraus erzielt werden kann“.²⁸

Abbildung 2 zeigt die Persistenz von Bildungsniveaus zwischen Eltern und Nachkommen in Österreich. Die Bildungsniveaus der Eltern werden entlang der vier oben genannten Bildungskategorien abgebildet.²⁹ Der erste Balken gibt die prozentuelle Verteilung der Männer und Frauen insgesamt an, unabhängig vom Bildungsniveau der Eltern. Die vier anderen Balken stehen für die Bildungsniveaus der Eltern und enthalten die Aufteilung ihrer Kinder nach Bildungsniveaus. Haben die Eltern eine Lehre, eine Matura oder eine Universität abgeschlossen, sind die meisten Männer und Frauen ebenso in dieser Kategorie. Die Persistenz der Bildungsniveaus ist bei jenen mit Universitätsabschluss besonders hoch: 65% der Männer und Frauen, deren Eltern eine Universität abgeschlossen haben, haben auch einen Universitätsabschluss. Sehr hoch ist diese intergenerationale Persistenz aber auch bei Eltern mit Lehrabschluss, wo 51% der Männer und Frauen in der Nachkommengeneration genauso einen Lehrabschluss haben. Bei Eltern mit Pflichtschulabschluss haben ihre Kinder mit 46%

Abbildung 2: Höchste abgeschlossene Schulbildung der PartnerInnen nach höchster abgeschlossener Schulbildung der Eltern



Quelle: Reproduziert aus Völkerer und Laux (2012) mit HFCS-Daten, N = 1242.
Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte.

allerdings deutlich häufiger eine Lehre abgeschlossen. Das deutet darauf hin, dass ein Aufstieg in die nächsthöhere Bildungsgruppe am untersten Rand möglich ist, aber nicht viel weiter hinauf. Nur 5% der Männer und Frauen, deren Eltern einen Pflichtschulabschluss haben, erreichen selber einen Universitätsabschluss. Abbildung 2 belegt den hohen Grad intergenerationaler Persistenz von Bildungsabschlüssen in Österreich.

Auch Tabelle 3 veranschaulicht die intergenerationale Mobilität und unterstreicht, wie persistent die Bildungsniveaus zwischen Eltern und Kindern in Österreich sind. Gegenüber Vätern haben rund 47% der Söhne und ungefähr 45% der Töchter das gleiche Bildungsniveau, wie der Block in der Mitte von Tabelle 3 zeigt. Es gibt allerdings einen deutlichen Unterschied zu den Müttern, was auf die niedrigen Bildungsniveaus der Frauen in der Elterngeneration zurückgeführt werden kann. Daher gibt es eine deutliche Aufwärtsmobilität von Söhnen und Töchtern gegenüber ihren Müttern: Rund 60% der Söhne und rund 59% der Töchter haben ein höheres Bildungsniveau als ihre Mütter erreicht. Rund 30% der Nachkommen haben die gleiche Bildung wie ihre Mutter und rund 45% die gleiche wie ihr Vater. Damit sich nun aber Personen treffen, die ähnliche Bildung haben und daher häufig auch über eine ähnliche Ausstattung mit sozialem Kapital verfügen, braucht es räumliche Nähe.

Tabelle 3: Intergenerationelle Bildungsmobilität nach Geschlecht

	Söhne	Töchter
Aufwärtsmobilität		
... gegenüber Vater	38,5	40,9
... gegenüber Mutter	59,6	59,3
Keine Mobilität		
... gegenüber Vater	46,9	44,5
... gegenüber Mutter	32,2	30,5
Abwärtsmobilität		
... gegenüber Vater	14,6	14,6
... gegenüber Mutter	8,2	10,2

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten, N = 1242.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte.

Durch soziale Segregation leben Haushalte mit ähnlichen sozioökonomischen Merkmalen häufig in den gleichen Gegenden, ihre Kinder besuchen die gleichen Schulen, und auch sonst überschneiden sich ihre Wege bei diversen Aktivitäten. Diese Segregation grenzt die Orte des Kennenlernens potenzieller PartnerInnen ab, wodurch häufiger PartnerInnen aus einem ähnlichen sozioökonomischen Umfeld und mit gleichen Bildungsniveaus ausgewählt werden.³⁰ Ungleichheiten im sozialen Kapital in einer Gesellschaft treten also dann auf, wenn sich Menschen in sozioökono-

misch benachteiligten oder bevorzugten Positionen gruppieren.³¹ Status, Macht und Vermögen einer Person und von Gruppen sind hier die primären Dimensionen von sozialer Stratifikation.³² Diese Dynamik hat zur Folge, dass die Ungleichheit im sozialen Kapital den Rahmen für soziale Stratifikation bildet,³³ die durch ihren Einfluss auf selektive PartnerInnenwahl weitreichende Folgen für die Ungleichheit in der Gesellschaft hat. Moser und Schnetzer (2015), die die Einkommensungleichheit innerhalb von 2.379 österreichischen Gemeinden untersuchen, zeigen, dass der Gini-Koeffizient im Durchschnitt (und Median) nur rund 0,3 beträgt. Für ganz Österreich hingegen beträgt der Gini-Koeffizient 0,46.³⁴ Dieses Ergebnis legt nahe, dass in Österreich Menschen mit ähnlichen Einkommensniveaus auch in den gleichen Wohngebieten leben.

Je ähnlicher das kulturelle und soziale Kapital zweier Personen ist, desto wahrscheinlicher haben sie Berührungspunkte, die das Entstehen einer Partnerschaft begünstigen. Da Ressourcen in einer Partnerschaft geteilt werden, wenn auch nicht zu gleichen Teilen,³⁵ beeinflusst die PartnerInnenwahl nicht nur den Zugang, sondern auch die Verteilung der Ressourcen innerhalb einer Gesellschaft,³⁶ was sich auf Bevölkerungsgruppen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen besonders problematisch auswirkt. Zu den Ressourcen, die innerhalb einer Partnerschaft geteilt werden, kann neben finanziellem Kapital auch soziales Kapital gezählt werden. Hochgebildete Personen, die in einer ressourcenreichen, homogamen Partnerschaft leben, haben Zugang zu komplexeren und nützlicheren sozialen Netzwerken, wodurch sie einen Vorteil ressourcenarmen Personen gegenüber haben.³⁷

Aus dieser Dynamik wird ersichtlich, dass diese Handlungsmuster durch intergenerationelle Transfers von den Eltern an die Kinder weitergegeben werden und somit ständig reproduziert und verfestigt werden. Somit hängt die intergenerationelle Persistenz des sozioökonomischen Status stark von der Vererbung kulturellen und sozialen Kapitals ab. Die Verfügbarkeit über diese Kapitalformen bestimmt darüber, welchen Normen jemand ausgesetzt ist, welche Aktivitäten jemand macht bzw. ob man in Notlagen ein Sicherheitsnetz zur Verfügung hat. Darüber hinaus entscheidet der Zugang zu Netzwerken darüber, welchen Menschen man begegnet.

Der Blick auf die Situation in Österreich und die Analyse der Ursachen von Bildungshomogamie zeigen deutlich, dass Bildungshomogamie in Österreich einen starken Einfluss auf die Gesellschaftsstruktur hat. Inwiefern sie nun auch die Vermögensverteilung beeinflusst, wird im nächsten Abschnitt gezeigt.

3. Welchen Einfluss hat Bildungshomogamie auf die österreichische Vermögensverteilung?

Soziale Ungleichheit in einer Gesellschaft lässt sich aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten und untersuchen. So werden in der Ökonomie besonders die Ursachen der Einkommens- und Vermögensungleichheit erforscht, um im nächsten Schritt Maßnahmen zu erarbeiten, die ein weiteres Auseinanderklaffen der Schere zwischen Arm und Reich³⁸ verhindern sollen bzw. um diese zu schließen. Vermögensungleichheit ist dabei von besonderer Bedeutung, da Vermögen eine zentrale Größe im Bereich sozialer Absicherung, aber auch politischer Macht und Einflussnahme ist. Da außerdem Vermögen über Generationen hinweg vererbt wird, spiegelt die Ungleichheit in der Vermögensverteilung in einer Gesellschaft zum Teil langfristige und tiefgreifende soziale Kluften wider. Mit einem Gini-Koeffizienten von 0,77 weist Österreich, gefolgt von Deutschland, Zypern und Frankreich, die höchste Nettovermögensungleichheit unter den Mitgliedsländern der Eurozone auf.³⁹ Welche Rolle spielt nun im Speziellen selektive PartnerInnenwahl für diese Vermögensungleichheit?

Da im HFCS für Österreich detaillierte Daten zur Vermögenssituation für Österreich abgefragt wurden, betrachten wir das Nettovermögen der Paarhaushalte, aufgeschlüsselt nach Bildungsniveau der PartnerInnen. Unter Verwendung der drei Bildungskategorien „Pflichtschule“, „Lehre/Matura“ und „Universität“ zeigt Tabelle 4, dass mit steigender Bildung sowohl das Nettovermögen am Median als auch das Durchschnittsvermögen steigen, mit der Ausnahme, dass Paare, die aus PflichtschulabsolventInnen und Personen mit Lehre oder Matura bestehen, um durchschnittlich rund € 2.000 weniger Nettovermögen besitzen. Homogame Paare mit Pflichtschulabschluss verfügen im Durchschnitt über rund € 228.000 und solche mit Lehre oder Matura durchschnittlich über rund € 412.000 Nettovermögen. Im Gegensatz dazu besitzen Paare, in denen eine Person einen Pflichtschulabschluss und die andere einen Lehrabschluss oder eine Matura hat, im Durchschnitt nur über rund € 226.000 Nettovermögen. Haben beide PartnerInnen einen Universitätsabschluss, dann beträgt das Nettovermögen des Paares im Durchschnitt rund € 544.000, also um rund € 66.000 mehr als bei Paaren, die von Personen mit Lehrabschluss/Matura und Universitätsabschluss geführt werden. Der Median liegt bei allen Bildungsniveaus der Paare deutlich unter dem Durchschnittsnettovermögen, was die starke Rechtsschiefe der Vermögensverteilung widerspiegelt. Wir vergleichen hier den Medianwert mit dem Durchschnittswert, da ein geringer Anteil an vermögenden Haushalten den Durchschnittswert nach oben treibt. Daraus können wir auf eine ungleiche Vermögensverteilung schließen.

Tabelle 4: Nettovermögen nach Bildungskombinationen der Paare (in €)

	Durchschnitt	% vom Gesamtdurchschnitt	Median	% vom Median	N
Alle Paarhaushalte	381.854	100,0	170.278	100,0	1.242
Beide Pflichtschule	227.705	59,6	107.117	62,9	84
Pflichtschule & Lehre/Matura	225.880	59,2	95.792	56,3	249
Beide Lehre/Matura	411.556	107,8	188.686	110,8	697
Lehre/Matura & Universität	477.866	125,1	196.747	115,5	123
Beide Universität	543.750	142,4	245.806	144,4	83
[Pflichtschule & Universität	594.700	155,7	331.156	194,5	6]

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS Daten, N = 1242.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte.

Da es in unseren Daten nur sechs Haushalte gibt, die aus einem/r Pflichtschulabsolventen/in und einem/r Universitätsabsolventen/in bestehen, und davon ein Haushalt € 1.672.400 Nettovermögen besitzt, sind diese Werte wenig aussagekräftig und deshalb am unteren Ende der Tabelle in Klammern gesetzt. Welchen Zusammenhang hat nun nicht nur steigende Bildung, sondern vor allem Bildungshomogamie auf die Vermögensakkumulation?

Wenn zwei Personen mit Universitätsabschluss zusammenleben, können sie nicht nur ein höheres Einkommen erwirtschaften, sie sind auch potenziell beide besser über Investitionsmöglichkeiten informiert bzw. können sich darüber austauschen und haben beide häufig selber gut ausgebildete, vermögende Eltern. Die Vorteile, die sich aus ihrer Bildung und ihrem sozialen Umfeld ergeben, verstärken sich in einer Partnerschaft noch zusätzlich. Das hier zu Verfügung stehende soziale Kapital besteht aus nicht finanziellen Ressourcen, die unter anderem mit der Arbeitsmarktpartizipation, dem Zugang zu Informationen, Wissen und Fähigkeiten verbunden sind⁴⁰ und gleichzeitig den Zugang zu Netzwerken beeinflusst. Dieses soziale Kapital ist jedoch segregiert, was bedeutet, dass die höheren sozialen Klassen in einer größeren Bandbreite an Netzwerken eingebettet sind.⁴¹ Das führt erneut dazu, dass die Paarhaushalte an den Rändern sich voneinander entfernen, also ungleicher werden.

Personen mit unterschiedlichen Attributen und Charakteristika gehen, wie bereits erwähnt, weniger oft eine soziale Beziehung miteinander ein, da eine soziale Distanz zwischen ihnen herrscht.⁴² McPherson, Smith-Lovin und Cook (2001) erläutern, dass durch die Distanz zwischen sozialen Netzwerken beider PartnerInnen Informationen einen längeren oder kürzeren Weg zurücklegen müssen. Das gilt auch für den Informations-

austausch innerhalb des Paares. Wenn jedoch eine Ähnlichkeit in Präferenzen und Interessen besteht, wird von Wertehomogamie gesprochen.⁴³ Aufgrund der Ähnlichkeit der PartnerInnen teilen diese nicht nur finanzielle Ressourcen, sondern gegebenenfalls auch arbeitsbezogenes Wissen und Ressourcen sowie den Zugang zu Netzwerken. Es wird schnell klar, wie die oben beschriebenen Vorteile für Paare in den oberen Schichten, die sich aus ihrer Bildung und ihrem Umfeld ergeben, für Paare in den unteren Bildungsschichten nicht zutreffen. Der Zugang zu Netzwerken und Informationen ergibt sich aus dem sozialen Kapital und stellt eine zentrale Größe für die Akkumulation von Vermögen dar. So werden homogame Paarhaushalte am unteren Ende der Vermögensverteilung durch die herrschende soziale Distanz noch mehr an den Rand der Verteilung gedrängt.

Humer, Moser und Schnetzer (2015) zeigen die hohe Bedeutung von Immobilienvermögen und Unternehmensbesitz als Ursache der Vermögensungleichheit in Österreich auf. Zusätzlich beeinflusst aber auch Verteilung der Finanzvermögen die Vermögensverteilung. Tabellen 5 und 6 veranschaulichen die Zusammensetzung des Sach- und Finanznettovermögens der verschiedenen Paarhaushalte. Neben Immobilienvermögen können vor allem Unternehmensbesitz und Investitionen in Wertpapiere stellvertretend für den Informationsaustausch über wichtige Anlageentscheidungen gesehen werden, der durch die Ähnlichkeit des kulturellen und sozialen Kapitals der PartnerInnen gestärkt wird. Auch hier verwenden wir die Einteilung der PartnerInnen entlang der drei Bildungskategorien und sehen erneut deutlich, dass homogame Paare über ein höheres Durchschnittsnettovermögen aus Immobilienbesitz (v. a. Hauptwohnsitz), Unternehmensbesitz und Investitionen in Wertpapiere verfügen.⁴⁴ Außerdem steigt dieser Wert mit steigender Bildung der PartnerInnen. Tabelle 5 zeigt: Haben beide PartnerInnen eine Lehre abgeschlossen oder eine Matura, dann beträgt ihr Vermögen aus Unternehmensbesitz im Durchschnitt rund € 856.000 und somit um rund € 32.000 mehr als das von heterogenen Paaren mit Pflichtschulabschluss und Lehre sowie um € 75.000 mehr als Paare mit Lehre/Matura und Universitätsabschluss. Die hohen Medianwerte der ersten zwei Haushaltsgruppen bei Unternehmensbesitz sind auf den hohen Anteil der Haushalte mit Landwirtschaftsbetrieben (80% und 72%) zurückzuführen. Tabelle 6 zeigt, dass Paare mit Uni-versitätsabschluss im Durchschnitt rund € 111.000 Wertpapiervermögen besitzen, hingegen Paare mit Lehre oder Matura nur rund € 78.000. Die Möglichkeit, Investitionsentscheidungen mit einem/r ebenso gebildeten PartnerIn besprechen zu können, führt zu höheren Erträgen aus Finanzinvestitionen. Diese Ergebnisse, im Kontext des leichteren Informationsaustausches durch Ähnlichkeit des kulturellen und sozialen Kapitals eines homogenen Paares, unterstreichen die Bedeutung von Bildungshomogamie auf die Vermögensverteilung.

Tabelle 5: Nettovermögen nach Sachvermögenskategorien

	Haupt- wohnsitz	weiteres Immobilien- vermögen	Kraft- fahrzeuge	Wert- gegenstände	Unterneh- mensbesitz (inkl. Land- wirtschaft)
Alle Paarhaushalte	283.593 (203.010) [782]	177.162 (98.994) [207]	15.678 (10.000) [1.144]	14.630 (4.088) [284]	857.656 (261.065) [165]
Beide Pflichtschule	247.616 (156.000) [52]	142.463 (83.282) [9]	10.096 (6.000) [67]	6.707 (746) [5]	757.271 (608.735) [5]
Pflichtschule & Lehre/Matura	236.534 (166.747) [142]	151.090 (84.335) [24]	13.302 (7.500) [217]	8.670 (3.100) [28]	823.540 (563.987) [18]
Beide Lehre/Matura	287.923 (214.148) [449]	154.670 (92.028) [109]	16.671 (10.400) [665]	10.577 (3.050) [173]	856.211 (286.121) [108]
Lehre/Matura & Universität	315.310 (223.145) [78]	194.314 (104.000) [37]	18.404 (12.000) [115]	29.986 (8.294) [50]	781.484 (72.100) [19]
Beide Universität	306.313 (285.391) [57]	281.230 (191.692) [27]	14.382 (10.000) [74]	16.503 (8.207) [27]	1.052.818 (168.000) [15]
[Pflichtschule & Universität	832.887 (410.363) [4]	35.000 (0) [1]	9.837 (12.500) [6]	1.000 (0) [1]	1.000 (0) [1]

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten, N = 1242.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte. Medianwerte in runden Klammern, Stichprobengröße in eckigen Klammern.

Abschließend betrachten wir in Tabelle 7 das Vermögen der Paarhaushalte, welches aus Erbschaften stammt. Um möglichst den aktuellen Wert vergangener Erbschaften zu erhalten, verwenden wir den Verbraucherpreisindex, um die Inflation bei den abgefragten Werten zu berücksichtigen. Wir verwenden die Aufschlüsselung nach vier Bildungskategorien. Insgesamt gaben nur rund 20% der Paarhaushalte an, eine Erbschaft erhalten zu haben. Besonders auffällig ist jedoch, dass bei homogamen Paaren ein höherer Anteil an Erbschaften festzustellen ist. Mit rund 15% haben homogene Paare mit Pflichtschulabschluss am häufigsten eine Erbschaft erhalten, welcher sogar knapp über jenem der Paare mit Lehrabschlüssen (rund 14%) liegt, verglichen mit heterogamen Paaren aus den unteren Bildungsgruppen, Pflichtschule und Lehre. Auch der Anteil der Haushalte mit Matura, die eine Erbschaft erhalten haben, liegt bei 24% und somit über den Anteilen der Paare mit unterschiedlichen Bildungsabschlüssen, d. h. Paaren, in denen eine Person einen Pflichtschul- oder Lehrabschluss und die andere eine Matura hat. Am höchsten liegt der

Tabelle 6: Nettovermögen nach Finanzvermögenskategorien

	Konten	Wertpapiere	Forderungen gegenüber anderen Haushalten	Lebensversicherungen	Sonstiges Finanzvermögen
Alle Paarhaushalte	41.986 (19.409) [1.224]	69.486 (13.228) [243]	16.614 (4.392) [82]	28.757 (10.000) [266]	36.641 (3.798) [7]
Beide Pflichtschule	19.874 (7.310) [80]	79.797 (21.337) [2]	2.253 (1.100) [4]	15.252 (12.800) [5]	0 (0) [0]
Pflichtschule & Lehre/Matura	25.034 (10.520) [244]	22.847 (9.606) [27]	20.073 (4.400) [21]	18.718 (6.455) [40]	0 (0) [0]
Beide Lehre/Matura	43.426 (21.134) [690]	77.945 (14.492) [139]	7.387 (2.920) [34]	31.626 (10.450) [153]	4.452 (0) [1]
Lehre/Matura & Universität	62.716 (31.042) [121]	54.120 (9.540) [48]	37.146 (3.160) [15]	32.000 (9.690) [44]	87.073 (3.465) [2]
Beide Universität	61.453 (28.579) [83]	110.896 (17.900) [24]	22.913 (23.800) [6]	23.108 (9.264) [23]	3.478 (4.000) [4]
[Pflichtschule & Universität	72.901 (24.100) [6]	46.703 (3.500) [3]	12.000 (0) [1]	4.321 (0) [1]	0 (0) [0]

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten, N = 1242.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte. Medianwerte in runden Klammern, Stichprobengröße in eckigen Klammern.

Anteil bei jenen Paaren, in denen der Mann und die Frau beide einen Universitätsabschluss erreicht haben. 39% dieser Paarhaushalte haben eine Erbschaft erhalten, was vielleicht nicht überraschend ist, weil Personen mit Universitätsabschluss oft aus ebenso vermögenden und hoch gebildeten Elternhaushalten stammen.

Ein Blick auf die durchschnittliche Höhe dieser Erbschaften zeigt, dass der Wert bei homogenen Paaren mit Matura am höchsten ist, rund € 428.000, wobei jene mit Pflichtschulabschluss im Durchschnitt sehr hohe Erbschaften erhielten, rund € 319.000. Homogene Paarhaushalte mit Universitätsabschluss haben vergleichsweise niedrige Erbschaftswerte, mit rund € 203.000. Da jedoch der Altersdurchschnitt der Paare mit Universitätsabschluss bei rund 45 Jahren liegt, aber jener von homogenen Paaren mit Pflichtschulabschluss bei 63 Jahren und mit Matura bei 50 Jahren, ist die Wahrscheinlichkeit deutlich höher, dass diese Paare bereits eine Erbschaft erhalten haben. Vergleicht man hier den Median mit dem Durchschnitt, wird erneut die starke Rechtsschiefe der Vermögensverteilung

lung sichtbar. Der Median liegt deutlich unter dem Durchschnittsnettovermögen. Die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Bildungshomogamie und Vermögensverteilung zeigt deutlich, wie Erbschaft (in allen drei Kapitalformen, Vermögen sowie kulturelles und soziales Kapital) Bildungshomogamie hervorbringt und somit einer der Einflussfaktoren auf die Vermögensungleichheit ist.

Tabelle 7: Nettovermögen und Vermögen aus Erbschaft nach Bildungskombinationen der Paare (in €)

	N	Anteil mit Erbschaft (in %)	Durchschnittswert der Erbschaft	Median der Erbschaft
Alle Paarhaushalte	1.242	19,98	237.256	71.795
Beide Pflichtschule	84	15,48	319.278	79.363
Pflichtschule & Lehre	195	12,31	192.086	31.095
Beide Lehre	294	13,61	173.639	40.108
Pflichtschule & Matura/BHS	54	22,22	348.265	82.895
Lehre & Matura/BHS	255	20,78	190.998	50.703
Beide Matura/BHS	148	24,32	428.391	129.093
Lehre & Universität	33	27,27	128.308	70.810
Matura/BHS & Universität	90	31,11	222.046	81.503
Beide Universität	83	38,55	203.718	83.544
[Pflichtschule & Universität	6	16,67	316.756	–]

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten, N = 1242.

Hinweis: Alle Berechnungen unter Verwendung der HFCS-Haushaltsgewichte. Die Prozentangaben beziehen sich auf die jeweilige Anzahl der Haushalt der Bildungskombination der Paare.

4. Diskussion und Conclusio

Der Anteil der Paare in Österreich, in denen beide PartnerInnen das gleiche Bildungsniveau haben, ist in den letzten Jahrzehnten gestiegen. Zunehmende Bildungshomogamie ist ein Ergebnis sozialer und wirtschaftlicher Ausgrenzung. Die Relevanz einer Untersuchung der Auswirkungen von Bildungshomogamie liegen in ihre bedeutenden Rolle für die Vermögensverteilung österreichischer Haushalte begründet. Die Analyse in diesem Bericht zeigt, dass sich bestehende Ungleichheiten über Generationen hinweg vertiefen, was sowohl eine Ursache von Bildungshomogamie als auch ein Ergebnis davon ist.

Kinder werden in Haushalte mit unterschiedlichen Ressourcenausstattungen hineingeboren. Einige Kinder profitieren von finanzieller Sicherheit, gut ausgebildeten Eltern und starken sozialen Netzwerken, die die Ge-

sundheit und Entwicklung der Kinder fördern. Andere haben deutlich weniger Ressourcen zur Verfügung. Starke Persistenz bezüglich der sozialen Klasse, des Einkommens, Vermögens und Bildungsniveaus zwischen den Generationen bewirken, dass Nachkommen ähnliche Bedingungen wie ihre Eltern haben. Da Kinder aus sozio-ökonomisch unterschiedlich verorteten Familien in sozial- und wirtschaftlich getrennten Wohngebieten aufwachsen und leben, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie Menschen aus der gleichen Bildungsschicht kennenlernen. Das bedeutet, dass die Menge von potenziellen PartnerInnen auf Personen mit ähnlichen Charakteristika beschränkt wird. Wir beobachten daher, dass Menschen eher mit einer Person in einer Partnerschaft zusammenleben, wenn diese ähnliche Eigenschaften, wie beispielsweise die gleiche Ausbildung, hat.

Diese Paarbildungsstrukturen haben Vorteile für Paare mit hoher Bildung sowie hohem sozialen, finanziellen und kulturellen Kapital. Sie profitieren von der Möglichkeit Informationen und Netzwerke zu teilen, was ihre vorhandenen Ressourcen stärkt und erweitert. Darüber hinaus stammen gut ausgebildete Paare häufig aus Familien mit hoch gebildeten und damit vermögenderen Elternhäusern. Dadurch ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass sie selber mehr Vermögen erben können. Auf der anderen Seite verharren Paare, in denen beide PartnerInnen aus unteren sozialen Schichten kommen und ein niedriges Bildungsniveau haben, in gewisser Weise in dieser Position, weil sie PartnerInnen haben, deren es ebenso an sozialem, finanziellem und kulturellem Kapital mangelt. Diese Paare haben weniger Zugang zu Vermögen. So wird durch den Prozess der selektiven PartnerInnenwahl die Vermögensungleichheit verstärkt.

Wir schlagen deswegen drei Maßnahmen als Eingriffe in diesen Prozess, der von selektiver PartnerInnenwahl zu Vermögensungleichheit führt. Erstens, da geografische Segregation die Menge von Menschen, die man kennenlernt und später als PartnerIn auswählt, limitiert, sind politische Maßnahmen von zentraler Bedeutung, die diese Segregation eindämmen. Ein Beispiel dafür wäre eine Erweiterung des sozialen Wohnbaus. Zweitens ist es notwendig, Maßnahmen zu implementieren, welche die starke intergenerationelle Persistenz bei zahlreichen sozioökonomischen Charakteristika, wie Bildung und Einkommen, aufweichen und hier Mobilität fördern. Dieses Ziel könnte erreicht werden, wenn die Segmentierung im österreichischen Schulsystem nach hinten verlagert und eine kostenlose Vorschule eingeführt werden würde. Schließlich empfehlen wir Erbschaftssteuern einzuführen, da Erbschaften Vermögen in jenen Familien bündeln, die bereits einen hohen Anteil an Ressourcen (z. B. Bildung, soziales Kapital und Netzwerke) an ihre Kindern weitergeben können.

Zusammengefasst sollten diese Maßnahmen helfen, den Prozess, durch den Bildungshomogamie zu mehr Vermögensungleichheit führt, zu durchbrechen. Bildungshomogamie ist nicht notwendigerweise negativ zu

bewerten, da sie unter anderem ein Ergebnis des gestiegenen Bildungsniveaus der Frauen ist. Für die Vermögensgleichheit und soziale Gerechtigkeit in Österreich ergibt sich jedoch daraus die Problematik, dass vor allem Frauen aus hoch gebildeten und wohlhabenden Haushalten diesen Zugang zu einer höheren Bildung bekommen. Die grundlegende gesellschaftliche Problematik stellt der ungleiche Zugang zu Ressourcen da, der durch soziale Segregation und starke intergenerationelle Persistenz von sozioökonomischen Merkmalen verstärkt wird. Deshalb ist nicht Bildungshomogamie an sich ein grundlegendes gesellschaftliches Problem, sondern die darunterliegenden Dynamiken, aus welchen das Homogamieverhalten hervorgeht und welche durch die oben genannten Maßnahmen beseitigt werden sollen.

Anhang

Daten

Zwischen Ende 2008 und Mitte 2011 fand im Euroraum erstmals eine von der Europäischen Zentralbank koordinierte und von den Nationalbanken der Eurostaaten⁴⁵ durchgeführte Befragung zum Finanzvermögen und Konsumverhalten der Haushalte statt, der „Eurosystem Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS). Für den Großteil der Befragungen ist 2010 das Referenzjahr. Insgesamt wurden in der Eurozone rund 62.000 Haushalte, davon 2.380 in Österreich, befragt.

Wir betrachten 1242 Paarhaushalte und verwenden für unsere Analyse vor allem Fragen zum Bildungsniveau⁴⁶ und Alter der Haushaltsmitglieder, neben Fragen zum Haushaltsvermögen. Dazu kommen Zusatzinformationen aus den sogenannten *non-core variables*. Das sind zusätzlich zu den Hauptvariablen erhobene Informationen, die jedoch nicht im Hauptdatensatz verfügbar sind. Wir haben für Österreich detaillierte Daten zum Bildungsniveau der Befragten, ihrer PartnerInnen sowie der Eltern des/der Befragten und den Eltern seiner Partnerin/ihres Partners erhalten. Wenn wir in diesem Zusammenhang über „Eltern“ und „Kindern“ schreiben, dann sind mit „Kinder“ die Nachkommenhaushalte gemeint, also jene, die an der Befragung teilgenommen haben und Auskünfte über ihre Eltern gegeben haben. Die Kinder bzw. Nachkommenhaushalte stehen im Mittelpunkt dieser Analyse. In unseren Berechnungen verwenden wir außerdem die Stichprobengewichte, die dem HFCS auf Haushaltsebene beigelegt sind, um eine repräsentative Darstellung zu ermöglichen. Abschließend, um Durchschnittsvermögenswerte und das Medianvermögen je nach Kombination der Bildungsabschlüsse der PartnerInnen anzugeben, verwenden wir Daten zum Nettovermögen aus dem HFCS. Vermögen umfasst dabei Sach- und Finanzvermögen, abzüglich Schulden.⁴⁷

Tabelle 8: Anteile der Bildungskombinationen in Paaren nach Geburtskohorten (in %)

Geburtskohort	N	Beide Pflichtschule	Pflichtschule & Lehre/Matura	Beide Lehre/Matura	Pflichtschule & Universität	Lehre/Matura & Universität	Beide Universität
1925-1929	26	19,23	30,77	46,15	3,85	0,00	0,00
1930-1934	50	26,00	32,00	34,00	0,00	6,00	2,00
1935-1939	69	20,29	21,74	40,58	1,45	13,04	2,90
1940-1944	102	13,73	30,39	49,02	0,00	4,90	1,96
1945-1949	107	5,61	33,64	44,86	0,00	13,08	2,80
1950-1954	143	6,29	21,68	58,04	0,70	5,59	7,69
1955-1959	128	3,91	21,88	58,59	0,00	11,72	3,91
1960-1964	142	6,34	19,01	57,04	0,00	11,27	6,34
1965-1969	150	2,00	13,33	66,67	0,67	9,33	8,00
1970-1974	139	2,88	8,63	60,43	0,00	11,51	16,55
1975-1979	76	1,32	7,89	68,42	2,63	10,53	9,21
1980-1984	73	1,37	9,59	60,27	0,00	19,18	9,59
1985-1989	37	0,00	32,43	62,16	0,00	2,70	2,70
	1.242	6,76	20,05	56,12	0,48	9,90	6,68

Quelle: Eigene Berechnungen mit HFCS-Daten.

Anmerkungen

- ¹ Das Gegenteil ist Heterogamie und bezeichnet hier Partnerschaften, in denen zwei Personen, die in einer Partnerschaft zusammenleben, unterschiedliche Bildungsabschlüsse erworben haben.
- ² Breen und Andersen (2012), Fernandez, Guner und Knowles (2005), Greenwood u. a. (2014).
- ³ Rüffer (2001).
- ⁴ Breen und Andersen (2012), Greenwood u. a. (2014), Schwartz (2010).
- ⁵ Humer, Moser und Schnetzer (2015). Die vermögendsten 5% der Haushalte in Österreich besitzen fast die Hälfte des Gesamtbruttovermögens (Andreasch u. a. (2012).
- ⁶ Siehe Anhang für detaillierte Informationen zu HFCS.
- ⁷ Der Begriff Paarhaushalte wird in dieser Studie verwendet, um Haushalte zu beschreiben, in denen zwei PartnerInnen zusammenleben. Dies heißt jedoch nicht, dass die beiden in einem Haushalt lebenden Personen verheiratet sind. Im HFCS für Österreich sind acht gleichgeschlechtliche Paare erfasst worden, die wir hier aus der Analyse herausgenommen haben. Weiters gibt es zwei Haushalte, in denen ein Mann eine Partnerin UND einen Partner angegeben hat sowie einen Haushalt, in dem ein Mann zwei Partnerinnen angegeben hat. Diese Haushalte bleiben ebenso unberücksichtigt.
- ⁸ Für die Einteilung nach Geburtskohorten bilden wir den Durchschnitt des Alters der PartnerInnen und ziehen diesen vom Referenzjahr, 2010, ab. Somit erstellen wir fiktive

Geburtskohorten für alle Paare, die wir in Fünfjahresgruppen unterteilen: Die Ältesten beginnen bei 1925, die jüngsten enden mit 1992. Da mehr als 60% der Paare weniger als fünf Jahre Altersunterschied haben, ist die Gefahr einer Verzerrung durch Zuordnung in weit entfernte Geburtskohorten hier gering. Die meisten Partner, nämlich etwa 17%, haben einen zweijährigen Altersunterschied, gefolgt von etwa 14,5% der Partner mit einem Jahr Altersunterschied und 13,5% mit drei Jahren Altersunterschied.

- ⁹ Tabelle 8 im Anhang zeigt die genauen Anteile und die Stichprobengröße nach Geburtskohorten.
- ¹⁰ Kalmijn (1991) weist darauf hin, dass sich Paare nach dem Kennenlernen in ihren Bildungsniveaus angleichen können. Aufgrund der Datenlage betrachten wir Bildungshomogamie unabhängig vom Zeitpunkt des Kennenlernens, können jedoch beobachten, dass sich jüngere Kohorten tendenziell stärker homogam verhalten.
- ¹¹ Schwartz (2013).
- ¹² Andererseits beschreibt Becker (1974, 1981) auch negative Selektivität, womit Partnerschaften bezeichnet werden, in denen sich zwei Menschen mit einander ersetzenden oder substitutiv wirkenden Fertigkeiten und Charakteristika zusammenfinden, wodurch Spezialisierungsvorteile entstehen. Ähnlich wie die Annahme negativer Selektivität kommt weiters auch die Theorie des Austausches (engl. *exchange theory*) zu dem Ergebnis, dass Partner mit unterschiedlichen erworbenen und ererbten Merkmalen zusammenkommen, um diese auszutauschen (Schwartz, 2013). Beispielsweise wäre folgender „Austausch“ in einer Partnerschaft denkbar: Eine Person, die aus einer benachteiligten sozialen Gruppe stammt, tauscht ihr hohes Bildungsniveau gegen den hohen sozialen Status des Partners/der Partnerin. In diesem Bericht untersuchen wir nur die Effekte positiver Selektivität.
- ¹³ Kalmijn (1991), Schwartz (2013).
- ¹⁴ Klein und Rüffer (1999).
- ¹⁵ Appelt und Reiterer (2009), Klein und Rüffer (1999), Schwartz (2013).
- ¹⁶ Dabei bedeutet „Klassenlage“: „die typische Chance 1. der Güterversorgung, 2. der äußeren Lebensstellung, 3. des inneren Lebensschicksals [...], welche aus Maß und Art der Verfügungsgewalt (oder des Fehlens solcher) über Güter oder Leistungsqualifikationen und aus der gegebenen Art ihrer Verwertbarkeit für die Erzielung von Einkommen oder Einkünften innerhalb einer gegebenen Wirtschaftsordnung folgt“ (Weber, 1980, 177).
- ¹⁷ Blossfeld und Timm (2003) zit. in Bröckel, Busch und Golsch (2015).
- ¹⁸ McPherson, Smith-Lovin und Cook (2001).
- ¹⁹ Hertz u. a. (2007), Holmlund, Lindahl und Plug (2011).
- ²⁰ Solon (2002).
- ²¹ Blanden (2013).
- ²² Charles, Hurst und Killewald (2013).
- ²³ Altzinger u. a. (2013).
- ²⁴ Bourdieu (1997).
- ²⁵ Völkerer (2010).
- ²⁶ Bauer und Riphahn (2006a).
- ²⁷ Netter, Schweitzer und Völkerer (2008) 483.
- ²⁸ BEIGEWUM/Attac/Armutskonferenz (2014) 35.
- ²⁹ Dazu verwenden wir Zusatzfragen zum Bildungsniveau der Eltern beider PartnerInnen aus dem HFCS. Vgl. die Datenbeschreibung im Anhang.
- ³⁰ Lin (2000), McPherson, Smith-Lovin und Cook (2001).
- ³¹ Lin (2000).
- ³² Bowles (2013).
- ³³ Lin (2001).
- ³⁴ BMASK (2014) 273.

- ³⁵ Sierminska, Frick und Grabka (2010).
- ³⁶ Schwartz (2013).
- ³⁷ Bröckel, Busch und Golsch (2015).
- ³⁸ OECD (2014).
- ³⁹ Sierminska und Medgyesi (2013).
- ⁴⁰ Bernasco, Graaf und Ultee (1998).
- ⁴¹ Pichler und Wallace (2009).
- ⁴² Bottero (2007).
- ⁴³ Blossfeld und Timm (2003) zit. in Bröckel, Busch und Golsch (2015).
- ⁴⁴ Zusätzlich geben wir in runden Klammern das Mediannettovermögen und in eckigen Klammern die Anzahl der Haushalte, die über diese Vermögenskategorie insgesamt verfügen, an.
- ⁴⁵ 15 Euroländer haben an der Befragung teilgenommen. Irland und Estland nehmen ab der zweiten Welle der HFCS-Befragung, die derzeit durchgeführt wird, teil.
- ⁴⁶ Haushalte, in denen es unzuverlässige Daten zum Bildungsniveau oder Alter des Partners/der Partnerin gibt, werden nicht berücksichtigt, da unsere Analyse vorrangig auf diesen Variablen beruht.
- ⁴⁷ Vgl. Fessler, Mooslechner und Schürz (2012) 34 für eine genaue Aufschlüsselung aller Vermögenskomponenten.

Literatur

- Altzinger, Wilfried; Lamai, Nadja; Rimplmaier, Bernhard; Schneebaum, Alyssa, Intergenerationelle soziale Mobilität in Österreich, in: Statistische Nachrichten 1 (2013) 48-62.
- Andreasch, Michael; Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Fakten zur Vermögensverteilung in Österreich, in: BMASK (Hrsg.), Sozialbericht 2011-2012: Ressortaktivitäten und Sozialpolitische Analysen (Wien 2012) 247-266; online: http://www.sozialministerium.at/site/Soziales/Allgemeine_Sozialpolitik/Sozialberichte/Sozialbericht_2011_2012.
- Appelt, Erna; Reiterer, Albert F., Wer heiratet wen? Bildungshomogamie und soziale Mobilität in Österreich, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 34/1 (2009) 45-65.
- Bauer, Philipp C.; Riphahn, Regina T., Timing of school tracking as a determinant of intergenerational transmission of education, in: Economics Letters 91 (2006) 90-97.
- Becker, Gary S., A Theory of Marriage, in: Economics of the Family: Marriage, Children, and Human Capital (Chicago 1974) 299-344.
- Becker, Gary S., A Treatise on the Family (Cambridge, MA, 1981).
- BEI GEWUM/Attac/Armutskonferenz, Mythen des Reichtums. Warum Ungleichheit unsere Gesellschaft gefährdet (Hamburg 2014).
- Bernasco, Wim; de Graaf, P. M.; Ultee, W. C., Coupled Careers – Effects of Spouse's Resources on Occupational Attainment in the Netherlands, in: European Sociological Review 14/1 (1998) 15-32.
- Blanden, Jo, Cross-Country Rankings in Intergenerational Mobility: A Comparison of Approaches From Economics and Sociology, in: Journal of Economic Surveys 27/1 (2013) 38-73.
- Blossfeld, Hans-Peter; Timm, Andreas, Who Marries Whom? Educational Systems as Marriage Markets in Modern Societies (Dordrecht, Boston, London 2003).
- BMASK, Sozialbericht 2013-2014: Ressortaktivitäten und sozialpolitische Analysen (Wien 2014); online: www.sozialministerium.at/site2/Soziales/Allgemeine_Sozialpolitik/Sozialberichte/Sozialbericht_2013_2014.
- Bottero, Wendy, Social Inequality and Interaction, in: Sociology Compass (2007) 814-831.

- Bourdieu, Pierre, *Die verborgenen Mechanismen der Macht* (Hamburg 1997).
- Bowles, Douglas, Toward an Integrated Theory of Social Stratification, in: *American Journal of Economics and Sociology* 72/1 (2013) 32-58.
- Breen, Richard; Andersen, Signe Hald, Educational Assortative Mating and Income Inequality in Denmark, in: *Demography* 49/3 (2012) 867-887.
- Bröckel, Miriam; Busch, Anne; Golsch, Katrin, Headwind or Tailwind – Do Partner's Resources Support or Restrict a Promotion to a Leadership Position in Germany?, in: *European Sociological Review* (2015) 1-13.
- Charles, Kerwin Kofi; Hurst, Erik; Killewald, Alexandra, Marital Sorting and Parental Wealth, in: *Demography* 50/1 (2013) 51-70.
- Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2010. Erste Ergebnisse für Österreich, in: *Geldpolitik und Wirtschaft* 3 (2012) 23-62.
- Greenwood, Jeremy; et al., *Marry Your Like: Assortative Mating and Income Inequality* (= NBER Working Papers 19829, Washington, D. C., 2014).
- Hertz, Tom; et al., The Inheritance of Educational Inequality: International Comparisons and Fifty-Year Trends, in: *The B.E. Journal of Economics Analysis & Policy* 7/2 (2007).
- Holmlund, Helena; Lindahl, Mikael; Plug, Erik, The causal effect of parents' schooling on children's schooling: a comparison of estimation methods, in: *Journal of Economic Literature* 49/3 (2011) 615-651.
- Humer, Stefan; Moser, Mathias; Schnetzer, Matthias, Socioeconomic structures of the Austrian wealth distribution, in: *Empirica* 42/2 (2015) 269-289.
- Kalmijn, Matthijs, Status Homogamy in the United States, in: *American Journal of Sociology* 97/2 (1991) 496-523.
- Klein, Thomas; Rüffer, Wolfgang, Bildungshomogamie im internationalen Vergleich: empirische Untersuchungen für die USA, Österreich, Ungarn und Deutschland, in: *Zeitschrift für Familienforschung* 11/2 (1999) 28-58.
- Lin, Nan, Inequality in Social Capital, in: *Contemporary Sociology* 29/6 (2000) 785-795.
- Lin, Nan, *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action* (Cambridge 2001).
- McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin; Cook, James M., Birds of a feather: Homophily in social networks, in: *Annual review of sociology* (2001) 415-444.
- Moser, Mathias; Schnetzer, Matthias, *The Geography of Average Income and Inequality. Spatial Evidence from Austria* (Wien 2015).
- Netter, Markus; Schweitzer, Tobias; Völkerer, Petra, Inwieweit wird Bildung vererbt?, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 4 (2008) 475-507.
- OECD, *Focus on Inequality and Growth* (Paris 2014); online: www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm.
- Pichler, Florian; Wallace, Claire, Social Capital and Social Class in Europe: The Role of Social Networks in Social Stratification, in: *European Sociological Review* 25/3 (2009) 319-332.
- Schwartz, Christine R., Earnings Inequality and the Changing Association between Spouses' Earnings, in: *American Journal of Sociology* 115/5 (2010) 1524-1557.
- Schwartz, Christine R., Trends and Variation in Assortative Mating: Causes and Consequences, in: *Annual Review of Sociology* 39 (2013) 451-470.
- Schwarz, Franz; Spielauer, Martin, *The Composition of Couples According to Education and Age* (= Working Paper 26, Österreichisches Institut für Familienforschung, Wien 2002).
- Sierminska, Eva; Frick, Joachim M.; Grabka, Markus M., Examining the gender wealth gap, in: *Oxford Economic Papers* 62/4 (2010) 669-690.
- Sierminska, Eva; Medgyesi, Marton, *The distribution of wealth between households. Research note* (European Commission, Brüssel 2013).

- Solon, Gary, Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility, in: Journal of Economic Perspectives 16/3 (2002) 59-66.
- Völkerer, Petra, Schulische Schieflagen (AK Wien, 2010); online:
http://www.arbeit-wirtschaft.at/servlet/ContentServer?pagename=X03/Page/Index&n=X03_0.a&cid=1269367900201%20.
- Völkerer, Petra; Laux, Marina, (Un)gleichverteilung von Bildungschancen, in: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien (Hrsg.), Verteilungspolitik. Wo bleibt die Verteilungsgerechtigkeit? Band 2: Sozial-, bildungs- und rechtspolitische Dimension (Wien 2012) 101-110.
- Weber, Max, Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie (Tübingen 1980).

Zusammenfassung

Dieser Bericht analysiert den Zusammenhang zwischen Bildungshomogamie und Vermögen in österreichischen Haushalten. Bildungshomogamie bedeutet, dass PartnerInnen mit gleichem oder ähnlichem Bildungsniveau bei der PartnerInnenwahl bevorzugt werden. Wir diskutieren verschiedene Aspekte von Bildungshomogamie und deren Einfluss auf den Vermögensaufbau. Einen grundlegenden Aspekt stellt die Übertragung von sozialem, kulturellem und finanziellem Kapital von den Eltern auf die Kinder, sowie die Persistenz des Bildungsniveaus über die Generationen hinweg dar. Eine hohe Persistenz zeigt sich darin, dass es für ein Kind sehr wahrscheinlich ist, das gleiche bzw. ähnliche Bildungsniveau der Eltern zu erreichen. Durch soziale Segregation wird das soziale und kulturelle Umfeld einer Person zusätzlich auf jene Menschen mit ähnlichen Merkmalen eingeschränkt. Wenn sich „gleich“ zu „gleich“ gesellt, verflechten sich die sozio-ökonomischen Merkmale beider PartnerInnen. Dieses Ergebnis ist positiv für gut ausgebildete Paare, da die PartnerInnen beispielsweise bei Investitionsentscheidungen einen besseren Zugang zu Informationen vorweisen. Dieses Handlungsmuster bei der PartnerInnenwahl hat jedoch schwerwiegende Konsequenzen in die andere Richtung: Wenn zwei weniger gebildete Menschen miteinander zusammenleben, hat ihr Haushalt vergleichsweise schlechte Ertragspotenziale. Wären diese Paare anders zusammengesetzt, mit jeweils einem hoch- und einem weniger gebildeten Menschen, würden sie sich in ihren Einkommensmöglichkeiten annähern und wären folglich gleicher. Ein hoher Grad der Bildungshomogamie ist daher mit steigender Vermögensungleichheit verbunden, die über Generationen hinweg vertieft wird.

Abstract

This report analyzes the relationship between assortative mating on educational attainment (or „educational homogamy“) and wealth accumulation in Austrian households. Assortative mating refers to the tendency of people to partner with other individuals who have similar characteristics; in this case, we focus on couples in which both people have the same level of education. We discuss several aspects of the importance of assortative mating for wealth accumulation. First, the transfer of social, human, and financial capital from parents to children, as well as the persistence of educational outcomes across generations, means that children are likely to be similarly (un)educated as their parents. Second, social segregation implies that people with similar backgrounds (levels of education; wealth) are likely to interact with each other. Thus, descendants of highly educated parents will likely be highly educated themselves, and meet other descendants from similarly situated families. When these two people form their own household, the advantages passed onto them are amplified though their partnering with someone with a similar background.

Couples in which both partners are highly educated can profit from information sharing and discussing financial investments within the couple, while low-educated couples face a social, financial, and educational trap. Thus higher degrees of assortative mating is related to increasing wealth inequality, which deepens across generations.



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.

Anklicken:
blog.arbeit-wirtschaft.at
twitter.com/AundW
facebook.com/arbeit.wirtschaft

inackphoto.com/mariapetrov



17 ■ sozialpolitik in diskussion sozialpolitik in diskussion

Josef Wöss (Hg.)

ALTERSSICHERUNG KAPITALGEDECKTE ZUSATZPENSIONEN AUF DEM PRÜFSTAND

März 2015

wien.arbeiterkammer.at



WIEN

Kostenloser Download der Publikation unter:
http://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/studien/Sozialpolitik_in_Diskussion_17

Funktionale und personelle Einkommensverteilung in der „Großen Depression“ und in der „Großen Rezession“

Survey über Theorien, bisherige Ergebnisse und stilisierte Fakten

Stefan Trappl*

1. Einleitung

Für die beiden größten Wirtschaftskrisen der letzten hundert Jahre wurde von namhaften Ökonomen¹ die „steigende Ungleichheit“ als einer der Auslöser genannt. In der hier vorliegenden Arbeit wird die Entwicklung der funktionalen und personellen Einkommensverteilung vor, während und nach der „Großen Depression“ (1929ff) sowie der „Großen Rezession“ (2007ff) verglichen. Insgesamt wurden Daten aus vierzehn verschiedenen Staaten für die Zeiträume zwischen 1920 und 1940 bzw. 1995 und 2015 für deskriptive Vergleiche herangezogen. Die Ergebnisse zeigen, dass für die USA, auf die sich auch die Theorien der oben genannten Autoren beziehen, gezeigt werden kann, dass die personelle Einkommenskonzentration vor beiden Krisen deutlich zunahm. Die Entwicklung der Top-Einkommensanteile ähnelt vor beiden Krisen nicht nur in Richtung, sondern auch in absoluten Prozentanteilen und relativen Veränderungen. Für den Rest der untersuchten Staaten zeigen die Daten allerdings keine vergleichbaren Muster. In praktisch allen Staaten ist die Einkommenskonzentration vor der „Großen Rezession“ zwar gestiegen, vor der „Großen Depression“ allerdings weitgehend konstant geblieben bzw. tendenziell eher gesunken. Die Daten unterstützen die Vermutungen über einen kausalen Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und der Entstehung von Wirtschaftskrisen also nur für die USA, nicht aber für die anderen untersuchten Staaten.

Die Betrachtung der funktionalen Einkommensverteilung zeigt, dass die Lohnquote in den letzten Jahrzehnten in allen untersuchten Staaten tendenziell gesunken ist, sich vor der „Großen Depression“ hingegen unein-

* Der Autor ist Prof. Aiginger und Prof. Weigl für deren wertvollen Kommentare zu großem Dank verpflichtet.

heitlich entwickelte. Während beider Krisen ist in allen Staaten der erwartete kurzfristige Anstieg der Lohnquote, aufgrund der einbrechenden Unternehmensgewinne, zu beobachten. Die Ausnahme bildet hier die USA: Wie von Stiglitz (2012a) postuliert, reagierten US-Unternehmen auf die „Große Rezession“ umgehend mit Personalabbau, sodass die aggregierten Löhne ebenso einbrachen wie die aggregierten Profite – das Verhältnis aus Löhnen und Profiten blieb folglich gleich.

Seit dem Höhepunkt der „Großen Rezession“ ist ein steigendes Interesse an der Problematik der Einkommensverteilung zu beobachten. Die hierbei oftmals behauptete „steigende Ungleichheit“ kann aus den hier herangezogenen Daten nachvollzogen werden. Der Vergleich mit der „Großen Depression“ liefert, mit Ausnahme für die USA, hingegen kaum Hinweise auf ähnliche Entwicklungsmuster in beiden Krisen.

2. Motivation und Aufbau

Die „Große Rezession“² traf die Weltwirtschaft ebenso schwer wie unvermittelt. Ohne Zweifel kann sie als die schwerste Wirtschaftskrise seit der „Großen Depression“ bezeichnet werden. Das unvermittelte Auftreten und die Schwere der Krise haben bereits früh dazu geführt, dass viele Wirtschaftswissenschaftler einen Vergleich zwischen den beiden Krisen angestellt haben.³ Dieser Artikel vergleicht die „Große Rezession“ mit der „Großen Depression“ im Hinblick auf Fragen der Einkommensverteilung. Konkret wird die Entwicklung der funktionalen sowie der personellen Einkommensverteilung vor, während und nach beiden Krisen deskriptiv betrachtet.

Die Motivation für die Betrachtung der Einkommensverteilung im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen liegt darin begründet, dass sowohl betreffend „Große Depression“ als auch „Große Rezession“ mehrere Autoren die „steigende Ungleichheit“ als einen Auslöser der Krisen postulierten, ohne jedoch länderübergreifende empirische Ergebnisse oder auch nur deskriptive Statistiken, die diesen Zusammenhang vermuten lassen, vorzulegen. Galbraith (1954, S. 216) nennt die „schlechte Einkommensverteilung“ als ersten seiner fünf „Schwachpunkte“ der Struktur in der Ökonomie. Er bezieht sich hierbei auf die Analysen von Goldsmith et al. (1954), die feststellten, dass das Einkommen der Wohlhabenden vor der „Großen Depression“ relativ gesehen mehr als doppelt so hoch war wie nach dem Zweiten Weltkrieg. Ebenso argumentiert Eccles (1951), dass die Einkommenskonzentration vor der „Großen Depression“ ein davor und danach nicht mehr erreichtes Ausmaß aufwies. Unabhängig davon nennen unter anderem die Nobelpreisträger Krugman (2009b) und Stiglitz (2012b) die gestiegene Einkommenskonzentration als einen Auslöser der „Großen

Rezession“. Das theoretisch wohl fundierteste Postulat zum Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und der Entstehung der „Großen Rezession“ lieferte Rajan (2010).

Die soeben genannten Arbeiten, die einen Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und der Entstehung der beiden größten Wirtschaftskrisen der letzten hundert Jahre postulieren, sind zwar allesamt logisch konsistent aufgebaut, haben allerdings die Limitation kaum empirische Daten heranzuziehen. Die vorliegende Arbeit soll einen Beitrag zum Schließen dieser Forschungslücke liefern und die Entwicklung der Einkommensverteilung im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen mittels deskriptiver Statistiken darstellen. Die zentrale Fragestellung lautet demnach, ob mittels empirischer Daten gezeigt werden kann, dass die Einkommenskonzentration vor der „Großen Depression“ und der „Großen Rezession“ tatsächlich jeweils gestiegen ist.⁴ Entsprechend den oben genannten Postulaten wird erwartet, dass die Statistiken länderübergreifend eine steigende personelle Einkommenskonzentration sowie eine sinkende Lohnquote vor beiden Krisen zeigen. Des Weiteren wird dargestellt, wie sich die Einkommensverteilung während und nach den beiden Krisen entwickelte.

Als Kennzahl für die personelle Einkommensverteilung werden die Spitzeneinkommens-Daten zu elf verschiedenen Staaten aus dem „Top Income-Datensatz“⁵ verwendet. Für die funktionale Einkommensverteilung in der Zeit um die „Große Depression“ steht kein zentraler Datensatz zur Verfügung, stattdessen werden Arbeiten verschiedener Autoren zur Lohnquote verglichen, wobei insgesamt Daten aus fünf verschiedenen Staaten vorliegen. Die Länderauswahl wurde vor allem durch die beschränkte Datenverfügbarkeit bestimmt, es wurden ausschließlich Staaten gewählt, für die die Zeiträume 1920-1938 und 1995-2010 abgedeckt sind.⁶

3. Literatur zu Einkommensverteilung und Krisenentstehung

3.1 Einkommensverteilung vor den Wirtschaftskrisen

3.1.1 Funktionale Verteilung: Theoretische Ansätze

Die neueren Ansätze zur Verbindung zwischen funktionaler Einkommensverteilung und Wirtschaftskrisen basieren praktisch alle auf den theoretischen Modellen von Kalecki (1938, 1954) und auf den moderneren Ausarbeitungen dazu von Bhaduri und Marglin (1990). Diesen Modellen zufolge begann in den 1970er-Jahren eine Umstrukturierung, die den Kapitalismus zu einem „Finanzkapitalismus“ formte. In der Literatur wird dieser Prozess „Finanzialisierung“ genannt.⁷ Der kausale Effekt von Einkommenskonzentration auf die Entstehung von Wirtschaftskrisen ist hierbei

ein indirekter: Das wirtschaftliche Umfeld der 1970er-Jahre mit Stagflation, aber vergleichsweise niedriger Arbeitslosigkeit führte zu geringen Unternehmensgewinnen, vor allem für Unternehmen außerhalb der Realwirtschaft.⁸ Aufgrund geänderter politischer Umstände wurde die Wirtschaftspolitik grundlegend verändert, eben durch Deregulierung zugunsten der Finanzmärkte und deren Institutionen. Mit dieser Wirtschaftspolitik ging allerdings auch eine Veränderung in der Macht- und Einkommensstruktur zugunsten des Finanzsektors einher.⁹ Die langfristige Konsequenz dieser „Finanzialisierung“ ist als fallende Lohnquote beobachtbar. Die Vertreter dieser Schule argumentieren in weiterer Folge, dass als weitere Konsequenz die effektive Nachfrage, aufgrund der fallenden aggregierten Arbeitseinkommen, zurückgeht.¹⁰ Der resultierende Kaufkraftverlust wurde in der Phase vor der Krise kompensiert. Zunächst durch staatliche Ausgaben, was in steigenden Staatsschulden mündete, später durch steigende private Verschuldung, die wirtschaftspolitisch durch ein niedriges Zinsniveau gefördert wurde.¹¹ Zusätzlich stieg die Innovationstätigkeit in den Finanzinstitutionen, was implizit aber eine steigende Risikoakzeptanz darstellte.¹²

Die Theorien gehen grundlegend von einer fallenden Lohnquote aus, die langfristig als Krisenauslöser wirkt. Dies ist für den Zeitraum vor der aktuellen Wirtschaftskrise mittlerweile relativ unumstritten: In fast allen Industrienationen ist seit Beginn der 80er-Jahre eine Abnahme der Lohnquote zu beobachten. Blanchard (2006, S. 41) stellt dies für die OECD-Staaten dar, Carter (2007, S. 574ff) zeigt dies in einer fünfzehn Staaten umfassenden empirischen Studie über den Zeitraum von 1963 bis 1996. Harrison (2005) untersuchte dies mittels ökonometrischen Modells für nahezu einhundert Staaten für den Zeitraum 1960-2000 und stellt für den Großteil der Industrieländer fallende Lohnquoten fest. Krämer (2011, S. 15ff) zeigt mittels deskriptiver Statistiken die Abnahme der Lohnquote in ausgewählten Staaten. Selbst der IMF (2007b, S. 186) stellt die Abnahme der Lohnquote in den Industriestaaten fest. Für die Zeit vor der „Großen Depression“, die in diesem Artikel ebenso von Interesse ist, gibt es keine umfassenden Darstellungen. Diesbezüglich ist auch die Datenlage dürftig. Ein Hauptaspekt dieser Arbeit ist daher die Darstellung der Lohnquoten-Entwicklung in den 1920er- und 1930er-Jahren für ausgewählte Staaten.

3.1.2 Funktionale Verteilung: Empirische Untersuchungen

Eine Reihe von Autoren untersuchte, ob die postulierte „Finanzialisierung“ grundsätzlich positiv oder negativ auf Wachstum wirke,¹³ wobei die Ergebnisse zeigen, dass das Wirtschaftswachstum in großen Staaten eher lohngetrieben, in kleinen Staaten hingegen profitgetrieben ist. Wobei in lohngetriebenen Volkswirtschaften die „Finanzialisierung“ langfristig

negativ auf das Wirtschaftswachstum wirkt. Für profitgetriebene Volkswirtschaften gilt umgekehrtes. Onaran et al. (2011) gehen auf den Zusammenhang funktionaler Verteilung und der Entstehung der „Großen Rezession“ ein und argumentieren für die USA, dass profitgetriebenes Wachstum (in grundsätzlich lohngetriebenen Volkswirtschaften wie den USA) zwar höher sein kann als lohngetriebenes, allerdings nicht nachhaltig ist. Das höhere Wachstum kann nur dann auftreten, wenn die Lohnbezieher ihren Konsum durch Verschuldung hochhalten. Dies ist auch der Effekt, der krisenauslösend wirkt. Sobald die Lohnbezieher Anzeichen zeigen, die Kredite nicht mehr zurückzahlen zu können, kommt es zur Aufdeckung der Überkonsumation und damit zu Krisenerscheinungen.¹⁴ Insgesamt gilt dieser postulierte Zusammenhang als umstritten. Bibow (2010) zeigt aber empirisch für die Zeit vor der „Großen Rezession“, dass die Löhne stagnierten und in den USA der resultierende Kaufkraftverlust durch steigende Haushaltsverschuldung ausgeglichen wurde. Die vorliegende Arbeit schließt an diese Arbeiten an, indem die grundlegende Voraussetzung für die Theorie deskriptiv für beide Krisen überprüft wird: Demnach müssten vor beiden Krisen in lohngetriebenen Staaten fallende Lohnquoten zu beobachten sein und dort die Krisen zeitlich am frühesten entstehen. Überprüft wird also, ob eine sinkende Lohnquote, erstens, nicht nur in den USA, sondern auch in den anderen lohngetriebenen Staaten zu beobachten ist, und zweitens, ob dies nicht nur, wie in Onaran et al. (2011) untersucht, vor der „Großen Rezession“, sondern auch vor der „Großen Depression“ der Fall war.

3.1.3 Personelle Verteilung: Theoretische Ansätze

Die wissenschaftliche Diskussion in Bezug auf die personelle Einkommensverteilung hat ungleich mehr Gehör gefunden als jene über die funktionale Einkommensverteilung. Als unumstritten gilt mittlerweile die Tatsache, dass die Einkommenskonzentration in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat.¹⁵ Betrachtet man Ansätze, die die steigende Einkommenskonzentration als Erklärung für die „Große Rezession“ diskutieren, wurde am ausführlichsten die „Rajan-Hypothese“ diskutiert. Rajan (2010) geht davon aus, dass untere und mittlere Bevölkerungsschichten ihren relativen Einkommensrückgang, der aus der steigenden personellen Einkommenskonzentration resultiert, durch fallende Sparquoten und steigende Kreditfinanzierung ausgeglichen haben. Diese Konsumerklärung ist stark angelehnt an die relative Konsumtheorie von Duesenberry (1949),¹⁶ die in der *Mainstream*-Ökonomie aber weitgehend abgelehnt wird. Rajan argumentiert, dass das zeitliche Zusammenfallen der Stagnation der Medianeinkommen und die Deregulierung der Kreditmärkte zu Blasen bei Asset-Preisen geführt habe, die schlussendlich in der „Großen Rezession“ mündeten. Rajan sieht hierin ein Politikversagen im Hinblick auf die Wirt-

schaftspolitik, da auf die steigende Einkommenskonzentration mit einer Deregulierung der Finanzmärkte reagiert wurde. Insbesondere wurde so der Zugang zu den Kreditmärkten erleichtert. In Verbindung mit der steigenden Risikobereitschaft bei den Finanzinstitutionen, ausgelöst durch implizite staatliche Ausfallhaftungen, führte dies zu steigender Instabilität auf den Finanzmärkten und erhöhte somit das Risiko einer Finanzkrise. Acemoglu (2011) zeigt zwar zeitliche Unregelmäßigkeiten der „Rajan-Hypothese“ auf, aber auch er sieht die steigende Einkommenskonzentration als einen der Gründe für die Finanzkrise. Die Überbewertungen an den Immobilien- und Finanzmärkten sieht er ebenso in der Wirtschaftspolitik begründet, wobei Deregulierungen der Finanzmärkte die Ungleichheit innerhalb der hohen Einkommen noch verschärfte und dies das Finanzsystem destabilisierte und für Finanzkrisen anfällig machte. Kaplan and Ruah (2010) zeigen empirisch, dass der Anstieg der Einkommenskonzentration tatsächlich primär auf die Einkommensanstiege im Finanzsektor zurückzuführen ist, was die These von Acemoglu (2011) untermauert.

Ähnliche Ansätze entstanden bereits früher nach der Krise und stoßen in dieselbe Richtung, ohne aber so stark in die Tiefe vorzudringen. Stiglitz (2009) macht die steigende Ungleichheit für den Rückgang der aggregierten Nachfrage verantwortlich. Er argumentiert, die steigende Einkommenskonzentration verlagere Einkommen von jenen, die es ausgeben würden, zu jenen, die es nicht für Konsum nutzen.¹⁷ Die Bezieher der so weiter steigenden hohen Einkommen würden diese allerdings nicht in die Realwirtschaft investieren, sondern auf den Finanzmärkten, wodurch es dort zu Überbewertungen kommt. Kumhof und Ranciere (2010) untersuchten diesen Zusammenhang mittels *Dynamic Stochastic General Equilibrium*-Modell und kamen zu dem erweiterten Ergebnis, dass die steigende Kreditnachfrage der unteren Einkommensbezieher und die steigende Nachfrage nach Finanzmarktprodukten durch Bezieher hoher Einkommen zu einem wachsenden Finanzsektor führte. Modelsimulationen ergaben für die Zeit vor der „Großen Depression“ sowie vor der „Großen Rezession“ dieselben Ergebnisse. Die Finanzmarktinstitutionen gaben das nun überschüssige Kapital zu günstigen Konditionen als Kredite weiter, was erklären würde, warum sich die Einkommenskonzentration schneller entwickelte als der Konsumrückgang unter den Beziehern niedriger Einkommen. Piketty (2014, S. 297) schließt direkt an die Arbeiten von Rajan und Kumhof und Ranciere an und argumentiert sehr ähnlich wie Stiglitz (2009, S. 285). Er verweist auch darauf, dass der Top-10%-Einkommensanteil in den USA zwei Maximalpunkte erreicht, nämlich 1928 und 2007, also jeweils vor den großen Wirtschaftskrisen. Allerdings muss hier angemerkt werden: Auch Piketty betrachtet im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Krisenentstehung, so wie die meisten hier angeführten Autoren, ausschließlich die USA.

Shleifer und Vishny (2010) gehen zwar ebenfalls von einem kausalen Effekt der steigenden Ungleichheit auf die Entstehung der Wirtschaftskrise aus, allerdings nehmen sie eine umgekehrte Kausalitätskette an. Die Einführung und der weitverbreitete Handel von verbrieften Wertpapieren, insbesondere MBS und CDS, führten zu einem bewussten wie auch unbewussten Anstieg der Risikotoleranz bei den Anlegern. Die steigende Einkommenskonzentration wiederum führte dazu, dass die höheren Einkommensschichten, also die vorwiegenden Abnehmer von verbrieften Wertpapieren, ihr Einkommen weiter erhöhten und dadurch mehr Kapital und ein steigendes Bedürfnis nach diesen neuen Wertpapieren hatten.

Eine mikroökonomische Erklärung, die mit den oben genannten makroökonomischen und wirtschaftspolitischen Erklärungen konsistent ist, liefern Frank et al. (2013). Die Verbindung zwischen steigender Verschuldung der Haushalte und deren Folgen, sowie der steigenden Einkommenskonzentration, liegen demnach darin, dass die Bezieher stagnierender/fallender Einkommen ihren Konsum mittels Schulden finanzieren. Diese These verlangt wiederum die Gültigkeit der Konsumtheorie nach Duesenberry (1949).

3.1.4 Personelle Verteilung: Empirische Untersuchungen

Empirische Arbeiten, die den Zusammenhang zwischen Krisenentstehung und Ungleichheit untersuchen, gibt es nur wenige. Die umfangreichsten Beispiele hierfür sind jene von Atkinson und Morelli (2010, 2011, 2012). Darin wird die Entwicklung der Ungleichheit in verschiedenen Formen¹⁸ vor und nach Wirtschaftskrisen verglichen, wobei die Krisen in „Bank- und Finanzkrisen“, „Konsumkrisen“ und „Wirtschaftskrisen im Sinne eines fallenden Bruttoinlandsprodukts“ unterschieden werden. Die Methodik beschränkt sich in Atkinson und Morelli (2011) auf die deskriptive Betrachtung von Ungleichheitskennzahlen im Zeitablauf. Als Ergebnis präsentieren Atkinson und Morelli (2011, S. 51), dass die allgemeine Einkommensungleichheit, gemessen mittels Gini-Koeffizienten, vor „Bank- und Finanzkrisen“ nicht öfter gestiegen als gefallen ist. Vor „makroökonomischen Krisen“¹⁹ wurden in einem Viertel der untersuchten Fälle gestiegene Gini-Koeffizienten beobachtet, aber nur zweimal fallende, was aber laut Atkinson und Morelli (2011, S. 48) richtigerweise nur als geringe Evidenz für den positiven Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und der Entstehung von Wirtschaftskrisen gedeutet werden kann. Die Schlüsse, die die beiden Autoren ziehen, sind dementsprechend dünn: Wirtschaftskrisen geht nicht systematisch eine Einkommensspreizung voraus. Weiters gibt es für jene Fälle, in denen ein Anstieg der Einkommensspreizung zu beobachten war, keine Evidenz dafür, dass diese kausal für die darauffolgende Krise war.²⁰

Eine empirische Arbeit, die konkret die in Rajan (2010) aufgestellte Hypothese sowie die Modellergebnisse von Kumhof and Ranciere (2010) untersucht, liefern Bordo und Meissner (2012). Diese Arbeit bezieht sich dementsprechend auf den postulierten Zusammenhang zwischen Haushaltsverschuldung und der Entstehung der „Großen Rezession“, sowie – für diese Studie von Interesse – den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und der Entstehung der „Großen Rezession“. Als Variable für die Einkommensverteilung ziehen die beiden Autoren die Top-Einkommen aus Alvaredo et al. (oJ) heran. Bordo und Meissner (2012) konstruieren ein ökonometrisches Modell, in dem die Änderung in der Einkommensverteilung und die Änderung im Kreditvolumen als Einflussfaktoren auf die Krisenwahrscheinlichkeit herangezogen werden. Es wurden Regressionen sowohl als OLS-Modell als auch als binäres Logit-Modell durchgeführt. Das Ergebnis lautet, dass steigendes Kreditvolumen einen positiven Einfluss auf die Kriseneintrittswahrscheinlichkeit hat, es konnte jedoch weder ein signifikanter Einfluss von steigender Einkommenskonzentration auf steigendes Kreditvolumen noch direkt auf Kriseneintrittswahrscheinlichkeit festgestellt werden.²¹

In der vorliegenden Arbeit wird an die Arbeit von Atkinson and Morelli (2011) angeschlossen, indem ebenso die Entwicklung der personellen Einkommensverteilung vor Krisen deskriptiv betrachtet wird. Im Unterschied zu Atkinson und Morelli (2011) werden allerdings ausschließlich die „Große Depression“ und die „Große Rezession“ betrachtet. Darüber hinaus wird nicht der Gini-Koeffizient als Maß für die allgemeine Ungleichheit herangezogen, da hierfür keine zuverlässigen Daten für die Zeit vor der „Großen Depression“ vorhanden sind. Betrachtet werden als Maß für die personelle Einkommensverteilung ausschließlich die Top-Einkommensanteile. Ein weiterer wesentlicher Unterschied zum Atkinson und Morelli (2011)-Artikel liegt darin, dass nicht nur die Entwicklung der personellen Einkommensverteilung betrachtet wird, sondern diese Entwicklung mit der Schwere der Krise im jeweiligen Land verglichen wird.

3.2 Einkommensverteilung während und nach Wirtschaftskrisen

3.2.1 Funktionale Verteilung

Ebenso wie die langfristige Konstanz der Lohnquote lange Zeit weitgehend unbestritten hingenommen wurde, ging man davon aus, dass sich die Lohnquote in der kurzen Frist, leicht zeitversetzt, antizyklisch zum Konjunkturverlauf entwickelt.²² Das würde bedeuten, dass die Lohnquote während Wirtschaftskrisen zunächst scharf ansteigt, in der Erholungsphase aber wieder auf ihr ursprüngliches Niveau zurückgeht. Begründet werden kann dies damit, dass Unternehmensgewinne während Krisen in vielen Branchen allgemein einbrechen, während die Beschäftigung unterpro-

portional stark zurückgeht. Die Lohnquote relativ zur Profitquote steigt also zunächst. In der Erholungsphase gleicht sich das Lohn-Profit-Verhältnis wieder an den Vorkrisen-Zustand an. Stiglitz (2012a, S. 107) argumentiert, dass dieser Zusammenhang in der aktuellen Krise, sowie in der Finanzkrise 2001, nicht mehr gültig ist, da die Unternehmen ihre Arbeitnehmer in größerem Ausmaß freisetzen, als dies während vergangener Krisen der Fall war. Die Unternehmen akzeptieren demnach die aufgrund der Krise sinkende Arbeitsproduktivität nicht mehr, wie sie dies in weiter zurückliegenden Krisen taten. Als Folge müssten während Krisen weitgehend konstante Lohnquoten zu beobachten sein. Stiglitz (2012a, S. 107) führt außerdem an, dass Unternehmen Krisen dafür „nutzen“ die Arbeitsproduktivität in der Erholungsphase zu steigern, indem die Beschäftigung nach der Krise im Verhältnis zu den Profiten auf niedrigerem Niveau als vor der Krise gehalten wird. Harrison (2005) und Jayadev (2013) identifizieren tatsächlich für unterschiedliche Krisen fallende Lohnquoten im Vergleich der Vorkrisen- und Nachkrisenwerte, ohne jedoch die Entwicklung während der Wirtschaftskrisen explizit zu untersuchen. Für die Zeit während und nach der „Große Depression“ wurden einige Untersuchungen zur Entwicklungen der Lohnquote veröffentlicht,²³ allerdings beziehen sich diese allesamt auf die USA und zeigen jeweils den deutlichen Anstieg der Lohnquote während der „Großen Depression“, sowie den anschließenden Abfall, wobei beide feststellen, dass die Lohnquote Ende der 1930er-Jahre noch über dem Niveau der 1920er-Jahre lag. In dieser Arbeit wird der Ansatz von Stiglitz deskriptiv auch für andere Länder als die USA überprüft. Erwartet wird, dass die Lohnquote während der „Großen Depression“ zunächst stark anstieg und danach wieder auf ihr ursprüngliches Niveau fällt. Für die „Große Rezession“ wird überprüft, ob der von Stiglitz in den USA festgestellte Effekt auch mittels deskriptiver Statistik gezeigt werden kann und auch außerhalb der USA zu beobachten ist.

3.2.2 Personelle Verteilung

Deutlich mehr Forschung gibt es im Bereich der personellen Verteilung. Ein großer Teil der Forschung bezieht sich hierbei allerdings auf die Entwicklung von Armutskennzahlen während und nach Krisen in bestimmten Regionen. Einen allgemeinen theoretischen Ansatz liefern Halac und Schmukler (2004), die postulieren, dass Bankenrettungspakete zu einer Umverteilung zugunsten der oberen Einkommensbezieher führen. Halac und Schmukler (2004) zeigen dies empirisch anhand von fünf Finanzkrisen in Lateinamerika zwischen 1981 und 2000.²⁴ Dieser Ansatz könnte erklären, warum während und nach früheren Krisen, wie zum Beispiel der „Großen Depression“, eher sinkende Einkommenskonzentration festzustellen war, während die Ungleichheit in und nach Krisen im Zeitraum nach

dem Zweiten Weltkrieg eher stieg.²⁵ Die empirischen Ergebnisse sind hier allerdings wenig eindeutig: So zeigen Roine et al. (2009), die ebenfalls den Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz als Datenquelle heranziehen, dass die Bezieher höherer Einkommen während einer Finanzkrise sehr wohl höhere Einkommensverluste haben. Allerdings steigen die Spitzeneinkommen bereits während der Rezessionsphase und nach der Krise stärker an als die Medianeinkommen, was dazu führt, dass in der Gesamtbetrachtung des Zeitraums vor der Krise bis kurz nach der Krise, ein Anstieg der Einkommenskonzentration festgestellt werden kann. Entscheidend dürften hier also der Betrachtungszeitraum sowie die während der Krise getroffenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen sein.²⁶ In der vorliegenden Arbeit wird verglichen, wie sich die Top-Einkommensanteile während und nach der „Großen Depression“ und der „Großen Rezession“ entwickelt haben. Deskriptiv wird hierbei die Theorie von Halac und Schmukler (2004) überprüft, insbesondere, ob die deskriptiven Statistiken die postulierten Zusammenhänge in verschiedenen Ländern untermauern.

Der Literaturüberblick zeigt, dass die *Mainstream*-Ökonomie nach wie vor kaum Interesse am Thema Einkommensverteilung und Krisenentstehung zeigt. Außerhalb des *Mainstream* bleiben trotz unterschiedlicher theoretischer Hintergründe folgende Gemeinsamkeiten: Alle angeführten Theorien gehen davon aus, dass zunehmende Verteilungskonzentration die Krisenwahrscheinlichkeit erhöht und diese sogar als (mittelbarer oder unmittelbarer) Mitauslöser angesehen werden kann. Die Theorien beziehen sich jeweils konkret auf die „Große Rezession“, jene zur „Großen Depression“ bleiben sehr vage. Die Theorien zur funktionalen wie auch zur personellen Einkommensverteilung haben zwar unterschiedliche Ursprünge, im Wesentlichen sind aber folgende Punkte in allen Theorien verankert: Alle genannten Autoren sehen es als unumstritten an, dass es in den letzten Jahrzehnten zu einer relativen Einkommensverschiebung zugunsten der hohen Einkommen bzw. der Profiteinkommen kam. Des Weiteren hat die steigende Einkommenskonzentration in den meisten Theorien einen mittelbaren Einfluss auf die Kriseneintrittswahrscheinlichkeit, da damit sinkende Sparquoten und steigende Haushaltsverschuldung verbunden sind. Die steigende Verschuldung ist in den meisten Theorien ausschlaggebend für die steigende Kriseneintrittswahrscheinlichkeit. Das Ziel dieser Arbeit ist es die oben dargestellten Theorien, die sich allesamt auf die „Große Rezession“ und in den meisten Fällen auf die USA beziehen, mittels deskriptiver Statistik auch für die „Große Depression“ sowie für andere Staaten zu überprüfen.

4. Daten

4.1 Funktionale Verteilung

Wie bereits oben erwähnt, liegt für die Zeit um die „Große Depression“ kein einheitlicher Datensatz zur funktionalen Verteilung vor. Daher wurden die Daten aus verschiedenen historischen Quellen für verschiedene Länder zusammengeführt. Insgesamt liegen Daten für Deutschland, Österreich, Großbritannien, die USA und Schweden vor. Tabelle 1 gibt deren Quellen wieder. Das wesentliche Auswahlkriterium für die Quellen war, dass Daten für den Zeitraum vor und während der „Großen Depression“ verfügbar sind.

Tabelle 1: Datensätze zur funktionalen Verteilung

Land	Quelle	Zeitraum	Berechnungsart
Großbritannien	Bowley (1920); Bowley (1937) Phelps Brown und Hart (1952) Clark (1938)	1924-1950	Unbereinigte Lohnquote
USA	Kuznets et al. (1941) Johnson (1954) Burkhead (1953) King (1930) IMF (2007)	1919-1938	Unbereinigte Lohnquote
Deutschland	Müller (1954) Grünig (1953)	1925-1938	Unbereinigte Lohnquote
Schweden	Bengtsson (2012) Edvinsson (2005)	1850-2000	Bereinigte Lohnquote nach Kravis (1959)
Österreich	Szecsi (1970) Kausel et al. (1965)	1924-1937	Bereinigte Lohnquote nach Kravis (1959)

Quelle: eigene Darstellung.

Für den Zeitraum vor der „Großen Rezession“ wird auf die bereinigte Lohnquote aus der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission zurückgegriffen.²⁷ In dieser Datenbank werden die bereinigten Lohnquoten für alle hier verwendeten Länder für den Zeitraum 1960-2015 berechnet. Die Berechnungsmethode folgt der Methode von Kravis (1959).

Als Limitation muss angeführt werden, dass die Vergleichbarkeit der Daten, die sich auf die „Große Depression“ beziehen, nur eingeschränkt möglich ist, da die Studienautoren auf unterschiedliche Berechnungsarten zurückgriffen. Der Grund liegt darin, dass vor 1960 keine einheitliche Definition der Lohnquote vorhanden war. Häufig wurden unbereinigte Lohnquoten berechnet, also die Summe der Löhne und Gehälter bezogen auf das BIP, oder aber auch das Volkseinkommen. Strittig ist auch die Berücksichtigung der kalkulatorischen Unternehmerlöhne bei Klein- und Mittelbetrieben. Die vorliegenden Daten wurden dahingehend überprüft, mit dem Ergebnis, dass eine Bereinigung im nachhinein nicht zuverlässig möglich

ist. Ein Vergleich der Daten in Überschneidungszeiträumen zeigt aber, dass sich zwar die absoluten Niveaus der Lohnquote je nach Berechnungsmethode stark unterscheiden, die Richtungsentwicklungen der Lohnquoten aber weitgehend unabhängig von den Berechnungsmethoden sind. Als Konsequenz sind Querschnitt- und Längsschnittvergleiche bezüglich absoluten Niveaus der Lohnquoten nicht möglich, sehr wohl aber Vergleiche der Entwicklungstrends der Lohnquoten.

4.2 Personelle Verteilung

Als Maß für die personelle Einkommensverteilung werden in dieser Arbeit die Top-Einkommensanteile herangezogen, wobei hier auf den Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz zurückgegriffen wird. Der Vorteil liegt darin, dass dies der einzige Datensatz ist, der erstens sowohl für die Zeit um die „Große Depression“ als auch für die „Große Rezession“ Daten enthält und zweitens die Daten nach einer, sowohl im Zeitablauf als auch hinsichtlich der verschiedenen Staaten, weitgehend einheitlichen Methode erhoben wurden.²⁸ In diesem Fall sind sowohl Querschnittanalysen zwischen verschiedenen Ländern als auch Längsschnittanalysen, im konkreten Fall der Vergleich der beiden Zeiträume um die Wirtschaftskrisen, möglich. Verglichen werden jeweils der „Top-10%-Einkommensanteil“, der „Top-1%-Einkommensanteil“ und der „Top-0,1%-Einkommensanteil“.

Ein Nachteil ist, dass der Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz nur bestimmte Länder umfasst, auf die der Vergleich beschränkt bleiben muss: Diese Länder sind Australien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Japan, Kanada, Neuseeland, die Niederlande, Südafrika und die USA.

Die Datensätze enthalten allesamt keine realisierten Gewinne aus Kapitalerträgen im Sinne von kurz- bis mittelfristigen Spekulationsgewinnen. Dies ist damit begründet, dass solche Einkommen keine jährlichen Einkommen darstellen und stark von der Entwicklung der Aktienmärkte abhängen, daher also sehr volatile Ergebnisse bringen.²⁹ Sehr wohl enthalten sind aber Kapitalerträge im Sinne von Dividenden, Zinserträgen oder anderen jährlichen Ausschüttungen auf Beteiligungen. Außerdem werden Einkommen berücksichtigt, die mittelbar vom Kapitalmarkt abhängen: zum Beispiel Bonusse, die an die Entwicklung von Aktienkursen gekoppelt sind. Das heißt eventuelle Schwankungen, die mit Schwankungen auf den Aktienmärkten zusammenfallen, sind mittelbar durch die Aktienmarktschwankungen zu erklären, jedoch nicht unmittelbar durch Spekulationsgewinne.

Der Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz ist durch die verstärkte Diskussion der Einkommensverteilungsproblematik einer breiten Öffentlichkeit bekannt geworden. Unter anderem bezieht sich das Werk von Piketty (2014) zu einem großen Teil auf diesen Datensatz. Die wissenschaftliche Ver-

wertbarkeit ist daher zu einem großen Teil unumstritten. Kritiker meinen allerdings, dass die Daten für wissenschaftliche Zwecke nur eingeschränkt nutzbar sind, da es sich um Steuerdaten handelt und die Erhebungen somit von Steuerhinterziehung und Steueroptimierung beeinflusst sind. Eine alternative Verwendung von Einkommensteuerdaten schlägt Merz (2004) vor, der die deutsche Einkommensteuerstatistik als Mikrodatenbasis verwendet. Von Ökonomen bevorzugte Mikrozensusdaten sind aber für die Zeit vor 1945 ausnahmslos nicht vorhanden. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass die Top-Einkommensperzentile nur eingeschränkt dafür geeignet sind, die personelle Einkommensverteilung abzubilden, da eben nur ein geringer Teil der Bevölkerung betrachtet wird. Als generelles Maß für die personelle Einkommensverteilung wird am häufigsten der Gini-Koeffizient herangezogen. Dies wurde in der vorliegenden Arbeit unterlassen, da keine zuverlässigen Daten zu Gini-Koeffizienten für die Zeit um die „Große Depression“ vorhanden sind. Alvaredo (2011) zeigt aber, dass formal ein Zusammenhang zwischen Gini-Koeffizienten und Top-Einkommensanteilen gezeigt werden kann. Die Spitzeneinkommen können also ebenso als generelles Maß für die personelle Einkommensverteilung verwendet werden.

Vergleiche der absoluten Werte der Top-Einkommen verschiedener Länder sind außerdem nicht unproblematisch, da sich in manchen Ländern die Besteuerungseinheit und damit die Berechnungsbasis für den vorliegenden Datensatz zwischen den beiden Vergleichszeiträumen 1919-1949 und 1994-2015 geändert haben. So wurde zum Beispiel in Kanada, Dänemark, Finnland und Großbritannien im Beobachtungszeitraum von Ehegattensteuersplitting auf individuelle Besteuerung (oder umgekehrt) umgestellt. Betrachtet man Datensätze, die derartige Umstellungen beinhalten, fällt aber auf, dass diese nur unbedeutende Auswirkungen auf die absoluten Prozentwert der Top-Einkommensanteile hatten, vor allem im Bereich der Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen.

5. Deskriptive Vergleiche

5.1 Funktionale Verteilung

In Abbildung 1 ist die Entwicklung der Lohnquoten in den ausgewählten Ländern zwischen 1920-1940, bzw. 1995-2015 dargestellt. Die beiden senkrechten Geraden zeigen das Datum der Börsencrashes am 24. Oktober 1929 bzw. im Sommer/Herbst 2007, die jeweils als Ausgangspunkt der beiden Krisen herangezogen werden. Die grau hinterlegten Flächen zeigen die Zeiträume der folgenden Perioden negativen Wachstums. In den 1920er-Jahren folgte direkt auf den „Schwarzen Donnerstag“ eine Depressionsphase, die bis ins zweite Quartal 1933 andauerte.³⁰ Nach dem

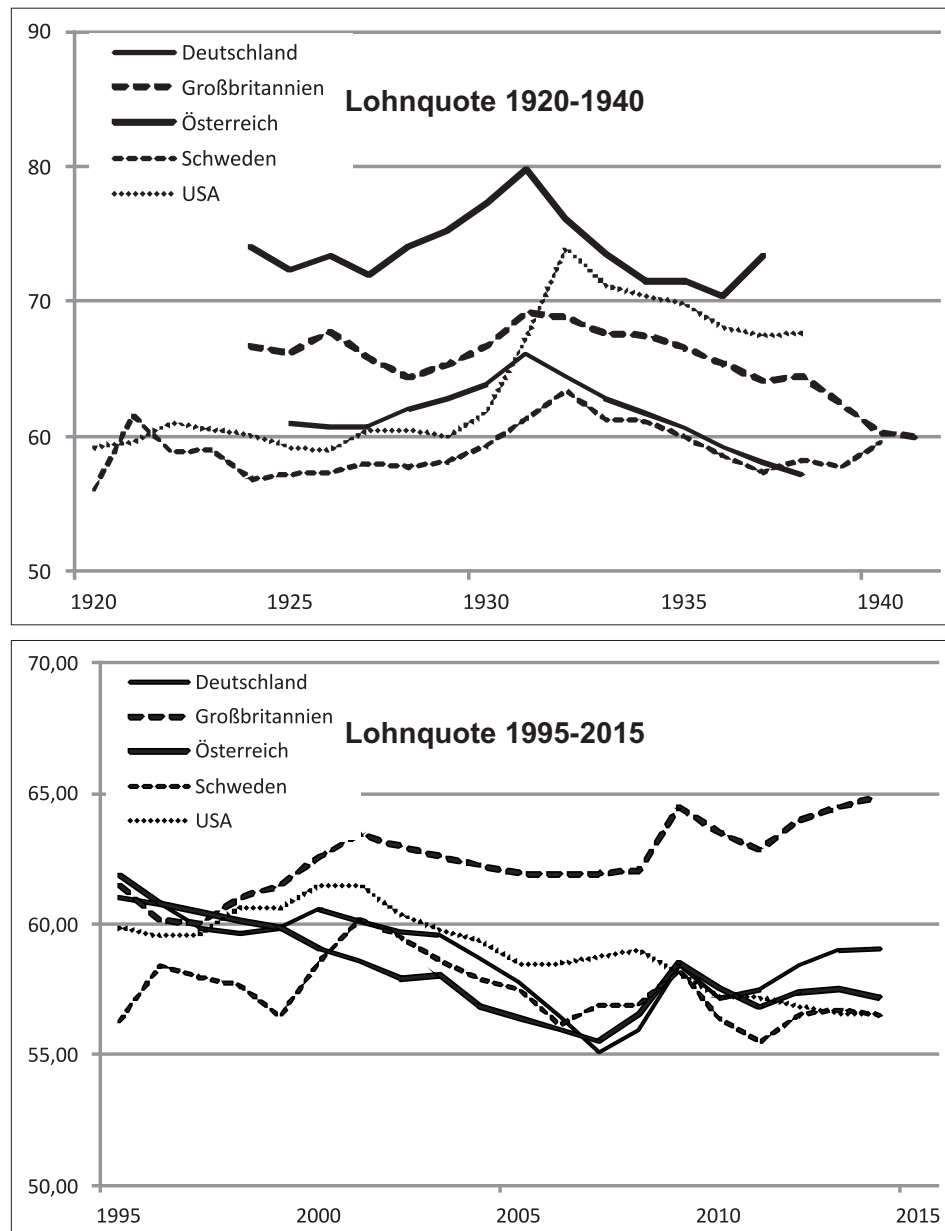
Einbruch der Finanzmärkte 2007 kam es erst im dritten Quartal 2008 zu einer Rezessionsphase in den Industriestaaten,³¹ die bis inklusive erstem Quartal 2009 anhielt.

Insgesamt zeigt sich, dass der oftmals postulierte Zusammenhang, die Lohnquote steige während Wirtschaftskrisen, sowohl in der „Große Depression“ als auch in der „Große Rezession“ für die meisten Staaten beobachtbar ist. In allen fünf vorliegenden Staaten stieg die Lohnquote während der „Großen Depression“ deutlich an. In der Zeit vor der Wirtschaftskrise der 1930er-Jahre – war die Lohnquote größtenteils konstant – bzw. schon ab Mitte der 1920er-Jahre tendenziell steigend. Vor der „Große Rezession“ fiel die Lohnquote in den beobachteten Ländern leicht, am stärksten in Österreich. Die Ausnahme bildet Großbritannien, wo die Lohnquote in den letzten zwanzig Jahren stieg. Interessant ist die Entwicklung während der Krise. Beim direkten Vergleich zwischen „Großen Depression“ und „Großen Rezession“ fällt in Abbildung 1 auf, dass die Anstiege der Lohnquoten in der aktuellen Krise deutlich geringer ausfielen. Zum Teil ist dies damit zu erklären, dass auch das reale GDP in allen untersuchten Staaten weniger stark einbrach als in den 1930er-Jahren. Stiglitz (2012a, S. 107) hingegen führt dies, wie oben angedeutet, darauf zurück, dass die liberalisierten Arbeitsmarktgesetze sowie die Schwächung der Gewerkschaften dazu führten, dass die Unternehmen zu Beginn einer Wirtschaftskrise nicht mehr zögern, Arbeitnehmern zu kündigen: eine Beobachtung, die Stiglitz als neue Entwicklung während der aktuellen Krise, aber auch schon während der Rezession des Jahres 2001 sieht. Während der „Großen Depression“ hingegen versuchten die Arbeitgeber die Arbeitsplätze zu erhalten, um sich die Kosten, die bei Kündigungen und später beim Suchprozess entstehen, zu ersparen. Dieses Postulat von Stiglitz wird durch die deskriptiven Daten teilweise unterstützt: In den USA blieb die Lohnquote in den Rezessionsjahren praktisch konstant bei 59% und fiel ab dem Jahr 2008 sogar auf 56,5% in 2014. Die These von Stiglitz dürfte für Europa hingegen nicht zutreffen. Hier stieg die Lohnquote in den Rezessionsjahren doch deutlich erkennbar an: in Deutschland zum Beispiel von 55% in 2007 auf 58,4% in 2009, und sehr ähnliche Größenordnungen sind auch in den anderen Staaten erkennbar. Zum Teil ist dies darauf zurückzuführen, dass in Europa während der Krise vor allem der Arbeitsmarkt gefördert wurde, zum Beispiel durch die Einführung temporär staatlich geförderter Kurzarbeitsprogramme.

Die Betrachtung der fünf Staaten gemeinsam zeigt, dass für die funktionale Verteilung in keinem Land die postulierte Entwicklung, nämlich ein Rückgang der Lohnquote vor beiden Krisen, zu beobachten ist. Selbst in den USA, für die mehrere Autoren³² die steigende Ungleichheit vor der „Großen Depression“ explizit als Krisenmitauslöser genannt haben, ist die Lohnquote zwischen 1920 und 1929 weitgehend konstant geblieben. Die

Lohnquote kann also nicht verwendet werden, um den postulierten Anstieg der Ungleichheit darzustellen.

Abbildung 1: Lohnquoten im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen



Quelle: eigene Darstellung. Datenquelle: siehe Tabelle 1.

Betrachtet man die Entwicklung in den USA im Detail, so zeigt sich, dass die Lohnquote zwischen 1919 und 1929 um insgesamt ca. 3,5% gestiegen ist. Als Krisenbeginn wird für die USA das 3. Quartal 1929 datiert, der erneute Aufschwung begann im zweiten Quartal 1933.³³ Zwischen 1929 und 1934 ist die Lohnquote um fast 5% gestiegen, von 49,9% auf 52,3%. Den Höhepunkt erreichte die Lohnquote allerdings schon 1932 mit 53,1%. Vom Ausbruch der Wirtschaftskrise bis zum Maximum stieg die Lohnquote also um 3,3%-Punkte bzw. 6,5%, was durchaus bedeutend ist, wenn man davon ausgeht, dass die Lohnquote, wenn auch in der langen Frist, als konstant angesehen wird.³⁴ Das Verhältnis zum realen BIP-Wachstum ist insgesamt uneindeutig, ein Richtungszusammenhang kann deskriptiv nicht festgestellt werden: Vor der Krise, 1919-1929, stieg das BIP real um 40,8%, die Lohnquote um 3,5%. Während der Krise fiel das BIP zwischen 1929 und 1932 um 27,0%, während die Lohnquote eben in dieser Phase stark anstieg. Nach der Krise erholte sich das BIP zwischen 1932 und 1940 stark und nahm um 34,8% zu, während die Lohnquote leicht auf 52,0% zurückging und damit gegenüber 1932 um 2% sank. Damit blieb die Lohnquote aber über ihren Niveau von 1929 (49,9%) und deutlich, nämlich 8,7% bzw. 4,2%-Punkte, über dem Niveau von 1919 (47,9%).

In Bezug auf die aktuelle Krise befanden sich die USA vom dritten Quartal 2008 bis zum zweiten Quartal 2009, also 12 Monate, in einer Rezessionsphase,³⁵ während den betroffenen Jahren 2008 und 2009 ging das BIP in den USA um 3% zurück. Die Lohnquote war während der „Großen Rezession“ nur sehr kurz und gering angestiegen, nämlich um 0,4% zwischen 2007 und 2008. Insgesamt ist die Lohnquote im Betrachtungszeitraum seit 1990 bis 2014 deutlich, um 7,3% oder 4,5%-Punkte, gefallen. Dies ist eine Entwicklung, die in den Industriestaaten seit den 1970er-/1980er-Jahren allgemein beobachtet werden kann. In den USA ist die Lohnquote seit dem Höhepunkt 1970 (63,6%) bis 2014 (56,6%) um 12,4% oder 7,0%-Punkte zurückgegangen.³⁶

Nach der „Großen Depression“ ist die Lohnquote in den USA hoch geblieben: in den vorliegenden Daten von Kuznets et al. (1941, S. 216) ab dem Jahr 1937 bei ca. 67,0%.³⁷ Für Deutschland und Österreich liegen nur kurze Datensätze zur funktionalen Verteilung nach der Wirtschaftskrise vor. In beiden Staaten lag die Lohnquote im Jahr 1936 deutlich unter dem Vorkrisenniveau. Diese Werte sind allerdings aufgrund der politischen Umwälzungen kaum sinnvoll zu interpretieren. Auch in Großbritannien lag die Lohnquote mit 60,3% im Jahr 1940 deutlich unter dem Niveau vor der Krise (1924: 66,6%).

Im Vergleich zur aktuellen Wirtschaftskrise fällt die sehr unterschiedliche Entwicklung auf: In den USA änderte sich nichts am leichten Abwärtstrend (2014: 56,6% gegenüber 60,0% in 1994). Für Deutschland und Österreich zeigen die Daten, dass der für europäische Staaten häufig postulierte

langfristige Abwärtstrend der Lohnquote³⁸ nach der Wirtschaftskrise nicht weiter voranschritt. Die Lohnquote ist in Deutschland und Österreich, sowie in Großbritannien 2014 deutlich höher als zu den jeweiligen Tiefständen vor der Krise. (Ö: 2014: 57,2%, 2007: 55,5%. D: 2014: 59,0%, 2007: 55,1; GB: 2014: 64,5%, 2007: 61,9%).³⁹ In Schweden liegt die Lohnquote 2014 bei 56,5% und damit auf sehr ähnlichem Niveau wie vor der Krise (2007: 56,9%).

Zieht man einen Vergleich zwischen der Lohnquotenentwicklung und der jährlichen realen Wachstumsrate des BIPs, fällt auf, dass Wachstum und Lohnquote in den 1930er-Jahren stärker schwankten als in der Gegenwart. Vor der „Großen Rezession“ ist in allen Staaten seit 1995 ein vergleichsweise geringes, aber konstantes Wachstum zu beobachten, die Lohnquote ging in diesem Zeitraum in Deutschland, Österreich und den USA gleichmäßig zurück. In Schweden schwankte die Lohnquote stärker, ohne Richtungstrend. In Großbritannien blieb die Lohnquote konstant. Wie bereits erwähnt, führten beide Krisen wenig überraschend zu einem Anstieg der Lohnquote. In der „Großen Depression“ stiegen die Lohnquoten stärker als in der „Großen Rezession“, und zwar auch in jenen Ländern, in denen der Rückgang des BIP während beider Krisen vergleichbar ausfiel. So ging das BIP in Großbritannien während der „Großen Depression“ um 5,8% zurück, während die Lohnquote um 7,5% stieg. In der „Großen Rezession“ sank das BIP um 5,9%, und die Lohnquote stieg um 3,9%. In Schweden betrug der Einbruch der Wirtschaftsleistung in den 1930er-Jahren 6,2% und in der aktuellen Krise 5,6%. Die Lohnquote aber stieg während der „Großen Depression“ um 6,9%, während der „Großen Rezession“ nur um 2,3%. Das heißt, man kann nicht grundsätzlich annehmen, dass die Schwere der Krise direkt auf die funktionale Einkommensverteilung wirkt. Eher muss man davon ausgehen, dass zur Zeit der „Großen Depression“ die Lohnquote allgemein stärker schwankte als heute. In den anderen beobachteten Staaten sind Vergleiche nicht so einfach durchzuführen, weil die Schwere der beiden Krisen dort stark unterschiedlich war. Dennoch kann man aufgrund des wesentlich stärkeren Rückgangs der Profitquote in den 1930er-Jahren davon ausgehen, dass die „Große Depression“ die Profitbezieher, relativ zu den Lohnbeziehern, stärker traf als die „Große Rezession“. Gerade in den USA, wo die Lohnquote während der „Großen Rezession“ gar nicht stieg, waren Profitempfänger und Lohnbezieher scheinbar gleich stark von den Krisen betroffen.

Legt man die hier gemachten Beobachtungen auf die dargestellten theoretischen Krisenerklärungsmodelle zur „Großen Rezession“ um, zeigt sich, dass ein wesentliches Element dieser Krisenerklärungsmodelle fehlt. Die deskriptiven Darstellungen bilden für kein Land vor der „Großen Depression“ eine sinkende Lohnquote ab. Damit kann die Erklärungstheorie zur „Großen Rezession“ von Onaran et al. (2011) nicht für die „Große De-

pression“ herangezogen werden. Dass die Lohnquote auch in den USA keinen Rückgang vor der „Großen Depression“ aufweist, ist allerdings überraschend, weil andere Indikatoren sehr wohl auch für die 1930er-Jahre jene Entwicklungen abbilden, die Onaran et al. (2011) für die Zeit vor der „Großen Rezession“ darlegten. So zeigen Persons (1930, S. 95) und Olney (1999, S. 321) mittels deskriptiver Statistiken, dass in den USA auch in den 1920er-Jahren eine Kreditexpansion stattgefunden hat. Persons (1930, S. 119) argumentiert ebenso wie Onaran et al. (2011) für die „Große Rezession“, dass die Folge Überkonsumation war, Olney (1999, S. 319) geht in die gleiche Richtung, indem sie den starken Rückgang des Konsums in der 1930er-Jahren dafür verantwortlich macht, dass eine „Schwache Rezession“ schließlich in die „Große Depression“ ausartete. Unbestritten ist ebenso, dass vor beiden Krisen vor allem die Finanzmärkte boomten. Die Voraussetzungen für die Finanzialisierung wie in Onaran et al. (2011) dargestellt, sind also auch vor der „Großen Depression“ in den USA zumindest teilweise gegeben. Onaran et al. (2011, S. 27) argumentieren, dass diese Finanzialisierung, in den USA vor der „Großen Rezession“ zu einer sinkenden Lohnquote geführt hat, für die Zeit vor der „Großen Depression“ ist Finanzialisierung zu beobachten, allerdings keine sinkende Lohnquote. Dennoch gab es vor beiden Krisen ein steigendes Kreditvolumen.

Diese Argumentation ist für die „Große Depression“ nicht zulässig, da die Lohnbezieher keine Einkommenseinbußen (gemessen an der Lohnquote) hinnehmen mussten. Die Kreditexpansion vor der „Großen Depression“ muss demnach einen anderen, nicht auf Verschiebung der Lohnquote basierenden, Grund gehabt haben. Demzufolge wäre in Bezug auf beide Krisen die Kreditexpansion krisenfördernd gewesen, allerdings kann die Kreditexpansion selbst nur im Falle der „Großen Rezession“ auf eine Verschiebung der funktionalen Einkommensverteilung, im Sinne des Beitrags von Onaran et al. (2011), zurückzuführen sein, in Bezug auf die „Große Depression“ zeigen die deskriptiven Statistiken keine entsprechenden Entwicklungen der Lohnquote. Dieses Ergebnis, dass Kreditblasen – nicht zwingend aber die Einkommensverteilung – als krisenfördernd identifiziert werden können, stimmt auch überein mit den empirischen Ergebnissen von Bordo und Meissner (2012).

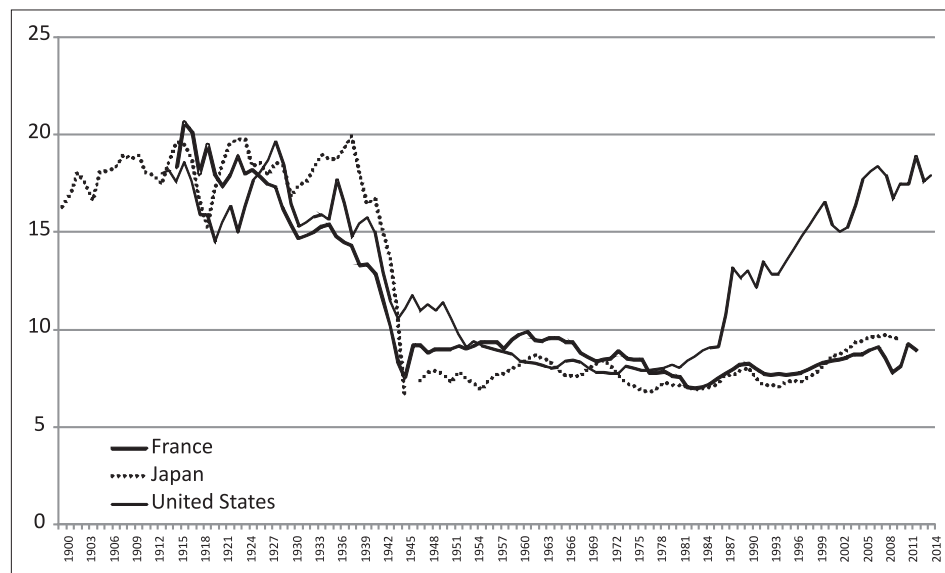
5.2 Personelle Verteilung

Im folgenden Abschnitt wird deskriptiv verglichen, ob um die Zeit der beiden zu untersuchenden Krisen ein Zusammenhang zwischen der personellen Einkommensverteilung und dem Auftreten der Krisen festgestellt werden kann. In der jüngeren Vergangenheit wurden mehrere Studien mit dem Ziel durchgeführt, den häufig postulierten⁴⁰ und auch untersuchten⁴¹

möglichen kausalen Zusammenhang zwischen steigender Ungleichheit und der „Großen Rezession“ zu untermauern.

Allgemein fällt auf, dass im Zeitverlauf über das 20. Jahrhundert die Konzentration der personellen Einkommen zu Beginn des 20. Jahrhunderts abnahm und gegen Ende des 20. Jahrhunderts wieder zunahm. In Abbildung 2 wird die Entwicklung des obersten Einkommensperzentils in drei ausgewählten Staaten, Frankreich, Japan und den USA, dargestellt. In den anderen Staaten ist der Verlauf ähnlich, es wurde aber aus Darstellungsgründen auf eine Anführung aller verfügbaren Datensätze hier verzichtet.

Abbildung 2: Entwicklung der Top-1%-Einkommensanteile seit 1900



Quelle: eigene Darstellung. Datenquelle: Alvaredo et al. (o. J.)

Zu sehen ist der U-förmige Verlauf für die USA. Auffällig ist auch, dass es während des Zweiten Weltkriegs zu einem Rückgang der personellen Einkommenskonzentration kam. Der Anstieg der Einkommensspreizung seit den 1980er-Jahren ist vor allem für die USA deutlich zu erkennen. Aber auch in Frankreich und Japan stieg der Einkommensanteil des obersten Perzentils von ca. 7,5% des Gesamteinkommens auf knapp 10% an. Dies wird auch von Piketty (2007) untermauert.

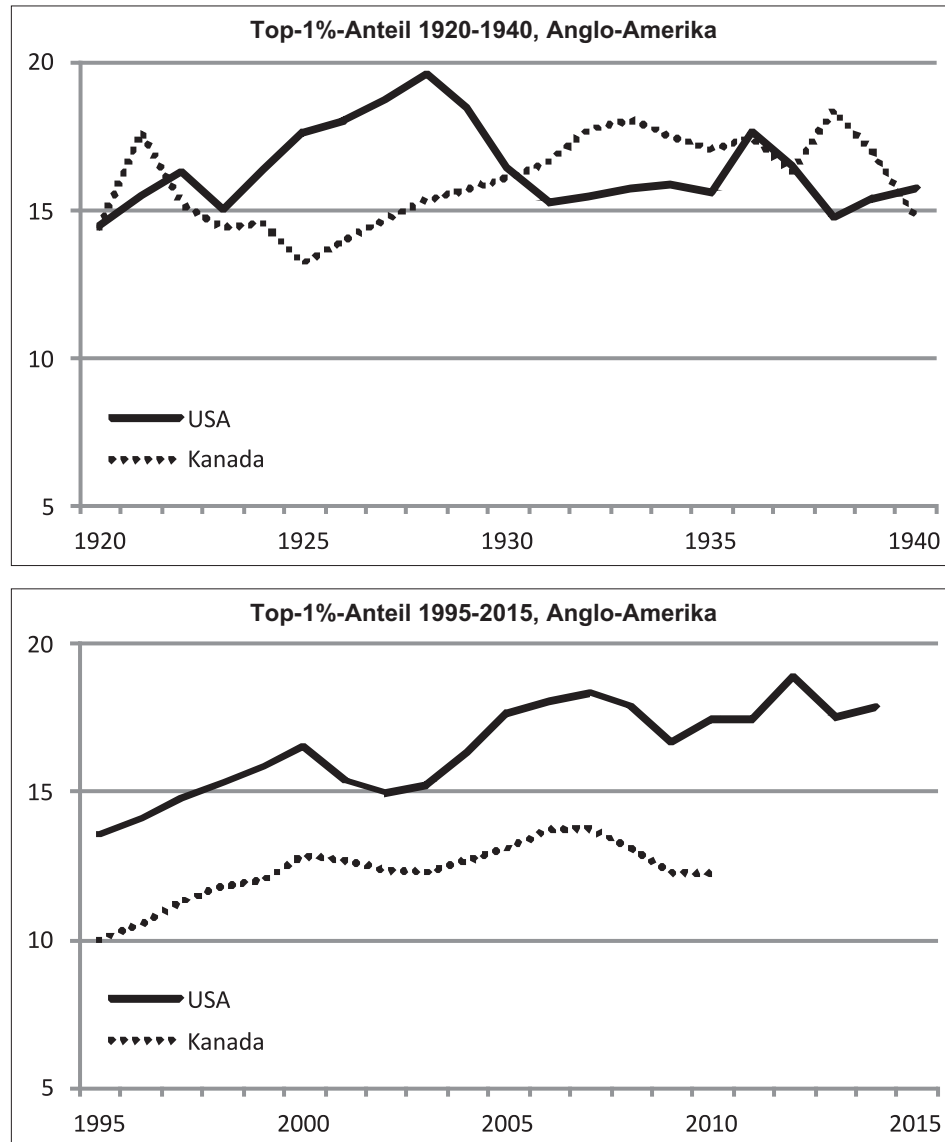
Legt man den Fokus auf den Vergleich der Zeit um die beiden Wirtschaftskrisen, so stellt man fest, dass die Top-Einkommen vor der aktuellen Wirtschaftskrise in den anglo-amerikanischen Ländern, also den USA, Kanada und Großbritannien, aber auch in Australien und Japan, deutlich gestiegen sind (siehe Tabelle 2). Der Top-1%-Einkommensanteil in den USA ist zwischen 1998 und 2007 von 15% auf fast 20% gestiegen, in Ka-

nada von unter 12% auf fast 14%, in Japan von unter 8% auf knapp unter 10%. Aber auch in den Niederlanden (5% auf 6%), Frankreich und Finnland ist ein leichter Aufwärtstrend erkennbar, wie in Tabelle 2 erkennbar.

Bei den hohen und sehr hohen Einkommen (Top 1% und Top 0,1%) wirkten sich die Börseneinbrüche – obwohl Gewinne aus Spekulationsgeschäften nicht unmittelbar berücksichtigt wurden – in bestimmten Ländern dennoch deutlich aus: In der Zeit nach der Finanzmarktkrise, aber noch vor der Rezessionsphase,⁴² sank in den USA der Anteil der Top-1%-Einkommen am Gesamteinkommen zwischen 2007 und 2009 von 18,3% auf 16,7% und der Top-0,1%-Anteil von 8,2% auf 7,0%. Dies deutet daraufhin, dass die Höhe der Spitzeneinkommen in hohem Ausmaß von der Entwicklung der Kapitalmärkte abhängt, und zwar auch dann, wenn Spekulationsgewinne nicht berücksichtigt werden. Ausschlaggebend dafür dürfte sein, dass Bonusse und Unternehmensgewinne in dieser Zeit eingebrochen sind. Im Umkehrschluss kann man davon ausgehen, dass diese Einkommensgruppe einen Großteil dieser Einkommensart bezieht. Die Einkommensgruppe zwischen Top-1% und Top-10% hingegen hatte kaum Einbußen hinzunehmen. In Kanada, Großbritannien, Australien, den Niederlanden, Südafrika, Dänemark und eingeschränkt auch in Frankreich ist eine sehr ähnliche Entwicklung zu beobachten. Für Finnland und Neuseeland sind die Daten nicht eindeutig, in Japan blieb der Anteil der Spitzeneinkommen während des Börseneinbruchs weitgehend konstant. Dieser in der aktuellen Krise kurzfristige „Knick“ in der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung ist für die Krise der 1930er-Jahre nur in den USA zu beobachten, in allen anderen untersuchten Staaten blieb die Entwicklung der Spitzeneinkommen von den Börseeinbrüchen weitgehend unberührt.

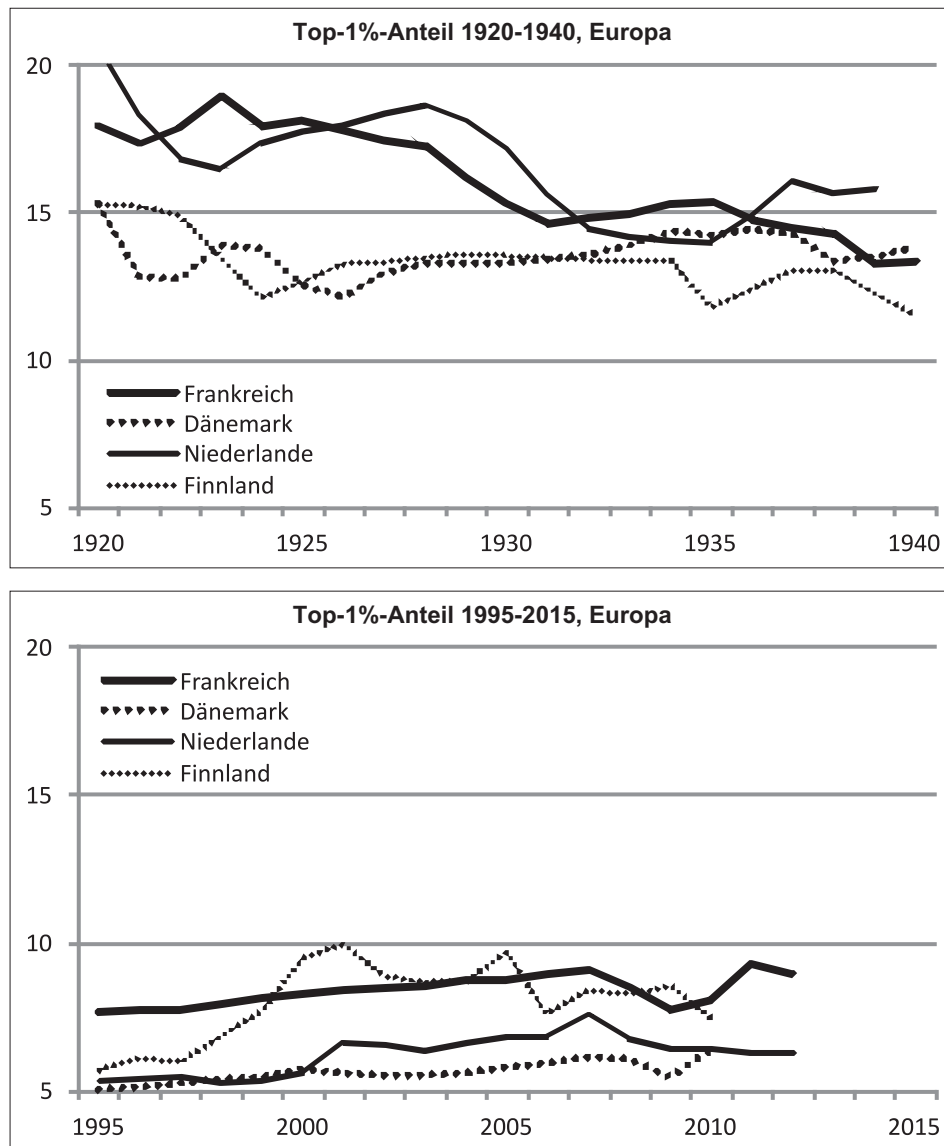
Wie oben bereits angekündigt, liegt ein Hauptanliegen dieser Arbeit darin, zu vergleichen, ob der postulierte Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und Krisenentstehung mittels deskriptiver Statistik unterlegt werden kann. Die „Rajan-Hypothese“ geht ebenso von diesem Zusammenhang aus wie weitere, oben zitierte Autoren für die „Große Depression“. Die Daten müssten demnach steigende Top-Einkommensanteile vor beiden Krisen zeigen. Diese Annahme lässt sich für die USA, auf die sich auch die Aussagen der oben genannten Autoren ausschließlich beziehen, in hohem Ausmaß darstellen: Abbildung 3 zeigt, dass es in den USA vor beiden Krisen zu einer ähnlichen Entwicklung der Spitzeneinkommen kam. Sowohl die Richtung als auch das Ausmaß verlaufen ähnlich: Die Top 0,1% konnten vor den beiden Krisen ihren Anteil am gesamten Volkseinkommen erhöhen. Die Top-1%- und die Top-10%-Einkommensbezieher verbesserten ihre Lage ebenfalls, aber in absteigender Reihenfolge: Je höher das Einkommen, desto höher auch der prozentuelle Zuwachs. Der Top-10%-Einkommensanteil stieg von 1920 bis

Abbildung 3: Top-1%-Einkommensanteile im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen



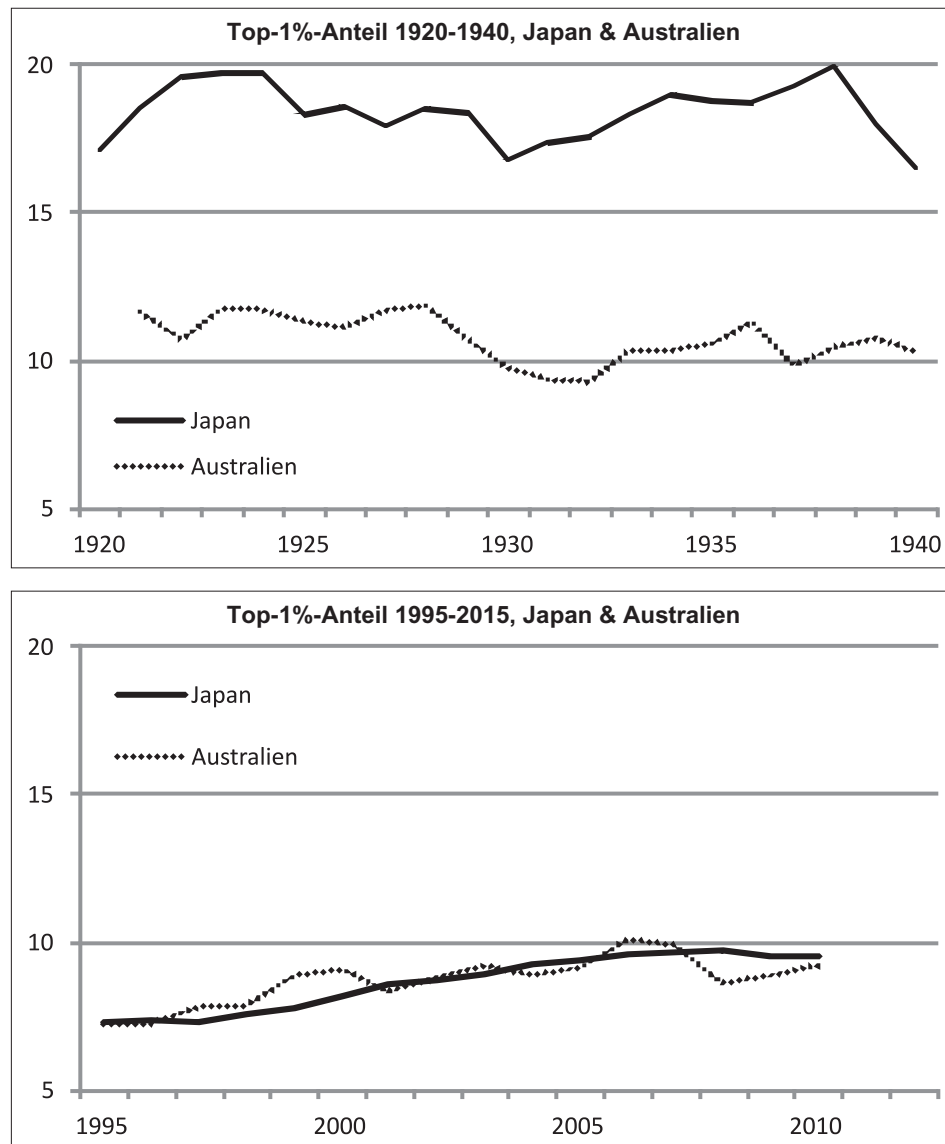
1929 von 38,1% auf 43,8% bzw. von 1998 bis 2007 von unter 42,1% auf 45,7%; der Top-1%-Einkommensanteil von 14,5% auf 18,4% bzw. von 15,3% auf 18,3%; der Top-0,1%-Einkommensanteil von 5,4% auf 7,6% bzw. von 6,2% auf 8,2%.

Auch in Großbritannien, Japan und Kanada konnten die Top-Einkommensbezieher ihre Lage vor beiden Krisen über den Zeitraum 1920-1929



insgesamt verbessern, allerdings jeweils vor der aktuellen Krise stärker und konstanter als vor der „Großen Depression“. In Japan etwa ist für die frühen 1920er-Jahre ein Anstieg zu beobachten, der sich ab 1924 wieder umkehrt. Gleiches gilt für Großbritannien, wobei hier nur Angaben zu den Top-0,1%-Einkommen vorliegen und diese vor der „Großen Depression“ ab 1924 bereits wieder fielen. In Kanada hingegen stieg der Top-1%-Einkommensanteil ab 1925 bis zum Ende der Krise deutlich an.

In den kontinentaleuropäischen Ländern (Frankreich, Dänemark, Finnland und den Niederlanden) fiel der Anteil der Top-Einkommen am Volks-



Quelle: eigene Darstellung. Datenquelle: Alvaredo et al. (o. J.)

einkommen zwischen 1920 und 1929 (siehe Tabelle 2). Die Ausnahme bildet hier Frankreich, wo der Einkommensanteil der Top-10%-Einkommensbezieher um 5% stieg. Auch in Australien, Neuseeland und Südafrika fielen die Top-Einkommen vor der „Großen Depression“.

Vor der aktuellen Krise war der Anteil der Top-Einkommen überall gestiegen, die Ausnahme bildet einzig Neuseeland, wobei hier die Einführung einer Unternehmenssteuer in den späten 1990er-Jahren zumindest mitverantwortlich sein dürfte.⁴³ Zusätzlich erhöhte sich der Einkommens-

anteil der kleineren Top-Perzentile überall stärker als der Einkommensanteil der größeren Top-Perzentile.

Der oftmals kolportierte Zusammenhang zwischen steigender Ungleichheit und Krisenentstehung kann mittels deskriptiver Statistik für die Zeiträume vor beiden Krisen daher nur für die USA eindeutig untermauert werden. In Kanada stiegen die Top-Einkommen ab 1925 zwar deutlich an, deren Anteil war aber zuvor seit 1921 auch deutlich gefallen. Auch in Großbritannien und Japan war eine steigende Einkommenskonzentration entgegen dem langjährigen Trend in bestimmten Zeiträumen der 1920er-Jahren zu beobachten. Eindeutig nicht zu zeigen ist dies für die kontinentaleuropäischen Staaten. Zwar sanken dort die Top-Einkommen im Zeitraum von 1920-1929 nicht so stark wie im Jahresdurchschnitt in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, allerdings ist dies wohl eher darauf zurückzuführen, dass die wesentlichen Rückgänge der personellen Einkommenskonzentration in den Weltkriegsjahren 1914-1918 passierten und hier als Folge der Einbrüche der Kapital- und Unternehmenseinkommen⁴⁴, aufgrund der Zerstörung von Produktionsstätten. Diesbezüglich zu behaupten, es sei zwar kein absoluter Rückgang der Einkommenskonzentration zu beobachten, sehr wohl aber ein relativer im Vergleich zum allgemeinen Trend, ist daher spekulativ.

Das heißt aber auch, dass Parallelen zwischen Krisenentstehung und steigender Einkommenskonzentration im Sinne der Arbeiten von Rajan (2010) und Kumhof und Ranciere (2010) nur in Bezug auf die USA auch für die „Große Depression“ angenommen werden können. Dies lässt zwei Interpretationen zu. Entweder die steigende Einkommenskonzentration hatte zumindest auf die Entstehung der „Großen Depression“ keinen Einfluss, da für diesen Zeitraum in keinem Land, außer den USA, ein Anstieg zu beobachten ist. Oder aber die steigende Einkommenskonzentration spielte in den USA vor beiden Krisen eine entscheidende Rolle und die folgende weltweite Rezessions- bzw. Depressionsphase kam nur aufgrund der wirtschaftlichen Vormachtstellung der USA zustande. Deren nationale Krise hätte sich danach auf weite Teile der Erde ausgebreitet und in anderen Ländern strukturelle Probleme aufgedeckt. Dafür würde auch sprechen, dass die Krisen jeweils in den USA ihren Ausgangspunkt nahmen und erst mit Zeitverzögerung auf den Rest der Welt übertraten.

Betrachtet man die Entwicklung der personellen Einkommensverteilung während der beiden Krisen, ist es schwierig, generelle Aussagen zu treffen: Während der „Großen Depression“ sind die Top-Einkommen in Kanada und Dänemark sowie die Top-10%-Einkommen in Frankreich gestiegen, in den anderen Staaten zeigen die Daten fallende Top-Einkommen. Während der aktuellen Krise ist die Ungleichheit in den USA gestiegen, in Kanada hingegen, anders als während der „Großen Depression“, gesunken.

In den europäischen Staaten ist die Vergleichbarkeit dahingehend eingeschränkt, als die Staatsschuldenkrise die Rezession verlängert hat bzw. zu einem *Double-Dip* geführt hat, daher noch nicht überall von einer endgültigen Überwindung der Krise gesprochen werden kann. Abgesehen von dieser Einschränkung kann man für die europäischen Staaten aus aktueller Sicht aber Ähnlichkeiten in der Entwicklung während der Krisen erkennen: In allen europäischen Ländern, in denen die Top-Einkommen während der „Großen Depression“ sanken, sanken diese auch während der „Großen Rezession“ und umgekehrt.

Auch in Japan sanken die Top-Einkommen während beider Krisen. In Australien gingen die Top-Einkommen nach 2007 zwar ebenfalls zurück, allerdings war dort das Wachstum im Jahresabstand niemals negativ, es lag also keine Rezession vor. In Südafrika gingen die Top-Einkommen während der aktuellen Krise stark zurück, während der „Großen Depression“ hingegen stieg zumindest der Top-0,1%-Anteil an. In Neuseeland veränderten sich die Einkünfte der Top-1%-Bezieher kaum.

Für die Zeit nach der aktuellen Wirtschaftskrise gilt für Europa das soeben Genannte: Es ist umstritten, wann und ob die „Große Rezession“ endgültig überwunden ist. Bezüglich der „Großen Depression“ liefert Romer (2014, S. 9) Zeitangaben dafür, ab wann von einer Erholung gesprochen werden kann: In den großen europäischen Industrienationen war die Krise demnach Ende 1932 überwunden (Frankreich: 1932 Q2, Deutschland: 1932 Q3, Großbritannien: 1932 Q4, später: Niederlande, Dänemark: 1933 Q2). Auch in Japan begann die Erholungsphase im zweiten Quartal 1932, in Nordamerika erst 1933 im zweiten Quartal. In den USA stiegen die Top-10%-Einkommen schon ab dem Krisenjahr 1931 an.

Weniger stark stiegen die Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen an, diese profitierten erst im Jahr 1936 stark vom hohen Wachstum in diesem Jahr. Nach 1936 wurde allerdings der langfristige Abwärtstrend bei der Konzentration der personellen Einkommensverteilung fortgesetzt. In der aktuellen Krise wurde der langfristige Aufwärtstrend nur vor der Krise kurz unterbrochen, danach, zwischen 2010 und 2012 stiegen die US-Top-Einkommen wieder an, und zwar deutlich über das Vorkrisenniveau. In Japan waren zwischen 1932 und 1939 die Top-Einkommen leicht gestiegen, hier erfolgte ein fundamentaler und nachhaltiger Rückgang der Spitzeneinkommen während des Zweiten Weltkriegs. In Großbritannien und Frankreich sind die Spitzeneinkommen nach der „Großen Depression“ gesunken, Aussagen für die Zeit nach der „Großen Rezession“ sind mangels Daten noch nicht möglich. In Dänemark, wo sowohl die „Große Depression“ als auch die „Große Rezession“ nur in einem Jahr zu negativem BIP-Wachstum führte, blieb der Top-10%-Einkommensanteil weitgehend konstant, die Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen stiegen nach der „Großen Depression“ leicht an. Auch nach der aktuellen Krise wurden die kurzfristigen Ver-

Tabelle 2: Vergleich der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung vor beiden Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Great Depression: Entwicklung 1920-1929			Great Recession: Entwicklung 1998-2007		
		Änderung	Niveau 1920	Niveau 1929	Änderung	Niveau 1998	Niveau 2007
USA	Top 10%	14,86	38,10	43,76	8,43	42,12	45,67
	Top 1%	27,39	14,46	18,42	19,88	15,29	18,33
	Top 0,1%	41,90	5,37	7,62	31,61	6,20	8,16
Kanada	Top 1%	8,61	14,40	15,64	16,47	11,78	13,72
	Top 0,1%	-0,37	5,36	-5,34	26,90	4,20	5,33
Großbritannien	Top 0,1%	3,74	8,03	8,33	46,78	6,05	4,44
Frankreich	Top 10%	5,05	39,59	41,59	1,72	32,59	33,15
	Top 1%	-10,03	17,95	16,15	16,50	7,94	9,25
	Top 0,1%	-18,09	7,63	6,25	31,84	2,09	2,65
Dänemark	Top 10%	-2,04	41,09	40,25	3,67	25,09	26,01
	Top 1%	-13,25	15,32	13,29	13,33	5,40	6,12
	Top 0,1%	-28,99	6,14	4,36	34,33	1,34	1,80
Finnland	Top 1%	-11,13	15,27	13,57	8,40	7,62	8,26
Niederlande	Top 10%	-5,15	46,23	43,85	13,16	28,03	31,72
	Top 1%	-12,14	20,59	18,09	43,10	5,29	7,57
Japan	Top 1%	7,37	17,09	18,35	27,01	7,59	9,64
	Top 0,1%	3,42	7,90	8,17	50,57	1,74	2,62
Australien	Top 1%	-8,25	11,63	10,67	25,51	7,84	9,84
	Top 0,1%	-9,82	3,97	3,58	51,05	2,37	3,58
Neuseeland	Top 1%	-3,09	11,34	10,99	-23,31	10,21	7,83
Südafrika	Top 1%	-0,79	20,31	20,15	21,20	18,12	14,95
	Top 0,1%	-2,37	6,34	6,19	36,34	4,32	5,89

Quelle: eigene Darstellung. Daten: Alvaredo et al. (o. J.).

Anmerkungen: Der Startzeitpunkt wurde mit 1920 gewählt. Dieser Zeitpunkt scheint sinnvoll, weil die Zeit vor der Krise mit 9 Jahren groß genug ist um Aussagen zu treffen, auf der anderen Seite führen die Kriegsjahre des Ersten Weltkrieges zu keinen Verzerrungen mehr. (Für Australien und Neuseeland sind Daten erst ab 1921 verfügbar, hier wurde 1921 als Startjahr gewählt.) Als Krisenbeginn wurde bezüglich der „Großen Depression“ das Jahr 1929 verwendet. Bezüglich der „Großen Rezession“ wurde der gleiche Zeitraum, nämlich 9 Jahre von 1995-2007 gewählt. Mit 2007 wurde das Jahr der Finanzkrise herangezogen.

luste aus dem Jahr 2009 im ersten Erholungsjahr 2010 wieder aufgeholt und vor allem bei den Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen sogar übertrafen. In den Niederlanden sind die Top-1%-Einkommen nach der „Großen Depression“ von 13% auf über 15% gestiegen, während die Top-10% weitgehend gleich geblieben sind. Nach der aktuellen Krise sind beide Werte konstant geblieben.

Zieht man Längsschnittvergleiche anhand der Tabelle 2, fällt auf, dass die Ausgangsniveaus der Prozentanteile der Spitzeneinkommen jeweils neun Jahre vor Beginn der Krise, also 1920 und 1998, teilweise sehr unter-

schiedlich war. Die größten Unterschiede finden sich in Japan, wo die Top-1% im Jahr 1920 17,1% des Volkseinkommen bezogen, im Jahr 1998 hingegen nur knapp über 7,5%. Ähnlich groß ist der Unterschied in Frankreich: Die Top-10%-Einkommen machten 1920 39,6% des Volkseinkommens aus, 1997 aber nur ca. 32,5%. Bemerkenswert gleich ist die Ausgangssituation bezüglich personeller Einkommensverteilung hingegen in den USA: Die Top-1%-Einkommensbezieher erhielten 1920 14,5% und im Jahr 1998 15,3%. Die Top-0,1% erhielten 1920 5,4% und 6,2% im Jahr 1998. Die Top-10%-Einkommen bezogen 1920 38,1%, 1998 hingegen 41,7%.

5.3 Personelle Verteilung und Schwere der Krise in ausgewählten Staaten

In weiterer Folge werden personelle Verteilung und die Schwere der Krise miteinander verglichen. Betreffend der Schwere der Krise wird hier die gleiche Definition wie in Aiginger (2010, S. 6) verwendet: Es wird die Entwicklung des realen BIP zwischen dem Höhepunkt vor den beiden Krisen und dem jeweiligen Tiefststand während der Krise berechnet. Mangels Verfügbarkeit von Quartalsdaten für die „Große Depression“ sowie die personelle Verteilung werden ausschließlich Jahresdaten verwendet. Verglichen wird die Schwere der Krise mit der Entwicklung der personellen Verteilung (Top 10%, Top 1%, Top 0,1%). Bezüglich der personellen Verteilung wurde als Ausgangsjahr nicht das erste Rezessionsjahr verwendet, sondern das Jahr 1929 bzw. das Jahr 2007, da die Top-Einkommen bereits in den Jahren der internationalen Finanzkrisen reagierten und sich bereits in diesen Jahren die Entwicklungsrichtung der personellen Verteilung änderte.

Des Weiteren werden personelle Verteilung und Schwere der Krise im Zeitraum vor dem Krisenausbruch verglichen, wobei der Beginn des Vergleichszeitraums mit jeweils ab 1920 bzw. ab 1998 festgelegt wird. Damit beträgt der betrachtete Zeitraum bei der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung jeweils neun Jahre. Beim Wachstum wird der Zeitraum zwischen 1920 bzw. 1998 und dem ersten Rezessionsjahr herangezogen.

Auch die Entwicklung nach der Krise wird betrachtet, wobei hier bezüglich der „Großen Depression“ zusätzlich zu beachten ist, dass verschiedene Staaten durch den Aufstieg autoritärer Regime bzw. später durch den Zweiten Weltkrieg beeinflusst wurden. Bezüglich der „Großen Rezession“ ist zu beachten, dass diese nach unterschiedlichen Definitionen unterschiedlich lange dauerte, bzw. für die Zeit nach der Krise teilweise noch keine Daten vorliegen.

Die Tabellen 3 bis 5 zeigen jeweils die Entwicklung des realen BIP und

der personellen Einkommensverteilung während, vor und nach den beiden zu vergleichenden Krisen. Die Spalte „personelle Verteilung“ zeigt die prozentuale Veränderung der Top-Einkommensanteile am Gesamteinkommen. Ein Anstieg des Top-10%-Einkommensanteils bedeutet daher, dass die oberen 10% der Einkommen einen höheren Anteil am Gesamteinkommen beziehen, in absoluten Werten können die Top-Einkommen allerdings dennoch gefallen sein.

Die „Große Depression“ war, gemessen am Einbruch des BIP, in den USA, Deutschland, Österreich und Frankreich am stärksten.⁴⁵ Österreich und Deutschland fehlen in der hier vorliegenden Aufstellung, da für diese Staaten keine Daten zur personellen Einkommensverteilung vorhanden sind. Ähnlich stark fiel das BIP zudem auch in Kanada. Dies bestätigen auch die Angaben in Tabelle 3, in denen die jährlichen realen Wachstumsraten des BIP sowie die Entwicklung der Top-10%-, Top-1%- und Top-0,1%-Einkommensanteile abgebildet sind: In den USA und Kanada ging das BIP um fast 30% zurück, in Frankreich um fast 15%. Die europäischen Staaten Dänemark, Finnland und Großbritannien waren ebenso wie Japan in geringerem Ausmaß von der „Großen Depression“ betroffen und erholten sich wieder recht schnell. In diesen drei Staaten erreichte das BIP bereits in den Jahren 1933 bzw. 1934 wieder das Vorkrisenniveau. Wie in Tabelle 3 zu erkennen, fiel das BIP in diesen Staaten um weniger als 10%. Australien, Neuseeland und Südafrika erlebten zwar einen starken Rückgang des BIP, erholten sich aber ebenso schnell wieder von diesem. In den Jahren 1932-1935 erreichten diese Staaten wieder das Vorkrisen-BIP-Niveau. Die Einkommenskonzentration stagnierte in all diesen Staaten vor der „Großen Depression“ weitgehend oder ging zurück (siehe Tabelle 4). Umgekehrt hingegen ist in den am stärksten und längsten von der Krise betroffenen Staaten USA und Kanada die Ungleichheit in Form der Spreizung der personellen Verteilung vor der „Großen Depression“ am stärksten ausgefallen, wie in Tabelle 4 erkennbar.

Der direkte Vergleich mit der „Großen Rezession“ zeigt, dass in Bezug auf den Rückgang des BIP, die aktuelle Krise insgesamt wesentlich milder ausfiel.⁴⁶ Es muss festgehalten werden, dass die Datenlage für fundierte Aussagen dünn ist: In Europa fehlen insbesondere Daten zu mitteleuropäischen Staaten ebenso wie zu südeuropäischen Staaten wie Spanien, Portugal und Italien, die sehr stark von der Krise betroffen waren. Ein Vergleich zwischen verschiedenen Wirtschaftsblöcken ist problematisch: Wirtschaftspolitische Instrumente wurden in unterschiedlicher Intensität und unterschiedlich erfolgreich eingesetzt. Die USA überwandern die „Große Rezession“ deutlich schneller als Europa, wo die Staatsschuldenkrise die Erholung und die Wirtschaftspolitik beeinflusste. Japan wiederum leidet seit Jahrzehnten an stagnierendem Wirtschaftswachstum. Dahingehend ist anzunehmen, dass andere Faktoren, wie zum Beispiel Einsatz

Tabelle 3: Vergleich personelle Verteilung und reales BIP-Wachstum während der Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Große Depression			Große Rezession		
		Rezessions-jahre	Wachstum	pers. Verteilung	Rezessions-jahre	Wachstum	pers. Verteilung
USA	Top 10% Top 1% Top 0,1%	1930-1933	-28,53	2,90 -14,39 -20,60	2008-2009	-3,08	-0,44 -9,00 -13,73
Kanada	Top 1% Top 0,1%	1929-1933	-29,59	11,89 9,74	2009	-2,77	-10,42 -18,01
Großbritannien	Top 0,1%	1930-1931	-5,81	-17,53	2008-2009	-5,90	-15,54
Frankreich	Top 10% Top 1% Top 0,1%	1930-1932	-14,66	7,89 -7,43 -16,80	2008-2009	-3,23	1,39 -12,65 -
Dänemark	Top 10% Top 1% Top 0,1%	1932	-2,62	2,36 1,81 0,92	2008-2009	-6,41	-2,19 -11,11 -24,44
Finnland	Top 1%	1930-1932	-3,98	0,58	2009	-8,54	-9,69
Niederlande	Top 10% Top 1%	1930-1934	-9,47	-6,19 -22,50	2009	-3,67	-3,18 -14,80
Japan	Top 1% Top 0,1%	1930	-7,27	-8,56 -10,40	2008-2009	-6,51	-0,83 -2,67
Australien	Top 1% Top 0,1%	1929-1931	-15,58	-12,46 -14,25	keine	-	-6,81 -12,01
Neuseeland	Top 1%	1930-1932	-14,64	-1,18	2008	-1,07	3,58
Südafrika	Top 1% Top 0,1%	1929-1931	-19,76	-0,94 -0,16	2009	-1,53	-7,51 -16,81

Quelle: eigene Darstellung. Daten: personelle Verteilung: Alvaredo et al. (o. J.).
 Reales Wachstum, Zeit um die „Große Rezession“: AMECO-Datenbank, außer Südafrika: Weltbank-Datenbank. Reales Wachstum, Zeit um die „Große Depression“: Maddison (2003), außer Südafrika: Income-Control-Zahl aus Alvaredo et al. (o. J.).

und Wirksamkeit von wirtschaftspolitischen Maßnahmen, einen größeren Einfluss auf die Stärke und Länge der Wirtschaftskrisen hatten als die Einkommensverteilung vor den Krisen, wodurch deren Einfluss nur schwer zu quantifizieren sein dürfte.

6. Conclusio

Der vorliegende Artikel vergleicht die Entwicklung der Einkommensverteilung in der Zeit um die „Große Depression“ und die „Große Rezession“. Herangezogen wurden hierbei sowohl die Lohnquoten als auch die Top-Einkommensanteile. Untersucht wurde, ob der häufig postulierte Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und der Entstehung der beiden Wirtschaftskrisen mittels deskriptiver Daten gezeigt werden kann.

Tabelle 4: Vergleich personelle Verteilung und reales BIP-Wachstum vor den Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Zeit vor der „Großen Depression“			Zeit vor der „Großen Rezession“		
		Wachstumsjahre	Wachstum	pers. Verteilung	Wachstumsjahre	Wachstum	pers. Verteilung
USA	Top 10%	1920-1929	42,11	14,86	1998-2007	29,21	8,43
	Top 1%			27,39			19,88
	Top 0,1%			41,90			31,61
Kanada	Top 1%	1920-1929	53,85	8,61	1998-2008	33,23	16,47
	Top 0,1%			–0,37			26,90
Großbritannien	Top 0,1%	1920-1929	18,04	3,74	1998-2007	32,13	45,78
Frankreich	Top 10%	1920-1929	54,31	5,05	1998-2007	21,55	1,72
	Top 1%			–10,03			16,50
	Top 0,1%			18,09			34,84
Dänemark	Top 10%	1920-1931	47,79	–2,04	1998-2007	18,70	3,67
	Top 1%			–13,25			13,33
	Top 0,1%			–28,99			34,33
Finnland	Top 1%	1920-1929	60,88	–11,13	1998-2008	37,45	8,40
Niederlande	Top 10%	1920-1929	53,19	–5,15	1998-2008	27,09	13,16
	Top 1%			–12,14			43,10
Japan	Top 1%	1920-1929	35,35	7,37	1998-2007	12,55	27,01
	Top 0,1%			3,42			50,57
Australien	Top 1%	1920-1928	31,83	–8,25	1998-2007 ²	35,27	25,51
	Top 0,1%			–9,82			51,05
Neuseeland	Top 1%	1920-1929 ¹	10,57	–3,09	1998-2007	36,67	–23,31
Südafrika	Top 1%	1920-1928	30,96	–0,79	1998-2008	48,61	21,20 ³
	Top 0,1%			–2,37			36,34 ³

¹ In diesen Ländern waren die Wachstumsraten im Beobachtungszeitraum vor der Krise teilweise negativ. – ² Keine Rezession in der aktuellen Krise. – ³ Keine Daten für 1998 verfügbar. Statt 1998 wurde daher 2002 (erstes Jahr mit Daten) als Bezugsjahr verwendet.

Quelle: eigene Darstellung. Daten: personelle Verteilung: Alvaredo et al. (o. J.)

Reales Wachstum, Zeit um die „Große Rezession“: AMECO-Datenbank, außer Südafrika: Weltbank-Datenbank. Reales Wachstum, Zeit um die „Große Depression“: Maddison (2003), außer Südafrika: Income-Control-Zahl aus Alvaredo et al. (o. J.).

Im ersten Teil der deskriptiven Vergleiche wurde auf die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung eingegangen. Der Datenumfang beschränkte sich auf fünf Staaten und litt zudem unter der Tatsache, dass die Datensätze für die Zeit um die „Große Depression“ mit unterschiedlichen Methoden erhoben wurden. Längsschnittvergleiche zwischen „Großen Depression“ und „Großen Rezession“, aber auch Querschnittvergleiche zwischen verschiedenen Staaten sind dadurch nur eingeschränkt möglich. Die Richtung der Entwicklung der Lohnquote ist aber von der Erhebungsmethode unbeeinflusst, eine Interpretation dieser ist somit zulässig. Zwei wesentliche Ergebnisse konnten hierbei herausgearbeitet werden. Erstens, für die Zeit vor der „Großen Rezession“ zeigen die bereinigten

Tabelle 5: Vergleich personelle Verteilung und reales BIP-Wachstum nach den Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Zeit nach der „Großen Depression“				Zeit nach der „Großen Rezession“			
		Erholungs-jahre	Wachstum	Vorkrisen-niveau	pers. Verteilung	Erholungs-jahre	Wachstum	Vorkrisen-niveau	pers. Verteilung
USA	Top 10%	1934-1939	43,18	1939	-1,02	2010-2015	15,28	2011	5,92
	Top 1%				-2,41				15,95
	Top 0,1%				-9,92				25,28
Kanada	Top 1% Top 0,1%	1934-1939	49,91	1939	-3,54 -3,92	2010-2015	14,42	2010	-0,57 -1,37
Großbritannien	Top 0,1%	1933-1939	26,95	1934	-7,57	2010-2015	9,16	2014	
Frankreich	Top 10%	1933-1939 ¹	21,19	1939	-14,78	2010-2015	6,78	2011	
	Top 1%				-11,04				
	Top 0,1%				-4,04				
Dänemark	Top 10%	1933-1939 ¹	22,43	1933	-5,41	2010-2015 ²	6,20	noch nicht	5,66
	Top 1%				-0,52				17,83
	Top 0,1%				3,86				36,76
Finnland	Top 1%	1933-1939 ¹	40,63	1933	-8,58	2010-2015 ²	6,88	noch nicht	
Niederlande	Top 10%	1935-1939 ¹	21,48	1937	2,94	2010-2015 ²	1,65	noch nicht	0,62
	Top 1%				12,62				-1,86
Japan	Top 1%	1931-1939	71,53	1932	6,97	2010-2015 ²	11,83	2013	-0,52
	Top 0,1%				6,97				-1,18
Australien	Top 1% Top 0,1%	1932-1939	43,40	1935	14,88 14,01	2010-2015 ³	23,24	keine Krise	
Neuseeland	Top 1%	1933-1939 ¹	59,05	1935	-27,72	2010-2015	15,88	2010	-9,37
Südafrika	Top 1%	1932-1939	99,87	1933	-21,24	2010-2012	9,37	2010	-1,07
	Top 0,1%				-20,06				-2,45

¹ In den Erholungsjahren nach der „Großen Depression“ traten hier erneut einzelne Rezessionsjahre auf. – ² In den Erholungsjahren nach der „Großen Rezession“ traten hier erneut einzelne Rezessionsjahre auf. – ³ Keine Jahre mit negativem Wachstum während der aktuellen Krise.

Quelle: eigene Darstellung. Daten: personelle Verteilung: Alvaredo et al. (o. J.).

Reales Wachstum, Zeit um die „Große Rezession“: AMECO-Datenbank, außer Südafrika: Weltbank-Datenbank. Reales Wachstum, Zeit um die „Große Depression“: Maddison (2003), außer Südafrika: Income-Control-Zahl aus Alvaredo et al. (o. J.).

Lohnquoten eine fallende Tendenz. Dies geht einher mit einer breiten Literaturmeinung.⁴⁷ Für die Zeit vor der „Großen Depression“ sind ähnliche Entwicklungen aber in keinem Staat zu erkennen. Krisenerklärungsmodelle zur „Großen Rezession“, wie jenes von Onaran et al. (2011), können somit nicht analog zur Erklärung der „Großen Depression“ herangezogen werden, da ein wesentliches Element, nämlich die fallende Lohnquote, in diesem Zeitraum nicht nachweisbar ist. Zweitens zeigen die Daten erwartungsgemäß, dass die Lohnquote mit Eintritt einer Krise steigt, um am Ende der Krise wieder in etwa auf ihr Ausgangsniveau zu fallen. Die Auswertungen zeigen aber auch, dass die von Stiglitz (2012a, S. 107) aufgestellte Hypothese – diese Entwicklung sei für die USA nicht mehr zu beobachten – durch die Daten untermauert wird. In Abbildung 1 ist zu erkennen,

dass während der „Großen Rezession“ die Lohnquote einzig in den USA nicht wie erwartet kurzfristig gestiegen, sondern sogar leicht gefallen ist.

Der zweite Teil der deskriptiven Vergleiche bezieht sich auf die personelle Einkommensverteilung. Aufgrund der weitgehend einheitlichen Datenquelle sind hier auch Querschnitts- und Längsschnittvergleiche möglich. Insgesamt zeigt sich, dass es wesentliche Unterschiede in der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung zwischen Nordamerika und den europäischen Staaten gibt. In den Querschnittsvergleichen sieht man, dass die Einkommenskonzentration in absoluten Werten in den USA und Europa im Jahr 1920 ähnlich war, in Europa sogar etwas stärker ausgeprägt. So bezogen die Top 10% in den USA 38% des Gesamteinkommens, in Europa hingegen zwischen 46% in den Niederlanden und 39% in Frankreich. Vor der Jahrtausendwende im Jahr 1998 war die Einkommenskonzentration in den USA ähnlich ausgeprägt wie 1920: Die Top 10% bezogen 42% des Gesamteinkommens. In Europa war die Einkommenskonzentration hingegen wesentlich niedriger, nämlich zwischen 32% in Frankreich und 25% in Dänemark bei den Top-10%-Einkommensanteilen. Die Längsschnittvergleiche lassen drei wesentliche Schlüsse für die Zeit vor den beiden Krisen zu: Erstens, in den USA stieg die Ungleichheit sowohl vor der „Großen Depression“ als auch vor der „Großen Rezession“. Die Entwicklung ist sowohl in Bezug auf die Richtung als auch in Bezug auf die absoluten Werte annähernd gleich: So stiegen die Top-10%-Einkommen zwischen 1920 und 1929 von gut 38% auf fast 44% und zwischen 1998 und 2007 von 42% auf über 45%. Die absoluten Werte der Top-10%-Einkommensanteile von 44% bzw. 45% des Gesamteinkommens wurden jeweils knapp vor Ausbruch der Wirtschaftskrisen erreicht und stellen absolute Spitzenwerte dar, die im Verlauf der Datenaufzeichnungen zu keinem anderen Zeitpunkt in der Geschichte beobachtet werden konnten. Dasselbe gilt auch für die Top-1%- (1929: 18% bzw. 2007: 18%) und Top-0,1%-Werte (1929: 5,4% bzw. 2007: 6,2%).

Der zweite Schluss, der aus den deskriptiven Daten gezogen werden muss, ist eher ernüchternd: Abgesehen von den USA lässt sich in keinem Land eine ähnliche Entwicklung der personellen Einkommensverteilung vor den beiden Krisen feststellen. In den kontinentaleuropäischen Staaten fiel die Einkommenskonzentration entsprechend dem langfristigen Trend der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts auch im Zeitraum vor der Krise zwischen 1920 und 1929. Dasselbe gilt für Australien, Neuseeland und Südafrika. In Kanada, Japan und Großbritannien zeigen die Zahlen zwar eine steigende Einkommenskonzentration zwischen 1920 und 1929, allerdings fällt auf, dass die Einkommenskonzentration zwischen 1920 und 1929 alles andere als gleichmäßig steigt.

Die dritte Auffälligkeit in den dargestellten Daten bezieht sich nur auf die Zeit vor der „Großen Rezession“: Zwischen 1998 und 2007 sind die Top-

Einkommensanteile in allen Ländern gestiegen.⁴⁸ Weiters haben die Bezieher der höchsten Einkommen ihren Anteil auch am stärksten erhöht. Die Top-0,1%-Einkommen sind auch relativ gesehen stärker gestiegen als die Top-1%-Einkommen usw. Die hier vorliegenden Daten unterstützen also die in der jüngeren Vergangenheit häufig diskutierte Annahme, dass die personelle Einkommenskonzentration seit Jahren zunimmt. Dieses Erkenntnis ist allerdings wenig überraschend, da sich diese Arbeit auf denselben Datensatz bezieht wie die Arbeit von Piketty (2014), dessen Werk nicht zuletzt zur Diskussion dieser Thematik in der breiten Öffentlichkeit beigetragen hat.

Die zu Beginn getroffene Annahme, dass ein Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und dem Auftreten der beiden herangezogenen Krisen besteht, ist nur in Bezug auf die USA aufrechtzuerhalten. Die USA kann über den gesamten Betrachtungszeitraum als führende Wirtschaftsmacht gesehen werden, außerdem hatten beide Krisen ihren Ausgangspunkt in den USA. Auch fast alle zitierten Quellen, die einen Zusammenhang zwischen steigender Ungleichheit und dem Eintreten der „Großen Depression“ bzw. der „Großen Rezession“ postulierten, beziehen sich auf die USA und werden somit durch die deskriptiven Daten gestützt. Fraglich bleibt aber, ob von einem systematischen Zusammenhang gesprochen werden kann, wenn ein solcher nur für die USA, nicht aber für andere Staaten zu beobachten ist.

In dieser Arbeit wurden Daten ausschließlich deskriptiv dargestellt. Weitere Forschung in Bezug darauf, ob mittels schließender Statistik ein Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration gezeigt werden kann, ist geplant. Weitere Überlegungen, die in dieser Arbeit nicht behandelt wurden, aber in weiterer Folge behandelt werden, betreffen den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und anderen Kennzahlen, insbesondere Geldmengenentwicklung und Entwicklung des Kreditvolumens. Wie Rajan (2010) erläutert, geht er von einem bloß mittelbaren Zusammenhang zwischen Einkommenskonzentration und der Entstehung der „Großen Rezession“ aus. Demnach veranlasste die steigende Einkommenskonzentration die Zentralbanken (insbesondere die Fed) zu einer expansiven Geldpolitik. Erst die folgende Kreditschwemme führte zur „Großen Rezession“. Dies könnte erklären, warum für die 1920er-/30er-Jahre nur in den USA steigende Spitzeneinkommen zu beobachten sind. Schließlich gilt die Politik des billigen Geldes auch als ein möglicher Mitauslöser der „Großen Depression“ in den USA.

Anmerkungen

- ¹ Galbraith (1954). Stiglitz (2012a). (Krugman 2009b). Rajan (2010).
- ² Der Begriff „Große Rezession“ wurde von Paul Krugman in dessen Blog erstmals verwendet (Krugman, 2009a) und bezieht sich auf die Wirtschaftskrise, die mit der Finanzkrise 2007 begann und in weiterer Folge weltweit zu Einbrüchen des Wirtschaftswachstums geführt hat. Als alternative Bezeichnungen werden häufig „*Subprime Crisis*“, „*Lesser Depression*“, „*Global Recession*“ verwendet. Der Begriff „Große Rezession“ hat sich in der Literatur weitgehend etabliert und wird daher in diesem Artikel als Bezeichnung für die Wirtschaftskrise der späten 2000er Jahre verwendet.
- ³ Vanek (2011). Ohanian (2010). Aiginger (2009, 2010). Ritschl (2012). Reinhart und Rogoff (2008).
- ⁴ Weiterführende Forschung, die einen kausalen Zusammenhang zwischen zunehmender Einkommenskonzentration und Krisenentstehung untersucht, ist in Folgeartikeln geplant.
- ⁵ Die Daten wurden in den Sammelwerken Atkinson and Piketty (2010, 2007) dargestellt. Die aktualisierte Datenbank findet man auf folgender Internetseite: <http://topincomes.gmond.parisschoolofeconomics.eu/>. Sämtliche in dieser Arbeit verwendete Daten zu Top-Einkommen wurden von dieser Internetseite bezogen (Stand: 1.3.2014). Der Datensatz wird in der Arbeit mit Alvaredo et al. (oJ) zitiert.
- ⁶ Ausnahmen diesbezüglich wurden bei den Daten zur funktionalen Einkommensverteilung gemacht, für Großbritannien, Österreich und Deutschland sind hier Daten erst ab 1924/1925 verfügbar.
- ⁷ Freeman (2010).
- ⁸ Jayadev (2013) 99.
- ⁹ Epstein (2005).
- ¹⁰ Diese Annahme beruht auf der Konsumtheorie von Keynes (1936), der von unterproportional steigendem Konsum ausgeht, womit der gesamtwirtschaftliche Konsum mit steigender Einkommenskonzentration zurückgeht. Diese Ansicht ist in der Literatur und Empirie umstritten, und wird primär von der post-keynesianischen Schule vertreten.
- ¹¹ Jayadev (2013) 100.
- ¹² Ebd. 100.
- ¹³ Hein und Vogel (2007). Naastepad und Storm (2007). Stockhammer et al. (2009).
- ¹⁴ Onaran et al. (2011) 6.
- ¹⁵ Aiginger und Guger (2012). Piketty und Saez (2007). Piketty (2007, 2014). Corneo (2015). Bönke et al. (2015).
- ¹⁶ Die relative Einkommenstheorie nach Duesenberry (1949) geht davon aus, dass der Konsum weder ausschließlich vom derzeitigen Einkommen, noch vom Lebenseinkommen abhängt, sondern vor allem von der gesellschaftlichen Stellung. Gesellschaftsschichten neigen demnach dazu ihren gewohnten Lebensstandard beizubehalten auch wenn ihr Realeinkommen sinkt.
- ¹⁷ Stiglitz (2009) 285.
- ¹⁸ Top-Einkommen, Gini-Koeffizient, Anteil der Bevölkerung unter der Armutsschwelle.
- ¹⁹ Atkinson und Morelli (2011, S. 48) fügen hier „Konsumkrisen“ und „Wirtschaftskrisen im Sinne eines fallenden Bruttoinlandsprodukts“ unter dieser Bezeichnung zusammen.
- ²⁰ Atkinson und Morelli (2011) 49.
- ²¹ Bordo und Meissner (2012b) 2158.
- ²² Krämer (2011) 3.
- ²³ Tripier (2009). Bordo et al. (2010).
- ²⁴ Halac und Schmukler (2004) 3.
- ²⁵ Jayadev (2013) 106.

- ²⁶ Ebd. 106.
- ²⁷ Konkret wird die Kennzahl ALCD0 verwendet: *Adjusted wage share total economy (ALCD0) in % of the GDP at market prices*.
- ²⁸ Vereinzelt gibt es, im Zeitablauf und in den verschiedenen Staaten, Unterschiede in den verwendeten Ausgangsdaten. Diese resultieren daraus, dass sich Besteuerungssysteme regional und im Zeitablauf änderten. Die Unterschiede sind aber gering.
- ²⁹ Piketty und Saez (2007) 144.
- ³⁰ Im Gegensatz zur „Großen Rezession“ gibt es keine Zahlen zur „weltweiten“ Rezession, oder zu Rezessionen in einem weite Teile der Welt abdeckenden Wirtschaftsblock, wie die G20, oder die OECD. Stattdessen wird bei der Bestimmung der Dauer der „Große Depression“ auf Literatur zurückgegriffen. Kindleberger (1973, S. 147) und Galbraith (1954, S. 125) legen den Beginn der Depression mit dem 3. Quartal 1929 fest. Zwar erreichte die Wirtschaftsleistung in vielen Staaten bereits im Frühjahr/Sommer 1929 ihren Höhepunkt (Kindleberger, 1973, S. 147), ein nachhaltiger Abwärtstrend (auch nach heute gültiger Definition: Zwei Quartale mit negativem Wirtschaftswachstum) war aber erst im 3. Quartal 1929 feststellbar. Als Ende der weltweiten Depression wird hier das 2. Quartal 1933 festgelegt. Zwar verlief die Depression in verschiedenen Staaten auch zeitlich sehr unterschiedlich, allerdings war laut Kindleberger (1973, S. 293) „die Wende eingetreten“.
- ³¹ Herangezogen wurden hierfür die gewichteten BIP-Wachstumszahlen der G20.
- ³² Galbraith (1954). Eccles (1951). Goldsmith et al. (1954).
- ³³ Romer (2014) 9.
- ³⁴ Bowley (1920, 1937).
- ³⁵ Eine Rezession liegt laut hier verwendeter Definition dann vor, wenn das Bruttoinlandsprodukt in zwei aufeinanderfolgenden Quartalen real schrumpft.
- ³⁶ Für den Zeitraum von 1990 bis 2014 wurde die bereinigte Lohnquote laut AMECO-Datenbank herangezogen, für den Zeitraum von 1919-1940 hingegen IMF-Daten. Die Ergebnisse der Zeiträume um die „Große Depression“ bzw. die „Große Rezession“ sind daher nur bedingt miteinander vergleichbar. Im Vergleich der Überschneidungszeiträume zwischen AMECO-Daten und IMF-Daten liefern die erstgenannten stets höhere Lohnquoten-Werte, wobei die Differenz im Zeitablauf abnehmend ist. So gesehen ist der Rückgang der Lohnquote seit 1970 in den IMF-Daten weniger stark ausgeprägt.
- ³⁷ Alternative Daten zur funktionalen Verteilung zeigen hier teils deutliche Abweichungen. Bei Burkhead (1953, S. 212f) zum Beispiel liegt der Wert leicht unter 67,0%, der IMF (2007a, S. 168) weist hingegen, aufgrund abweichender Berechnungsmethode, deutlich geringere Werte aus. Das absolute Niveau ist also umstritten, auffällig hingegen ist, dass, unabhängig vom Datensatz, die Lohnquote in den USA nach der „Großen Depression“ deutlich höher war, als vor der „Großen Depression“. Je nach Datensatz um 5- bis 10 Prozentpunkte.
- ³⁸ Horn et al. (2009) 2. Fitoussi und Stiglitz (2009) 3.
- ³⁹ Zu beachten ist, dass es sich hier um bereinigte Lohnquoten nach AMECO-Definition handelt. Die Entwicklung der unbereinigten Lohnquoten, deren Abwärtstrend seit den 1970er Jahren deutlicher erkennbar ist, wurde im Rahmen dieser Arbeit nicht analysiert.
- ⁴⁰ Rajan (2010), Horn et al. (2009).
- ⁴¹ Stockhammer (2011), Aiginger und Guger (2012).
- ⁴² Bezüglich der „Großen Rezession“ kam es in den meisten Staaten erst ab dem zweiten Quartal 2008 zu Rezessionen, während die internationalen Finanzmärkte bereits ab Sommer 2007 einbrachen.
- ⁴³ Atkinson und Leigh (2007) 344.
- ⁴⁴ Piketty (2007) 9.
- ⁴⁵ Aiginger (2010) 10.

⁴⁶ Ebd. 10.

⁴⁷ Carter (2007). Harrison (2005). Krämer (2011).

⁴⁸ Die einzige Ausnahme bildet Neuseeland, hier ist der Top-1%-Einkommensanteil gefallen, dies ist aber wohl auf Steueränderungen zurückzuführen.

Literatur

- Acemoglu, D., Thoughts on Inequality and the Financial Crisis (= MIT-Working Paper 2011).
- Aiginger, K., A Comparison of the Current Crisis with the Great Depression as Regards their Depth and the Policy Responses (= WIFO-Working Paper, Wien 2011).
- Aiginger, K., The Great Recession vs. the Great Depression: Stylized Facts on Siblings That Were Given Different Foster Parents, in: Economics: The Open-Access, Open Assessment E-Journal 4/18 (2010) 1-41.
- Alvaredo, F., A Note on the Relationship between Top Income Shares and the Gini Coefficient, in: Economics Letters 110 (2011) 274-277.
- Alvaredo, F.; Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E., The World Income Database, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/#Database>: [Stand 22.7.2015].
- Aiginger, K.; Guger, A., Stylized Facts on the Interaction between Income Distribution and the Great Recession, in: Research in Applied Economics 6/3 (2011) 157-178.
- Atkinson, A. B.; Leigh, A., The Distribution of Top Incomes in New Zealand, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.), Top Incomes Over the Twentieth Century (Oxford 2007) 333-365.
- Atkinson, A. B.; Morelli, S., Inequality and Banking Crises: A First Look (= GLF-Working Paper 2010).
- Atkinson, A. B.; Morelli, S., Economic Crises and Inequality (= UNDP-Research Paper 2011).
- Atkinson, A. B.; Morelli, S., Chartbook of Economic Inequality: 25 Countries 1911-2010 (= INET-Note 2012).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T., Top Incomes Over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-speaking Countries (Oxford 2007).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T., Top Incomes: A Global Perspective (Oxford 2010).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E., Top Incomes in the Long Run of History, in: Journal of Economic Literature 49/1 (2011) 3-71.
- Bengtsson, E., Labor's Share in Sweden, 1850-2000 (= Working Paper 2012).
- Bhaduri, A.; Marglin, S., Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies, in: Cambridge Journal of Economics 14/4 (1990) 375-393.
- Bibow, J., Financialization of the U.S. Household Financialization of the U.S. Household Sector: The „Subprime Mortgage Crisis“ in U.S. and Global Perspective (= IMK-Studie, Düsseldorf 2010).
- Blanchard, O., European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas, in: Economic Policy 21/45 (2006) 5-59.
- Bönke, T.; Corneo, G.; Lüthen, H., Lifetime Earnings Inequality in Germany, in: Journal of Labor Economics 33/1 (2015) 171-208.
- Bordo, M. D.; Erceg, C. J.; Evans, C. L., Money, Sticky Wages, and the Great Depression, in: American Economic Review 90/5 (2010) 1447-1463.
- Bordo, M. D.; Meissner, C. M., Does Inequality Lead to a Financial Crisis?, in: Journal of International Money & Finance 31/8 (2012) 2147-2161.
- Bowley, A. L., The Change in the Distribution of the National Income, 1880-1913 (Oxford 1920).
- Bowley, A. L., Wages and Income in the United Kingdom since 1860 (London 1937).

- Burkhead, J., Changes in the Functional Distribution of Income, in: *Journal of the American Statistical Association* 48/262 (1953) 192-219.
- Carter, S., Real Wage Productivity Elasticity across Advanced Economics, 1963-1996, in: *Journal of Post Keynesian Economics* 29/4 (2007) 573-600.
- Clark, C., *National Income and Outlay* (London 1938).
- Corneo, G., Income Inequality from a Lifetime Perspective, in: *Empirica* 42/2 (2015) 225-239.
- Duesenberry, J. S., *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* (Boston 1949).
- Eccles, M. S., *Beckoning Frontiers Public and Personal Recollections* (New York 1951).
- Edvinsson, R., *Growth, Accumulation, Crisis: With New Macroeconomic Data for Sweden 1800-2000* (Dissertation, Stockholm 2005).
- Epstein, G. A., *Financialization and the World Economy* (Northampton 2005).
- Europäische Kommission, AMECO – Datenbank für statistische Zeitreihen;
http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm [Stand: 22.7. 2015].
- Fitoussi, J.-P.; Stiglitz, J. E., The Ways out of the Crisis and the Building of a more Cohesive World (= OECD Working Paper, Paris 2009).
- Frank, R. H.; Levine, A. S.; Dijk, O., Expenditure Cascades (= SSRN-Working Paper 2013).
- Freeman, R. B., It's financialization!, in: *International Labour Review* 149/2 (2010) 163-183.
- Galbraith, J. K., *Der große Crash 1929: Ursachen, Verlauf, Folgen* (München 1954/2009).
- Goldsmith, S.; Jaszi, G.; Hyman, K., Size Distribution of Income since the Thirties, in: *The Review of Economics and Statistics* 36/1 (1954) 1-32.
- Grünig, F., Quantitative Betrachtungen zur Wirtschaftslage, *Vierteljahrshefte für Wirtschaftsforschung* 27/2 (1953) 43-44.
- Halac, M.; Schmukler, S. L., Distributional Effects of Crises: The Financial Channel, in: *Economia* 5/1 (2004) 1-67.
- Harrison, A., Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence (= MPR-Working Paper 2005).
- Hein, E.; Vogel, L., Distribution and Growth Reconsidered – Empirical Results for Austria, France, Germany, the Netherlands, the UK and the USA (= IMK-Working Paper, Düsseldorf 2007).
- Horn, G.; Dröge, K.; Sturn, S.; van Treeck, T.; Zwiener, R., Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III): Die Rolle der Ungleichheit (= IMK-Report, Düsseldorf 2009).
- IMF, *World Economic Outlook*, October 2007 – Globalization and Inequality (= IMF-Working Paper, Washington 2007a).
- IMF, *World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy* (= IMF-Working Paper, Washington 2007b).
- Jayadev, A., Distribution and Crisis: Reviewing Some of the Linkages, in: Wolfson, M. H.; Epstein, G. A. (Hrsg.), *The Political Economy of Financial Crises* (Oxford 2013).
- Johnson, G. D., The Functional Distribution of Income in the United States, 1850-1952, in: *The Review of Economics and Statistics* 36/2 (1954) 175-182.
- Kalecki, M., The Determinants of Distribution of the National Income, in: *Econometrica* 6/2 (1938) 97-112.
- Kalecki, M., *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy* (London 1954).
- Kaplan, S. N.; Ruah, J., Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?, in: *Review of Financial Studies* 23/3 (2010) 1004-1050.
- Kausel, A.; Nemeth, N.; Seidel, H., Österreichs Volkseinkommen 1913-1963, in: *WIFO-Monatsberichte* (1963).
- Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York 1936/1964).
- Kindleberger, C. P., *Die Weltwirtschaftskrise: 1929-1939* (München 1973/2010).

- King, W. I., *The National Income and Its Purchasing Power* (= NBER Working Paper, Washington 1930).
- Krämer, H., *Die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung und ihrer Einflussfaktoren in ausgewählten Industrieländern 1960-2010* (= IMK-Working Paper, Düsseldorf 2011).
- Kravis, I. B., *Relative Income Shares in Fact and Theory*, in: *American Economic Review* 49/5 (1959) 917-949.
- Krugman, P. R., *The Great Recession vs. the Great Depression*, in: *New York Times* (2009).
- Krugman, P. R., *The Conscience of a Liberal* (New York 2009b).
- Kumhof, M.; Lebarz, C.; Ranciere, R.; Richter, A. W.; Throckmorton, N. A., *Income Inequality and Current Account Imbalances* (= IMF-Working Paper, Washington 2009).
- Kumhof, M.; Ranciere, R., *Inequality, Leverage and Crisis* (= IMF-Working Paper, Washington 2010).
- Kuznets, S., *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (= NBER-Working Paper, Washington 1953).
- Kuznets, S.; Epstein, L.; Jenks, E., *Distribution by Type of Income*, in: Kuznets, S., Epstein, L.; Jenks, E. (Hrsg.), *National Income and Its Composition, 1919-1938* (New York 1941) 1-60.
- Maddison, A., *Development Centre Studies, The World Economy Historical Statistics: Historical Statistics* (Paris 2003).
- Merz, J., *Einkommens-Reichtum in Deutschland – Mikroanalytische Ergebnisse der Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 5/2 (2004) 105-126.
- Müller, J. H., *Nivellierung und Differenzierung der Arbeitseinkommen in Deutschland seit 1925* (Berlin 1954).
- Naastepad, C. W. M.; Storm, S., *OECD Demand Regimes (1960-2000)*, in: *Journal of Post Keynesian Economics* 29/2 (2006/2007) 211-246.
- Ohanian, L. E., *Understanding Economic Crises: The Great Depression and the 2008 Recession*, in: *Economic Record* 86 (2010) 2-6.
- Olney, M. L., *Avoiding Default: The Role of Credit in the Consumption Collapse of 1930*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 114/1 (1999) 319-335.
- Onaran, O.; Stockhammer, E.; Grafl, L., *Financialisation, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA*, in: *Cambridge Journal of Economics* 35/4 (2011) 637-661.
- Persons, C. E., *Credit Expansion, 1920 to 1929, and its Lessons*, in: *Quarterly Journal of Economics* 45/1 (1930) 94-130.
- Phelps-Brown, E. H.; Hart, P. E., *The Share of Wages in National Income*, in: *The Economic Journal*, 62/246 (1952) 253-277.
- Piketty, T., *Top Incomes Over the Twentieth Century: A Summary of the Main Findings*, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.), *Top Incomes Over the Twentieth Century* (Oxford 2007) 1-18.
- Piketty, T., *Capital in the Twenty-first Century* (Cambridge 2014).
- Piketty, T.; Saez, E., *Income and Wage Inequality in the United States 1913-2002*, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.), *Top Incomes Over the Twentieth Century* (Oxford 2007) 141-225.
- Rajan, R., *Fault Lines: How Hidden Fractures still Threaten the World Economy* (Princeton 2010).
- Reinhart, C. M.; Rogoff, K. S., *Is the 2007 US Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison*, in: *American Economic Review* 98/2 (2008) 339-344.
- Ritschl, A., *War 2008 das neue 1929? Richtige und falsche Vergleiche zwischen der Großen Depression der 1930er Jahre und der Großen Rezession von 2008*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 13/(Special Issue) (2012) 36-57.

- Roine, J., Vlachos, J.; Waldenström, D. The Long-run Determinants of Inequality: What can we learn from Top Income Data?, in: *Journal of Public Economics* 93 (2009) 974-988.
- Romer, C. D., Great Depression, in: *Encyclopaedia Britannica* (2014).
- Shleifer, A.; Vishny, R. W., Unstable Banking, in: *Journal of Financial Economics* 97/3 (2010) 306-318.
- Stiglitz, J. E., The Current Economic Crisis and Lessons for Economic Theory, in: *Eastern Economic Journal* 35/3 (2009) 281-296.
- Stiglitz, J. E., *Der Preis der Ungleichheit: Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht* (München 2012a).
- Stiglitz, J. E., *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future* (New York, London 2012b).
- Stockhammer, E., Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 37/3 (2011) 378-402.
- Stockhammer, E.; Onaran, O.; Ederer, S., Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro Area, in: *Cambridge Journal of Economics* 33/1 (2009) 139-159.
- Szecs, M., *Der Lohnanteil am österreichischen Volkseinkommen 1913 bis 1967, Schriftenreihe der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte: Beiträge zu Wirtschaftspolitik und Wirtschaftswissenschaft*. (Wien 1970).
- Tripier, F., Elasticity of Factor Substitution and the Rise on Labor's Share of Income during the Great Depression (= LEMNA-Working Paper 2009).
- Vanek, J., From Great Depression to Great Recession, in: *International Review of Economics & Finance* 20/2 (2011) 131-134.

Zusammenfassung

Renomierte Ökonomen wie Galbraith (1954), Stiglitz (2012b) und Krugman (2009b) bezeichneten „wachsende Ungleichheit“ als einen der Auslöser der „Große Depression“ bzw. der „Große Rezession“. Bisher gibt es aber nur wenig empirische Evidenz für diese Hypothese. Auch in deskriptive Statistiken finden sich kaum in der Literatur. In dieser Arbeit wird die Entwicklung der funktionalen bzw. personellen Einkommensverteilung in insgesamt 14 Ländern zwischen 1920 und 2015 untersucht. Die Analysen zeigen, dass es vor der „Große Rezession“ in fast allen Ländern zu einer Spreizung der personellen Einkommensverteilung gekommen ist. In den USA erreichte die Einkommenskonzentration vor beiden Krisen vorher und nachher nicht wieder beobachtete Spitzenwerte. In den anderen untersuchten Staaten konnte vor der Große Depression allerdings kein einheitlicher Anstieg der personellen Einkommenskonzentration festgestellt werden.

Abstract

Well-known economists including Galbraith (1954), Stiglitz (2012b) and Krugman (2009b) identified „growing inequality“ as one of the triggers of „Great Depression“ respectively „Great Recession“. However there is little empirical evidence for this hypothesis. Even descriptive data analysis can hardly be found in the literature. In this paper we use a dataset containing information about functional and personal income distribution in 14 countries between 1920 and 2015. Descriptive statistics show that personal income inequality widened before both crises in the USA. In addition income inequality rose in nearly all countries in the advent of the „Great Recession“. But there was no increase in inequality in any other country before „Great Depression“.

BEIGEWUM/Attac/Armutskonferenz

Mythen des Reichtums

Warum Ungleichheit unsere
Gesellschaft gefährdet



168 Seiten
€ 12,80
ISBN 978-3-
89965-618-3

Warum sammelt sich großer Reichtum in den Händen weniger? Und welche Folgen hat die ungleiche Verteilung für den Zusammenhalt der Gesellschaft und die Demokratie?

Dieses Buch stellt den bestehenden Mythen des Reichtums Fakten entgegen. Dabei setzen sich die AutorInnen mit Gerechtigkeits- und Leistungsbegriffen auseinander, erörtern die empirische Vermögensforschung, auch mit Bezug auf die vieldiskutierten Arbeiten von Thomas Piketty, und untersuchen die Gefahren der Vermögenskonzentration für die Demokratie. Im Nachwort ist ein von Literaturnobelpreisträgerin Elfriede Jelinek eigens für die Reichtumskonferenz verfasster Text erstabgedruckt.

BÜCHER

Eine fiskalpolitische Lösung für die Eurozone

Rezension von: Richard Koo, *The Escape from Balance Sheet Recession and the QE Trap*, John Wiley & Sons, Singapur 2015, gebunden, 320 Seiten, € 32,40; ISBN 978-1-119-02812-3.

Welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen fördern eine anhaltende Erholung der Eurozonenwirtschaft, und welche Maßnahmen würden sich als ineffektiv herausstellen? Der taiwanesischen Ökonom Richard Koo, Chefökonom am Nomura Research Institute in Tokio, leistet mit seinem vorliegenden Buch einen wichtigen Debattenbeitrag zur Beantwortung dieser Fragen.

Koos Lösungsweg für die wirtschaftlichen Probleme in der Eurozone liegt in defizitfinanzierten Staatsausgaben zur Ankurbelung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, was sich folgerichtig aus seiner Analyse über den Zusammenhang zwischen den Finanzierungssalden der Sektoren einer Volkswirtschaft ergibt. Die Möglichkeiten der Geldpolitik, die Konjunktur anzuregen, seien derzeit nahezu vollkommen eingeschränkt, weil in weiten Teilen der Eurozone private Haushalte sparen, um ihre Bilanzen zu sanieren, und weil auch viele Unternehmen weiterhin nicht bereit seien, Kredite aufzunehmen. In dieser Situation sollten die betroffenen Staaten keinen ausgeglichenen Budgetsaldo anstreben; sie müssen vielmehr expansive Fiskalpolitik betreiben, um der aus den Nachfrageausfällen im Privatsektor resultierenden Deflationsspirale entgegenzuwirken und eine damit einhergehende schwere Schädigung der Wirtschaft zu verhindern.

Koos Buch beinhaltet sechs Kapitel, die in drei größere Teile untergliedert werden können: Zunächst legt Koo in Kapitel 1 sein Konzept der „Bilanzrezession“ dar, das für seine Überlegungen zentrale Bedeutung hat. Dabei erläutert er das Vermächtnis dieses speziellen Rezessionstyps, nämlich eine Art von „Schulden-trauma“, das die Kreditnachfrage von privaten Haushalten und Unternehmen für Jahre nach unten drückt.

Im zweiten Teil des Buches (Kapitel 2) sucht der Ökonom zu zeigen, dass unkonventionelle geldpolitische Maßnahmen, die auf eine Ankurbelung der Konjunktur abzielen, bestenfalls minimalen Nutzen versprechen, während sie große Risiken und unerwünschte Nebenwirkungen mit sich bringen. Defizitfinanzierte Staatsausgaben seien extrem aggressiver Geldpolitik vorzuziehen. Im dritten Teil des Buches – bestehend aus den Kapiteln 3 bis 6 – wendet Koo schließlich sein Konzept der „Bilanzrezession“ auf die Erfahrungen in den USA, Japan, der Eurozone und in China an.

Was ist eine „Bilanzrezession“?

Koos Forderungen nach expansiver Fiskalpolitik für die Eurozone und andere Teile der Weltwirtschaft ergeben sich aus dem Konzept der „Bilanzrezession“. Dabei handelt es sich um eine besondere Art von Rezession, die dann auftritt, wenn es zum Platzen einer Vermögenspreisblase kommt, deren Entstehen durch starke Kreditvergabe an den Privatsektor getrieben war: Die Bilanzen eines großen Teils der privaten Haushalte und Unternehmen stehen nach dem Platzen der Blase – wie etwa der Immobilien- und Aktienpreisblase in Japan in den frühen 1990ern sowie den Immobilienblasen in Spanien und Irland im Vorfeld der globalen Finanzkrise 2008 – „unter Wasser“, weil die Vermögenswerte fallen, während die Verbindlichkeiten in unveränderter Höhe bedient werden müssen. Dies verursacht die Überschuldung eines großen Teils der AkteurInnen des Privatsektors, die rasch den Schuldenabbau forcieren müssen, um ihre Zahlungsunfähigkeit zu verhindern, was zu privaten Nachfragerückgängen führt, welche die Wirtschaftsleistung nach unten ziehen.

Eine Bilanzrezession ist viel seltener als „normale“ Rezessionen, die aus keynesianischer Sicht aus einer Eintrübung der Ertragserwartungen der Unternehmen nach einer Hochkonjunkturphase und dem damit einhergehenden Rückgang von Investitionen und gesamtwirtschaftlicher Nachfrage resultieren, eine übliche Phase des Konjunkturzyklus darstellen und – anders als im Bilanzrezessions-Typus von Koo – nicht das vorausgehende Platzen einer kreditgetriebenen Vermögenspreisblase voraussetzen.

Von entscheidender Bedeutung ist, dass – im Gegensatz zu „normalen“ Wirtschaftsabschwüngen – in einer Bilanzrezession traditionelle Stabilisierungspolitik nicht greift: Selbst wenn die Zentralbank die Leitzinsen auf (nahe) null absenkt, um Unternehmensinvestitionen und Konsum anzuregen, ist der Privatsektor nicht bereit, Kredite aufzunehmen und seine Ausgaben zu erhöhen. Das liegt schlicht daran, dass sich Unternehmen und private Haushalte gezwungen sehen, ihre Bilanzen zu sanieren.

Koo verweist darauf, dass die Entschuldungsbemühungen aus individueller Sicht ein rationales, korrektes Verhalten darstellen: Um die Zahlungsunfähigkeit zu verhindern, bleibt dem einzelnen Unternehmen bzw. Haushalt nichts anderes übrig, als zu sparen. Der Entschuldungsprozess führt jedoch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene dazu, dass der Privatsektor seine Investitions- und Konsumausgaben drastisch zurückfährt; die Kreditnachfrage bleibt äußerst verhalten – trotz Zinsen nahe null, das heißt extrem günstiger Finanzierungsbedingungen.

Es handelt sich somit um ein in der keynesianischen Wirtschaftstheorie gängiges Problem einer „*fallacy of composition*“, das heißt eines falschen Schlusses von den Einzelteilen – den Unternehmen und Haushalten – auf eine Volkswirtschaft als Ganzes. Sparverhalten, das auf einzelwirtschaftlicher Ebene korrekt ist, hat im Aggregat höchst problematische Folgen: Wenn alle AkteurInnen des Privatsektors gleichzeitig zu sparen versuchen und kaum jemand bereit ist, sich zu verschulden und Ausgaben zu tätigen, muss die aggregierte Nachfrage fallen und damit die Wirtschaftsleistung einbrechen – wenn nicht der Staat mit expansiver Fiskalpolitik entgegensteuert.

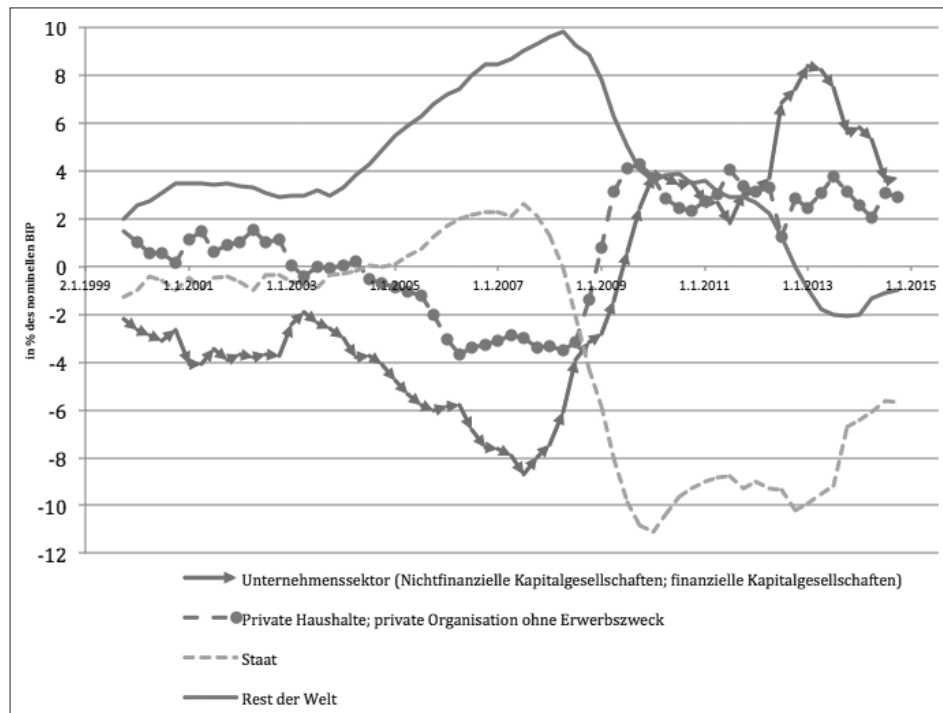
Am einfachsten lassen sich Koos Ausführungen zu den Saldenzusammenhängen zwischen den Sektoren einer Volkswirtschaft grafisch veranschaulichen. Abbildung 1 reproduziert die Darstellung der Bilanzrezession Spaniens mit aktuellen Eurostat-Daten zu den Finanzierungssalden von Unternehmen, privaten Haushalten, Staat und dem Rest der Welt. Die Summe der finanziellen Überschüsse bzw. Defizite der Sektoren ergibt aufgrund der definitorischen Zusammenhänge in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zwingend immer null.

Anhand von Abbildung 1 lassen sich am Beispiel Spaniens einige Besonderheiten einer Bilanzrezession diskutieren: Erstens ging der spanischen Rezession der Jahre 2008/2009 das Entstehen einer massiven Häuserpreisblase voraus, getrieben durch einen Anstieg der Verschuldung des Privatsektors. In den Daten von Abbildung 1 zeigt sich der drastische Zuwachs der Privatverschuldung bis Mitte 2007 darin, dass Unternehmen (Pfeil-Linie) sowie Haushalte (gepunktete Linie) hohe negative Finanzierungssalden auswiesen. Diese Defizite des Privatsektors wurden großteils durch einen Anstieg der Auslandsverschuldung finanziert, was sich in den finanziellen Überschüssen des Rests der Welt zeigt (durchgezogene Linie). Spanien hatte nach der Euroeinführung 1999 enorme Kapitalzuflüsse aus dem Ausland zu verzeichnen; denn mit der Integration der Finanzmärkte in der Eurozone nahmen die Kapitalflüsse insbesondere aus Leistungsbilanzüberschussländern der Eurozone wie Deutschland rasant zu. Spanische Haushalte und Unternehmen konnten zu deutlich niedrigeren Zinsen Kredite aufnehmen als in der Zeit vor der Euroeinführung, was die Verschuldung des Privatsektors, den Anstieg der Häuserpreise, die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und damit auch die Importnachfrage anheizte. In einem Land, das in den Vorkrisen Jahren so hohe Leistungsbilanzdefizite auswies wie Spanien, muss entweder der private oder der staatliche Sektor ein Finanzierungsdefizit haben, weil die Summe der sektoralen Finanzierungssalden stets null ist. In Spanien entwickelte sich – ebenso wie in Irland – ein massives Verschuldungsproblem im Privatsektor, nicht jedoch im Sektor Staat, wobei insbesondere Deutschland, aber auch einige andere Eurozoneländer mit Leistungsbilanzüberschüssen bezüglich der Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite und der damit im Zusammenhang stehenden Verschuldungsentwicklung in der Eurozonenperipherie eine wichtige Rolle spielten.¹ Mit der Finanzkrise drehte sich im Jahr 2008 die Entwicklung des spanischen Finanzierungssaldos mit dem Rest der Welt; die Kapitalflüsse aus dem Ausland stoppten abrupt, was die weitere Finanzierung hoher Leistungsbilanzdefizite unmöglich machte.²

Zweitens lässt sich aus Abbildung 1 erkennen, dass aufgrund des Platzens der spanischen Häuserpreisblase Ende 2007 sowohl Unternehmen als auch Haushalte auf drastische Weise zu sparen begannen, um ihre Verbindlichkeiten abzubauen: Zwischen dem dritten Quartal 2007 und dem dritten Quartal 2013 änderte sich der Finanzierungssaldo der Unternehmen von einem Defizit in der Höhe von 8,7% des Bruttoinlandsprodukts zu einem Überschuss von 7,5% (Pfeil-Linie); die Haushalte bewegten sich im selben Zeitraum von einem negativen Saldo von 3% zu einem positiven Saldo von 3,8% (gepunktete Linie) – und das trotz der durch die EZB in diesem Zeitraum vorgenommenen Zinssenkungen.

Drittens bedeuteten die Sparanstrengungen des Privatsektors einen Rückgang

Abbildung 1: Spaniens Bilanzrezession, Finanzierungssaldo nach Sektoren



Daten: Eurostat (abgerufen am 13.8.2015); eigene Berechnungen.

Anmerkung: Die Datenpunkte sind gleitende Durchschnitte über jeweils vier Quartale.

der Konsum- und Investitionsausgaben, was die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach unten drückte. Die bis zum Beginn des Jahres 2010 stark steigenden Defizite des Sektors Staat (strichlierte Linie) kompensierten die aus dem Schuldenabbau resultierenden Nachfragerückgänge im Privatsektor jedoch teilweise, sodass sich die spanische Wirtschaft etwas von der Rezession der Jahre 2008/2009 zu erholen begann. Der spanische Staat nahm also bis Anfang 2010 zumindest teilweise die von Koo beschriebene, sehr wichtige Stabilisierungsrolle in einer Bilanzrezession wahr. Dann brach jedoch die Eurokrise aus, mit der auch der Beginn der Austeritätspolitik eingeleitet wurde – und nachdem die spanische Regierung die Budgetkonsolidierung mit Staatsausgabenkürzungen und Steuererhöhungen eingeleitet hatte, fiel die spanische Wirtschaft wieder in die Rezession zurück; das Eintreten des neuerlichen, durch restriktive Fiskalpolitik verursachten Abschwungs veranlasste die spanischen Unternehmen dazu, noch einmal den Abbau ihrer Verbindlichkeiten zu verschärfen (Pfeil-Linie).

Eine Nullzinspolitik der Zentralbank ist laut Koo nicht geeignet, um das nachfrage-seitige Problem in einer Bilanzrezession zu lösen, das sich aus den Entschuldungsanstrengungen des Privatsektors ergibt, weil Unternehmen und Haushalte schlicht nicht fähig bzw. willens sind, sich zu verschulden. Damit eine Volkswirt-

schaft keinen starken Einbruch der Wirtschaftsleistung erlebt, muss sich jedoch irgendjemand verschulden, die vorhandenen Ersparnisse des Privatsektors aufnehmen und ausgeben. Dies kann, wie Koo detailliert nicht nur anhand der sektoralen Finanzierungssalden der spanischen, sondern auch anhand anderer Volkswirtschaften veranschaulicht, nur der Sektor Staat bewerkstelligen. Dieser muss über defizitfinanzierte Staatsausgaben die durch den Schuldenabbau entstehenden Nachfragerücken schließen, bis der Privatsektor bereit ist, seine Kreditnachfrage wieder zu erhöhen.

Versäumen es die von einer Bilanzrezession betroffenen Staaten, mit expansiver Fiskalpolitik gegenzusteuern, entsteht ein Leck bei den Zahlungsströmen und eine deflatorische Lücke, weil die Güternachfrage geringer ist als das Güterangebot: Die überschüssigen Ersparnisse, die aus dem Schuldenabbau-Prozess im Privatsektor resultieren, führen die Volkswirtschaft in eine Deflationsspirale. Das Nicht-Gegensteuern der Fiskalpolitik gegen eine solche deflationäre Nachfragerücke in den USA während der Großen Depression der 1930er-Jahre ließ laut Koo das Bruttonationaleinkommen um beinahe die Hälfte schrumpfen. Außerdem sei die wirtschaftliche Entwicklung Japans seit den frühen 1990er-Jahren durch den aus einer Bilanzrezession erwachsenden Deflationsdruck charakterisiert. Und einige europäische Länder – darunter Spanien – machten in den letzten Jahren ebenfalls leidvolle Erfahrungen mit den Auswirkungen verfrühter Budgetkonsolidierung in Zeiten einer Bilanzrezession.

Was ist die geldpolitische Falle, vor der Koo warnt?

In Kapitel 2 führt Koo aus, weshalb Geldpolitik unter den Rahmenbedingungen einer Bilanzrezession weitgehend ineffektiv ist. Zu betonen ist, dass es Koo nicht darum geht, der Zentralbank jedwede krisenstabilisierende Aufgabe abzusprechen. Er macht vielmehr darauf aufmerksam, dass es nach dem Platzen von Vermögenspreisblasen stets zu Verwerfungen im Finanzsystem kommt. In einer solchen Situation kann nur die Zentralbank den Systemzusammenbruch verhindern, indem sie ihre Rolle als „*Lender of Last Resort*“ wahrnimmt: Sie muss selbst dann noch Kredite vergeben, Schulden garantieren und Liquidität bereitstellen, wenn keine anderen Akteure mehr dazu bereit sind.

Wogegen Koo sich hingegen wendet, sind „*Quantitative Easing*“-Programme, die darauf abzielen, die Konjunktur anzukurbeln und die Inflation anzukurbeln. Diesbezüglich spricht er von der „QE-Falle“. „QE“ ist die Abkürzung für *Quantitative Easing*, der mittlerweile selbst im deutschen Sprachraum gängigen Bezeichnung für ein von einer Zentralbank lanciertes Ankaufprogramm von Staatsanleihen und anderen Wertpapieren, das der Heranführung der zu niedrigen Inflation an das Preisstabilitätsziel bzw. der Anregung der Konjunktur dienen soll.

Worauf beruht Koo's ablehnende Haltung gegenüber QE-Programmen? Die Zentralbank kann die Kreditvergabe an den Privatsektor und die Geldmenge – definiert als Geldbestand in den Händen von Nicht-Banken – nicht nach Belieben steuern. Tatsächlich steht hinter QE-Programmen jedoch aus monetaristischer Sicht die Vorstellung, dass die Geschäftsbanken auf Basis der durch den Ankauf der Staatsanleihen durch die Zentralbank ansteigenden Geldbasis – definiert als

der ganze Bestand an umlaufenden Banknoten und Münzen inklusive der Einlagen der Geschäftsbanken bei der Zentralbank – das Geld vervielfältigen werden: Höhere Bankreserven würden, unter der theoretischen Vorstellung eines „Geldschöpfungsmultiplikators“, zu einem Vielfachen an privaten Krediten führen. Koo argumentiert, dass der Geldschöpfungsmultiplikator in einer Bilanzrezession nicht funktionieren kann: Das aus der Bilanzrezession resultierende „Schulden-trauma“ führt dazu, dass der Privatsektor nicht dazu bereit ist, neue Schulden aufzunehmen, solange er nicht den Schuldenabbau abgeschlossen hat.

Zu Recht weist Koo darauf hin, dass die orthodoxe Theorie unter den Rahmenbedingungen einer Bilanzrezession völlig inadäquat ist und keine haltbaren wirtschaftspolitischen Lösungen anzubieten hat. Denn Theorien in neoklassischer Tradition berücksichtigen Schuldenminimierungsverhalten ebenso wenig wie eine aus inadäquater Nachfrage resultierende, persistente gesamtwirtschaftliche Unterauslastung, bei der die Selbstregulierungskräfte der Märkte versagen.

Ein Kritikpunkt aus Sicht der heterodoxen Ökonomie besteht jedoch darin, dass die Analyse Koo zu sehr in der Idee des Geldschöpfungsmultiplikators verhaftet bleibt. Koo schreibt, dass in einer Bilanzrezession der Geldschöpfungsmultiplikator negativ sei. Damit versäumt er es, das Konzept zu verwerfen und explizit eine Theorieperspektive endogenen Geldes einzunehmen, in der das Geldangebot nicht mehr exogen von der Notenbank gesteuert wird und der Geldbestand einer Volkswirtschaft nicht durch das Angebot von Geld, sondern durch die Nachfrage nach Geld bestimmt wird.³ Andererseits mag es auch Stimmen geben, die das Nicht-Verwerfen des Geldschöpfungsmultiplikators als eine der Stärken von Koo's Analyse auslegen, weil die Anschlussfähigkeit im monetaristischen *Mainstream* gewahrt bleibt.

Andere keynesianische ÖkonomInnen sind bezüglich der Wirksamkeit von QE-Programmen mitunter viel weniger kritisch als Koo: Die Zentralbank müsse, ebenso wie die fiskalpolitischen VerantwortungsträgerInnen, alles in ihrer Macht stehende tun, um die Erwartungen der WirtschaftsteilnehmerInnen positiv zu beeinflussen und dem Absacken der Inflationserwartungen entgegenzuwirken.⁴ KritikerInnen argumentieren, Koo unterschätze die positiven Effekte von QE – insbesondere vor dem Hintergrund der institutionellen und politischen Situation in der Eurozone, in der expansive Fiskalpolitik nicht als wirtschaftspolitisches Instrument zur Verfügung stehe; dies mache es umso wichtiger, dass die EZB alle Hebel in Bewegung setze, um ihre Handlungsfähigkeit angesichts des bereits bestehenden Deflationsdrucks unter Beweis zu stellen.

Koo's kritische Position hat angesichts der Neigung des ökonomischen *Mainstream*, der Geldpolitik völlig die Aufgabe der Konjunkturbelebung zuzuschreiben, jedoch erhebliches Gewicht: Wenn die Konjunktur keine wirtschaftspolitische Unterstützung durch expansive Fiskalpolitik erfährt, wird die aggressive Geldpolitik der Zentralbank nicht die erwünschte anhaltende Belebung der Wirtschaft bringen können; letztlich würden vielmehr die aus Instabilitäten auf den Finanzmärkten erwachsenden Verwerfungen schwerer wiegen als die begrenzten positiven QE-Wirkungen auf die Güter- und Arbeitsmärkte.

Laut Koo bringt QE in einer Bilanzrezession deutlich höhere Risiken mit sich als fiskalische Defizite. Erstens verstärkt das aggressive Nach-unten-Drücken der

langfristigen Zinsen die Instabilität der Finanzmärkte. Im Finanzsektor steht mehr Liquidität zur Spekulation bereit; dadurch besteht die Gefahr des Anheizens von Vermögenspreisblasen, bspw. auf Aktien- und Immobilienmärkten, die nach ihrem Platzen zu gesamtwirtschaftlichen Verwerfungen führen und möglicherweise weitere staatliche Rettungsaktionen von Finanzmarktinstitutionen erforderlich machen, die wiederum von den SteuerzahlerInnen, und nicht von den VerursacherInnen, getragen werden müssen.

Zweitens sind laut Koo erhebliche unerwünschte Komplikationen beim „Exit“ aus dem QE-Programm wahrscheinlich, da es für eine Zentralbank schwierig ist, die Liquidität zur richtigen Zeit – nämlich wenn die Sanierung der Bilanzen des Privatsektors abgeschlossen ist – wieder den Finanzmärkten zu entziehen, ohne dabei die wirtschaftliche Erholung durch einen Anstieg des langfristigen Zinsniveaus zu konterkarieren.

Der QE-Ausstieg wird auch für die EZB früher oder später zu einer Schlüsselfrage werden. Wann sollte die Zentralbank beginnen, Liquidität aus den Finanzmärkten zu nehmen? Bevor die Inflation das Preisstabilitätsziel erreicht hat – oder erst, nachdem die Inflation einige Zeit über dem Zielwert verlaufen sein wird, um dem Risiko einer neuerlichen Rezession vorzubeugen? Sollte die EZB zunächst die Leitzinsen erhöhen, und dann mit dem QE-Ausstieg beginnen – oder umgekehrt vorgehen? Was werden die Auswirkungen des „Exit“ aus dem Anleihekaufprogramm auf die Finanzmärkte und die Realwirtschaft in der Eurozone sein? Welche nicht-intendierten, unvorhergesehenen Nebeneffekte werden die Entscheidungen über den Zeitpunkt und die Art der Durchführung des QE-Ausstiegs der EZB auf FinanzmarktakteurInnen und wirtschaftliche Entwicklung in anderen Teilen der Welt haben?

Das sind einige der Fragen, die über kurz oder lang die geldpolitische Debatte prägen werden. Damit wird auch Koos Argument, dass QE nicht nur anhand seiner Vorteile, sondern unter Berücksichtigung der Kosten zu beurteilen ist, wirtschaftspolitisch verstärkt aufs Tapet kommen. BefürworterInnen der EZB-Politik betonen in der öffentlichen Debatte alleine die Vorteile von QE, bspw. die reduzierte Zinsbelastung der Staatshaushalte der Eurozonenmitgliedstaaten, und das Profitieren exportstarker Eurozonenländer von einer Abwertung des Euro gegenüber dem Dollar. Es müssen jedoch auch die Kosten mitgedacht werden, die sich aus den unerwünschten Nebenwirkungen der aggressiven Niedrigzinspolitik auf die Finanzmarktstabilität und den Schwierigkeiten des „Exit“ ergeben. Das ist die Botschaft Koos, die einen konstruktiven Beitrag zur makroökonomischen Debatte darstellt.

Ein Kritikpunkt besteht darin, dass Koo die Verteilungswirkungen von QE-Programmen nicht diskutiert. Wenn jedoch QE-Maßnahmen zu einem Boom der Aktienmärkte führen, von dem fast ausschließlich die vermögendsten Bevölkerungsgruppen profitieren, sind dadurch Verteilungswirkungen zuungunsten vermögensarmer Gruppen zu erwarten. Zu Koos Verteidigung ließe sich anführen, dass die Verteilungswirkungen von QE auf Einkommen und Vermögen in der ökonomischen Forschung generell unterbeleuchtet sind.

Fiskalpolitik in der Eurozone

In Kapitel 5 legt Koo seine These dar, dass die Eurozone aufgrund der Auswirkungen der Finanzkrise und der Immobilienblasen in einigen Eurozonenländern nunmehr stark an die Erfahrungen Japans erinnert: Aufgrund des aus der Bilanzrezession in weiten Teilen der Eurozone resultierenden „Schuldentraumas“ sind Haushalte und Unternehmen kollektiv nicht in der Lage bzw. nicht gewillt, sich zu verschulden. Die fiskalpolitische Reaktion auf die Eurokrise war dementsprechend falsch: Anstatt mit expansiver Fiskalpolitik den deflationären Nachfragerücken im Privatsektor entgegenzuwirken, schwenkte die europäische Wirtschaftspolitik ab 2010 auf einen Austeritätskurs, charakterisiert vor allem durch drastische Staatsausgabenkürzungen in der Eurozonenperipherie, die nicht nur zu sehr hohen Arbeitslosenraten, sondern auch zu sehr niedrigen Inflationsraten bzw. Deflation führten. Der Deflationsdruck erschwert wiederum den Schuldenabbau, weil die reale Schuldenlast zunimmt.

Koos Analyse hat Schnittstellen zu dem Buch „House of Debt“,⁵ in dem die Ökonomen Mian und Sufi die Frage aufwerfen, wie es sein könne, dass die amerikanische Wirtschaft nach der Finanzkrise nicht zu einer rascheren Erholung ansetzte, obwohl die Bankenkrise bereits 2009 zu Ende war. Ihre Antwort lautet, dass der Grund im Schuldenüberhang der privaten Haushalte liegt, der zu großen gesamtwirtschaftlichen Nachfragerückgängen führte: Weil hauptsächlich vermögensärmere Haushalte mit hoher marginaler Konsumneigung von dem Verfall der Häuserpreise betroffen waren, entstanden durch den Schuldenabbau negative gesamtwirtschaftliche Kreislaufeffekte, die eine raschere und kräftigere Erholung der Wirtschaft verhinderten; nicht zuletzt, weil die amerikanische Regierung es verabsäumte, erhebliche Schuldenerleichterungen für die besonders überschuldeten Haushalte durchzusetzen. Genau wie in der Analyse von Mian und Sufi streicht auch Koo in Kapitel 3 die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Überschuldung privater Haushalte in den USA nach dem Platzen der *Subprime*-Blase heraus.

Die Überschuldung des Privatsektors stellt jedoch auch in Europa weiterhin ein zentrales Problem dar: Koo zeigt in Kapitel 5, dass weite Teile der Eurozone – Spanien, Irland, Portugal und Italien – im Jahr 2015 noch in einer Bilanzrezession stecken. Abbildung 1 veranschaulicht beispielsweise, dass die Haushalte und Unternehmen in Spanien auch im vierten Quartal 2014 noch dabei waren, ihre Verbindlichkeiten zu reduzieren, was sich in finanziellen Überschüssen des Privatsektors manifestiert. Der Großteil der Haushalte und Unternehmen in Spanien und einigen anderen Eurozonenländern interessiert sich kaum für billige Kredite, weil er nicht dazu in der Lage bzw. nicht willens ist, sich zu verschulden; der Versuch der EZB, mit QE-Maßnahmen neue SchuldnerInnen im Privatsektor zu finden, stößt deshalb an Grenzen.

Bemerkenswert ist jedoch, dass die Löhne als Einkommen der ArbeitnehmerInnen, die von entscheidender Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sind, in Koos Überlegungen kaum eine Rolle spielen. Obgleich der Ökonom aufzeigt, dass die nachfrageseitigen Probleme einer Volkswirtschaft durch „Strukturreformen“ nicht gelöst werden können, verabsäumt er es, sich in Bezug auf die Eurozone näher mit eben diesen „Strukturreformen“ auseinanderzusetzen.

Welche Rolle haben seit 2010 Maßnahmen zur Deregulierung der Arbeitsmärkte, soziale Kürzungsmaßnahmen (Reduktion von Mindestlöhnen und Arbeitslosenunterstützung etc.) und die Zurückdrängung der Gewerkschaften in den Peripherieländern der Eurozone gespielt? In welchem Zusammenhang steht der gezielt ausgeübte Lohnabwärtsdruck mit der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage? Inwieweit könnte Deutschland mit Lohnerhöhungen zum Abbau bestehender Leistungsbilanzungleichgewichte in der Eurozone beitragen? Diese Fragen werden in Koos Buch nicht behandelt, dessen großes Thema die Schlüsselrolle von Fiskalpolitik und die Nicht-Wirksamkeit von Geldpolitik in Bilanzrezessionen ist.

Welche institutionellen Reformvorschläge hat Koo für die Eurozone?

Koo liefert zwei Vorschläge bezüglich institutioneller Reformen in der Eurozone. Erstens sollten die europäischen Verträge abgeändert werden; diese müssten im Falle einer Bilanzrezession zusätzliche fiskalische Defizite erlauben – ein Vorschlag, der sich daraus ergibt, dass der Maastricht-Vertrag, der eine Budgetdefizit-Grenze von 3% des Bruttoinlandsprodukts vorschreibt, keine Vorkehrungen für eine Bilanzrezession trifft. Damit gesellt sich Koo zu jener kleinen Gruppe von ÖkonomInnen, die auf analytischer Ebene fundamentale Kritik des während der Eurokrise weiter verschärften Fiskalregelwerks auf EU-Ebene und in den Eurozonenmitgliedstaaten geliefert haben.⁶ Die schwerwiegende Kritik lautet, dass die geltenden EU-Budgetregeln speziell in Krisenzeiten nicht nur das Durchsetzen einer antizyklischen Konjunkturpolitik erschweren, sondern aufgrund ihrer prozyklischen, rezessiv wirkenden Ausgestaltung womöglich sogar das Erreichen der Budgetziele konterkarieren.

Als zweite Maßnahme zur Überwindung der Eurokrise schlägt Koo vor, dass inländischen InvestorInnen vorgeschrieben werden sollte, dass diese nur noch die von ihrer eigenen Regierung begebenen Staatsanleihen, nicht jedoch Anleihen anderer Eurozonenländer kaufen dürfen. Diesem Vorschlag liegt Koos Interpretation der Kapitalflüsse innerhalb der Eurozone zugrunde: In guten Zeiten suchen InvestorInnen nach höherer Rendite, weshalb Kapital in Länder abfließe, in denen bereits die Entstehung einer Vermögenspreisblase im Gang ist; aber sobald diese Blasen platzen, flüchte das Kapital wieder aus den betroffenen Ländern, die sich nunmehr in Bilanzrezessionen befinden. Eine Volkswirtschaft könne jedoch kein Wirtschaftswachstum generieren, wenn Unternehmen und Haushalte sparen und die Ersparnisse in einer Bilanzrezession auch noch fluchtartig das Land verlassen.

Laut Koo liegt die Lösung in einer einfachen Regel: Spanische StaatsbürgerInnen dürfen nur noch spanische Staatsanleihen kaufen, portugiesische StaatsbürgerInnen nur noch portugiesische Staatsanleihen usw. Dies werde inländische InvestorInnen dazu bringen, in die Anleihen ihres jeweiligen Staates zu investieren, was den prozyklischen und destabilisierenden Kapitalflüssen und damit auch der Eurokrise ein Ende bereiten würde.

Diese beiden institutionellen Reformvorschläge sind ein diskussionswürdiger Beitrag zur Debatte über die Zukunft der Eurozone. Allerdings ist zu bezweifeln,

dass die Einschränkung des Staatsanleihen-Kaufrechts die Eurokrise beenden würde; denn dazu bedürfte es tiefgreifender institutioneller Reformen (Stichwort Fiskalunion), zusammen mit einer Stärkung der demokratischen Grundlagen der europäischen Institutionen.⁷ Man muss jedoch nicht alle Positionen und Vorschläge von Richard Koo teilen, um dessen hier besprochenes Buch als einen wichtigen Debattenbeitrag zu würdigen, in dem überzeugend für eine expansive fiskalpolitische Antwort auf die anhaltenden makroökonomischen Probleme in der Eurozone argumentiert wird.

Philipp Heimberger

Literatur

- DeGrauwe, Paul; Ji, Yuemei, How Much Fiscal Discipline in a Monetary Union?, in: *Journal of Macroeconomics* 39/B (2014) 348-360.
- Habermas, Jürgen, „Für ein starkes Europa“ – aber was heißt das?, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 3 (2014) 85-94.
- Hein, Eckhard; Truger, Achim, Fiscal Policy and Rebalancing in the Euro Area: A Critique of the German Debt Brake from a Post-Keynesian Perspective, in: *Panoeconomicus* 61/1 (2014) 21-38.
- Hobza, Alexander; Zeugner, Stefan, The 'imbalanced balance' and its unravelling: current accounts and bilateral financial flows in the euro area (= *European Economy – Economic Papers* 520, Brüssel 2014).
- Kang, Joong; Shambaugh, Jay, The Evolution of Current Account Deficits in the Euro Area Periphery and the Baltics: Many Paths to the Same Endpoint (= IMF Working Paper 13/169, Washington D.C. 2013)
- Krugman, Paul, Not Invented Here *Macroeconomics*, Blog „Conscience of a Liberal“ (5.1.2015), <http://krugman.blogs.nytimes.com/2015/01/05/not-invented-here-macroeconomics/> [zuletzt abgerufen am 30.7.2015].
- McLeay, Michael; Radia, Amar; Thomas, Ryland, Money creation in the modern economy, in: *Bank of England Quarterly Bulletin* Q1 (2014) 14-27.
- Mian, Atif; Sufi, Amir, *House of Debt. How They (And You) Caused The Great Recession, And How We Can Prevent It From Happening Again* (Chicago 2014).
- Stockhammer, Engelbert, *Peripheral Europe's Debt and German Wages. The Role of Wage Policy in the Euro Area* (= *Research on Money and Finance Discussion Paper* 29, London 2011)
- Wolf, Martin, A handy tool – but not the only one in the box, *Financial Times* (4.1.2015); online: http://www.ft.com/intl/cms/s/0/0d3f41dc-86bf-11e4-8a51-00144feabdc0.html?ftcamp=published_links%2Frss%2Fcomment%2Ffeed%2F%2Fproduct&siteedition=intl [zuletzt abgerufen am 30.7.2015].

Anmerkungen

- ¹ Siehe z. B. Stockhammer (2011); Hobza, Zeugner (2014).
- ² Siehe z. B. Kang, Shambaugh (2013).
- ³ Siehe z. B. McLeay et al. (2014).
- ⁴ Siehe z. B. Krugman (2015); Wolf (2015).
- ⁵ Mian, Sufi (2014).
- ⁶ Siehe z. B. DeGrauwe, Ji (2014); Hein, Truger (2014).
- ⁷ Habermas (2014).

Die europäische Krise aus kritischen Perspektiven

Rezension von: Johannes Jäger,
Elisabeth Springler (Hrsg.), *Asymmetric
Crisis in Europe and Possible Futures.
Critical Political Economy and Post-
Keynesian Perspectives*, Routledge,
London und New York 2015, gebunden,
\$ 145; ISBN 978-1-138-79076-6.

Die Ereignisse rund um das dritte griechische „Hilfspaket“ haben der aktuellen Diskussion über die Zukunft der Europäischen Währungsunion eine entscheidende Wendung gegeben. Die Verhandlungen führten deutlich vor Augen, wie eine sinnvolle und von der dortigen Bevölkerung mehrheitlich gewünschte Alternative zur neoliberalen Politik am Widerstand der europäischen Eliten scheiterte.

Insbesondere auf der linken Seite des politischen Spektrums macht sich seither Ernüchterung über die Spielräume für eine soziale und emanzipatorische Politik breit. Während davor in erster Linie darüber diskutiert wurde, wie die Währungsunion reformiert werden kann, um die Krise zu lösen und zu Wachstum und (Voll-)Beschäftigung zurückzukehren, rücken nunmehr Themen wie die Grenzen der Reformierbarkeit der EU und die Rolle der politischen und wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse ins Zentrum der Debatte. Immer mehr Stimmen sprechen bereits von einer notwendigen Auflösung der Währungsunion oder von der Rückverlagerung von EU-Kompetenzen auf die nationale Ebene.

Mit dem von ihnen herausgegebenen Sammelband liefern Johannes Jä-

ger und Elisabeth Springler zeitgerecht einen wertvollen Beitrag zu dieser Debatte. Das Buch beleuchtet die Probleme der europäischen Integration aus unterschiedlichen Perspektiven und spricht sowohl Reformen als auch die Möglichkeit ihrer Umsetzung an. Dabei werden insbesondere die theoretischen Ansätze der kritischen politischen Ökonomie und der postkeynesianischen Ökonomie verknüpft und gegenübergestellt. Die Beiträge diskutieren nicht nur Szenarien für die Zukunft der Währungsunion und politische bzw. „technische“ Vorschläge zur Lösung der Eurokrise, sondern nehmen darüber hinaus eine politökonomische Perspektive ein und stellen die Lösungsansätze in den Kontext der politischen und wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse in der EU. Sie schließen damit eine Lücke zwischen diesen beiden Sichtweisen und versuchen genau jene integrierte Perspektive einzunehmen, die in der aktuellen Diskussion immer bedeutender wird.

Die beiden in dem Buch verwendeten theoretischen Ansätze ergänzen sich dabei gegenseitig. Der Schwerpunkt postkeynesianischer Theorie liegt auf alternativen Erklärungen makroökonomischer Zusammenhänge, wie beispielsweise dem Einfluss der Einkommensverteilung auf das Wirtschaftswachstum und der Rolle des Finanzsystems. Ihr wichtigster „Adressat“ ist der Staat, der für Vollbeschäftigung und eine gerechte Verteilung der Einkommen sorgen soll. Die von ihr abgeleiteten Politikmaßnahmen stellen deshalb vor allem Vorschläge zur Verbesserung der Lebenssituation von ArbeiterInnen innerhalb eines „gezügelter“ Kapitalismus dar. Die kritische politische Ökonomie versucht hingegen, die sozialen Beziehungen der Produk-

tion zu verstehen und zu kritisieren, und sucht Möglichkeiten zur Überwindung des Kapitalismus. Im Zentrum ihres Interesses stehen insbesondere ungleiche Entwicklungen sowie Macht- und Herrschaftsbeziehungen zwischen Klassen und Ländern.

Die Verknüpfung und Gegenüberstellung der beiden theoretischen Ansätze bietet insbesondere bei der Diskussion des Krisenmanagements in der EU entscheidende Vorteile. Nach Ausbruch der Krise gelang es den europäischen Institutionen und Regierungen zwar einen Zusammenbruch des Finanzsystems zu vermeiden; bei der Wiederbelebung von Wachstum und Beschäftigung sind sie allerdings spektakulär gescheitert. Die „Anpassungsprogramme“ für die südeuropäischen Krisenländer und die europaweite Einschränkung der öffentlichen Ausgaben haben zu einer tiefen Rezession geführt und behindern die konjunkturelle Erholung. Eine postkeynesianische Ökonomin würde daher argumentieren, dass die Krisenstrategie auf einer grundlegend falschen (weil aus der *Mainstream*-Ökonomie abgeleiteten) Analyse beruht und daher nicht geeignet ist, die wirklichen Krisenursachen zu beseitigen. Die Frage, warum PolitikerInnen und WissenschaftlerInnen trotz offensichtlicher Misserfolge an einem solchen falschen theoretischen Ansatz festhalten, wird im Postkeynesianismus jedoch selten gestellt. Als Schlussfolgerung wird daher meist eine „richtige“ Strategie zur Lösung der Krise abgeleitet.

Durch die Linse der kritischen politischen Ökonomie betrachtet, hatte das europäische Krisenmanagement hingegen vor allem das Ziel, den Neoliberalismus zu vertiefen und die Macht des Kapitals zu stärken, und war dabei

höchst erfolgreich. So wurden die Finanzvermögen durch großzügige Bankenrettungspakete gesichert und die Last dieser Pakete den Steuerzahlenden aufgebürdet. Die Position der ArbeitnehmerInnen und einkommensschwacher Menschen wurde durch „Strukturreformen“ weiter geschwächt. Aus Sicht der kritischen politischen Ökonomie hat die Krisenpolitik die Widersprüche im Kapitalismus verschärft und so die Basis für weitere Krisen gelegt.

Das Buch ist in drei Teile unterteilt: Der erste behandelt die europäischen Krise in einer globalen Perspektive, der zweite die ungleiche Natur der europäischen Integration, und der abschließende dritte Teil mögliche Zukunftsvisionen für die EU. Die einzelnen Beiträge des Buchs nehmen dabei entweder eine klare Perspektive eines der beiden theoretischen Ansätze ein oder integrieren die beiden Ansätze in eine breitere Sichtweise. Ein thematischer Schwerpunkt des Buches liegt auf dem ungleichen Charakter der europäischen Integration und ihrer Verstärkung durch die Krisenpolitik. Mehrere AutorInnen des Buchs argumentieren, dass die Wachstumsverlangsamung seit den 1980ern – in den Begriffen der kritischen politischen Ökonomie eine Überakkumulationskrise – zu ungleichen Entwicklungen führte, die durch die Einführung der Währungsunion verstärkt wurden. Die Muster der europäischen Integration unterstützten die deutsche merkantilistische Politik von Beginn an und wurden zu einer Falle für die peripheren Länder, aus der sie sich selbständig nicht befreien können. Nur wenn Deutschland daher bereit ist, die Rolle eines Hegemons einzunehmen und von seiner bisherigen Strategie abzuweichen, könnte die ungleiche

Entwicklung reduziert werden. Dies scheint aber in der momentanen Situation unwahrscheinlich. Es ist daher zu erwarten, dass sich die Währungsunion in nächster Zeit weiter „durchwursteln“ wird.

Damit stellt sich unmittelbar die Frage nach der Zukunft der EU. Hierbei weichen die Ansichten der AutorInnen im Buch allerdings deutlich voneinander ab. Während PostkeynesianerInnen dazu neigen, eine stärkere Integration und Kooperation in der EU zu befürworten, und das alternative Szenario eines Zerfalls als eher vage Drohung im Raum stehen lassen, ist die Perspektive kritischer politischer ÖkonomInnen im Allgemeinen pessimistischer. Eine Auflösung – beabsichtigt oder als Endpunkt einer länger andauernden (chaotischen) Entwicklung in Richtung Stagnation und zunehmender Ungleichheit – scheint aus dieser Sicht die wahrscheinlichere und bessere Alternative.

Diese Sichtweise wird durch einen weiteren wichtigen Aspekt der europäischen Integration unterstützt, der in dem Buch schwerpunktmäßig abgehandelt wird. So zeigen mehrere AutorInnen, wie die Krise benützt wurde, um Macht und Kompetenzen vom Nationalstaat auf die europäische Ebene und insbesondere zu ihren exekutiven Institutionen – Kommission und Europäische Zentralbank – zu verschieben. Die Regierungen der Mitgliedsstaaten wurden hingegen durch neue und verschärfte Regeln in ihrer Handlungsfreiheit zunehmend beschränkt. Die Auto-

rInnen argumentieren, dass diese Entwicklung nicht mehr mit dem Begriff „Postdemokratie“ beschrieben werden kann, sondern der autoritäre Charakter der wirtschaftspolitischen Regulierung in der EU in formalen Regelwerken festgelegt wurde.

Wie diese Beispiele zeigen, bietet das Buch eine breite Perspektive auf die Eurokrise, ihre Wurzeln und mögliche Szenarien für ihre Zukunft. Die einzelnen Kapitel sind thematisch gut abgegrenzt, kompakt und sehr verständlich, so dass sie beispielsweise im Rahmen einer Lehrveranstaltung verwendet werden können. Ein Schwachpunkt des Buches ist allerdings, dass die Beiträge in Summe keine kohärente Perspektive bieten. Es wird der Leserin überlassen, die verschiedenen Sichtweisen und Erklärungsansätze der einzelnen Kapitel miteinander zu verbinden. Auch die Tiefe der Analyse bleibt aufgrund der thematischen Breite des Buchs und der Kürze der Kapitel manchmal unbefriedigend. Dennoch bietet es aufgrund der Integration und der Gegenüberstellung der Perspektiven aus Postkeynesianismus und kritischer politischer Ökonomie eine lezenswerte und erhellende Analyse der europäischen Integration und ihrer Krise. Es zeigt, wie notwendig und wichtig die Integration unterschiedlicher theoretischer Ansätze ist, und stellt einen wichtigen Beitrag zur Diskussion der zukünftigen europäischen Integration dar.

Stefan Ederer

Post-keynesianische Ökonomie in umfassender Darstellung

Rezension von: Marc Lavoie,
Post-Keynesian Economics. New
Foundations, Edward Elgar, Cheltenham,
VK, und Northampton, MA, 2014,
660 Seiten, gebunden, \$ 199,95;
ISBN 978-1-78347-582-7.

Marc Lavoie hat mit „Post-Keynesian Economics. New Foundations“ im letzten Jahr unter neuem Titel die Neuauflage seines post-keynesianischen Lehrbuchklassikers „Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis“ aus dem Jahr 1992 vorgelegt. Der Autor ist Ökonomie-Professor an der Universität Ottawa und einer der international führenden post-keynesianischen Ökonomen mit einer Vielzahl von Publikationen auf den unterschiedlichsten Teilgebieten.

Während bereits die Erstausgabe seines Lehrbuchs – verfasst im Alter von nur 38 Jahren – eine eindrucksvolle Demonstration seines umfassenden Wissens ist, hat sich Lavoie in der aktuellen Neuauflage fast selbst übertroffen. Die Erstausgabe war bereits 460 Seiten stark und hatte ein 24-seitiges Literaturverzeichnis mit (geschätzt) mehr als 500 Einträgen. Das neue Buch hat 200 Seiten hinzugewonnen und verfügt nun über ein 62-seitiges Literaturverzeichnis mit (geschätzt) mehr als 1.400 Einträgen. Diese Tatsache bringt Lavoies geradezu enzyklopädisches Wissen und seinen unbedingten Willen zum Ausdruck, die neueren Entwicklungen im Post-Keynesianismus der letzten 20 Jahre zu verfolgen und möglichst vollständig

einzuarbeiten. Dass dies in beeindruckender Weise gelungen ist, steht außer Frage.

Tatsächlich ist Lavoies Anspruch hoch: Er will mit dem Buch den Post-Keynesianismus als eigenständiges und kohärentes Alternativparadigma zum herrschenden *Mainstream* darstellen und empfehlen. Hierzu entfaltet er in insgesamt 9 Kapiteln sein Verständnis des Post-Keynesianismus.

Das erste theorie- und dogmengeschichtlich geprägte Kapitel versucht die wesentlichen Züge der heterodoxen Ökonomie im Allgemeinen und der post-keynesianischen Ökonomie im Besonderen in Abgrenzung zum *Mainstream* herauszuarbeiten und enthält eine sehr gelungene kritische Auseinandersetzung mit dem *Mainstream*. Die LeserInnen erfahren eine Menge über verschiedene Richtungen heterodoxer Ökonomie und warum sie aus Lavoies Sicht bei allen Unterschieden dennoch bestimmte Eigenschaften haben, die sie gegenüber dem *Mainstream* einen. Auch wenn der Darstellung ob der ausführlichen Schilderung einzelner Kontroversen nicht immer ganz einfach zu folgen ist, wird sehr viel Wissen und die Kenntnis weiterführender Quellen vermittelt.

Besonders gelungen sind die methodologischen Abschnitte über die Kapitalkontroverse, das Sonnenschein-Mantel-Debreu-Theorem und die Meta-Regressionsanalyse, die allesamt der herrschenden neoklassischen Makro- und Mikroökonomie sowie ihren empirischen Rechtfertigungsversuchen schwerste Schläge versetzen. Die Behandlung dieser Themen wird – offenbar aus vitalem Eigeninteresse – in der herrschenden Lehre unterschlagen, obwohl sie selbstverständlicher Bestandteil der volkswirtschaftlichen

Grundausbildung sein sollte. Bei Marc Lavoie kann man sich auf vorzügliche Weise darüber informieren.

Die Kapitel 2 und 3 widmen sich auf insgesamt mehr als 100 Seiten der post-keynesianischen Nutzen- und Haushalts- sowie der Kosten- und Unternehmenstheorie. Es wird deutlich, dass zahlreiche post-keynesianische Autoren auch auf diesen Gebieten Bedeutendes geleistet haben. Vieles in der Nutzentheorie weist Anknüpfungspunkte zu neueren verhaltensökonomischen Forschungen auf. Eine direkte – auch modelltheoretische – Verbindung zum eigentlichen post-keynesianischen Kerngebiet, der Makroökonomie, wird kaum aufgezeigt; dennoch ist die Darstellung äußerst interessant und informativ. Im Falle der Kosten- und Unternehmenstheorie, bei der sehr ausführlich auf die verschiedenen Möglichkeiten von Zuschlagskalkulation eingegangen wird, finden sich die entsprechenden Ansätze dann auch in der Makroökonomie wieder.

Der Hauptteil des Buches ist mit mehr als 400 Seiten in den Kapiteln 4 bis 8 dem makroökonomischen Hauptgebiet des Post-Keynesianismus gewidmet. Kapitel 4 beginnt mit der monetären Analyse und einer ausführlichen Behandlung des Geld- und Kreditwesens und der Zentralbankpolitik. Kapitel 5 ist der effektiven Nachfrage und der Beschäftigung in statischen Modellen gewidmet, während Kapitel 6 sich der post-keynesianischen, insbesondere der post-kaleckianischen Wachstumstheorie widmet. Während Kapitel 4 und 5 zum Teil sicherlich auch für Studierende im Grundstudium verständlich sein sollten, wird spätestens bei der Wachstumstheorie deutlich, dass es sich bei Lavoies Buch um ein Werk für Fortgeschrittene handelt.

Der Abstraktions- und Schwierigkeitsgrad ist relativ hoch. Zudem dürfte bei kritischen LeserInnen unmittelbar die Frage auftauchen, ob die getroffenen, teilweise sehr vereinfachenden Modellannahmen nicht doch mit dem im ersten Kapitel formulierten methodologischen Anspruch des Realismus kollidieren. Sehr interessant, aber wohl ebenfalls nur für Fortgeschrittene, ist das neu hinzugekommene Kapitel 7 zur internationalen Makroökonomie, das auf der langjährigen Forschungsarbeit mit Wynne Godley zu sogenannten *stock-flow-consistent models*¹ basiert und zu wirklich interessanten, auch für die konkrete quantitative wirtschaftspolitische Anwendung geeigneten Modellansätzen führt.

Marc Lavoie hat damit ein umfassendes neues Standardwerk zum Stand der post-keynesianischen Ökonomie vorgelegt, in dem man sich über alle wesentlichen Aspekte informieren kann. Kritisch anzumerken ist, dass man durchaus zweifeln kann, ob der Anspruch, den Post-Keynesianismus als eigenständiges und kohärentes Paradigma darzustellen, tatsächlich eingelöst wurde. Dem widerspricht erstens der bewusst gewählte umfassende Ansatz, sprich der Versuch, möglichst viele heterodoxe Strömungen einzubeziehen, was mitunter klar zu Lasten der Kohärenz geht. Allerdings kann man auch die Frage stellen, ob Kohärenz eigentlich tatsächlich zwingend notwendig ist.

Zweitens wird die produktive Eigenständigkeit der post-keynesianischen Forschung nicht immer deutlich. So beginnen weite Teile der Darstellung doch immer erst mit einer kritischen Auseinandersetzung und Abgrenzung zum *Mainstream* und erklären den post-keynesianischen Beitrag genau

aus der Differenz zum *Mainstream* heraus. Aus einer pluralen Perspektive ist genau das natürlich auch wünschenswert und in der Art der Darstellung auch äußerst gelungen. Aber möglicherweise müssten die Stärken des Post-Keynesianismus besser durch selbstbewusste Darstellung der eigenen Grundlagen und Annahmen und daraus abgeleitete, überzeugende – auch empirische oder wirtschaftspolitische – Anwendungen auf realweltliche Probleme demonstriert werden. Die Abgrenzung zum *Mainstream* oder methodologische Fragen könnten dann eher als Exkurse oder in späteren Kapiteln behandelt werden.

Selbst nach dem Erscheinen von Lavoies hervorragendem Werk steht damit weiterhin ein anwendungsorientiertes, wirklich für sich stehendes post-keynesianisches Lehrbuch aus. Das gilt insbesondere für ein einführendes Lehrbuch, denn auch das ansonsten sehr gelungene Einführungsbuch von Lavoie (2006) ist eher theoretisch und abstrakt gehalten. Auch wenn es sicherlich unter Pluralitätsgesichtspunkten problematisch wäre, müsste ein solches einführendes Lehrbuch genau wie die *Mainstream*-Lehrbücher ohne größere Selbstzweifel und methodologische Erörterungen operieren und stattdessen die einfachen Grundprinzipien auf viele reale Beispiele anwenden.²

Insgesamt handelt es sich bei Marc Lavoies „New Foundations“ um ein Buch, dessen Lektüre zum Standardprogramm in der fortgeschrittenen pluralen volkswirtschaftlichen Ausbildung gehören sollte. Oder um es mit John McCombies Rezension auf den Punkt zu bringen: „*I was contemplating whether to give my short review, it's a brilliant book, you must buy it, or my longer and more considered review, it's a bril-*

liant book, you must buy it and I wish I had written it!“³

Die sehr positive Einschätzung und Kaufempfehlung richtet sich nicht nur an Post-Keynesianer, sondern sollte für alle an der Ökonomie Interessierten gelten, die auf der Suche nach Alternativen zum – trotz seines offensichtlichen Versagens – immer noch weitgehend unangefochten herrschenden neoklassischen *Mainstream* sind. Nachdem die gebundene Variante mit 125 Pfund doch arg teuer geraten war, kann das Buch mit der jüngst erschienenen broschiierten Ausgabe zum Preis von 45 Pfund mittlerweile auch als einigermaßen erschwinglich gelten.

Achim Truger

Literatur

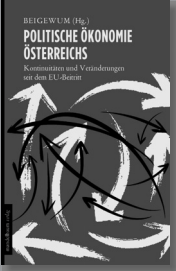
- Colander, D., Why economics textbooks should, but don't, and won't, change, in: European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention 12/2 (2015) 229-235.
- Godley, W.; Lavoie, M., Monetary Economics: An Integrated Approach to Money, Income, Production and Wealth (Basingstoke 2007).
- Harris, J., New macroeconomics teaching for a new era: instability, inequality, and environment, in: European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention 12/2 (2015) 236-242.
- Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis. New Foundations (Cheltenham, VK, und Northampton, MA, 1992).
- Lavoie, M., Introduction to Post-Keynesian Economics (Basingstoke 2006).
- Lavoie, M., Teaching monetary theory and monetary policy implementation after the crisis, in: European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention 12/2 (2015) 220-228.
- McCombie, J., Book review: Lavoie, M., Post-Keynesian Economics: New Foun-

dations (2015), in: European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention 12/2 (2015) 243-248.

Anmerkungen

- ¹ Godley, Lavoie (2007).
- ¹ Zur post-keynesianischen Lehrbuchdebatte siehe auch Colander (2015), Harris (2015) und Lavoie (2015).
- ² McCombie (2015) 243.

Der EU-Beitritt und seine Folgen für Österreich



**BEIGEBUM (Hrsg.)
POLITISCHE ÖKONOMIE
ÖSTERREICHS**
Kommunikation und Veränderungen
vor dem EU-Beitritt

Der EU-Beitritt 1995 hatte tiefgehenden Einfluss auf wirtschaftliche und politische Prozesse in Österreich. Der Sammelband *Politische Ökonomie Österreichs* bietet einen kritischen Überblick über Veränderungen und Kontinuitäten der politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen der letzten 20 Jahre. Welche politischen Kräfteverhältnisse haben diese Entwicklungen vorangetrieben? Wie haben sich zentrale Wirtschafts- und Gesellschaftsbereiche verändert? Wer hat von diesen Veränderungen profitiert, wer sind die VerliererInnen? Mehr als 30 AutorInnen geben einen ebenso umfassenden wie anschaulichen Überblick zu zentralen Entwicklungslinien in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft und präsentieren detaillierte empirische Befunde.

Das Buch ist im Mandelbaum-Verlag erschienen und im Fachhandel oder im Internet via www.beigebum.at bzw. www.bessereWelt.at zu beziehen.

Heft 3/2015
EURO 10,50

Kurswechsel

Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen
Sonderzahl Verlag

Medien im Strukturwandel der Öffentlichkeit

Mit Beiträgen von Joachim Becker, Romana Bratt, Maïte Daniljuk, Assimina Gourma, Andrea Grisold, Oliver Prausmüller, Sebastian Savignani, Felix Stalder und Ulli Weish

Aktuelle Debatte:
Heterodoxie von rechts

Mit Beiträgen von Joachim Becker, Fabien Tarrat und Rudy Weissenbacher

Kurswechsel 3/15

Anleitung zur einer gerechteren Gesellschaft

Rezension von: Anthony B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2015, 400 Seiten, gebunden, € 25; ISBN: 978-0-674-50476-9.

Ungleichheit in seiner mannigfaltigen Ausprägung, sei es in Hinblick auf die Verteilung von Einkommen und Vermögen oder im ungleichen Zugang zu Ressourcen sowie die damit verbundene ungleiche Verteilung von (Lebens-) Chancen ist ein Thema, das spätestens seit dem Erscheinen von Thomas Pikettys *opus magnum* „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ wieder in der Mitte der akademischen, politischen und öffentlichen Debatten angekommen ist.

Sir Anthony Atkinson, einer der renommiertesten Forscher auf dem Gebiet der sozialen und ökonomischen Ungleichheit, versucht nun mit seinem neu erschienenen Buch den Weg für die nächsten Schritte in dieser Debatte zu ebnen. Zurückblickend auf seine mehr als fünfzigjährige Forschungskarriere geht Atkinson über die reine historische Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung hinaus und begibt sich in die Sphäre der angewandten Wirtschaftspolitik. Er erarbeitet auf knapp 400 Seiten Lösungswege und Instrumente zur Bekämpfung der zunehmenden Einkommens- und Vermögenskonzentration.

Dabei verliert er sich nicht in einem technokratischen und empirischen Gewirr, sondern bietet einen profunden, klar argumentierten und umfangreichen Maßnahmenkatalog für die natio-

nalstaatliche Politik, bei der er realistischere Aussichten auf die Umsetzung verteilungspolitischer Maßnahmen vermutet als auf globaler Ebene. Sein Buch richtet sich demnach nicht nur an die *academia*, sondern ebenso an PolitikerInnen, wirtschaftspolitische PraktikerInnen und an eine generell interessierte LeserInnenschaft.

Ausgangspunkt für Atkinsons wirtschaftspolitische Überlegungen bietet dabei die oft in der öffentlichen Debatte bemühte Differenzierung zwischen der Bedeutung der Gleichverteilung des wirtschaftlichen Ergebnisses und der Verteilung von (Lebens-)Chancen. Atkinson empfindet die Fokussierung auf nur eine der Dimensionen als unzureichend und verfolgt deshalb eine breitere Auslegung, die beide Aspekte ökonomischer Ungleichheit verknüpft.

Eine erfolgreiche Strategie zur Bekämpfung wachsender Ungleichheit muss für ihn daher sowohl wirtschaftliche Ergebnisse als auch die ungleiche Verteilung von Chancen in den Blick nehmen und adressieren. Dies wird vor allem deutlich, wenn in Verteilungsbelangen eine generationenübergreifende Perspektive eingenommen wird. Denn ein immer stärker ungleich verteiltes Ergebnis wirtschaftlicher Aktivität bedingt ebenso eine ungleiche Ausstattung und einen ungleichen Zugang zu Ressourcen der folgenden Generationen. Zusätzlich bestimmen auch oftmals Zufall und Glück die Umsetzung von Chancen. Dies sind für ihn einige der Gründe, weshalb bei einer ernsthaften Bekämpfung wachsender Ungleichheit beide Dimensionen durch wirtschaftspolitische Maßnahmen adressiert werden müssen.

Anhand dieser Perspektive auf Ungleichheit skizziert Atkinson die empirische Evidenz der Vermögens- und Ein-

kommensverteilung und diskutiert aktuelle Entwicklungstrends. Besonders hebt er den Kontrast zu den Nachkriegsjahren als Fallbeispiel hervor. In Anbetracht der historischen Entwicklungen der Einkommens- und Vermögensverteilung stellt die Zeit der Nachkriegsjahre für ihn exemplarisch eine Periode dar, in der es wirtschaftspolitisch gelang, Ungleichheit drastisch zu reduzieren. Durch den institutionellen und politökonomischen Rahmen dieser Zeit war es möglich, durch wirtschaftspolitische Gestaltung eine gerechtere und prosperierende Gesellschaft zu entwickeln.

Für Atkinson ist dies der oftmals in Diskussionen negierte Beweis, dass eine gerechtere Gesellschaft nicht nur eine Utopie, sondern eine realistische, wünschenswerte und politisch gestaltbare Alternative des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems darstellt. In der Analyse der politökonomischen Rahmenbedingungen arbeitet er dazu die zentralen Elemente heraus, die diese Phase der egalitäreren Verteilung ermöglicht haben. Die Begründung der modernen europäischen Wohlfahrtsstaaten sowie deren maßgebliche Finanzierung über progressive Besteuerung der Einkommen bilden für ihn den wesentlichsten Aspekt zur Reduzierung von Ungleichheit. Diese Phase der wirtschaftlichen Entwicklung war dabei besonders von ihrer egalitäreren Verteilung zwischen den Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit gekennzeichnet. Die Verteilung von Kapital als auch Arbeitseinkommen wurde egalitärer, und der Anteil der Löhne am Volkseinkommen war im Zunehmen begriffen.

Jedoch leiteten die politischen Entscheidungen und Verschiebungen der politökonomischen Rahmenbedingun-

gen seit den 1980er-Jahren, welche unter dem Schlagwort „neoliberale Wende“ zusammengefasst werden können, eine Trendumkehr ein. Die Auflösung und Schwächung egalisierender Institutionen wie der Gewerkschaften, die Flexibilisierung der Arbeitsmärkte, die Deregulierung der Finanzmärkte sowie Änderungen der Steuerstruktur zugunsten des Faktors Kapital waren in diesem Zusammenhang wesentliche politische Schritte.

Atkinson führt diese Beispiele an, um zu zeigen, dass die politische Zielsetzung und die damit verbundene Ausgestaltung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung der Vermögens- und Einkommensverteilung besitzen. Dies steht zum oft angeführten neoliberalen Bild „*T.I.N.A. – There Is No Alternative*“ im Widerspruch und bedeutet für Atkinson, dass das politische Element und damit verbunden auch genügend Spielraum zur politischen Gestaltung gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen noch immer vorhanden ist.

All diese Überlegungen führen ihn zu dem Schluss, dass bei ausreichend vorhandenem politischen Willen wirtschaftspolitische Maßnahmen getroffen werden können, die eine egalitärere Gesellschaft als Ziel – im Kontrast zum neoliberalen Programm – wieder als Alternative erscheinen lassen. Atkinson formuliert somit „*T.I.N.A.*“ in „*There Is An Alternative – T.I.A.A.*“ um und argumentiert für Maßnahmen, die diese Alternative auf nationalstaatlicher Ebene ermöglichen.

Den Fokus auf die nationalstaatliche Ebene wählt Atkinson deshalb, da die internationale und globale Ebene oftmals im politischen Alltagsgeschäft dazu genutzt wird, verteilungspoliti-

sche Maßnahmen und Instrumente als unerreichbar und nicht umsetzbar darzustellen. Aus diesem Grund betont er ausschließlich die nationalen wirtschafts- und verteilungspolitischen Spielräume. Er entlarvt damit das Argument der Undurchführbarkeit aufgrund unüberbrückbarer internationaler Differenzen als oftmals vorgeschobenes Konstrukt, welches zum Ziel hat, redistributive Bestrebungen auf nationalstaatlicher Ebene zu unterbinden.

Hier liegt auch eine der großen Stärken von Atkinsons Buch: Er zeigt beschreibbare Lösungswege abseits der eingefahrenen Diskussionspfade und wartet mit einem umfassenden Maßnahmenkatalog auf, welcher die unterschiedlichen Dimensionen ökonomischer Ungleichheit adressiert.

Insgesamt umfasst Atkinsons Katalog für eine gerechtere Gesellschaft fünfzehn wirtschaftspolitische Maßnahmen. Atkinsons Vorschläge sind divers, können aber grob unter die vier Themenbereiche (1) Investitionen, (2) Steuern und Subventionen, (3) Arbeitsmärkte und (4) globale Verantwortung subsumiert werden. Das Gros seiner Vorschläge findet sich bei den Themenblöcken Steuern und Subventionen sowie Arbeitsmarkt. Gemeinsam ist all seinen Vorschlägen der Grundgedanke, dass es in der Verantwortung des Staates liegt, eine aktivere Rolle zur Bekämpfung ökonomischer Ungleichheit zu spielen und steuernd sowie regulierend in die Marktergebnisse einzugreifen.

Im Kontext der Arbeitsmärkte bedeutet dies, dass die Politik technologischen Veränderungen mit Maßnahmen aktiv begegnen müsse, um damit die höchstmögliche Vermittlungsfähigkeit am Arbeitsmarkt und Vollbeschäftigung zu gewährleisten. Aber auch die

verteilungspolitischen Auswirkungen der Wettbewerbspolitik auf die Arbeitsmärkte sollen prominenter in der Ausgestaltung wirtschaftspolitischer Maßnahmen miteinbezogen werden. Ebenso sollte der Staat bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit eine aktivere Rolle einnehmen und als ein „*Employer of the Last Resort*“ Beschäftigungsmöglichkeiten zu einem vereinbarten Mindestlohn für alle Arbeitssuchenden anbieten. Der Mindestlohn sollte in einer um NROs erweiterten Sozialpartnerschaft verhandelt werden, welche auch die Entwicklung von ethischen Lohnnormen voranzutreiben hat. Die ethischen Lohnnormen sollen dazu dienen, eine gängige gesellschaftliche Verhaltensnorm der Überzahlung des Mindestlohnes zu etablieren.

Generell zielen Atkinsons arbeitsmarktpolitische Vorschläge auf eine Stauchung der Einkommensverteilung ab. Die wachsende Einkommensspreizung soll damit zum Erliegen gebracht und die Einkommensverteilung egalitärer gestaltet werden. Längerfristig sollen diese Maßnahmen zu einem Wachsen der Lohnquote führen und damit die langjährige Entwicklung zugunsten des Faktors Kapital zumindest ein Stück weit rückgängig machen.

Neben Atkinsons Vorschlägen bezüglich der verteilungspolitischen Aspekte der Arbeitsmärkte spielt die Adaption des Steuersystems und der Sozialleistungen eine wesentliche Rolle. Auf der Seite der Einkommensverteilung zielen seine Maßnahmen auf eine generelle Verbreiterung der Steuerbasis der Einkommensteuer sowie eine Rückkehr zu einer stärkeren progressiven Ausgestaltung des Steuersystems ab.

Bezüglich der Vermögensverteilung schlägt er die in der Diskussion gängi-

gen Maßnahmen zur Reform der Steuersysteme – angemessene Erbschafts- und Vermögenssteuern sowie die Besteuerung von Vermögensübertragungen – vor. Um eine gerechtere Besteuerung von Vermögen im Vergleich zur Besteuerung der Einkommen zu erzielen, müssen für ihn insbesondere Vermögenssteuern einen progressiven Charakter aufweisen und auf aktuellen Marktpreisen basieren.

Die aus diesen Adaptionen der Steuerstruktur erhobenen Finanzmittel sollen anschließend für die Finanzierung des Ausbaus und der Erhöhung wohlfahrtsstaatlicher Leistungen herangezogen werden. Neben den redistributiven Effekten des Wohlfahrtsstaates können eine Erweiterung des Kreises der Bezugsberechtigten sowie die Erhöhung des Niveaus sozialstaatlicher Leistungen generell stabilisierend auf die wirtschaftliche Entwicklung wirken. Des Weiteren sollen die progressiv ausgestalteten vermögensbezogenen Steuern, insbesondere die aus der Erbschaftssteuer generierten Mittel, dazu verwendet werden, ein Startkapital in Form einer standardisierten Erbschaft an alle Personen, die das Erwachsenenalter erreichen, ausbezahlt werden.

All diese auf Steuern und Sozialleistungen bezogenen Maßnahmen zielen auf beide Dimensionen ökonomischer Ungleichheit ab. Einerseits wird wieder auf eine Verringerung der Spreizung der Vermögen abgezielt. Andererseits sollen auch die Startbedingungen angeglichen sowie die sozialstaatlichen Leistungen mit ihrer umverteilenden und stabilisierenden Wirkung weiter ausgebaut werden.

Neben diesen auf Arbeitsmarkt und Steuersystem bezogenen Maßnahmen setzt Atkinson auf den Staat als

Garant der Sicherung von positiven Mindestzinssätzen bei staatlichen Anlageformen. Jedoch sollen diese mit einer Volumenbeschränkung pro Person beschränkt werden. Die Einrichtung eines „*Sovereign Wealth Fund*“ soll schlussendlich Investitionen in öffentliches Vermögen fördern.

All diese hier kurz umrissenen Maßnahmen bewegen sich für Atkinson in der Einflussosphäre des Nationalstaates. Er betont jedoch auch die Dimension der globalen Verantwortung und verweist darauf, dass die nationalstaatliche Entwicklungshilfe 1% des Bruttoinlandsproduktes erreichen sollte.

An dieser Stelle kann auch berechtigte Kritik an Atkinsons umfassendem Maßnahmenkatalog angebracht werden, da der Fokus auf nationalstaatliche wirtschaftspolitische Maßnahmen die globale Dimension ökonomischer Ungleichheit weitestgehend ausblendet. Dies ist jedoch offensichtlich dem Umstand geschuldet, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen globaler Dimension in den politischen Diskussionen zum Beispiel in Form von globaler Vermögensbesteuerung als realpolitisch nicht durchsetzbar erscheinen. Atkinson versucht auf diese Argumentation mit seinem auf die nationalstaatliche Wirtschaftspolitik gemünzten Maßnahmen zu reagieren und argumentiert, dass auch im Zeitalter der Globalisierung abseits der globalen Dimension für einzelne Nationalstaaten durchaus genügend Spielraum für die Bekämpfung der zunehmenden Ungleichheit vorhanden ist.

In Hinblick auf die zumindest teilweise Realisierung und Umsetzung verteilungspolitischer Instrumente ist Atkinson, zu Recht oder zu Unrecht, optimistisch. Er argumentiert, dass das immer drängender werdende Problem

ökonomischer Ungleichheit in all seinen Facetten und Ausprägungen über kurz oder lang zu wirtschaftspolitischen Reaktionen führen wird müssen – insbesondere da die stetig ungleicher werdende Verteilung von Einkommen, Vermögen und Chancen nicht nur die wirtschaftliche, sondern auch die gesamtgesellschaftliche Entwicklung gefährdet.

Atkinson versucht in dem vorliegenden Buch einen pragmatischen Weg aufzuzeigen, wie gegen wachsende

Ungleichheit vorgegangen werden kann, und ebnet damit den Weg für Diskussionen über wirtschaftspolitische Gestaltungsmöglichkeiten. Trotz seiner möglicherweise zu optimistischen Grundhaltung bezüglich der Umsetzung seiner Maßnahmenvorschläge gelingt es ihm anschaulich und praktisch aufzuzeigen: „*T.I.A.A. – There is an alternative*“ für eine gerechtere Gesellschaft.

Michael Soder

Auf der Suche nach einem Weg aus der Sackgasse des *Mainstream*

Rezension von: Heinz Rieter,
Ökonomische Theoriegeschichte im
zeithistorischen Kontext. Ausgewählte
Aufsätze, hrsg. von Elisabeth Allgöwer,
Karsten Kasprzak und Joachim Zweynert,
Metropolis-Verlag, Marburg 2014,
446 Seiten, gebunden, € 39,80;
ISBN 978-3-731-61030-4.

Geschichte der ökonomischen Theorie kann geschrieben werden unter der retrospektiven Sicht, wie viel ein Autor zur Entwicklung des gegenwärtig etablierten *Mainstream* der neoklassischen Gleichgewichtstheorie beigetragen hat. Diese Art Theoriegeschichte zu betreiben ist heute selten anzutreffen, wohl deswegen, weil die meisten Ökonomen des *Mainstream* „geschichtsvergessen“ sind und wenig Interesse an der Literatur haben, die auch nur zwei oder drei Jahrzehnte zuvor erschienen ist. Geradezu verblüffend ist die Ignoranz mancher internationaler Berühmtheiten in Bezug auf Theorien, welche sie für überwunden halten.¹

Obwohl die Geschichte der ökonomischen Theorie zunehmend aus den universitären Studienplänen hinausgedrängt wird, ist schon seit Längerem ein steigendes Interesse an der Theoriegeschichte nicht zu übersehen, das aus der Krise der ökonomischen Theorie resultiert, die insbesondere seit der Großen Rezession 2008/09 manifest geworden ist. Die Suche nach Alternativen zum sterilen *Mainstream* richtet sich auf für überholt gehaltene Denk-

ansätze und deren Potenzial, zu einem besseren Verständnis der heutigen ökonomischen Realitäten beizutragen.

Zu dieser Kategorie gehört auch das Buch von Heinz Rieter. Früher als viele an deutschen Universitäten lehrende Ökonomen hat Rieter die Kritik am *Mainstream* artikuliert. Paradigmatisch für diese Haltung ist der älteste in dieser Aufsatzsammlung enthaltene Beitrag aus 1979 mit dem bezeichnenden Titel „Wirtschaftliches Gleichgewicht – zum ‚Glanz-Verfall‘ der zentralen Konzeption der theoretischen Ökonomie“, verfasst gemeinsam mit Horst Koblitz. Von den insgesamt zehn Aufsätzen beschäftigen sich zwei mit Quesnays Kreislauftheorie, die übrigen mit englischen und deutschen Autoren, wobei die Geldtheorie dem Forschungsinteresse des Autors entsprechend einen Schwerpunkt bildet.

Exemplarisch für Rieters Beschäftigung mit Fragen der Theorie in historischer und zugleich aktuell-gegenwärtiger Perspektive ist seine vergleichende Betrachtung „Hypothesen zur Erwartungsbildung bei Keynes und Schumpeter“, in der er dem Inhalt des Begriffs Erwartungen nachgeht, die bei Keynes eine zentrale Rolle für die Erklärung der wirtschaftlichen Dynamik des Wirtschaftsablaufs einnehmen. Dies war auch einer der grundsätzlichen Punkte der Kritik an der Keynes'schen Theorie, dass die Erwartungen als „*independent variables and ultimate determinants*“ als eine Art „*deus ex machina*“ fungieren und damit eigentlich keinen Erklärungswert aus ökonomischer Sicht hätten – vielmehr müsse die Erwartungsbildung endogenisiert werden.

Wie Rieter zeigt, machte sich Schumpeter diese Aufgabe dadurch leicht, indem er nur solche Erwartun-

gen für relevant erklärte, „wie wir sie richtig mit den Wirtschaftsfragen verknüpfen, aus denen sie hervorgehen“, andere dagegen als bloße Zufallsstörungen ohne nachhaltigen Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen abtat. Dies wird aber der Bedeutung der Erwartungen keinesfalls gerecht, und die verschiedenen Formen der Kritik an Keynes' Behandlung der Erwartungen als „literarisch“, vom Standpunkt der wissenschaftlichen Psychologie aus „laienhaft“, „eklektisch“ oder „unreif“, gehen nach Rieters Ansicht am Problem vorbei. Bei Keynes spielen die Schumpeter'schen, rational nach der Erfahrung gebildeten Erwartungen durchaus eine wichtige Rolle, allerdings sind sie in einzelnen Situationen illusionär und daher von plötzlich auftretenden heftigen Schwankungen betroffen. Darüber hinaus spielen nicht-ökonomische Erwartungen (im Sinne der ökonomischen Theorie) eine maßgebliche Rolle für die wirtschaftliche Dynamik, sowohl in kurzfristiger als auch in langfristiger Sicht.

Keynes stützte sich in dieser Hinsicht auf die „Instinktpsychologie“ des angloamerikanischen Motivationsforschers William McDougall, von dem er u. a. auch den Begriff „*propensity*“ übernahm. „Bei der Betrachtung zielstrebigem Verhaltens konstatieren McDougall und Keynes gleichermaßen einen kaum fassbaren, letztlich unerklärbaren Rest. Demgemäß ist sozialen Prozessen ein Grad von Indeterminiertheit eigen.“ (S. 185)

Keynes hat es zwar verabsäumt, ein konsistentes Modell für die ökonomischen Erwartungen zu erstellen, aber seine Ansätze zu Struktur und Ablauf der Erwartungsbildung und zur Berücksichtigung der vom *Mainstream* ausgeklammerten nicht-ökonomi-

schen Erwartungen bedeuten einen wesentlichen Erkenntnisgewinn gegenüber der konventionellen Sichtweise. Dieser Befund Rieters aus dem Jahr 1985 hat zwanzig Jahre später eine eindrucksvolle Bestätigung erfahren.

Vier Aufsätze des Buches sind Fragen der Geldtheorie gewidmet. Der Beitrag „Thomas Tooke und die Geldlehre seiner Zeit“ wird mit einem Überblick über die Geldlehren seit dem Merkantilismus eingeleitet. Tooke ist durch sein Engagement in der sog. *currency-banking*-Kontroverse bekannt geworden. War in der vorangegangenen *bullion*-Kontroverse das Papiergeld als solches wegen seiner Auswirkungen auf des Preisniveau noch heftig umstritten gewesen, so ging es bei der *currency-banking*-Kontroverse um die Kontrolle der Auswirkungen auf Preise und Konjunktur von Papiergeld, das einer strikten Einlösungspflicht unterworfen ist. Die *currency*-Schule argumentierte streng quantitativtheoretisch und forderte nicht nur das heute selbstverständliche Geldausgabemonopol der Notenbank, sondern darüber hinaus strengere Mengenkongentierungen, bis zur vollen Golddeckung der Banknoten. Dagegen trat die *banking*-Richtung auf, der Tooke angehörte. Sie argumentierte, dass der Notenumlauf unmittelbar weder in einem System privater Zettelbanken noch durch eine einzige verantwortliche Körperschaft kontrolliert werden könne, denn „die Menge der umlaufenden Kreditpapiere passe sich jeweils dem Bedarf der Wirtschaft an.“ (S. 291)

Tooke wandte sich gegen den Rigorismus der strengen Quantitätstheoretiker, blieb allerdings dabei „ziemlich blind für die wesentlichere Frage, ob das Geld an sich ökonomisch neutral,

d. h. realwirtschaftlich wirkungslos ist und welche Konsequenzen sich ... daraus bezüglich der Höhe und Schwankung des Güterangebots und der Beschäftigung in einer Volkswirtschaft daraus ableiten lassen.“ (S. 299) Immerhin ist Tookes Ansatz, die eigentlichen Ursachen der Preisbewegung auf die Wareseite zu verlegen, eine frühe Version der *demand-pull/cost-push*-Theorie Fritz Machlups (1969) mehr als ein Jahrhundert danach.

Das deutsche Schrifttum über das Geld bietet im Vergleich zum englischen theoretisch wenig Interessantes. In wirtschaftspolitischer Hinsicht findet Rieter im 19. Jahrhundert – tendenziell gesehen – „die angelsächsische Geldliteratur papiergeldfeindlich, die deutschsprachige jedoch papiergeldfreundlich.“ (S. 337) Von einem deutschen „Sonderweg“ auf diesem Gebiet kann man in gewisser Weise beginnend mit dem romantischen Staatswissenschaftler Adam Müller sprechen, der im Bereich der Soziologie von Simmel mit seiner „Philosophie des Geldes“ (1900) aufgegriffen wurde.

Aus dem frühen 20. Jahrhundert datiert die sog. staatliche Theorie des Geldes von G. F. Knapp, eines der seltsamsten, gleichzeitig fatalsten Produkte der Historischen Schule. Fatal deswegen, als diese damals höchst einflussreiche Theorie „versagte, als es darum ging, die Ursachen und Wirkungen der großen deutschen Inflation nach dem Ersten Weltkrieg zu erklären und geeignete wirtschaftspolitische Gegenmaßnahmen und Reformpläne zu konzipieren.“ (S. 386)

Lesenswert nicht zuletzt wegen zahlreicher in Vergessenheit geratener historischer Fakten aus der Entstehungs- und Frühphase der Sozialen Marktwirt-

schaft sind die Aufsätze über die währungspolitische Maxime der deutschen Bundesbank und über die Ideen von Walter Eucken und seinen Gesinnungsfreunden für eine neue Wirtschaftsordnung (letzterer der einzige Beitrag in englischer Sprache).

Die Idee des Gleichgewichts ist sowohl in der Marshall'schen wie in der Walrasianischen Version der Neoklassik zentral. „Durch die Verschmelzung Cambridger Gedanken mit der Lausanner Doktrin verwandelte sich Marshalls praxisnahe Marktanalyse in eine glatte ‚Demand and Supply Mechanics‘ fiktiver Märkte.“ (S. 221) Die sog. Allgemeine Gleichgewichtstheorie erfüllt zwar die Erfordernisse der mathematisch-naturwissenschaftlichen Wissenschaftskonzeption Kausalität, Determinismus, Harmonie, Zeitlosigkeit, Repetition der Phänomene. Dieser Triumph ist jedoch nach Rieters Ansicht ein „Glanz-Verfall, dem der „totale Abbruch“ folgen könnte. „In letzter Konsequenz ist die Gleichgewichtsanalyse ... keine realwissenschaftliche Theorie, sie ist nichts, was über sie selbst hinausgeht.“ (S. 31ff)

Eine echte Theorie der wirtschaftlichen Dynamik, die ohne irrealen Vorstellungen wie *tatonnement* und vollkommene Konkurrenz auskommt, kann nicht als Ungleichgewichtsökonomik in der Weise konzipiert werden, dass bloß auf Abweichungen vom Gleichgewicht abgestellt wird. Eine mögliche Alternative sehen Rieter und Koblitz in der „Theorie der dissipativen Strukturen“ des belgischen Physiko-Chemikers Ilya Prigogine. Modell dafür sind Prozesse der Thermodynamik, bei denen die Ungleichgewichtsstrukturen aufrechterhalten bleiben, also Ungleichgewicht eine dauerhafte Ordnung darstellt. „Die ungleichgewichti-

ge, aber dennoch stabile raumzeitliche Struktur (Ordnung), die sich in solchen dissipativen Systemen ergibt, ist sowohl von historischen Zufällen (Fluktuationen) als auch von deterministischen Beziehungen (Funktionen) abhängig und beeinflusst diese ihrerseits.“ (S. 48) Es ist allerdings bisher nicht versucht worden, eine solche Kombination deterministischer und indeterministischer Elemente in einem kohärenten ökonomischen Systemansatz zu formulieren. Vielleicht kann die gegenwärtige Krise der ökonomischen Theorie den Anstoß dazu geben, dass die zwanghafte Vorstellung der absoluten Determiniertheit überwunden wird.²

Das Buch – eine Ehrengabe zum 75. Geburtstag Heinz Rieters – ist eine Auswahl aus dessen 46 im abschließenden Werkverzeichnis angeführten Schriften. Rieter hat Maßstäbe gesetzt mit seinen Forschungen zur Entwicklung der ökonomischen Theorie. Dogmengeschichte betreibt er nicht als Selbstzweck, sondern in der Absicht, den Bezug zum realen Objekt dieser Wissenschaft wiederzugewinnen. Maßstäbe aber auch als Schriftsteller – dem Leser drängt sich geradezu die Frage auf, „wie ein Ökonom eigentlich dazu kommt, ein solch schönes und gleichzeitig immer klares Deutsch zu schreiben.“ (Joachim Zweynert in seiner Einführung)

Besonders die Dogmengeschichtler sind dazu berufen, gegen die Dürre und stilistische Dürftigkeit der meisten Texte von *Mainstream*-Autoren – aber nicht nur von solchen – in den ökonomischen Fachzeitschriften der Gegenwart anzukämpfen. Denn sie beschäftigen sich noch viel mit Autoren, die das Schreiben nicht verlernt hatten.

Günther Chaloupek

Literatur

- Kurz, Heinz D., Von Fall und Wiederaufstieg einiger Ideen von Lord Keynes. Oder: Zum trostlosen Zustand einer „elenden Wissenschaft“, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 37/1 (2011).
- Machlup, Fritz, Cost Push and Demand Pull, in: Ball, R. J.; Doyle, P. (Hrsg.), *Inflation* (Harmondsworth 1969) 149-176.

Anmerkungen

- ¹ Ein Beispiel dafür ist die Behandlung von Keynes durch R. Lucas, aufgezeigt durch Heinz Kurz (2011) in dieser Zeitschrift.
- ² In der Praxis der Handhabung von gesamtwirtschaftlichen Modellen findet durch willkürliche, nicht immanent begründete Veränderungen an Parametern etwas Ähnliches schon statt. Es ist jedoch fraglich, ob eine nicht streng deterministische Theorie in Form eines mathematischen Großmodells einen wirklichen Erkenntnisgewinn bringt.

Budget- und Zeitrestriktionen des Konsums

Rezension von: Wolfgang J. Fellner,
Von der Güter- zur Aktivitätenökonomie.
Zeitnutzung und endogene Präferenzen in
einem Konsummodell, Springer-Gabler,
Wiesbaden 2014, 190 Seiten, broschiert,
€ 39,99; ISBN 978-3-658-04191-5.

In den vergangenen zwanzig Jahren waren in der volkswirtschaftlichen Theorie des Konsumentenverhaltens etliche interessante Entwicklungen zu beobachten, die viele Aspekte der überbrachten neoklassischen Konsumtheorie der Lehrbücher hinterfragt und relativiert bzw. frühere Kritikpunkte erneuert haben. Exemplarisch seien hier einige dieser Entwicklungen angeführt:

In einem vielbeachteten Buch hat der Wirtschaftspsychologe Barry Schwartz (2004) die umstrittene Annahme nutzenmaximierender wirtschaftlicher Akteure untersucht und gezeigt, dass Personen, die ihrer Veranlagung nach dem Profil eines Nutzenmaximierers entsprechen, angesichts der Warenvielfalt, mit der Konsumenten heute konfrontiert sind, im Endeffekt unzufriedener durch das Leben gehen als Personen, die sich wie Befriedigter verhalten. Letztere wählen die erstbeste Ware, die ihrem Anspruchsniveau entspricht, und haben nicht nur mehr Zeit, die Ware zu konsumieren, sondern werden auch nicht von permanenten Zweifeln geplagt, ob sie denn auch die beste Entscheidung getroffen haben, wie dies bei Nutzenmaximierern zu beobachten ist.

Eine Vielzahl wissenschaftlicher Auf-

sätze hat wiederum die auf Thorstein Veblen zurückgehende Idee des ostentativen Konsums aufgegriffen. In diesem Fall sind Konsumententscheidungen nicht mehr durch eine exogene Präferenzordnung bestimmt, sondern hängen von der Position des Konsumenten im sozialen Gefüge ab. Konsumenten, die an der Spitze der gesellschaftlichen Hierarchie stehen, werden versuchen, sich durch ihren Konsum von der breiten Masse abzuheben und durch kostspielige und ausgefallene Konsummuster ihren sozialen Status zur Schau zu stellen.¹ Da mit sozialem Status Zugang zu knappen Ressourcen verbunden ist, werden Konsumenten mit einem geringeren Sozialstatus danach trachten, ihre Konsummuster jenen der gehobenen Gesellschaftsschichten anzupassen. Unterschiedliche Arbeiten haben in diesem Zusammenhang gezeigt, dass dieses Zusammenspiel von Distinktion und sozialer Imitation zu Konsumzyklen oder -wellen und in letzter Instanz auch zu einer Stasis im subjektiven Wohlbefinden von Konsumenten führen kann. Diese Arbeiten untermauern damit die Bedeutung der sog. relativen Einkommenshypothese, die bereits im Jahr 1949 von James Duesenberry formuliert wurde und besagt, dass das Konsum- und Sparverhalten vom Einkommen einer Person relativ zu einer oder mehreren Referenzgruppen abhängt.

Zuletzt wurde auch die ursprünglich auf Herman Heinrich Gossen zurückgehende Idee, dass Konsum eine Aktivität ist, die Zeit in Anspruch nimmt, und daher beim Konsum eher eine Zeit- denn eine Budgetbeschränkung vorliegt, von Ian Steedman im Zuge der Schumpeter-Vorlesungen in Graz im Jahr 2001 aufgegriffen und weiterentwickelt.² Steedman zeigt darin u. a.,

dass durch die Einführung einer Zeit- und einer Budgetbeschränkung die Wahlmöglichkeiten von Konsumenten erheblich eingeschränkt und Entscheidungsprozesse komplizierter werden. Substitutionsprozesse, wie sie in der auf Hicks zurückgehenden Lehrbuchtheorie unterstellt sind, werden dadurch stark eingeschränkt oder sind unmöglich. Nachfragefunktionen können Brüche aufweisen und die Preise von Waren verhalten sich nicht mehr zu deren Grenznutzen proportional, was in einem allgemeinen Gleichgewichtskontext zu multiplen Gleichgewichten führt, von denen viele nicht Pareto-effizient sind. Es reicht also, in der Konsumtheorie Zeit als zusätzliche Beschränkung einzuführen, um Inkonsistenzen der herrschenden Lehrmeinung hervortreten zu lassen.

Wolfgang J. Fellner hat sich im vorliegenden Band ausgiebig mit den hier skizzierten Themen beschäftigt. In drei einleitenden Kapiteln werden die Problematik exogener und endogener Präferenzen (Kapitel 2), Aspekte der Modellierung der Zeitnutzung in der ökonomischen Theorie (Kapitel 3) und die Kernaspekte der Konsumtheorie und deren an dieser Stelle unvollständig skizzierten neueren Entwicklungen (Kapitel 4) anhand eines ausgedehnten Literaturüberblicks kompetent dargestellt. Im zentralen Teil der Arbeit, in Kapitel 5, greift er den Ansatz von Steedman auf und entwickelt ihn weiter.

Kapitel 5 präsentiert das sog. Momo-Modell. Der Name verweist auf Michael Endes Roman „Momo“, in dem das Mädchen Momo gegen Zeitdiebe, die den Menschen ihre Lebenszeit und damit die Freude am Leben rauben, kämpft und diese vernichtet. Damit möchte der Autor die herausragende

Bedeutung von Zeit und Zeitnutzung in seiner Arbeit hervorstreichen. In Anlehnung an den zuvor skizzierten Ansatz von Steedman spezifiziert der Autor ein aktivitätsanalytisches Konsummodell, in dem die wirtschaftlichen Akteure gleichzeitig sowohl über die Menge und Qualität von Gütern als auch über Konsumzeiten entscheiden. Dabei wird der Konsum als Durchführung verschiedenster Aktivitäten repräsentiert, die mit unterschiedlichen Aktivitätskosten und Zeitbudgets einhergehen. Da unter dieser Konstellation eine analytische Lösung des Modells nicht mehr möglich ist, wird die Analyse anhand numerischer Simulationen durchgeführt. Ähnlich wie bei Steedman zeigen die Ergebnisse Fellners die Existenz multipler Gleichgewichte. Er charakterisiert diese als Situationen relativer Zeitknappheit, relativer Sättigung und relativer Geldknappheit:

1.) In der Situation relativer Zeitknappheit ist der Konsument gezwungen, Geld für Konsumaktivitäten, für die keine Zeit mehr zur Verfügung steht, zu sparen. Es entsteht somit ein durch Zeitknappheit hervorgerufener Sparzwang, und es kommt zu einer Sättigung der Nachfrage. Eine Ausweitung der Menge der Konsumgüter ist in diesem Fall nur durch eine Ausweitung der verfügbaren Zeit möglich.

2.) In der Situation relativer Sättigung hingegen dominiert keine der Beschränkungen die Allokation von Zeit. Die Konsumenten haben ausreichend Zeit und Geld, um alle gewünschten Aktivitäten in der gewünschten Qualität durchzuführen, und Sättigung tritt ein.

3.) In der Situation relativer Geldknappheit schließlich können die Konsumenten sich ihre optimalen Aktivitätszeiten nicht leisten, und die Budgetbeschränkung ist bindend. Dies ist

der einzige Fall, in dem die Nachfrage nicht gesättigt ist. Eine Ausweitung von Konsumzeiten ist nur durch eine Veränderung des Aktivitätenportfolios mit einer Verlagerung hin zu Aktivitäten mit geringeren Aktivitätskosten möglich.

Mit diesem analytischen Grundgerüst analysiert Fellner dann in weiterer Folge unterschiedliche Aspekte der Konsumnachfrage. So zeigt er, z. B., dass Sättigung wahrscheinlicher bei den Konsumenten eintritt, die ihre Konsumzeit maximieren, als bei jenen, die die Qualität von Konsumaktivitäten schätzen und maximieren. Er zeigt auch, dass im Falle einer Sättigung mit Konsumgütern die Engelkurven sehr flach oder gar horizontal verlaufen können, während Steedman in seinem einfacheren Modell lediglich zeigen konnte, dass unter bestimmten Bedingungen Engelkurven linear verlaufen. Engelkurven bilden die Konsumreaktion eines Konsumenten oder Haushaltes bezüglich eines Konsumgutes auf Einkommensänderungen bei konstanten Preisen ab. Der Verlauf wird hierbei generell als S-förmig angenommen, mit zunächst steigender (superiore Güter) und im weiteren Verlauf fallender Einkommenselastizität (inferiore Güter) bei steigendem Einkommen.

Dies sind sicher sehr interessante Ergebnisse, die von der empirischen Wirtschaftsforschung aufgenommen werden können und sollten. Da das Modell jedoch sehr stilisiert ist, sind allzu weitreichende wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen derzeit noch nicht zulässig. Einige mögliche Stoßrichtungen, anhand derer sich für die Wirtschaftspolitik relevante Erkenntnisse gewinnen lassen könnten, gehen aus den dargestellten Ergebnissen hervor.

Die Tatsache, dass Nachfragesättigung bei relativer Zeitknappheit eintre-

ten kann, würde auf die potenzielle Bedeutung von Arbeitszeitsenkungen bei vollem Lohnausgleich hindeuten. Da das Modell aber keine Rückschlüsse darauf erlaubt, bei welchen Einkommensniveaus bzw. bei welcher Dauer eines Arbeitstages diese Effekte eintreten, taugt es daher wenig als Instrument zur Entwicklung konkreter, evidenzbasierter wirtschaftspolitischer Vorschläge oder gar Maßnahmen.

Das aus dem Modell abgeleitete Ergebnis, dass Nachfragesättigung bei Konsumenten, die die Qualität von Konsumaktivitäten schätzen, geringer ist, kann als Indiz für die Bedeutung von Innovation und steter Qualitätsverbesserung in der Produktion von Dienstleistungen und Waren gedeutet werden. Doch auch hier wissen wir zu wenig, wie sich die im Modell postulierten Präferenzstrukturen unter den Konsumenten in der realen Welt verteilen. Zudem kann die Präferenz für die Qualität von Konsumaktivitäten auch ihre Ursache im Wettbewerb für sozialen Status haben und damit Ausdruck verschwenderischen und ostentativen Konsums sein. Der befördert aber eher zerstörerische Innovation und geplante Obsoleszenz denn produktivitäts- und wohlfahrtssteigernden technischen Wandel.³ Zu diesem Aspekt des Konsums sagt die Arbeit von Fellner nichts aus, doch gerade neuere post-keynesianische Arbeiten haben derartige Dynamiken zur Erklärung aggregierter Konsummuster herangezogen.⁴

Der vielleicht interessanteste Anknüpfungspunkt der Arbeit Fellners zu empirischen Analysen mit wichtigen wirtschaftspolitischen Implikationen ergibt sich aus den Ergebnissen zum Verlauf von Engelkurven. Der zuvor beschriebene S-förmige Verlauf, der in der Literatur gemeinhin unterstellt wird,

wird oft zur Erklärung von Strukturwandel in Volkswirtschaften herangezogen, da durch eintretende Sättigung ein immer geringerer Anteil des verfügbaren Einkommens in gewisse Branchen wandert und diese damit an wirtschaftlicher Bedeutung verlieren, schrumpfen und zuletzt gänzlich aus einer Volkswirtschaft verschwinden. Doch wie empirische Arbeiten zeigen, können sich diese Sättigungsniveaus verschieben, während Dienstleistungen generell nur eine geringe Tendenz zur Sättigung zeigen.⁵ Das Modell von Fellner hat hier das Potenzial, eine theoretische Fundierung für diese empirischen Befund zu liefern. Eine explizite Verbindung zu diesen Ergebnissen muss aber erst noch hergestellt werden.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Wolfgang J. Fellner eine interessante und originelle Arbeit zur Konsumtheorie vorgelegt hat, die ein fruchtbarer Nährboden für weitergehende theoretische Erklärungsansätze empirischer Konsummuster sein kann. Da das Buch einer Dissertation entspringt und teilweise technische Passagen aufweist, richtet es sich an ein Fachpublikum, das mit den theoretischen und empirischen Aspekten des Konsumverhaltens vertraut ist. Für die

se Leserschaft ist es sicher eine Bereicherung. Für den interessierten Laien ist es jedoch weniger geeignet.

Andreas Reinstaller

Literatur

- Bourdieu, Pierre, *Distinction* (Cambridge, MA, 1984).
- Calvano, E., *Destructive creation* (= Stockholm School of Economics EFI Working Paper Series in Economics and Finance No 653, Stockholm 2007).
- Moneta, A.; Chai, A., The evolution of Engel curves and its implication for structural change theory, in: *Cambridge Journal of Economics* 38 (2014) 895-923.
- Palley, Thomas, The permanent-relative income theory of consumption: A synthetic Keynes-Duesenberry-Friedman model, in: *Review of Political Economy* 22 (2009) 41-56.
- Schwartz, Barry, *The Paradox of Choice* (New York 2004).
- Steedman, Ian, *Consumption takes time: implications for economic theory* (London 2003).

Anmerkungen

- ¹ Bourdieu (1984).
- ² Steedman (2003).
- ³ Vgl. dazu Calvano (2007).
- ⁴ Palley (2009).
- ⁵ Moneta, Chai (2014).

Russland im 20. Jahrhundert

Rezension von: Orlando Figes, Hundert Jahre Revolution. Russland und das 20. Jahrhundert, Carl Hanser Verlag, München 2015, 384 Seiten, gebunden, € 26; ISBN 978-3-446-24775-8.

Der Engländer Orlando Figes ist seit 1999 Professor für neuere und neueste russische Geschichte am Birkbeck College an der Universität London und zählt zu den renommiertesten Russland-Historikern im angelsächsischen Raum. Berühmtheit erlangte er durch seine Geschichte der russischen Revolutionen „A People's Tragedy: The Russian Revolution, 1891-1924“ (1996; dt. „Die Tragödie eines Volkes“, 1998), für die er zahlreiche Auszeichnungen erhielt, und für seine Studie über das Privatleben einfacher Leute unter Stalins Herrschaft „The Whisperers: Private Life in Stalin's Russia“ (2007; dt. „Die Flüsterer. Leben in Stalins Russland“, 2008).

Der vorliegende Band, dessen englisches Original unter dem Titel „Revolutionary Russia, 1891-1991“ 2014 erschien, stellt eine Art Zusammenfassung von Figes' früheren Werken über die Geschichte Russlands im 19. und 20. Jahrhundert dar, intendiert primär als Lehr- und Lesebuch für Lehrende, StudentInnen und politisch Interessierte.

Auf dem Weg zur Doppelrevolution von 1917

Figes' Darstellung setzt in den 1890er-Jahren ein. Diese waren geprägt von rascher Urbanisierung, der Entwicklung einer modernen Markt-

wirtschaft, dem Aufblühen der Zivilgesellschaft und der nationalistischen Bewegungen an der Peripherie in Opposition zum Staat sowie von anhaltenden, tiefgreifenden sozialen Konflikten in den Städten und am Land. Trotz Abschaffung der Leibeigenschaft (1861) war die Bauernfrage nach wie vor ungelöst. Viele Fabrikanten behandelten ihre ArbeiterInnen wie Leibeigene. Doch Gewerkschaften waren illegal, womit der Weg zu einer reformistischen Arbeiterbewegung nicht offenstand.

Die Hungersnot des Jahres 1891, so Figes, trug wesentlich zur Politisierung der russischen Gesellschaft bei, beschleunigte die Entfaltung der Zivilgesellschaft und hatte die Wiedererweckung der revolutionären Parteien zur Folge. Sowohl die Sozialrevolutionäre Partei als auch die Sozialdemokraten bekannten sich zur marxistischen Ideologie.

Lenin, dessen Bruder 1887 wegen Beteiligung an dem gescheiterten Mordanschlag auf Alexander III. hingerichtet wurde, war stark vom jakobinischen Geist der Terroristen der 1880er-Jahre und ihrem Glauben an die Bedeutung einer gewaltsamen Machtübernahme geprägt und fügte dem Marxismus eine stärkere revolutionäre und voluntaristische Komponente bei: Er griff Überlegungen des Revolutionstheoretikers Tschatschew auf und propagierte die Machtergreifung und die Errichtung einer Diktatur durch eine disziplinierte, militärisch organisierte Avantgarde. Die Übernahme des Staatsapparats, Terror und Diktatur könnten in der Folge eine soziale Revolution bewirken.

1903 spaltete sich die Sozialdemokratie: Während Lenin und die Bolschewiki die Partei zur revolutionären

Avantgarde formen wollten, waren die Menschewiki bereit, auf eine durch objektive Bedingungen gereifte Revolution zu warten, und begriffen die Partei als breite Organisation mit Gewerkschaften und Parlamentsvertretung. Besonderen Zulauf fanden die Bolschewiki unter der gerade erst alphabetisierten Bauernjugend, die nach gesellschaftlichem Aufstieg, also in die Stadt strebte und das überkommene Bauernmilieu verabscheute.

Den Hauptgrund für die Revolution des Jahres 1905 sieht Figes allerdings nicht in der Bauern- und der Arbeiterfrage, sondern in dem sich zuspitzenden Konflikt zwischen der dynamischen Zivilgesellschaft und der verknöcherten Autokratie.

Die Revolution von 1905 scheiterte, weil die Opposition von jeglichem koordinierten Handeln weit entfernt war, weil die Streitkräfte loyal blieben und weil das „Oktobermanifest“ die Opposition spaltete. Während die liberale Oberschicht die wenigen Zugeständnisse als Durchbruch zu einem Verfassungsstaat wertete, boten die Konzessionen keine Lösung der krassen sozialen Missstände.

Lenin sah sich durch das Scheitern der Revolution in seiner Einschätzung bestätigt, dass eine bürgerliche Revolution in Russland noch weit entfernt war. Er interpretierte die Ereignisse als Bestätigung für sein revolutionäres Konzept, das sich die Bolschewiki zueigen gemacht hatten, demgemäß eine disziplinierte und entschlossene, mit den Bauern und den nationalen Minderheiten verbündete Avantgarde der Arbeiterschaft die Macht ergreifen und einen sozialistischen Umsturz herbeiführen sollte, ohne eine bürgerlich-demokratische Revolution abzuwarten.

Die Chance einer evolutionären Um-

gestaltung des Landes in der parlamentarischen Ära ab 1906 wurde von den politisch Verantwortlichen vertan. Nicht nur der Zar hielt realitätsblind am Modell der unbeschränkten Selbstherrschaft bei. Figes zieht auch ein negatives Resümee über den politischen Kurs von Ministerpräsident Stolypin: Dessen Reformen zielten nicht auf eine konstitutionelle und demokratische Ordnung, sondern auf ein effektiveres etatistisches Regime.

Der Zar und seine Regierung ließen auch die Konstellation des Burgfriedens nach Beginn des Weltkriegs, die zu politischen Konzessionen geradezu einlud, ungenutzt. Die Armee wurde ab 1916/17 zu einer Art Schule der Revolution: Die überwiegend aus der unzufriedenen und aufrührerischen Bauernschaft stammenden Soldaten, im Umgang mit Waffen und in kollektiver Organisation bereits geschult, erlangten in dieser Phase gesellschaftliches Bewusstsein und Machtempfinden. Die soziale Krise spitzte sich damals als Folge zunehmender Versorgungsprobleme, Teuerung, Arbeitslosigkeit und Massennot in den Städten zu.

Auch Figes betont, dass die Februarrevolution 1917 „in vieler Hinsicht ein Ergebnis des Krieges war“ (S. 70). Die Niederlagen ab 1915, die mit schrecklichen Verlusten verbunden waren, und die sich zuspitzende soziale Krise brachten das Volk gegen den Hof und die Regierung auf, die des Verrats und der Inkompetenz bezichtigt wurden. Die Februarrevolution, welche die Herrschaft des Zaren gleichsam über Nacht hinwegfegte, war, so Figes, ein „Volksaufstand gegen die Monarchie und die Militärführung“ (ebd.).

Doch die neuen Machthaber waren von Anfang an uneins über die zu verfolgende Politik. Eine erste Spaltung

verlief zwischen Provisorischer Regierung und Rat, eine zweite zwischen Rechten und Linken in der Provisorischen Regierung, eine dritte zwischen gemäßigten Linken (Sozialrevolutionäre und Menschewiki), die auf soziale Reformen eines gewählten Parlaments setzten, und radikalen Linken (Bolschewiki), die auf eine gewaltsame Machtergreifung zum Zwecke der sofortigen sozialen Revolution setzten. Hinzu kam, dass die Bauern nicht auf Anweisungen oder Genehmigungen von oben warteten, sondern spontan in riesigem Ausmaß Güter besetzten und Enteignungen vornahmen. Die Dorfgemeinschaften handelten also vollkommen unabhängig vom Staat. Figs spricht daher mit Recht von einem tiefer gehenden Problem der „Machtfragmentierung“ (S. 98).

Die beeindruckende Liste der politischen Reformen der Provisorischen Regierung, die von den liberalen Werten der nach einer Verfassung strebenden Intelligenzija geprägt waren, genügten also bei Weitem nicht mehr, um die Erwartungen der Bauern und der Arbeiter zu erfüllen – Erwartungen im Hinblick auf Landreform, soziale Reformen und Autonomie für die Nationalitäten an der Peripherie des Reichs. Das Scheitern der Kerenski-Offensive im Juni 1917 war der Todesstoß für die Autorität der Provisorischen Regierung.

Nach dem Putschversuch von Kornilow im August radikalisierte sich die Arbeiterschaft in den Städten. Die Bolschewiki, die als einzige Partei kompromisslos für das Prinzip „Alle Macht den Räten“ eintraten, gewannen die Mehrheit in den Räten von Petrograd und Moskau. Die Zahl der in „Roten Garden“ bewaffneten Arbeiter stieg auf 40.000!

Am 25. Oktober setzten Lenin und

die Bolschewiki die seit Langem anvisierte Machtergreifung einer proletarischen Avantgarde in die Tat um. „Der Oktoberaufstand war ein Staatsstreich, für den sich nur eine kleine Bevölkerungsminderheit aktiv einsetzte. Doch er fand mitten in einer sozialen Revolution statt, die sich auf das gängige Ideal der Räte-macht konzentrierte.“ (S. 112)

Die neue Regierung brach freilich sofort das Prinzip der Räte-macht. Der Rat der Volkskommissare ignorierte den Räte-kongress und erließ Gesetze ohne Genehmigung durch diesen. Die Opposition setzte in dieser schwierigen Lage auf die Konstituierende Versammlung als dem repräsentativsten Organ der Demokratie, schließlich würde diese Versammlung auf dem allgemeinen Erwachsenenwahlrecht beruhen. Tatsächlich brachten die Wahlen zur Konstituante am 25.11. eine schwere Niederlage für die Bolschewiki. Doch Lenin und die Bolschewiki waren nicht bereit, eine Teilung der Macht zu akzeptieren: Gestützt auf die Roten Garden, putschten sie am 6.1.1918 gegen das nationale Parlament. Mit der gewaltsamen Auflösung der Konstituierenden Versammlung endete die zwölfjährige demokratische Phase.

Welcher Kurs für die Sowjetwirtschaft?

Das drakonische System des Kriegskommunismus, das den ersten Schritt zu einer Kommandowirtschaft darstellte, war nicht eine bloße Reaktion der Sowjetregierung auf den Bürgerkrieg, auf die städtische Lebensmittelkrise und die Massenabwanderung der Arbeiter aus den Städten, sondern bildete so wie der Bürgerkrieg selbst ein Mittel zur Führung des Klassenkampfes. Es ging in erster Linie darum, die Macht-

basis der Partei durch gesellschaftliche Polarisierung, Ausweitung der Macht des Staates und Terror zu festigen, den Sieg der Diktatur des Proletariats sicherzustellen.

Der totalitäre Sowjetstaat hatte mit hin seinen Ursprung im Kriegskommunismus, der einen Versuch darstellte, Wirtschaft und Gesellschaft umfassend zu kontrollieren. De facto war das Sowjetregime weder eine Räteherrschaft noch eine Diktatur des Proletariats, „sondern eine Diktatur der Bürokratie“ (S. 139). Diese bildete die soziale Basis des neuen Regimes.

Neben dem konspirativen Untergrundkampf gegen die Autokratie waren Bürgerkrieg und Kriegskommunismus die prägenden Erfahrungen der Generation der Altbolschewiki. Der Bürgerkrieg war ihr Erfolgsmodell, wurde zur „heldenhaften Periode“ verklärt. Wenn Stalin später von einem „bolschewistischen Verfahren“ sprach, dann bezog er sich auf die Parteiverfahren im Bürgerkrieg: ständiges Ringen mit den in- und ausländischen Feinden der Revolution, Terror und staatliche Lenkung der Wirtschaft.

Ab Herbst 1920 geriet die Sowjet Herrschaft auf dem Land nochmals in eine Krise, denn die Bauern wandten sich nach der Niederlage der Weißen gegen den Sowjetstaat und dessen Zwangsrequirierungen, wollten zurück zur bäuerlichen Selbstverwaltung von 1917/18. Doch das Sowjetregime war militärisch bereits gefestigt und schlug die Bauernaufstände mit Gewalt und Terror nieder.

Während dieser Krise fiel im März 1921 eine innerparteiliche Entscheidung mit weitreichenden und verhängnisvollen Folgen: In einer Geheimresolution beschloss der Parteikongress ein Fraktionsverbot. Fortan leitete das

Zentralkomitee die Partei genauso diktatorisch, wie die Partei das Land regierte. Niemand konnte danach ZK-Entscheidungen anfechten, ohne sich dem Vorwurf des Fraktionalismus auszusetzen. Das Fraktionsverbot bildete eine wesentliche Voraussetzung für Stalins Aufstieg an die Macht. Die Hauptelemente des stalinistischen Regimes waren bereits 1924 etabliert: Einparteienstaat, Terrorsystem und Führerkult.

Die 1921 etablierte „Neue Ökonomische Politik“ stellte eine Konzession an die Bauern dar, um das aus der Sicht des Regimes notwendige Einbindung von Arbeiterschaft und Bauern zu retten. Erfolgsschlüssel der NÖP waren die landwirtschaftlichen Genossenschaften. Mitte der 1920er-Jahre waren die Ernteerträge um rd. 17% höher als im sog. Goldenen Zeitalter des russischen Ackerbaus in den Jahren nach 1900. „Angespornt von ihrem blühenden Agrarsektor, wuchs die Sowjetwirtschaft zwischen 1921 und 1928 rapide.“ (S. 170)

Nach Lenins Tod drehte sich die Debatte über die wirtschaftspolitische Strategie um die Zeitfrage: Würde es mit der NÖP möglich sein, rasch Schwer-, Maschinen-, Fahrzeug- und Rüstungsindustrien aufzubauen, welche die Sowjetunion in die Lage versetzten, dem erwarteten Angriff kapitalistischer Mächte standzuhalten?

Stalin wandelte sich aus Machtgründen vom Befürworter zum Gegner der NÖP. Er verband mit der Abkehr von der NÖP und mit der Zwangskollektivierung der Landwirtschaft vor allem das Ziel, die Reste kapitalistischer Wirtschaft zu zerschlagen, insbesondere die unabhängigen Bauern zu beseitigen. Nach der Zwangskollektivierung wäre die Sowjetmacht nicht mehr

durch die Bauern erpressbar, das Regime hätte die Kontrolle über die Agrarüberschüsse, deren Erlös in die Industrialisierung investiert werden sollte. Die freigesetzten Bauern würden die Arbeitskräfte für den Produktionssektor stellen.

Die Zwangskollektivierung der Landwirtschaft 1930/31 bedeutete für die Landbevölkerung einen noch tiefgreifenderen Wandel als die Jahre der Revolution 1917-1921, denn sie zerstörte endgültig eine jahrhundertealte Lebensweise. Um den unkontrollierten Zuzug in die Städte einzudämmen, wurden die Bauern durch ein internes Passsystem an die Kolchosen gebunden. Viele Bauern empfanden das als zweite Leibeigenschaft. Mit der Deportation oder Exekution der als „Kulaken“ bezeichneten angeblichen Feinde der Revolution (im Ausmaß von rd. 6% der Landbevölkerung von etwa 120 Mio.) verlor die sowjetische Landwirtschaft auch die tüchtigsten und tatkräftigsten Bauern.

Die Zwangskollektivierung erwies sich kurz- und langfristig als Katastrophe für die sowjetische Landwirtschaft. Die Hungersnot 1932/33 kostete nach neuesten Schätzungen rd. 8,5 Mio. Menschen das Leben, insbesondere in der Ukraine, aber auch in Südrussland und Kasachstan. Und die sowjetische Landwirtschaft würde sich bis 1991 nicht mehr von diesem Systemwechsel erholen.

Auf dem gesellschaftlichen, industriellen und landwirtschaftlichen Umbruch der Jahre 1928-32 basierten sowohl Stalins Regime als auch die Sowjetunion von 1953 bis zu ihrem Ende. Der Fünfjahresplan wurde zur Blaupause der sowjetischen Wirtschaftsordnung und -entwicklung.

Unter den jungen Bolschewiki aus

der Unterschicht waren die Rückkehr zum gnadenlosen Klassenkampf der Bürgerkriegszeit und die drastischen Reformen von oben sehr populär. Aus den Reihen dieser zweiten Generation der Bolschewiki rekrutierten sich die neuen Eliten des Regimes, die nach der Vernichtung der Altbolschewiki im Zuge des Großen Terrors 1937/38 an deren Stelle traten.

Der Anfang vom Ende

Chruschtschows Geheimrede im Februar 1956 stellte einen Kompromiss unter den Mitgliedern des Politbüros dar, der nur die Hälfte enthüllte. Die Partei wurde zum einzigen Opfer des stalinistischen Terrors stilisiert. Alle anderen Opfer der Massenrepressionen und des Terrors fanden nicht einmal Erwähnung. Der vorrangige Zweck der Rede bestand darin, den Glauben der Bevölkerung an die KP zu erneuern.

Dieser Versuch scheiterte völlig. Und dennoch: Die Rede änderte alles, freilich nicht in der Weise, die sich die Parteiführer erhofft hatten. „Sie steht für den Moment, in dem die Partei Autorität, Einheit und den Glauben an sich selbst verlor. Es war der Anfang vom Ende. Das Sowjetsystem erholte sich nie ganz von der durch die Rede ausgelösten Vertrauenskrise.“ (S. 302)

Die nachfolgende dritte Generation der Bolschewiki, die sog. „Leute der Sechziger“, war geprägt von den Enthüllungen der Geheimrede und vom Chruschtschow'schen Tauwetter. Michail Gorbatschow, dessen Eltern Opfer der Stalin'schen Unterdrückung gewesen waren, gehörte dieser Generation an. „Chruschtschow verlieh ihnen den Glauben, dass sie die revolutionären Ideale ihrer Eltern wieder aufneh-

men und deren unvollendete Arbeit fortsetzen konnten.“ (S. 303)

Nach dem Schock der Geheimrede, deren Text ja sehr rasch Verbreitung fand, stellte sich für die Sowjetführung die Frage, wie die nach zwei großen Kriegen, Bürgerkrieg, Hungernöten und Massenterror sehr junge Bevölkerung für das kommunistische Wertesystem gewonnen werden könnte. Dabei stellte sich heraus, dass die Jugend in erster Linie von materiellen Interessen motiviert wurde, während vielen die Revolution sehr wenig oder gar nichts bedeutete. Beruhte die Stabilität des Sowjetregimes bis dahin auf Unterdrückung, Indoktrination, Opferbereitschaft im Hinblick auf das ferne Ziel einer kommunistischen Gesellschaft und zahlreichen Möglichkeiten des sozialen Aufstiegs, so hing das Überleben des Regimes hinfort auch wesentlich davon ab, ob die materiellen Wünsche der Bevölkerung erfüllt werden konnten. Erstmals räumte die Partei also eine wirtschaftliche Verpflichtung gegenüber den Individuen ein. Und die Verbrauchererwartungen stiegen in der Chruschtschow-Ära stark an.

Die Planwirtschaft erwies sich freilich als nicht reformierbar, denn sie selbst stellte das wahre Problem dar. Es waren letztlich die beiden Ölpreisschocks 1973 und 1979-1981, welche die strukturellen Probleme zu überdecken hal-

fen und der sowjetischen Führung Spielräume verschafften, die materiellen Erwartungen der Bevölkerung einigermaßen zu erfüllen (die Breschnew-Jahre erscheinen vielen russischen BürgerInnen rückblickend als „goldene Jahre“) und auch stark aufzurüsten.

Den raschen Zusammenbruch der Sowjetunion führt Figes weniger auf die gravierenden strukturellen wirtschaftlichen Probleme zurück als auf Gorbatschows politische Reformen von oben. Seine These ist, dass sich „das Regime von der Spitze her auflöste“ (S. 330). Gorbatschows politische und ökonomische Reformen hatten die Auflösung von Macht und Autorität der Partei zur Folge. „Glasnost“ gestattete den Menschen, „das Regime in Frage zu stellen und eine Alternative zu fordern“ (ebd.).

Auch wenn dieser Rezensent den Begriff der „Revolution“, unter den der Autor seine Geschichte Russlands vom Ende des 19. Jahrhunderts bis in die 1990er-Jahre fasst, nicht überzeugend findet, kann der vorliegende Band dennoch allen einschlägig Interessierten nur wärmstens empfohlen werden. Er bietet eine kompakte, höchst informative und elegant geschriebene Darstellung der russischen Geschichte des 20. Jahrhunderts auf dem letzten Stand der Forschung.

Martin Mailberg