

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

44. Jahrgang (2018), Heft 1

Inhalt

Editorial	
Umkämpfte Gerechtigkeit	3
Begutachtete Artikel	
Stefan Ederer, Stefan Schiman	
Effekte der gesamtwirtschaftlichen Produktion auf die Entwicklung der Produktivität in Österreich und der EU	17
Julia Groiß, Alyssa Schneebaum, Barbara Schuster	
Vermögensunterschiede nach Geschlecht in Österreich: Eine Analyse auf der Personenebene	45
Weiterer Hauptartikel	
Philipp Gerhartinger, Philipp Haunschmid, Dennis Tamesberger	
Sieben Thesen zur Lohnentwicklung in Österreich	73
Bücher	
Brigitte Unger, Daan van der Linde, Michael Getzner (Hrsg.), Private or Public Goods? Redefining Res Publica (Achim Truger)	105
David M. Brennan, David Kristjanson-Gural, Catherine P. Mulder, Erik K. Olsen, Routledge Handbook of Marxian Economics (Matthias Schnetzer)	109
Heinrich Geiselberger (Hrsg.), Die große Regression – Eine internationale Debatte über die geistige Situation der Zeit (Julia Hofmann)	113
Ulrich Brand, Markus Wissen, Imperiale Lebensweise: Zur Ausbeutung von Mensch und Natur in Zeiten des globalen Kapitalismus (Ernest Aigner, Hendrik Theine)	117
Felix Butschek, Wirtschaftswachstum – eine Bedrohung? (Ewald Walterskirchen)	122
Martin Oppitz, Kapitalmarktaufsicht (Werner Hauser)	125
Hans Seidel, Wirtschaft und Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära, herausgegeben von Ewald Walterskirchen, Gunther Tichy, Nora Popp, Michael H. Böheim (Alois Guger)	128

Stephen A. Smith, Revolution in Russland. Das Zarenreich in der Krise 1890-1928 (Martin Mailberg)	133
Edgard Haider, Wien 1918. Agonie einer Kaiserstadt (Felix Butschek)	140
Vittorio Magnago Lampugnani. Die Stadt von der Neuzeit bis zum 19. Jahrhundert. Urbane Entwürfe in Europa und Nordamerika (Josef Schmee)	142
Liste der externen BegutachterInnen 2016 und 2017	148
Erhöhung der Abonnementpreise	149

Unsere AutorInnen:

Stefan Ederer ist Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Philipp Gerhartinger ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschafts-, Sozial- und Gesellschaftspolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Oberösterreich in Linz.

Julia Groß war Projektmitarbeiterin am Forschungsinstitut INEQ der Wirtschaftsuniversität Wien sowie Forschungsassistentin in der Abteilung Frauen und Familie der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Philipp Haunschmid ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschafts-, Sozial- und Gesellschaftspolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Oberösterreich in Linz.

Stefan Schiman ist Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Alyssa Schneebaum ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Makroökonomie der Wirtschaftsuniversität Wien.

Barbara Schuster war Projektmitarbeiterin am Forschungsinstitut INEQ der Wirtschaftsuniversität Wien sowie Forschungsassistentin in der Abteilung Wirtschaftswissenschaft der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Dennis Tamesberger ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschafts-, Sozial- und Gesellschaftspolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Oberösterreich in Linz.

Editorial

Umkämpfte Gerechtigkeit

Gerechtigkeit ist ein zentrales Ordnungsprinzip menschlicher Gesellschaften. Wer festlegen kann, was gerecht ist und was nicht, legt damit auch die Möglichkeiten und Grenzen legitimer Herrschaft bzw. zulässiger Machtausübung fest. Die Schwierigkeit liegt bei Gerechtigkeitsvorstellungen weniger darin, sie zu schaffen, als darin, ihre Akzeptanz zu erreichen.

Fast alle Parteien haben im vergangenen Nationalratswahlkampf versucht, das Thema Gerechtigkeit für sich zu reklamieren. In öffentlichen Debatten wird Gerechtigkeit damit wieder zu einem stärker umkämpften Feld. Aus diesem Grund wird die Frage, was denn überhaupt als gerecht gelten kann, auch hier wieder aufgegriffen. Dabei konzentrieren wir uns in diesem Beitrag auf konkrete wirtschaftspolitische Implikationen der Gerechtigkeitsfrage, also die Frage der Gerechtigkeit von sozialen Institutionen und politischen Maßnahmen. Wir übergehen damit die klassische Frage des gerechten Verhaltens als individuelle Tugend. Zudem konzentrieren wir uns auf distributive Aspekte von Gerechtigkeitsvorstellungen. Die Frage korrektiver Gerechtigkeit überlassen wir den KollegInnen aus dem juristischen Feld.

Wir nehmen dabei einen Aspekt aus Amartya Sens jüngstem Buch „Die Idee der Gerechtigkeit“ (2010) auf und hoffen, dass unsere Überlegungen zur Beantwortung der Frage, ob denn gewisse Entwicklungen zu einer gerechteren oder zu einer ungerechteren Welt führen, einen Beitrag leisten. Die Frage, wie die Utopie einer von Grund auf gerecht organisierten Verteilung aussehen würde, überantworten wir den KollegInnen aus der Philosophie.

Die vielen Gerechtigkeiten

Wer die unterschiedlichen Dimensionen von Gerechtigkeit in ihrer gelebten Praxis näher beobachten möchte, verbringe einen gemeinsamen Nachmittag mit kleinen Kindern. Denn Kinder haben ein erstaunlich ausgeprägtes Bewusstsein für Gerechtigkeit. Wenn sie monieren, dass um 20 Uhr ins Bett geschickt zu werden, „voll ungerecht“ sei, hinterfragen sie die Gerechtigkeit der Herrschaft ihrer Eltern. Auch die Frage nach der Leistungsgerechtigkeit gewisser Allokationsentscheidungen ist bereits im Kindesalter gang und gäbe: „Ich hab’s zuerst gesehen, also gehört’s mir.“ Wenn sich ein Kind darüber beschwert, dass

es „noch ein Zuckerl bekommen sollte, weil der Tommi hatte auch schon zwei“, redet es über Verteilungsgerechtigkeit. Und auch Konzepte wie Statusgerechtigkeit sind schon bei Kindern ein Thema: „Die Kathi ist kleiner und darf trotzdem gleich lang draußen bleiben, voll ungerecht.“ Die Breite der Gerechtigkeitsfrage steigt mit zunehmendem Alter und zunehmender Komplexität der Umstände noch an.

So stellt sich im Bereich der Gerichtsbarkeit sowohl die Frage, was denn eine gerechte Strafe für dieses oder jenes Verbrechen ist, und zugleich auch die Metafrage, wie denn ein gerechtes Verfahren auszusehen hat, um überhaupt zu einem gerechten Urteil zu kommen. Die Liste ließe sich noch lange fortsetzen, und wie so oft, wenn „alles sehr kompliziert ist“, lohnt es sich auf bereits vorhandenes Wissen zurückzugreifen – sich also auf die Schultern von Riesen zu stellen und einige Kategorien vor allem aus der Philosophie zu übernehmen, um Gerechtigkeitsvorstellungen ordnen zu können.

Was kann man unter Gerechtigkeit verstehen?

In der Philosophie können Gerechtigkeitskonzepte sowohl das individuelle Handeln als auch soziale Gerechtigkeit umfassen. So war Gerechtigkeit bereits in der Antike eine wesentliche menschliche Tugend und beschrieb Anforderungen an das individuelle Handeln, aber auch Anforderungen an soziale bzw. politische Institutionen.

Sen hat anhand eines beeindruckenden Beispiels gezeigt, dass die Vorstellung von Gerechtigkeit keine exklusiv westliche Idee ist. Ebenso wenig europäischen Ursprungs ist die Unterscheidung von Gerechtigkeit in eine individuelle Tugend einerseits und Gerechtigkeit als eine Anforderung an gesellschaftliche Institutionen andererseits: Schon die Debatten zwischen dem indischen Herrscher Ashoka und dem politischen Philosophen Kautilya behandeln das Verhältnis dieser beiden Aspekte von Gerechtigkeit. Kautilya wird zwar gelegentlich als östlicher Machiavelli bezeichnet und weist in Bezug auf seine Überlegungen zu Taktik und Strategie tatsächlich Ähnlichkeiten mit seinem italienischen Pendant auf. Allerdings hat Kautilya seine Ideen über 1.700 Jahre vor Machiavelli publiziert.

Gerechtigkeitsvorstellungen unterscheiden sich sowohl räumlich wie auch zeitlich. So beginnt die dokumentierte Debatte in Europa bei Platon und Aristoteles, deren Konzepte von den darauffolgenden Generationen variiert wurden. Mit der Aufklärung entwickelten sich schließlich ganze Schulen: Vertragstheoretiker (u. a. Hobbes), Theoretiker des Vernunftsrechts (u. a. Kant) und der Utilitarismus (u. a. Bentham). Bekannte Theorien aus der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts sind vor allem John Rawls' Theorie der Gerechtigkeit als Fairness,

ebenso wie die Kritik daran, etwa von Harsanyi, und ihre vielen Weiterentwicklungen, etwa von Scanlon. Unabhängig davon soll auch Jürgen Habermas' Diskursethik sowie die Debatte darüber hier erwähnt werden. Aktuelle Debatten betreffen die egalitären Ansätze von Cohen oder Dworkin, die Aufnahme des Rechtes auf Anerkennung in die Gerechtigkeitsdebatte, wie sie unter anderem von Honneth und Frazer vorgeschlagen wird, oder Walzers Idee der verschiedenen Sphären von Gerechtigkeit. Erwähnt werden muss auch der umfassende Beitrag feministischer Ansätze zur breiteren Debatte von Ethik und Gerechtigkeit. Gerade auch in der Ökonomie viel diskutiert wird Amartya Sens Ansatz der praktischen Förderung von Gerechtigkeit. Ergänzend hat sich auch eine breite empirische Forschung zu Gerechtigkeitsvorstellungen sowohl von Geistes- als auch Wirtschafts- und SozialwissenschaftlerInnen entwickelt.

Aspekte von Gerechtigkeitsvorstellungen

Für unseren Zweck reicht zunächst ein viel bescheidenerer Ansatz. Wir wollen nur ein wenig Ordnung in unser Denken über die aktuellen politischen Auseinandersetzungen zur Gerechtigkeit bringen. Eine nützliche Aufstellung über die Kategorien zur Klassifikation von Gerechtigkeitskonzeptionen liefert David Miller in seinem Eintrag zur „Stanford Encyclopedia of Philosophy“. Er wählt dazu mehrere Dichotomien aus, die zur Einschätzung von Gerechtigkeitsvorstellungen sinnvoll sind:

Als Erstes unterscheidet er zwischen konservativ-erhaltenden Gerechtigkeitsvorstellungen und idealistisch-herstellenden. Während Erstere die Frage stellen, welche Maßnahmen oder Handlungen – gegeben die aktuellen Rechte, Moralvorstellungen und allgemeinen legitimen Erwartungen – zulässig sind bzw. in gerechter Weise erreicht worden sind, stellt Letztere die Frage, wie eine Situation aussehen müsste, die als gerecht bezeichnet werden kann.

Die zweite Dichotomie ist jene zwischen korrektiver und distributiver Gerechtigkeit. Während Erstere sich mit der Wiederherstellung des vorherigen Zustands nach einer widerrechtlichen Änderung befasst, also die klassische Domäne des Schadenersatzrechts, manchmal auch die des Strafrechts betrifft, geht es bei Letzterer um die Frage, wem überhaupt welche Güter oder Vorteile zugutekommen sollten.

Drittens stellt Miller prozedurale Gerechtigkeit und Ergebnsgerechtigkeit einander gegenüber: einerseits die Frage, ob die Regeln, die zu einer gewissen Situation führen, gerecht gestaltet sind, und andererseits die Frage, ob das Ergebnis eines solchen Prozesses im Speziellen oder aber auch ganz allgemein eine gegebene Verteilungssituation die Bezeichnung „gerecht“ verdient. Die beiden Konzeptionen sind von-

einander abhängig. Rein prozedurale Gerechtigkeitstheorien leiden unter der mangelnden Legitimation der Ausgangspositionen bzw. der unklaren Wirkung von Zufälligkeiten im Ablauf der Prozeduren. Rein auf das Ergebnis konzentrierte Theorien haben das Problem, die Erreichung dieser Ergebnisse zu legitimieren.

Viertens unterscheidet er zwischen komparativen und nicht komparativen Gerechtigkeitsvorstellungen, also solchen, die Gerechtigkeit im Vergleich der Situation einer Person mit anderen beurteilen, während nicht komparative Gerechtigkeitsvorstellungen sich nur auf die Lage Einzelner konzentrieren, unabhängig von der Situation ihrer Mitmenschen.

In einem Schnellschuss wäre man geneigt, eine fortschrittliche Gerechtigkeitsvorstellung als eine idealistische, distributive, am Ergebnis orientierte und komparative zu charakterisieren, wogegen eine konservative Gerechtigkeitsvorstellung wohl eher konservativ-erhaltend, korrektiv, auf prozedurale Fairness konzentriert und nicht vergleichend wäre.

Allerdings entdeckt man bei genauerem Hinsehen, dass diese Zuordnungen keineswegs zwingend, ja nicht einmal besonders überzeugend sind. So haben viele Widerstandsbewegungen der Linken, begonnen von den Bauernkriegen über den Antiimperialismus bis zum heutigen Widerstand gegen neoliberal inspirierte Privatisierungen, eine im obigen Sinne konservativ-erhaltende Gerechtigkeitsvorstellung verfolgt, als sie auf die eklatante Verletzung von angestammten Verfügungs-, Freiheits- und Eigentumsrechten verwiesen. Ebenso sind die Anforderungen prozeduraler Gerechtigkeit zentral für fortschrittliche Politik. Die Forderung, Rechtsansprüche statt Almosen durchzusetzen, ist ein klassisches Beispiel dafür. Es kommt nicht nur auf die Ergebnisse von Allokationsprozessen an, sondern auch auf deren Zustandekommen.

Ebenso haben liberale und konservative Politikkonzepte oft einen stark komparativen Charakter. Dieser versteckt sich in der Regel hinter einer angeblichen Notwendigkeit, Anreize zu bieten. Anreize bedeuten aber, jenen, die sich für eine bestimmte Handlung entscheiden, im Vergleich zu jenen, die sich für eine andere entscheiden, mehr zuzugestehen. Obwohl die Anreizwirkung die Konsequenzen zweier Optionen für ein Individuum vergleicht, impliziert sie letztlich auch eine komparative Gerechtigkeitsvorstellung zwischen jenen zwei Individuen, die unterschiedliche Handlungen wählen.

Die Notwendigkeit einer kritischen Betrachtung dieser schnellen Zuschreibung zeigt sich auch, wenn es um die Selbstdarstellung der Liberalen als VerteilungsagnostikerInnen geht. Ein liberaler Ansatz, der sich öffentlich als rein prozedurale Gerechtigkeitsvorstellung präsentiert, stellt eine implizite Zustimmung, ja Befürwortung der aktuellen Verteilungslage dar. Dies gilt jedenfalls, solange die Legitimität der

Kette von Übertragungen und der ursprünglichen Aneignung, die er als Kriterium für die Gerechtigkeit einer Verteilung verlangt, nicht in Frage gestellt ist.

Für einen liberalen Ansatz, der Umverteilung durch staatliche Maßnahmen explizit verweigert, da er auf die Priorität der individuellen Freiheit verweist, gilt Ähnliches. Er stellt ebenfalls eine Verteidigung der aktuellen Verteilung dar. Alle Maßnahmen, welche die Verteilung ändern, werden als Eingriffe in die Freiheit der Besitzenden abgelehnt, während der staatliche Eigentumsschutz, der auch in die Freiheit eingreift, nämlich in jene der Habenichtse, legitimiert wird.

Wie kann eine Gesellschaft gerechter werden? Praktische Anwendungen

Sen will mit seinen Überlegungen zu Gerechtigkeit für praktische politische Handlungen hilfreich sein. Er kritisiert die in der Moralphilosophie dominante Herangehensweise, vollkommen gerechte Gesellschaften zu charakterisieren. Eine solche vollkommen gerechte Gesellschaft existiert in der Wirklichkeit nicht, daher sollte auch eine Theorie der Gerechtigkeit darauf fokussieren, „[...] wie tatsächliche Versuche zur Verminderung von Ungerechtigkeit und Beförderung von Gerechtigkeit einzuschätzen sind“ (Sen 2010, S. 9). Insofern geht Sen davon aus, dass partielle Lösungen geeignet sind, die Welt gerechter zu machen.

Zudem nimmt Sen an, dass nicht alle Fragen der vergleichenden Beurteilung von Gerechtigkeit zufriedenstellend geklärt werden können. Bei manchen Vergleichen werden Meinungsverschiedenheiten über konkurrierende Erwägungen auch nach einer durch Vernunft bestimmten Prüfung der jeweiligen Ansichten nicht ausgeräumt werden können. Diese Form der Meinungspluralität ist nach Sen gerechtfertigt. Letztlich hängen nach Sen Ungerechtigkeiten sowohl von institutionellen Mängeln ab als auch von individuellem Verhalten.

Für die praktische Förderung von Gerechtigkeit ist der Gegensatz zwischen dem, was real geschieht, und dem, was geschehen könnte, essenziell. Die größte Schwierigkeit dabei ist eine objektive Einschätzung der Größe dieses Gegensatzes, denn Menschen sind oft schon lange an die Ungerechtigkeiten, die sie umgeben, gewöhnt. Unterschiede zwischen Klassen oder nach Geschlecht gibt es schließlich schon lange.

Um zu einer Einschätzung über Ungerechtigkeiten gelangen zu können, ist daher nach Sen der „öffentliche Vernunftgebrauch“ – eine demokratische Entscheidung auf Basis von vernunftgeprüften Argumenten. Diese vorerst recht theoretisch anmutende Anleitung hat eine praktische Perspektive: Entschieden werden soll über Handlungsalter-

nativen, die real verwirklicht werden können. So kann etwa Armut durch staatliche Umverteilungspolitik beseitigt oder zumindest gemindert werden.

Angesichts aufkommender Debatten über milliardenschwere Erbschaften und Millionärsdynastien auf der einen Seite und einem immer größer werdenden Heer an prekär Beschäftigten lässt sich die liberale Diktion dass unterschiedliche Leistung wichtigster Faktor für die ökonomische und gesellschaftliche Position einer Person ist, nicht mehr aufrechterhalten. So zeigen Studien einen nicht erklärten Vermögensunterschied zwischen Männern und Frauen in Österreich von über vierzig Prozent. Ist es möglich, eine solche Wohlstandsverteilung mit Argumenten wie wirtschaftlicher Freiheit oder Leistungsgerechtigkeit durch Märkte zu erklären oder zu rechtfertigen?

Gerechtigkeit im Regierungsprogramm

Die häufige Erwähnung von Gerechtigkeit im Wahlkampf ließ hohe Erwartungen an die Behandlung des Themas im Regierungsprogramm entstehen. Es wäre freilich von einem Wahl- oder Regierungsprogramm zu viel verlangt, ein konsistentes und durchgehendes Gerechtigkeitskonzept zu bieten. Schließlich sind sie schon Kompromisse zwischen den internen Fraktionen einer Partei bzw. zwischen mehreren Parteien.

An jenen Stellen, wo Gerechtigkeit explizit angeführt wird, kann man versuchen, die dahinterliegende Gerechtigkeitsvorstellung zu erschließen. Zumindest dort sollte eine Programmatik eine Idee davon vermitteln, um welche Gerechtigkeit es sich jeweils handelt.

Explizit erwähnt wird Gerechtigkeit gleich zu Beginn bei den Prinzipien der Regierungsarbeit. Dort ist von Generationengerechtigkeit die Rede. Die komplexe Frage, wie die Rechte von noch nicht oder vielleicht nie existierenden Generationen gegen die Rechte jener abgewogen werden sollten, die bereits hier sind, wird dabei zwar nicht behandelt. Aber wir nehmen den einfachen Fall, dass es sich um die Gerechtigkeit zwischen bereits lebenden Generationen handelt bzw. gehen davon aus, dass die künftigen Generationen in jedem Fall existieren werden.

Die Regierung schreibt: „Wir wollen eine Politik mit langfristiger Perspektive machen, die neue Schulden so weit wie möglich einschränkt, sich nicht auf dem Rücken der nachfolgenden Generation finanziert und Fairness sowie soziale Gerechtigkeit für alle Generationen ermöglicht“ (RP, S. 9). Die Tatsachen, dass Schulden keineswegs eine Folge intergenerationaler Umverteilung sind und dass im Fall von Investitionen einem aufgenommenen Kredit auch entsprechendes Vermögen

gegenübersteht, seien hier vernachlässigt, auch wenn sich der Absatz fast ausschließlich auf diese Themenverfehlung bezieht. Bei Schulden geht es in Wirklichkeit nämlich nur darum, wie gerecht es ist, dass die einen Angehörigen einer Generation die Guthaben und die anderen die Verpflichtungen erben, aber nicht um das Verhältnis zwischen den Generationen.

Bezogen auf die Gerechtigkeitsvorstellungen kann hinter dem Begriff der Generationengerechtigkeit eigentlich nur die Vorstellung einer Bedarfsgerechtigkeit stehen. Leistungsgerechtigkeit scheidet zwangsläufig aus, da noch nicht lebende Generationen beim besten Willen noch nichts leisten können. Chancengerechtigkeit käme ebenfalls in Frage, allerdings ist die Forderung, für alle Generationen jeweils gleiche Ausgangschancen zu bieten, ein ausgesprochen schwaches Ziel.

Das große Versprechen der sozialdemokratischen und christlich-sozialen Nachkriegs-Moderne war es, den Lebensstandard der nächsten Generation zu erhöhen. Der Generation, die heute geboren wird, nur dieselben Chancen zu bieten wie jener ihrer Eltern oder gar Großeltern, hieße einen massiven Rückbau im Bildungs- und Gesundheitswesen anzustreben. Das kann kaum im Sinne der jungen und vermutlich auch nicht der älteren Generation sein. Sinnvoll kann das Konzept Generationengerechtigkeit überhaupt nur in Bezug auf sozialstrukturelle und Umweltressourcen interpretiert werden. Gerade hier stellt sich diesem Regierungsprogramm so wie vielen davor das Problem, dass sich für die tatsächliche Güterabwägung „zwischen leistungsfähiger Wirtschaft, gesellschaftlicher Solidarität und ökologischer Nachhaltigkeit“ (S. 171) keine mehrheitlich akzeptierte Lösung findet.

Während die Gerechtigkeitskonzeption bei der Generationengerechtigkeit zumindest debattierbar ist, kann dies vom Bereich des Mietrechts nicht behauptet werden, obwohl hier auf ein „gerechtes und transparentes Mietrecht“ (S. 48) rekurriert wird. Es soll, heißt es dort, „nicht in bestehende Verträge eingegriffen werden“, womit zwar der konservativen Gerechtigkeit des „*Pacta sunt servanda*“ Genüge getan ist, allerdings zwangsläufig eine Ungerechtigkeit zwischen Alt- und Neumieter sowie zwischen Neu- und Altvermietern verbunden ist. Zudem ist es interessant, dass Eintrittsrechte bei privaten Haushalten abgeschafft werden sollten, was zweifelsohne einen Vertragseingriff darstellt, während sie bei Betrieben ausgebaut werden sollten. Der konsistente Gerechtigkeitsbegriff ist hier nicht erkennbar.

Ebenso gilt dies für das Ziel, bedarfsgerecht „regelmäßige Mietzinsanpassungen für Besserverdiener im kommunalen und gemeinnützigen Wohnbau“ sicherzustellen (S. 49) und gleichzeitig Mietwohnungskauf im geförderten Wohnbau zu fördern, bei dem zwar nachvollziehbar das Ziel der Eigentumsschaffung verfolgt wird, aber weder eine

Legitimation aus Gründen der Bedarfs- oder der Leistungsgerechtigkeit gegeben werden kann.

Aus dem Abschnitt unter der großen Überschrift „Fairness und Gerechtigkeit“ seien nur zwei Teile herausgenommen, nämlich Familien- und Pensionsleistung, die sich durch eine besonders erratische Anwendung von Gerechtigkeitskonzepten auszeichnen. So wird bei den Familienleistungen einerseits auf das Konzept der Bedarfsgerechtigkeit rekurriert, wenn für im Ausland lebende Kinder das dortige Preisniveau für die Leistungshöhe relevant sein soll, andererseits werden die Eltern umso mehr entlastet, je mehr sie verdienen, allerdings bis zu einer Höchstgrenze – eine eigentümliche Form von Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeitsvorstellungen. Völlig unberücksichtigt bleibt die Frage der Finanzierung, wobei nach wie vor Abgaben auf die Lohnsumme Leistungen für alle Familien finanzieren und nicht nur für ArbeitnehmerInnen.

Zugleich wird im Pensionssystem mit seinem relativ klaren Proportionalssystem und der Absicherung des Mindestbedarfs eine eigenwillige Form von ungerechtem Bonus eingeführt: Wer mehr als 40 Beitragsjahre aufweist, soll auf einem höheren Mindestniveau abgesichert werden. Mit Argumenten der Bedarfsgerechtigkeit lässt sich dies nicht rechtfertigen, denn es ist unklar, warum der Mindestbedarf eines Pensionisten mit 39 Beitragsjahren um so viel geringer sein soll als jener mit 40 Beitragsjahren. Auch aus Gründen der Leistungsgerechtigkeit ist die Maßnahme nicht zu legitimieren: Selbst wenn man den sprunghaften Anstieg bei 40 Jahren akzeptiert, ist immer noch unklar, warum ein Ehepaar, von dem ein Partner 40 Beitragsjahre hat, um so viel leistungsbereiter war als ein Paar, das zusammen 45 oder mehr Beitragsjahre hat, nur anders verteilt als bei ersterem.

Dass die Beitragspflicht zur Pensionsversicherung für noch Arbeitende entfällt, sobald sie eine Pensionsleistung beziehen, ist aus einer Gerechtigkeitsperspektive vollkommen unverständlich.

Während einige Maßnahmen eine gewisse Konzeption von Gerechtigkeit erkennen lassen, zeigt sich bei anderen kein logisches Schema. Gerade bei jenen Maßnahmen, die sehr *ad hoc* und populistisch angelegt sind, lässt sich keine klare Gerechtigkeitsvorstellung ausmachen. Deutlich wird, dass die Strukturierung von politischen Zielvorstellungen oder Maßnahmen anhand von Gerechtigkeitskonzepten zur Formulierung einer nachvollziehbaren Politik beitragen könnte.

Gerechtigkeit als Spannungsfeld in der Wirtschaftspolitik

Märkte gehören heute zu den wichtigsten Entscheidungsinstanzen für den Wert und die Bedeutung einer Leistung und sind damit zentrale

Instanzen gesellschaftlicher Gerechtigkeit. Dabei widerspricht die Marktlogik oft gesellschaftlichen Gerechtigkeitsvorstellungen und auch Notwendigkeiten. Dies betrifft nicht nur die Frage der Verteilungsgerechtigkeit, sondern auch jene der Statusgerechtigkeit, wie schnell deutlich wird, wenn man das Durchschnittsgehalt einer Krankenschwester mit jenem eines Unternehmensberaters vergleicht. Politisch kommt es durch die zentrale Stellung von Märkten zu einer Verschiebung der Verantwortung für Erfolg oder Misserfolg im Leben. Die Entscheidungen der Einzelnen werden für alles verantwortlich, und gleichzeitig werden systembedingte Fehlbewertungen verdeckt.

Doch auch prozedurale Gerechtigkeit kann durch Marktmechanismen nur teilweise erreicht werden. So gibt es bereits in der Leistungsmessung durch Märkte erhebliche Schwierigkeiten: Selbst im Kerngebiet des Kapitalismus, auf den Finanzmärkten, scheiterte die Messung und Bewertung von Leistung durch Märkte immer wieder in Form von Finanzkrisen und richtete in der Folge enorme ökonomische Schäden an. Die letzte Finanzkrise 2008ff ist ein anschauliches Beispiel dafür, dass der Marktmechanismus nicht nur in Bezug auf die Messung und Bewertung von Leistung versagen kann.

Auch für eindeutige Leistungsverfehlungen gibt es offenbar keinen adäquaten Korrekturmechanismus. In der letzten Finanzkrise wurde deutlich, dass Märkte korrektive Gerechtigkeit nur bedingt herstellen können. Jedenfalls mussten die meisten Bankmanager für ihre Verfehlungen keine ernsthaften Gehaltseinbußen hinnehmen, obwohl die halbe Weltwirtschaft über mehrere Jahre in die größte Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg geriet.

Der Wohlfahrtsstaat sichert Leistungsgerechtigkeit

Der Arbeitsmarkt ist ein weiteres Beispiel für Leistungsbewertungen durch Märkte, die zwangsläufig auch an liberalen Kriterien scheitern. So genügt es, geringe Einstiegskosten in einen Markt anzunehmen, um ein Gleichgewicht zu erhalten, in dem es selbst für bislang nichtdiskriminierende Firmen optimal ist, bei Anwesenheit von diskriminierenden Firmen ebenfalls zu diskriminieren; d. h. ein einziger sich ungerecht verhaltender Teilnehmer in einem Markt reicht aus, um diese Form der Ungerechtigkeit auch für andere attraktiv zu machen. In seiner Nobelpreisrede präsentierte Joseph Stiglitz eine ganze Reihe solcher Beispiele, in denen er zeigt, dass die Vorstellung eines die Ungerechtigkeiten beseitigenden Marktes nur dann haltbar ist, wenn man die Fairness der Gleichgewichte von vornherein annimmt.

Ganz praktisch formuliert: Auch wenn man zeigt, dass das Grenzprodukt einer Friseurin geringer ist als jenes eines Mechanikers, hat man

noch nicht bewiesen, dass dies nicht einfach daran liegt, dass sie durch ein traditionelles Rollenverständnis keinen höheren Lohn bekommt.

Zu bedenken ist ferner, dass die Leistungen vieler, die im Gesundheits-, im Bildungs- oder im Sicherheitswesen öffentliche Dienste bereitstellen, überhaupt nur adäquat bewertbar sind, wenn diese Leistungen öffentlich erbracht werden. Eine Marktlösung würde diese Leistungen, weil es sich dabei um öffentliche Güter handelt, ungerechterweise viel zu gering oder gar nicht belohnen.

Schon Leistungsgerechtigkeit kann nicht vollständig durch „den Markt“ erreicht werden. Andere Formen der Gerechtigkeit, wie etwa Chancen- oder Bedarfsgerechtigkeit, kommen in reinen Marktbewertungen überhaupt nicht vor. Chancengleichheit gibt es im besten Fall bei gleichen Startbedingungen, und Bedarf wird über den Markt nur dann gestillt, wenn jene, die den Bedarf haben, sich die Erfüllung leisten können.

Die politischen Institutionen modernen Wohlfahrtsstaaten zielen daher u. a. darauf ab, Chancengleichheit herzustellen. Die öffentlichen Kinderbetreuungseinrichtungen, die Kinder- und Jugendfürsorge, Einrichtungen zugunsten frühkindlicher Gesundheit, das öffentliche Schulwesen und der offene Hochschulzugang sorgen für eine erhöhte Chancengerechtigkeit.

Auch die Forderung nach Bedarfsgerechtigkeit findet breite, wenn auch bei Konservativen oft nur implizite politische Zustimmung. Unter den Titeln „Treffsicherheit“ und „Sozialmissbrauch“ werden immer wieder Debatten geführt, welches Mindestmaß den Einzelnen zusteht. Obwohl viele der Argumente über Sozialmissbrauch die Legitimität von Leistungen für bestimmte Gruppen in Abrede stellen, akzeptieren sie implizit zumindest den Anspruch aller anderen auf eine bedarfsbemesene Grundabsicherung.

Gerechtigkeit von öffentlichen Versicherungsleistungen

Eine besondere Form der Gerechtigkeitsdebatte ergibt sich bei den öffentlichen Versicherungsleistungen, also vor allem betreffend Arbeitslosigkeit, Krankheit und Pension. Die Position des Nettoempfängers oder der Nettoempfängerin spielt eine zentrale Rolle beim rechtskonservativen Angriff auf diese Leistungen. Dabei ist es geradezu Zweck von Versicherungen, nicht „gerecht“ zu sein im Sinne einer strikten Äquivalenz von Aus- und Einzahlungen ins Versicherungssystem. Am einfachsten erkennbar ist das bei der Krankenversicherung: Eine Nettoempfängerin in der Krankenversicherung zeichnet sich dadurch aus, dass sie an langwierigen und schwierig zu behandelnden Krankheiten leidet. Gleichgültig, ob es sich um chronische Beeinträchtigun-

gen wie etwa Diabetes mit all ihren Folgeerscheinungen handelt oder um akute wie eine Krebserkrankung, beides ist körperlich wie seelisch extrem belastend. Auch wenn der monetäre Wert der Behandlungen mit Insulinspritzen oder Chemotherapie noch so hoch ist, würde wohl jeder Nettoempfänger gern auf diese Form der Leistung verzichten und Nettozahlerin sein.

Auch bei der Arbeitslosenversicherung führt nur das Vernachlässigen der realen Umstände Arbeitsloser in der politischen Debatte zur Illusion glücklicher Nettoempfänger. Arbeitslosigkeit ist u. a. mit einem massiven Einkommensverlust, einem Verlust an Selbstbestimmung durch die Auflagen des AMS und darüber hinaus mit einem bedeutenden Verlust an Lebenszufriedenheit verbunden. Kaum ein anderer Lebensumstand zeigt so konstant in allen Studien eine negative Wirkung auf das Wohlbefinden wie Arbeitslosigkeit. Wie die vielen Beschäftigungsaufnahmen aus Arbeitslosigkeit zeigen, ziehen die Betroffenen die Position des Nettozahlers jener des Nettoempfängers deutlich vor.

Einzig bei der Pensionsversicherung ist der Eintritt des Versicherungsfalls für die Versicherten von Vorteil, denn die Pensionsversicherung schützt die Menschen davor, dass ihnen, wenn sie sehr alt werden, die Mittel zum Überleben ausgehen. Am ehesten verständlich wird dies, wenn man sich vergegenwärtigt, wie der klassische Nettozahler im Pensionssystem aussieht. Das sind all diejenigen, die zum Pensionsantrittsalter, also in der Generation der AutorInnen mit 65 Jahren, versterben. Dann haben sie nämlich alles, was geht, einbezahlt und nichts herausbekommen. Umgekehrt würde der klassische Nettoempfänger bei bester Gesundheit über hundert Jahre alt. Allerdings würde sich nichts an der Situation ändern, wenn die Pensionsversicherung anders gestaltet wäre: Auch ohne Pension würde jeder hoffen, (bei guter Gesundheit) möglichst alt zu werden.

Die Frage Nettozahler oder Nettoempfänger ist schlicht nicht relevant, wenn es darum geht, sich zu versichern. Alle hoffen, bei der Krankenversicherung und der Arbeitslosenversicherung Nettozahler und bei der Pensionsversicherung Nettoempfänger zu sein. Aber sie versichern sich, um bei Krankheit bzw. Unfall nicht ohne medizinische Versorgung und bei Arbeitslosigkeit bzw. im hohen Alter nicht ohne Lebensunterhalt zu sein. Und gerecht ist das System nicht dann, wenn es jedem seine Beiträge auszahlt, sondern dann, wenn die Zusagen, die gemacht wurden, als einbezahlt wurde, auch gehalten werden, wenn man auf die Leistungen angewiesen ist.

Gerechtigkeit in der Finanzierung

Auch die Finanzierung des Sozialstaats wird unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit verhandelt. Im österreichischen Steuerrecht ist das sogenannte Leistungsprinzip verankert, das besagt, dass jene, die mehr leisten können (weil sie z. B. über ein höheres Einkommen verfügen), auch mehr zum Gemeinwohl betragen sollen. Das ist ein Grundsatz, der tief in den Gerechtigkeitsvorstellungen der Menschen verankert ist: Wer mehr Kraft hat, trägt beim Umzug die schwereren Sachen, wer besser kocht, besorgt das Essen, und diejenigen, die am besten organisieren können, teilen die Arbeit ein. Jede auch nur rudimentär funktionierende Gruppe oder Gesellschaft einigt sich auf solche oder ähnliche Prinzipien und belohnt ihre Mitglieder für ihre Beiträge durch entsprechende Anerkennung. Auf gesamtstaatlicher Ebene lässt sich etwa der progressive Tarif der Einkommensteuer u. a. durch das Prinzip der Leistungsfähigkeit begründen. Ein Neoklassiker würde sagen, ein fairer Beitrag besteht letztlich in einem ähnlich hohen Nutzenverlust für alle Beteiligten, wenn es um die Finanzierung des gemeinschaftlich Notwendigen geht.

In unserem Steuersystem ist dieses Leistungsprinzip vielfach durchbrochen. So gilt für die Körperschaftssteuer und die Kapitalertragsteuer ein einheitlicher Satz, wodurch die Intention des Leistungsprinzips *de facto* ausgehebelt wird.

Angesichts der grassierenden Ungleichverteilung im Bereich der Vermögen wird es zunehmend schwieriger, wirtschaftliche Ungleichheit über sozialstaatliche Mechanismen auszugleichen – nicht zuletzt, weil sich Vermögenseinkommen den leistungsgerechten Beiträgen immer weiter entziehen. Im letzten Jahrzehnt erfuhren Forderungen nach Erbschafts- und Vermögenssteuern dementsprechend viel Rückhalt in der Bevölkerung, auch wenn dies in der medialen Darstellung oft unterging. Doch obwohl derartige Steuern von einer Mehrheit der Menschen gewünscht werden, verhinderten die politischen Kräfteverhältnisse im Nationalrat bislang ihre Umsetzung.

— — —

Gerechtigkeit hat viele Facetten, und die oft gepflegte Verkürzung auf Leistungschancen oder Ergebnisgerechtigkeit ist dieser schillernden Vielfalt nur selten angemessen. Die Debatten über den Kern der Gerechtigkeit sind dabei keineswegs eine rein europäische Angelegenheit. Schon zu vorchristlichen Zeiten wurde sie auch in Nordafrika und dem Nahen und Mittleren Osten diskutiert, wie wir dank Altem Testament, Hammurabi, Kautilya und Konfuzius wissen, und mit Sicherheit auch in allen anderen Teilen der Welt. So gesehen ist die Frage nach

der Gerechtigkeit eine Frage nach einem der universalen Werte der Menschheit.

Die Antworten auf die Frage, was den gerecht sei, haben sich im Lauf der Geschichte immer wieder verändert. Während es etwa von der Antike bis weit ins zwanzigste Jahrhundert üblich war, Gerechtigkeit für Männer und Frauen unterschiedlich zu definieren, scheint sich inzwischen die Vorstellung der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte, dass alle Menschen „frei und gleich an Würde und Rechten geboren“ sind, langsam durchzusetzen.

Dieser Grundsatz der Gleichheit der Menschen wird daher inzwischen auch als Basis für die Herleitung von Gerechtigkeitsprinzipien verwendet – nicht mehr die Vereinbarkeit mit einem Glauben oder mit höherer Vernunft steht dabei im Mittelpunkt, sondern die Erfüllung des Versprechens gleicher Würde und gleicher Rechte.

Literatur

<http://economics.com/joseph-stiglitz-inequality-uneared-income/>.

Aisleitner, Matthias; Fölker, Marianne; Kapeller, Jakob; Mohr, Franz X.; Pühringer, Stephan (2015): Verteilung und Gerechtigkeit: Philosophische Perspektiven. In: Wirtschaft und Gesellschaft 41 (1), S. 71-106. Online verfügbar unter http://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2015_41_1/2015_41_1_0071.pdf, zuletzt geprüft am 29.1.2018.

Miller, David, „Justice“, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2017 Edition), Edward N. Zalta (ed.), <https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/justice/>.

Sen, Amartya Kumar, Die Idee der Gerechtigkeit (München 2010).

Stiglitz, Joseph E., Information and the Change in the Paradigm in Economics. Nobel Lecture, in: Frängsmyr, Tore (Hrsg.), The Nobel Prizes 2001 (Stockholm 2001) 472-540; zuletzt geprüft am 14.3.2018.

Weitere Links

<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/justice-bad-luck/>.

<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/justice-distributive/>.

<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/justice-virtue/>.

<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/communitarianism/>.

<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/egalitarianism/>.

OGB VERLAG

www.oegbverlag.



Der Wandel des industriepolitischen Leitbilds der Arbeiterbewegung

Michael Mesch (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien und Geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“.

Romana Brait (Hrsg.), Mitarbeiterin der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien.

Mit Beiträgen von

Kurt Bayer, Oskar Grünwald, Ferdinand Lacina, Roland Lang, Miron Passweg, Andreas Resch.

Die Ökonomie der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 3

136 Seiten / ÖGB-Verlag / 2017

ISBN 978-3-99046-307-9 / EUR 19,90

Die Beiträge des Bandes befassen sich mit der langfristigen Entwicklung der Sachgüterproduktion, der Praxis der nationalen Industriepolitik und dem Wandel des industriepolitischen Leitbilds der Arbeiterbewegung von den 1950er-Jahren bis in die Gegenwart. Mit welchen unterschiedlichen Argumenten wurde Industriepolitik im Laufe der Zeit begründet (bzw. abgelehnt)? Im Mittelpunkt stehen also wesentliche Aspekte der politischen Ökonomie der Zweiten Republik. In erster Linie über die einschlägigen Studien des „Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen“ wirkten die Sozialpartner an der Konzeption der Industriepolitik mit. ÖkonomInnen der Arbeiterbewegung waren in ganz verschiedenen Funktionen am Entwurf, der konkreten Ausgestaltung und der Umsetzung von Industriepolitik beteiligt: in Forschungseinrichtungen wie der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien, in Gremien der Sozialpartnerschaft, in Ministerien, in Steuerungseinrichtungen der verstaatlichten Industrie wie der ÖIAG, in Vorständen und Aufsichtsräten verstaatlichter Unternehmen und auf Regierungsposten. Die Brücke zur Gegenwart schlagen Beiträge, die sich mit neuen Entwicklungen in Bezug auf Industrie-, Forschungs- und Innovationspolitik befassen. Unter dem Schlagwort „Industrie 4.0“ wird heute wieder sehr intensiv über die Zukunft der Industrie diskutiert. Findet also in der EU eine Renaissance der Industriepolitik statt?

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



BEGUTACHTETE ARTIKEL

Effekte der gesamtwirtschaftlichen Produktion auf die Entwicklung der Produktivität in Österreich und der EU

Stefan Ederer, Stefan Schiman

1. Einleitung

Das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktivität hat sich in den letzten Jahrzehnten in den meisten Industrieländern deutlich verlangsamt. Bereits in den 1980er-Jahren waren die Produktivitätsanstiege merklich zurückgegangen, stiegen jedoch – vor allem in den USA – im Zuge des IKT-Booms („*New Economy*“) in den 1990er- und 2000er-Jahren wieder etwas an. In der Europäischen Union war das Produktivitätswachstum hingegen auch in diesem Zeitraum verhalten. Dieser Trend hat sich seit der Finanzkrise noch einmal verstärkt: Die Zuwächse der gesamtwirtschaftlichen Produktivität waren in den vergangenen Jahren in den meisten Industrieländern gering. Die schwache Produktivitätsentwicklung ist dadurch wieder verstärkt in den Fokus der wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Debatte gerückt.

Die Diskussion über die Produktivitätsentwicklung steht dabei in engem Zusammenhang mit der Frage nach den Auswirkungen der Digitalisierung. Diese sollte theoretisch dazu beitragen, dass das Produktivitätswachstum hoch ist, weil der vermehrte Einsatz digitaler Technologien und die damit verbundenen organisatorischen Veränderungen den Arbeitseinsatz je produzierter Einheit tendenziell reduzieren. Nur unter dieser Voraussetzung würden die vielfach beschworenen negativen Beschäftigungseffekte der Digitalisierung auch tatsächlich eintreffen. Das schwache Produktivitätswachstum ist in diesem Kontext daher besonders auffällig. Die OECD (2015) spricht deshalb auch von einem „Produktivitätsparadoxon“.

Im Zuge dieser Debatte haben sich zwei Positionen herausgebildet. „Techno-Optimisten“ sehen eine „vierte industrielle Revolution“ (Schwab

2016) oder ein „zweites Maschinenzeitalter“ (Brynjolfsson und McAfee 2014), in dem die Digitalisierung große Produktivitätsgewinne beschert. Die gegenwärtige Produktivitätsschwäche wird dann durch Zeitverzögerungen bei der Umsetzung technologischer Revolutionen oder durch eine geringe Diffusionsgeschwindigkeit erklärt, sodass die digitale Revolution erst nach und nach sichtbar wird. Darüber hinaus wird oft mit einem ungünstigen institutionellen und politischen Umfeld argumentiert, das eine Voraussetzung für die Realisierung des technologischen Potenzials darstellt.¹ „Techno-Pessimisten“ argumentieren hingegen, dass die Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie seit den 1990-Jahren weniger Veränderungspotenzial haben als bahnbrechende Innovationen der Vergangenheit.² Diese Sichtweise hat insbesondere unter dem Schlagwort „säkulare Stagnation“ Eingang in die öffentliche Diskussion gefunden.³ Auch internationale Organisationen wie die OECD (2015), der IMF (Adler et al. 2017) oder die EZB (2017) widmeten sich jüngst den Ursachen des schwachen Produktivitätswachstums. So findet etwa die OECD (2015), dass die weltweit beobachtete Produktivitätsschwäche nicht durch die Verlangsamung des Innovationstempos der global am meisten fortgeschrittenen Firmen entstanden ist, sondern durch einen „Zusammenbruch der Diffusionsmaschine“, also des Tempos, in dem sich Innovationen in der globalen Wirtschaft ausbreiten. Allen Sichtweisen gemeinsam ist, dass sie überwiegend angebotsseitig argumentieren. Der Einsatz von Technologie erhöht demnach die Effizienz und ersetzt zudem Arbeit durch Kapital, sodass die Arbeitsproduktivität steigt. Dem liegt oft die Sichtweise einer (neoklassischen) Produktionsfunktion mit konstanten Skalenerträgen zugrunde, in der das Wirtschaftswachstum durch die sogenannte Multifaktorproduktivität und die beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital (zu jeweils abnehmenden Grenzerträgen) bestimmt wird. Ein Anstieg der Arbeitsproduktivität erfolgt hier durch eine Zunahme der Multifaktorproduktivität (technologischer Wandel) oder eine Erhöhung des Kapital-Arbeit-Verhältnisses („Kapitalvertiefung“). Neuere Wachstumstheorien (z. B. Aghion und Howitt 1998) endogenisieren die Multifaktorproduktivität zwar teilweise, sodass Ausgaben für Bildung oder F&E nicht nur auf den Kapitalstock oder die Zusammensetzung bzw. die Qualität der Produktionsfaktoren wirken, sondern auch auf die Multifaktorproduktivität. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage spielt in diesen Ansätzen (mittelfristig) keine Rolle für Produktivitäts- und Wirtschaftswachstum.⁴

Auch in der jüngsten wirtschaftspolitischen Diskussion spielen das schwache Produktivitätswachstum und die Möglichkeiten, es zu beeinflussen, eine große Rolle. So schlug die Europäische Kommission (2015) vor, nationale „Wettbewerbsfähigkeitsräte“ einzusetzen. Ursprünglich waren diese dazu gedacht, vor allem die Lohnentwicklung in Relation zum Produktivitätswachstum zu beobachten und zu beurteilen. Der Europäische

Rat (2016) hat diesen Vorschlag abgeändert und empfiehlt den Mitgliedsstaaten nunmehr, „nationale Produktivitätsräte“ einzurichten. Diese sollen „Entwicklungen im Bereich der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit“ analysieren und sich „mit den langfristigen Antriebsfaktoren und Voraussetzungen für Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit, einschließlich Innovation, sowie der Fähigkeit, Investitionen, Unternehmen und Humankapital anzuziehen, und mit Kosten- und Nichtkostenfaktoren befassen“.⁵ Obwohl der Europäische Rat anmerkt, dass niedrige Investitionen seit 2008 zum schwachen Produktivitätswachstum beigetragen haben, stehen auch in diesem Vorschlag die sogenannte Multifaktorproduktivität und angebotsseitige Faktoren im Vordergrund. Der Rat der Europäischen Union (2016) bringt dies noch einmal auf den Punkt: Die Produktivitätsräte sollten demnach auf Politikmaßnahmen abzielen, die „Innovation unterstützen, Fähigkeiten erhöhen und Rigiditäten in Arbeits- und Produktmärkten reduzieren“. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und ihre möglichen Effekte auf Produktion und Produktivität spielen in diesem Vorschlag kaum eine Rolle.

Dies ist umso erstaunlicher, als der Einfluss der Produktion auf die Produktivität eine lange Tradition in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion hat und das mäßige Wirtschaftswachstum der Jahre 2011 bis 2015 vor allem nachfrageseitig bedingt ist. So dämpften niedrige Zuwächse des privaten Konsums und der Investitionen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahre in Österreich wie in der Europäischen Union insgesamt.⁶ Dies dürfte sich in der beobachteten Abschwächung des Produktivitätswachstums widerspiegeln. Der Zusammenhang zwischen Wirtschafts- und Produktivitätswachstum wird dabei nach ihren Urhebern meist „Verdoorn’sches Gesetz“ oder „Kaldor-Verdoorn-Gesetz“ genannt. Lässt sich dieses Gesetz empirisch nachweisen, dann wirkt eine längere Periode der Nachfrageschwäche wie in den vergangenen Jahren unmittelbar auf das Produktivitätswachstum und damit auch auf die längerfristige Wirtschaftsentwicklung.

2. Theoretische und empirische Literatur

Der positive Effekt der gesamtwirtschaftlichen Produktion oder der Produktion in der Industrie auf das Wachstum der Arbeitsproduktivität wird üblicherweise als „Verdoorn’sches Gesetz“ bezeichnet. Verdoorn (1949) stellte empirisch in vielen Industrien und Ländern eine konstante Elastizität zwischen diesen beiden Größen fest, die sich zwischen 0,3 und 0,6 bewegt. Verdoorn schloss daraus, dass ein Anstieg der Produktion um 1% im Durchschnitt eine Zunahme der Produktivität von etwa 0,45% nach sich zieht.

Über die theoretische Begründung dieses empirischen Zusammenhangs gibt es seither eine rege Debatte mit unterschiedlichen Zugängen. Verdoorn selbst argumentierte wechselnd und ließ viel Spielraum für nachfolgende Interpretationen. In einem späteren Artikel (Verdoorn 1980) distanzierte er sich sogar von der Allgemeingültigkeit des von ihm festgestellten Zusammenhangs. Sein Originalartikel blieb lange unbeachtet und erlangte erst durch Arrow (1962) und vor allem durch Kaldor (1966) größere Bekanntheit. Letzterer prägte auch den Begriff „Verdoorn’sches Gesetz“.

Verdoorn (1949, 1956) begründete den Zusammenhang zwischen Produktion und Produktivität (in wechselnder Schwerpunktsetzung) damit, dass ein höherer (laufender und kumulierter) Output eine stärkere Arbeitsteilung nach sich zieht, durch die sowohl statische Skalenerträge durch Rationalisierung als auch dynamische Skalenerträge aufgrund von Lernen, verbesserten Fähigkeiten und induziertem technischen Fortschritt realisiert werden können. Skalenerträge können dabei firmenintern entstehen oder in einer Industrie oder der Volkswirtschaft insgesamt. Dies stand im Gegensatz zu der von Solow (1956) und Swan (1956) formulierten Produktionsfunktion, die fallende Grenzerträge der einzelnen Inputfaktoren und konstante Skalenerträge aufwies.

Kaldor (1966) verstand das „Verdoorn’sche Gesetz“ als eine von zwei empirischen Regularitäten, mittels derer er die Ursache des schwachen Wirtschaftswachstums in Großbritannien erklären wollte. Er ging davon aus, dass das Wachstum in Großbritannien zu jenem Zeitpunkt durch das Arbeitskräfteangebot limitiert war und in der Folge ein niedrigeres Produktivitätswachstum nach sich zog. Später begründete er die Wachstumschwäche allerdings mit Restriktionen aufgrund limitierter Kapitalzuflüsse und legte die Grundlage für sein Wachstumsmodell, in dem das Verdoorn’sche Gesetz ein wesentliches Element war.⁷ Laut Kaldor zieht ein höheres Produktionsniveau (aufgrund der stärkeren Nachfrage, vor allem aus dem Ausland) eine höhere Spezialisierung nach sich, die die Produktivität steigert und dadurch wieder Spielraum für eine höhere Nachfrage schafft. Das Wachstumsmodell wurde später von Dixon und Thirlwall (1975) formalisiert; der Verdoorn-Zusammenhang ist dabei als zweites Kaldor’sches Gesetz Bestandteil des Modells.⁸

Kaldor strich in seiner Begründung des Verdoorn’schen Zusammenhangs also die Rolle der Nachfrage und ihren Effekt auf die Arbeitsteilung und auf die Notwendigkeit zur Rationalisierung stärker heraus, welche letztlich zu höherer Effizienz und höherer Produktivität führen. Aus seiner Sicht machte es keinen Sinn, (wie die neoklassische Produktionsfunktion) zwischen dem technischen Fortschritt und der Kapitalintensität zu unterscheiden, weil der technische Fortschritt von der Wachstumsrate der Produktion abhängt.⁹ Kaldor führte die von ihm als empirisch wichtiges Fak-

tum festgestellte Konstanz des Verhältnisses zwischen Kapital und Output darauf zurück, dass Kapitalakkumulation steigende Skalenerträge nach sich zieht. Diese führen dazu, dass ein höherer Kapitaleinsatz mit einer Erhöhung der Produktion ohne sinkende Grenzerträge möglich ist. Im Gegensatz dazu ist es in einem Produktionsfunktionsansatz der (exogene) technische Fortschritt, der die fallenden Grenzerträge der Kapitalakkumulation ausgleicht und so die empirisch feststellbare Konstanz des Kapital-Output-Verhältnisses sicherstellt. In der neueren endogenen Wachstumstheorie spielen steigende Skalenerträge jedoch ebenso eine Rolle, wenn auch ohne den von Kaldor festgehaltenen Einfluss der Nachfrage auf die Produktivität.

Der Verdoorn-Zusammenhang wurde in einer Vielzahl von empirischen Untersuchungen, insbesondere in den 1970er- bis 1990er-Jahren, nachgewiesen.¹⁰ Auch in der jüngeren Vergangenheit hat das Verdoorn'sche Gesetz in der empirischen Literatur verstärkt Beachtung gefunden.¹¹ Die unterschiedlichen Ansätze umfassen dabei länderspezifische Zeitreihenmodelle, Querschnittuntersuchungen und Paneldaten-Ansätze über mehrere Länder und Industrien sowie Regionen. Die überwiegende Mehrheit der Untersuchungen findet dabei Verdoorn-Effekte in der Größenordnung von 0,5. Dieser Effekt würde implizieren, dass der Anstieg der Produktion um 1% zu einer Produktivitätsverbesserung von 0,5% führt. Der Verdoorn-Effekt lässt sich insbesondere in der Sachgütererzeugung nachweisen, während die Ergebnisse für die Gesamtwirtschaft uneinheitlich sind. Ökonometrisch sind dabei insbesondere das Simultaneitätsproblem und die empirisch unscharfe Trennung von Verdoorn-Effekt und Okun-Gesetz bedeutend.

3. Verdoorn-Effekte in der Sachgütererzeugung

3.2 Methode

In der vorliegenden Studie¹² werden die Verdoorn-Effekte in einem multivariaten Zeitreihenmodell analysiert (Vektorfehlerkorrekturmodell mit Kointegrationsbeziehungen, Johansen-Methode¹³).

$$\begin{pmatrix} \Delta \log Y_t \\ \Delta \log PROD_t \\ \Delta \log K_t \end{pmatrix} = \mu + \nu D_{09} + \alpha(\beta_Y - 1\beta_K\beta_1) \begin{pmatrix} \log Y_{t-1} \\ \log PROD_{t-1} \\ \log K_{t-1} \\ t \end{pmatrix} + \sum_{i=1}^2 \Gamma_i \begin{pmatrix} \Delta \log Y_{t-i} \\ \Delta \log PROD_{t-i} \\ \Delta \log K_{t-i} \end{pmatrix} + u_t$$

β_Y kann als Verdoorn-Koeffizient interpretiert werden (vgl. Millemaci und Ofria, 2016, S. 140, Gleichung 3). Dieser Ansatz eignet sich besonders für die länderspezifische Analyse¹⁴ und wurde in der akademischen Literatur von Harris und Lau (1998) sowie Harris und Liu (1999) verwendet. Sie

nennen drei Problemfelder der empirischen Verdoorn-Forschung, die im Rahmen dieser Methode gelöst werden:

1. Der Kapitalstock kann explizit berücksichtigt werden und damit der produktivitätssteigernde Effekt durch Kapitalakkumulation.
2. Im Gegensatz zu univariaten Modellen können multidimensionale Wirkungszusammenhänge gemessen werden. Kausalitätsrichtungen sind statistisch überprüfbar anstatt per Annahme postuliert.
3. Es werden langfristige und kurzfristige Effekte explizit berücksichtigt und separat voneinander geschätzt.

Durch Punkt 3 kann insbesondere dem Hauptproblem von Zeitreihenschätzungen des (langfristig wirkenden) Verdoorn-Effekts, der Vermischung mit dem (kurzfristig wirkenden) Okun-Effekt, begegnet werden. Letzterer, auf Okun (1962) zurückgehender Effekt erklärt die Unterproportionalität konjunktureller Beschäftigungsschwankungen aufgrund von Arbeitskräftehortung bzw. Überstunden. Der Verdoorn-Effekt hingegen misst die langfristige Wirkung von Wertschöpfungs- auf Produktivitätszuwächse, die sich durch dynamische Skalenerträge, effizientere Nutzung von Ressourcen, aber auch endogenen technischen Fortschritt ergeben.¹⁵

3.2 Ergebnisse

Das zur Analyse der Verdoorn-Effekte in der Sachgütererzeugung verwendete multivariate Zeitreihenmodell enthält drei Variablen: Produktion (Y), Produktivität ($PROD$) und Kapitalstock (K). Die Produktion wird dabei anhand der realen Bruttowertschöpfung gemessen; der Arbeitseinsatz (und daraus abgeleitet die Produktivität) wechselseitig in Personen, Beschäftigungsverhältnissen (BV) und Vollzeitäquivalenten ($VZÄ$). Für den Kapitalstock wird das gesamtwirtschaftliche Nettoanlagevermögen verwendet. Tabelle 1 fasst die Punktschätzer sowie deren Standardabweichung für den Bereich der unselbstständig Beschäftigten zusammen: Der Verdoorn-Koeffizient (Zeile 1, β_Y) wird auf 0,48 ($\pm 0,12$) für Beschäftigungsverhältnisse (BV), 0,43 ($\pm 0,13$) für unselbstständig beschäftigte Personen und 0,22 ($\pm 0,14$) für Vollzeitäquivalente ($VZÄ$) geschätzt.¹⁶ Der signifikant geringere Verdoorn-Koeffizient für Vollzeitäquivalente ergibt sich wohl daraus, dass der Arbeitseinsatz gemessen in $VZÄ$ über die Zeit stärker gefallen ist bzw. die Produktivität gemessen in $VZÄ$ stärker zugenommen hat und somit ein verhältnismäßig geringerer Teil von deren Entwicklung durch Verdoorn-Effekte zu erklären ist.¹⁷ Für ein EU-Aggregat aus 13 Ländern, für die Daten verfügbar sind,¹⁸ ergibt sich auf Basis von unselbstständig beschäftigten Personen ein Verdoorn-Koeffizient von 0,49 ($\pm 0,15$).

Die Schätzungen zeigen, dass es in Österreich und auf europäischer Ebene im Bereich der Sachgütererzeugung einen stabilen langfristigen Zusammenhang zwischen Produktion, Produktivität und Kapitaleinsatz

gibt, der im Sinne des traditionellen Verdoorn-Gesetzes interpretierbar ist: Eine Produktionssteigerung um 1% in der Sachgütererzeugung geht mit einer Steigerung der Arbeitsproduktivität um 0,2% bis 0,5% einher. Der Kointegrationsvektor allein gibt aber keine Auskunft über die Kausalität.¹⁹ Zur Kausalitätsanalyse werden Granger-Tests und strukturelle Impuls-Antwort-Funktionen verwendet.²⁰ Die Granger-Kausalitätstests zeigen für Österreich mittelkräftige und für die EU-13 eindeutige Evidenz, dass es Verdoorn-Effekte gibt (Tabelle 2). Für die EU-13 zeigt sich zudem ein langfristig positiver Effekt von Produktivitätssteigerungen auf die Wertschöpfung. Über die Natur der beiden Effekte können strukturelle Impuls-Antwort-Funktionen nähere Aufschlüsse geben. Am deutlichsten ist laut den Granger-Tests die Evidenz für eine kausale Wirkung des (gesamtwirtschaftlichen) Kapitalstocks auf die Produktivität und die Wertschöpfungszuwächse in der Sachgütererzeugung. Dies kann als induzierter (endogener) technischer Fortschritt interpretiert werden: Investitionen, die den Kapitalstock durch die Substitution alter Maschinen durch neue, technisch fortgeschrittene Anlagen aufwerten, steigern die Arbeitsproduktivität und/oder die Produktion.

Tabelle 1: Verdoorn-Koeffizienten, Sachgütererzeugung, unselbstständig Beschäftigte

$\beta_{PROD} = -1$	Österreich			EU-13
	BV	Personen	VZÄ	Personen
β_Y	0,48 (0,12)	0,43 (0,13)	0,22 (0,14)	0,49 (0,15)
β_K	1,4	1,4	1,7	0,8
β_t (in %)	-1,1	-1,0	-1,1	0,3

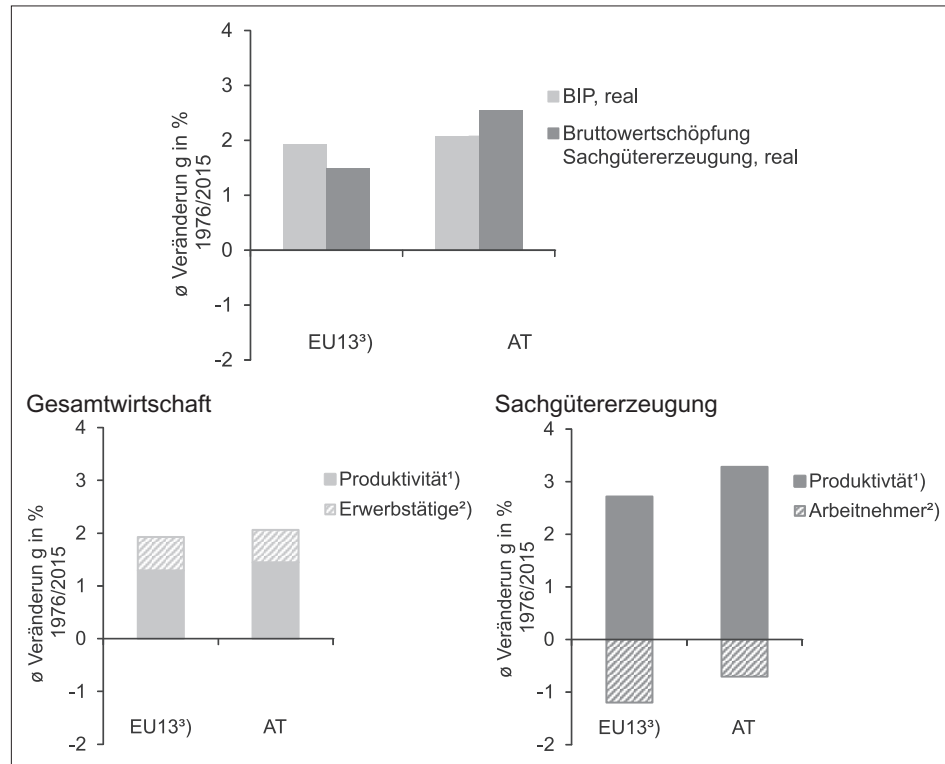
Quelle: WIFO. Anmerkung: EU-13: Österreich, Belgien, Finnland, Frankreich, Deutschland (vor 1991 früheres Gebiet der BRD), Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Spanien, Dänemark, Schweden, Großbritannien. BV = Beschäftigungsverhältnisse, VZÄ = Vollzeitäquivalente. Schätzmethode: *Reduced-rank maximum likelihood*. Stützperiode: 1976-2015. Standardfehler in runden Klammern.

Tabelle 2: Granger-Kausalitätstest

H_0 : keine Granger-Kausalität von ...	p-Wert	
	Österreich	EU-13
... Y auf PROD u./o. K	0,09	0,00
... PROD auf Y u./o. K	0,31	0,01
... K auf Y u./o. PROD	0,00	0,00

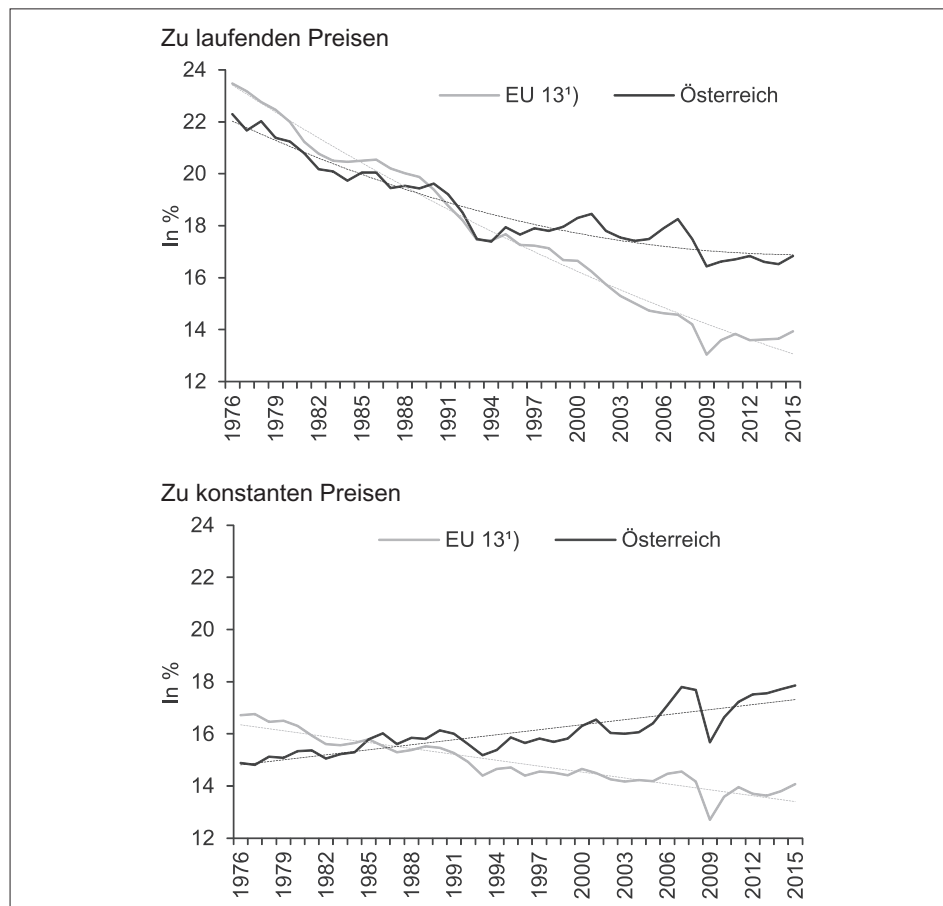
Quelle: WIFO. Anmerkung: Gemäß der Methode von Toda und Yamamoto (1995) für nicht-stationäre Daten.²¹

Zudem beinhalten alle Kointegrationsvektoren Zeittrends, die statistisch signifikant verschieden von null sind (Tabelle 1, letzte Zeile). Die Schätzungen für Österreich zeigen negative Trends, die Schätzung für die EU-13 einen positiven. Die Interpretation eines Zeittrends ist schwierig, da die zugrundeliegenden ökonomischen Faktoren nicht modelliert werden und über deren Natur daher nur gemutmaßt werden kann. Es handelt sich jedenfalls um einen Faktor, der kontinuierlich auf die Langfristbeziehung einwirkt. Von einer Interpretation des Zeittrends als exogener technischer Fortschritt wird abgesehen, da technologische Innovationen keine kontinuierliche Erscheinung sind, sondern unregelmäßige stochastische Ereignisse. Im Modell sind sie daher eher in den Residuen zu verorten als in einem Zeittrend.²² Eine plausible Erklärung für den Zeittrend sowie für dessen unterschiedliche Richtung liefert Kaldors „drittes Wachstumsgesetz“.²³ Es besagt, dass Wachstumsunterschiede zwischen den Sektoren durch die Reallokation von Arbeitsplätzen hin zu den schneller wachsenden Sektoren von einer Verringerung der sektoralen Produktivitätsunterschiede begleitet werden: Wächst z. B. die Wertschöpfung in der Sachgütererzeugung schneller als in der übrigen Volkswirtschaft, absorbiert der produzierende Bereich Beschäftigte anderer Sektoren, sodass in der Sachgütererzeugung die Produktivität relativ sinkt und sie in den anderen Sektoren relativ steigt. In Österreich ist die reale Wertschöpfung in der Sachgütererzeugung zwischen 1976 und 2015 mit durchschnittlich +2,5% pro Jahr *schneller* gewachsen als die Gesamtwirtschaft (+2,1% pro Jahr, siehe Abbildung 1).²⁴ In der EU-13 hingegen ist die Wertschöpfung in der Sachgütererzeugung mit durchschnittlich +1,5% pro Jahr *langsamer* gewachsen als die Gesamtwirtschaft (+1,9% pro Jahr). Das hatte zur Folge, dass die Industrie in Österreich weniger Beschäftigte an die übrigen Sektoren „verloren“ hat als in der EU-13. Die (überdurchschnittlich hohe) Dynamik der Sachgüterproduktion wirkte in Österreich als Bremse für Arbeitsplatzverluste in der Industrie und hat so auch die (überdurchschnittlich hohe) Produktivitätsexpansion gebremst. In der EU-13 hingegen wuchsen die anderen Branchen schneller als die Industrieproduktion, sodass der durch endogenen und exogenen technischen Fortschritt bedingte Produktivitätszuwachs (bzw. Beschäftigungsabbau) durch die intersektorale Reallokation von Arbeitsplätzen verstärkt (statt, wie in Österreich, gebremst) wurde. Diese Entwicklungen könnten durch die Zeittrends und deren unterschiedliche Vorzeichen in Österreich und im EU-Aggregat erfasst sein.²⁵

Abbildung 1: Produktions-, Produktivitäts- und Beschäftigungswachstum

Quelle: Europäische Kommission, WDS – WIFO-Daten-System, Macrobond. – ¹⁾ BIP je Erwerbstätigen bzw. Bruttowertschöpfung Sachgütererzeugung je Arbeitnehmer. ²⁾ Personen laut VGR. ³⁾ Österreich, Belgien, Finnland, Frankreich, Deutschland (vor 1991 früheres Gebiet der BRD), Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Spanien, Dänemark, Schweden, Großbritannien.

Abbildung 2: Anteil der Bruttowertschöpfung der Sachgütererzeugung am BIP



Quelle: Europäische Kommission, WDS – WIFO-Daten-System, Macrobond. – ¹) Österreich, Belgien, Finnland, Frankreich, Deutschland (vor 1991 früheres Gebiet der BRD), Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Spanien, Dänemark, Schweden, Großbritannien.

3.3 Impuls-Antwort-Funktionen

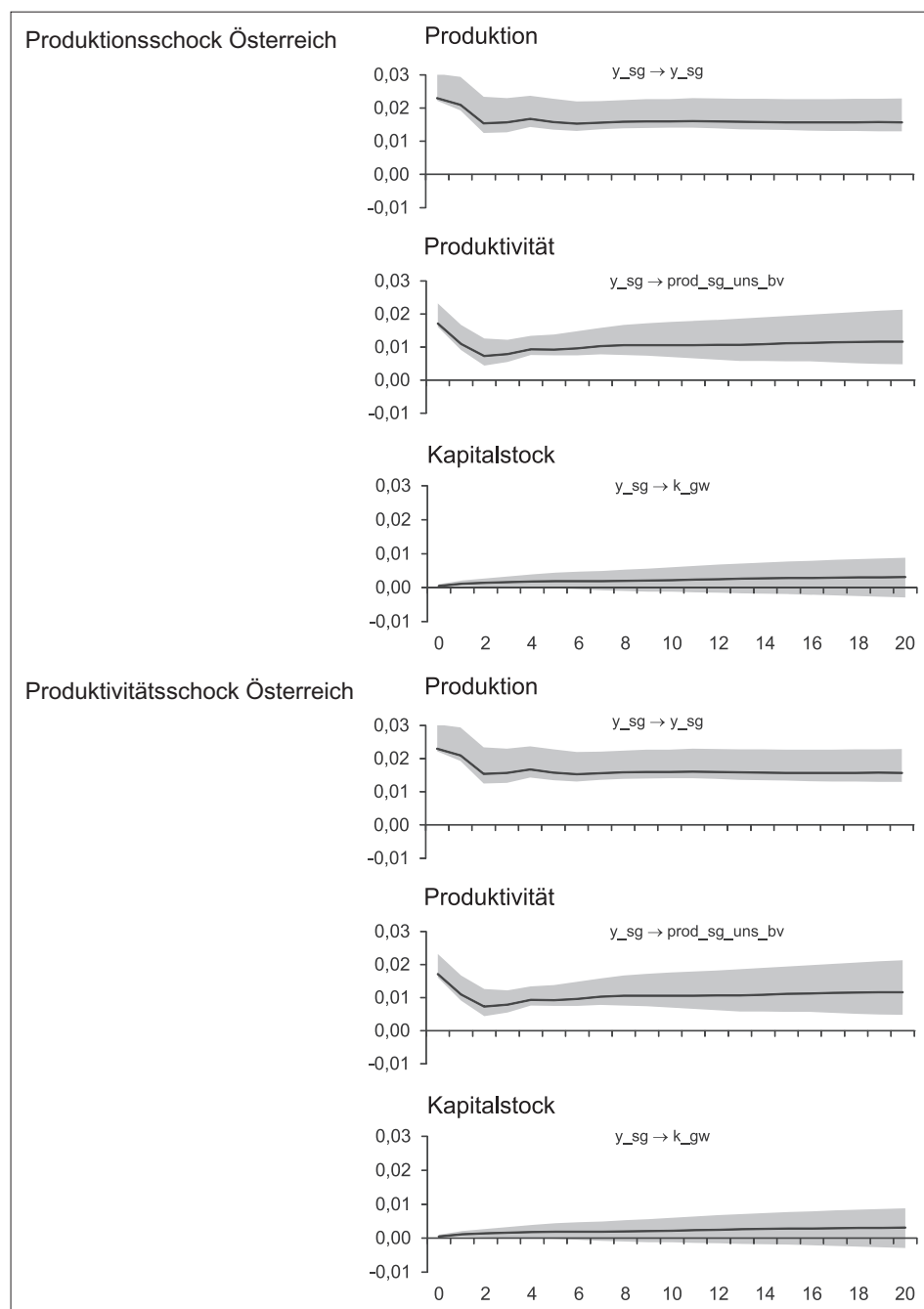
Während die zeitreihenanalytische Literatur zur Messung von Verdoorn-Effekten bei der Koeffizientenschätzung der Kointegrationsvektoren endet, wird hier mit der in der VAR-Literatur üblichen Berechnung von Impuls-Antwort-Funktionen fortgefahren und so das Verständnis des langfristigen Zusammenhangs zwischen Output, Produktivität und Kapitalstock vertieft. Impuls-Antwort-Funktionen zeigen dabei die Reaktion (die „Antwort“) der Modellgrößen auf einen von außen auf den Modellkreislauf einwirkenden „Impuls“.

3.3.1 Produktionsschock

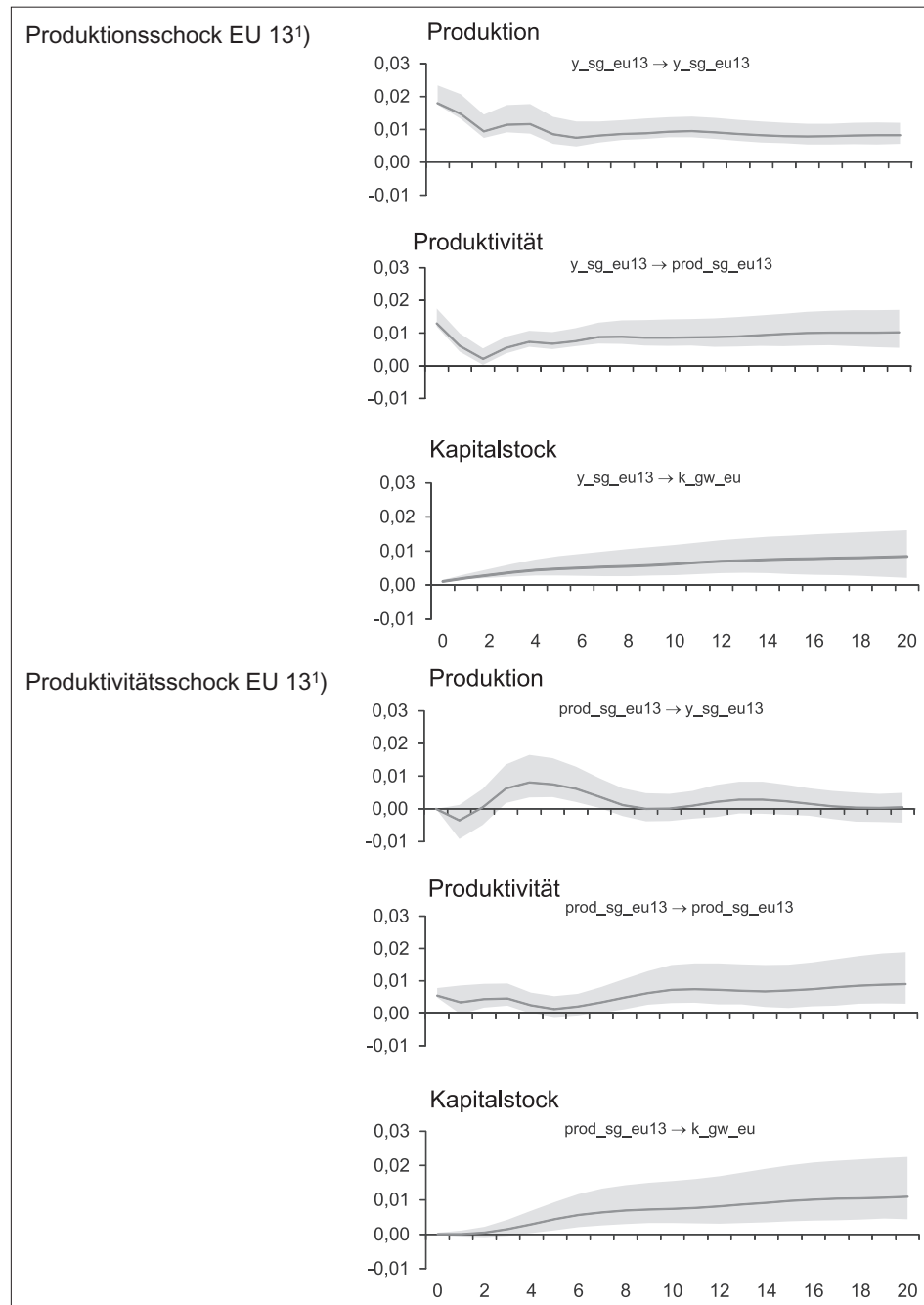
Bei einem Produktionsschock handelt sich es um Outputschwankungen, die nicht durch vergangene Outputschwankungen, nicht durch Produktivitätsschwankungen und nicht durch Kapitalakkumulation erklärt werden können. Die Rezession 2009 war zum Beispiel ein negativer Produktionsschock, da sie durch einen exogenen Impuls (Störung des Kreditkreislaufs in den USA aufgrund der Finanzmarktkrise und anschließende Beeinträchtigung des Außenhandels) ausgelöst wurde. Die anschließende Konjunkturerholung 2010/11 folgte zum Teil einem positiven Produktionsschock, da sie nicht nur eine endogene Korrektur des vorangegangenen Einbruchs war, sondern auch durch fiskalpolitische Impulse in anderen Ländern erzielt wurde, die zur Überwindung der Krise ergriffen wurden. Diskretionäre expansive Fiskalpolitik, ein angebotsbestimmter Ölpreisrückgang (z. B. durch eine Erhöhung der Fördermengen) und ein Anstieg der Auslandsnachfrage (für Österreich als kleine offene Volkswirtschaft besonders bedeutsam) sind typische Beispiele für einen positiven Produktionsschock.

Die linke Spalte von Abbildung 3 (S. 28) zeigt, wie sich ein positiver Produktionsschock auf die Modellgrößen auswirkt.²⁶ Die Wirkung „auf sich selbst“ (erste bzw. vierte Abbildung von oben) lässt in den ersten beiden Jahren etwas nach, bleibt danach aber konstant.²⁷ Setzt man die Impuls-Antwort-Funktionen von Produktion und Produktivität (zweite bzw. fünfte Abbildung von oben) in Relation zueinander, zeigt sich, dass der Produktivitätszuwachs in Österreich langfristig etwa zwei Drittel bis drei Viertel des Produktionsanstiegs ausmacht. Die Konfidenzbänder zeigen nach zehn Jahren eine Bandbreite von 50% bis über 75%, nach 20 Jahren von 35% bis über 90%. Der Verdoorn-Effekt, der laut Schätzparameter „nur“ einen Produktivitätszuwachs um knapp die Hälfte der Produktionssteigerung erklärt, wird demnach endogen verstärkt. Noch deutlicher zeigt sich dieser Effekt im EU-Aggregat: Hier ist der durch den Produktionsschock ausgelöste Produktivitätszuwachs praktisch gleich hoch wie der langfristige Produktionsanstieg.

Verständlich wird die endogene Verstärkung des Produktivitätseffekts mit Blick auf den Kapitalstock (dritte bzw. sechste Abbildung von oben): Der Produktionsschock (der als Investitionsschock verstanden werden kann) beschleunigt die Kapitalakkumulation.²⁸ Nachdem die Granger-Kausalitätstest anzeigten, dass von der Kapitalakkumulation grundsätzlich eine kausale Wirkung ausgeht, präzisieren die Impuls-Antwort-Funktionen, dass die Kapitalakkumulation vornehmlich auf die Produktivität wirkt und damit den Verdoorn-Effekt verstärkt. Wir interpretieren dies als induzierten technischen Fortschritt, d. h. als technischen Fortschritt, der durch die Investitionsdynamik selbst erzeugt wird. Vor allem von Kaldor thematisiert, besteht die zugrunde liegende Idee darin, dass neue Techno-

Abbildung 3: Impuls-Antwort-Funktionen, Sachgütererzeugung

Quelle: WIFO. – Schattierte Bereiche: Konfidenzbänder gemäß *Bootstrap*-Verfahren nach Hall (1992); je 500 Ziehungen; Konfidenzniveau: 90% – Impuls links: 1 Standardfehler von $\varepsilon_{Y,t} = 0$, Impuls rechts: 1 Standardfehler von $\varepsilon_{PROD,t} = 0$. – Wirkungszeitraum: 20 Jahre. –

Abbildung 3 (Fortsetzung)

¹⁾ Österreich, Belgien, Finnland, Frankreich, Deutschland (vor 1991 früheres Gebiet der BRD), Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Spanien, Dänemark, Schweden, Großbritannien.

logie erst durch die Installation der mit ihr ausgestatteten Maschinen und Anlagen Eingang in den Wirtschaftskreislauf findet; dass sie also durch Investitionen in den Wirtschaftskreislauf induziert wird. Die durch den anfänglichen Impuls ausgelöste Mehrproduktion wird über die Zeit zunehmend mit erhöhtem Kapitaleinsatz erwirtschaftet. Da sich der Output nicht weiter erhöht, nimmt der Anstieg des Arbeitseinsatzes gleichzeitig ab, im Fall der EU-13 läuft er sogar gänzlich aus. Technischer Fortschritt sorgt also dafür, dass Arbeit sukzessive durch Kapital ersetzt wird (und damit die Arbeitsproduktivität erhöht und den Verdoorn-Effekt verstärkt). Im nächsten Abschnitt wird gezeigt, dass dieser Substitutionsprozess auch bei einem *exogenen* technologischen Impuls stattfindet.

3.3.2 Produktivitätsschock

Produktivitätsschocks sind Produktivitätsschwankungen, die nicht durch vergangene Produktivitätsschwankungen, nicht durch Outputschwankungen (Verdoorn-Effekte) und nicht durch Realkapitalakkumulation (*endogener* technischer Fortschritt) erklärt werden können. Ein Produktivitätsschock kann demnach als *exogener* technischer Fortschritt verstanden werden, also als grundlegende technologische Innovation, die die Produktionsweise ändert. Typische exogene technologische Impulse waren die Erfindungen der industriellen Revolutionen: Webstühle, Dampfmaschinen und die Eisenbahn in der ersten Welle; Elektrizität, Telegrafie, Verbrennungsmotoren in der zweiten Welle; und die Informationstechnologie (Computer) in der dritten Welle. In welcher Form und wie schnell Innovationen ihre Wege in den Wirtschaftskreislauf finden („diffundieren“), hängt von der Investitionsdynamik ab. Zum Beispiel fanden in den USA in den 1990er-Jahren Prozesse, die auf der neuen Informationstechnologie beruhten, rascher Verbreitung als in Europa, weil die amerikanische Wirtschaft kräftig expandierte und höhere Investitionen eine raschere Installation der neuen Technologie ermöglichten; die Innovation konnte durch hohes Wirtschaftswachstum rascher diffundieren.

Die rechte Spalte von Abbildung 3 (S. 29) zeigt, wie sich ein positiver Produktivitätsschock auf die Modellgrößen auswirkt. Die Wirkung „auf sich selbst“ (zweite bzw. fünfte Abbildung von oben) ist permanent und langfristig selbstverstärkend (Diffusionseffekt). Der durch den Impuls ausgelöste Produktionsanstieg (erste bzw. vierte Abbildung) erreicht nach drei bis vier Jahren seine stärkste Ausprägung, lässt aber langfristig nach. Langfristig signifikant positiv reagiert hingegen der Kapitalstock. Zusammen mit dem im Durchschnitt unveränderten Produktionsniveau ergibt sich dadurch das Bild des arbeitssparenden technischen Fortschritts: Langfristig wird Arbeit durch Kapital ersetzt; eine bestimmte Menge an Output wird mit höherem Kapital- und geringerem Arbeitseinsatz erwirtschaftet.

4. Gesamtwirtschaftliche Verdoorn-Effekte

4.1 Kumulatives Wachstum

Grundsätzlich wurde das Verdoorn'sche Gesetz für den Bereich der Industrieproduktion formuliert. Mithilfe von Kaldors „erstem Wachstumsgesetz“ kann es auf die Gesamtwirtschaft übertragen werden. Für Österreich trifft das insbesondere zu, da die (Export-)Industrie das Rückgrat der Wirtschaft ist, an dem die Bereitstellung vieler Dienstleistungen hängt. Zudem zeigt die Konjunkturbeobachtung, dass Schwankungen der Industriegüternachfrage aus dem Ausland wichtige Impulse für die heimischen Investitionen darstellen und so die Höhe der Einkommen und des privaten Konsums maßgeblich mitbestimmen.

In der Schätzung wird die Produktion anhand des realen Bruttoinlandsprodukts gemessen; der Kapitalstock als Nettoanlagevermögen der Gesamtwirtschaft; der Arbeitseinsatz wird in Erwerbspersonen gemessen. Diese drei bekannten Variablen, werden um drei neue Variablen ergänzt:

- die Arbeitsproduktivität in Deutschland als wichtigster Handelspartner (ebenfalls gemessen in Erwerbspersonen (*PROD**)),
- die mit Exportanteilen gewichtete Importnachfrage der OECD-Handelspartner (*Y**) und
- die heimischen Exporte von Waren und Dienstleistungen (*X*).

Wie in der Sachgütererzeugung erstreckt sich der Schätzzeitraum über die Periode 1976-2015. Es wird dieselbe Spezifikation zugrunde gelegt wie zur Schätzung der Verdoorn-Effekte in der Sachgütererzeugung.

Auch im Bereich der Gesamtwirtschaft gibt es einen langfristigen Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum, Produktivitätsfortschritt und Realkapitalakkumulation. Diese drei Variablen alleine können den Verdoorn-Zusammenhang auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene aber nicht vollständig abbilden, denn es gibt keine Kointegration, und die geschätzten Modelle sind nicht-stationär (instabile Parameterschätzungen, Divergenz der Impuls-Antwort-Funktionen). Diese unzulänglichen Schätzergebnisse deuten darauf hin, dass es eines umfassenderen makroökonomischen Modells bedarf, in dem die Wirkungskanäle besser abgebildet werden.²⁹ Das Modell des „kumulativen Wachstums“ (*Cumulative Causation*) scheint dafür am besten geeignet. Es handelt sich um ein in der post-keynesianischen Theorie gebräuchliches internationales Makromodell, dessen Standardspezifikation 1975 von Dixon und Thirlwall erstellt wurde.³⁰ Neben der Wirkung der Produktion auf die Produktivität (Verdoorn-Effekt) gibt es auch eine Wirkung in die andere Richtung, die sich über den Außenhandel entfaltet:³¹ Höhere Produktivität dämpft die Inflation oder führt über nicht-preisliche Effekte zu einer verbesserten internationalen Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen. Dies stärkt

deren Exporte und erhöht dadurch die heimische Produktion. Die Kausalität zwischen Produktion und Produktivität kann also selbstverstärkend bzw. „kumulativ“ wirken.

In seiner Grundform enthält das Modell vier Gleichungen:

- i. Wachstumsgleichung: $Y = f(X,)$
- ii. Exportgleichung: $X = f(P,)$
- iii. Preisgleichung: $P = f(PROD,)$
- iv. Produktivitätsgleichung: $PROD = f(Y,)$

Diese Darstellung veranschaulicht den kausalen Wirkungskreislauf: Die heimische Produktion (i) wird von der ausländischen Exportnachfrage (mit-)bestimmt. Die Exporte selbst werden von der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, d. h. von der (Export-)Preisentwicklung (mit-)bestimmt. Diese wiederum sind abhängig vom Produktivitätsfortschritt, der letztlich über Verdoorn-Effekte von der heimischen Produktion mitbestimmt wird, sodass sich der (kumulative) Kreislauf schließt. Die Punkte in den Funktionsargumenten zeigen an, dass es auch Faktoren gibt, die für den kausalen Wirkungskreislauf nicht relevant sind.

In Anlehnung an Targetti und Foti (1998) wird der Preismechanismus nicht explizit berücksichtigt. Dies geschieht ohne inhaltliche Abschlüsse, denn wenn die Exportnachfrage direkt mit der Produktivitätsentwicklung in Zusammenhang gebracht wird, geschieht dies implizit über preisliche und nicht-preisliche Faktoren.³² Die drei Kerngleichungen des Modells sind also:

- i. Wachstumsgleichung: $Y = f(X,)$
- ii. Exportgleichung: $X = f(P,)$
- iii. –
- iv. Produktivitätsgleichung: $PROD = f(Y,)$

Targetti und Foti (1998) beschränken sich in ihrer empirischen Analyse auf dieses Dreigleichungssystem, in dem die einzelnen Gleichungen um „nicht-kumulative“ Faktoren erweitert werden. Eine wichtige Erweiterung ist jene der Produktivitätsgleichung um ein Maß für den Produktivitätsfortschritt im Ausland,³³ der den Effekt von Technologietransfer über Außenhandel abbildet.

4.2 Ergebnisse

Die vier identifizierten Kointegrationsvektoren können als geschätztes kumulatives Wachstumsmodell mit vier Gleichungen wie folgt dargestellt werden:³⁴

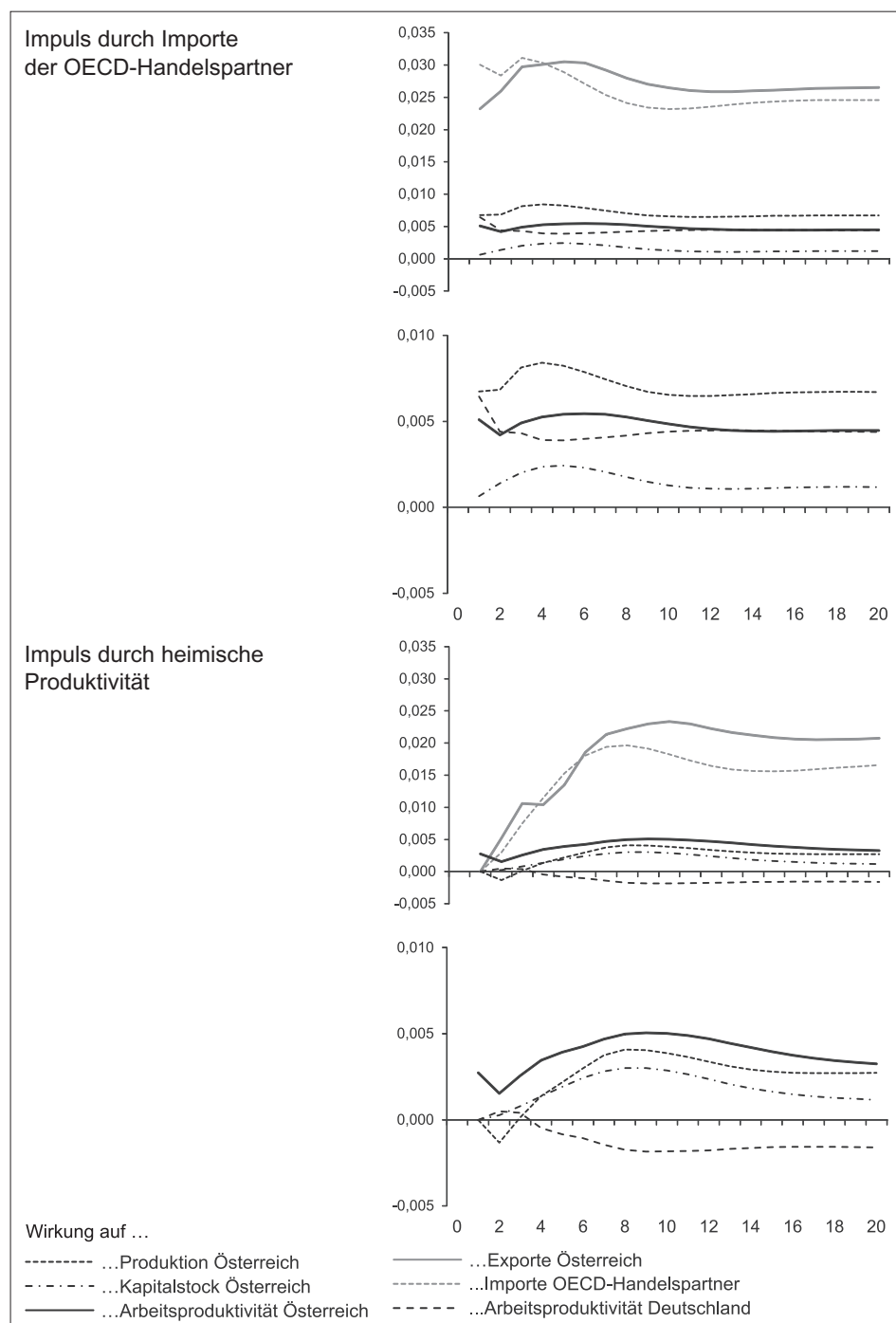
- i. $\log Y = 0,2 \log X + 1,0 \log K$
- ii. $\log X = \log PROD - \log PROD^* + 1,1 \log Y^*$
- iv.1 $\log PROD = 0,5 \log Y + 0,9 \log K - 2,0\% t$
- iv.2 $\log PROD = \log PROD^* - 1,7\% t$

Die Variablen in der ersten Spalte entsprechen dabei den kumulativen Wachstumsfaktoren. Gleichung i. wird als „Wachstumsgleichung“ interpretiert. Das Wirtschaftswachstum wird in Bezug gesetzt zur Exportnachfrage und zum Kapitalstock. Die Höhe der Koeffizienten hat auch mit den unterschiedlichen Amplituden der Variablen zu tun: Die Exporte sind eine volatile Wachstumskomponente, daher ist der Koeffizient geringer als 1. Zudem haben Exporte einen hohen Importgehalt, was den Wachstums-koeffizienten ebenfalls reduziert. Der Kapitalstock hingegen, der den Wachstumsbeitrag der Investitionen approximiert, hat wegen seiner relativ geringen Schwankung (da er anders als Y und X eine Bestandsgröße ist) einen höheren Koeffizienten.

Gleichung ii. stellt eine „Exportgleichung“ dar. Der für das kumulative Wachstumsmodell maßgebliche Faktor ist die (relative) Produktivität, also die Produktivitätsentwicklung im Inland in Relation zur Produktivitätsentwicklung im relevanten Ausland (approximiert durch Deutschland). Verbessert sich die Arbeitsproduktivität in Österreich schneller als in Deutschland, profitiert die Ausfuhr prozentual im selben Ausmaß. Der Wirkungskanal dieses Zusammenhangs wird nicht modelliert, aber es handelt sich wohl um Effekte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit: Ein stärkerer Produktivitätsfortschritt ermöglicht den Unternehmen, ihre Produkte im Ausland günstiger anzubieten (preislicher Faktor). Ein rascherer Produktivitätszuwachs kann den Unternehmen auch helfen, sich in den internationalen Wertschöpfungsketten besser zu positionieren (nicht-preisliche Faktoren); oder er ermöglicht den Unternehmen, schlicht mehr zu produzieren und ihre Präsenz am Auslandsmarkt zu erhöhen. Neben der relativen Produktivität ist die Ausfuhr zudem von der Nachfrage der Handelspartner abhängig. Die leicht überdurchschnittliche Reaktion der Exporte auf Änderungen der Importnachfrage der Handelspartner (Elastizität 1,1) könnte damit zu tun haben, dass Y^* nur OECD-Länder umfasst und somit die Nachfrageimpulse aus Schwellenländern nicht berücksichtigt, falls diese mit den Impulsen der OECD-Länder positiv korrelieren.

Gleichung iii. war in der ursprünglichen Spezifikation die „Preisgleichung“. Diese entfällt, da die Preise nicht explizit modelliert werden.

Bei Gleichung iv.1 handelt es sich um die erste Produktivitätsgleichung bzw. um die „Verdoorn-Gleichung“. Der Verdoorn-Koeffizient wird auf 0,5 geschätzt,³⁵ die Berücksichtigung von Sektoren mit deutlich geringerem Produktivitätsfortschritt im Vergleich zur Sachgütererzeugung beeinträchtigt den Verdoorn-Effekt also nicht. Vielmehr dürfte sich die Tertiärisierung in den negativen Koeffizienten der Zeittrends der beiden Produktivitätsgleichungen widerspiegeln.³⁶ Gleichung iv.2, die zweite Produktivitätsgleichung,³⁷ erfasst zudem die internationalen Produktivitätseffekte. Ein Produktivitätszuwachs in Deutschland überträgt sich im Großen und Ganzen proportional auf die Arbeitsproduktivität in Österreich.

Abbildung 4: Impuls-Antwort-Funktionen, Gesamtwirtschaft

Quelle: WIFO. – Wirkungszeitraum: 20 Jahre.

4.3 Impuls-Antwort-Funktionen

4.3.1 Globaler Nachfrageschock

Bei einem globalen Nachfrageschock handelt es sich um Schwankungen der Auslandsnachfrage, die nicht durch eigene vergangene Schwankungen, durch Produktivitätsschwankungen im Ausland oder durch Schwankungen der übrigen (heimischen) Modellgrößen erklärt werden können. Der globale Nachfrageschock regt die Ausfuhr an und damit die Produktion und die Investitionen im Inland; die Kapitalakkumulation beschleunigt sich. Die höhere Produktion und die stärkere Investitionsdynamik bewirken zudem eine Beschleunigung der Produktivitätszuwächse. Da es sich um einen internationalen Impuls handelt, wirken ähnliche Effekte im Ausland; auch in Deutschland steigt die Produktivität. Im neuen „Gleichgewicht“ ist die relative Produktivitätsposition der beiden Länder unverändert, der globale Nachfrageschock hat daher keine kumulative Wirkung. Der Exportschub verstärkt sich zwar nach dem anfänglichen Impuls noch etwas, dies dürfte aber wohl mit Zweitrundeneffekten, die über internationale Wertschöpfungsketten realisiert werden, zu tun haben. Der Produktivitätszuwachs pendelt sich auf rund zwei Drittel des Produktionsanstiegs ein. Neben dem Verdoorn-Effekt wird er – wie im Fall der Sachgütererzeugung – vom beschleunigten endogenen technischen Fortschritt (über die höhere Kapitalakkumulation) bestimmt.

4.3.2 Heimischer Produktivitätsschock

Bei einem heimischen Produktivitätsschock handelt es sich um Schwankungen der heimischen Produktivität, die weder durch eigene vergangene Schwankungen oder „importierten“ Produktivitätsfortschritt im Ausland noch durch Verdoorn-Effekte erklärt werden können. Dieser Impuls ist vergleichbar mit dem Produktivitätsschock in der Sachgütererzeugung, interpretierbar als exogener technischer Fortschritt. Auch hier wird die Annahme getroffen, dass ein Produktivitätsschock kurzfristig (d. h. für ein Jahr) keine Auswirkung auf die anderen Variablen hat. Die Effekte auf Ebene der Gesamtwirtschaft weisen im Vergleich zu den sektoralen Effekten in der Sachgütererzeugung Ähnlichkeiten und Unterschiede auf. Ähnlich ist der permanente Effekt auf den Kapitalstock. Allerdings wird nicht nur Arbeit durch Kapital ersetzt wie in der Sachgütererzeugung, sondern es steigt auch die gesamtwirtschaftliche Produktion. Dies geschieht über den Außenhandelskanal: Die Produktivitätsverbesserung stimuliert die Nachfrage nach heimischen Erzeugnissen, der Export steigt. Neben dem Substitutionseffekt durch technischen Fortschritt auf sektoraler Ebene eröffnet sich also über den Außenhandel ein Einkommenseffekt. Wie Abbildung 4 zeigt, sind die beiden Effekte langfristig etwa gleich stark; technologisch

bedingte Arbeitsplatzverluste werden durch den positiven Außenhandelseffekt kompensiert. Aus der sektoralen Analyse der Sachgütererzeugung ist bekannt, dass der Technologieschock keine langfristigen Effekte auf die Industrieproduktion hat. Der positive Außenhandelseffekt muss also über eine Steigerung der Einkommen, des privaten Konsums und letztlich der Nachfrage in anderen Branchen als der Industrieproduktion (Dienstleistungen, Bauwesen) erfolgen. Technischer Fortschritt ist somit Faktor der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und des Strukturwandels gleichermaßen.

Anders als der globale Nachfrageschock ändert der Technologieschock die relative Produktivitätsposition zugunsten des Inlands; der Marktanteil der heimischen Exporte steigt. Die kumulative Wirkung dieses Impulses zeigt sich darin, dass sich der Anstieg des Produktivitätsunterschieds, der Exporte und der gesamtwirtschaftlichen Produktion über einige Jahre erstreckt, da sich diese Effekte gegenseitig begünstigen. Während vom globalen Nachfrageschock Inland und Ausland profitieren, überwiegt beim heimischen Produktivitätsschock aufgrund der Marktanteilsverschiebung im Ausland langfristig der dämpfende Effekt auf die Produktivität.

Ein Detailunterschied zwischen Sachgütererzeugung und gesamtwirtschaftlicher Ebene zeigt sich auch in der kurzen Frist. Im ersten Jahr lässt das Wirtschaftswachstum etwas nach, bevor es dann anzieht. Die Substitution von Arbeit durch Kapital dämpft die Einkommen der privaten Haushalte (geringerer Beschäftigungsanstieg, höhere Arbeitslosigkeit) und damit die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Erst mit der Exportsteigerung erzeugt der Technologieschock positive gesamtwirtschaftliche Einkommenseffekte.

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktivität hat sich in den vergangenen Jahrzehnten in den meisten Industrieländern verlangsamt, wobei sich dieser Trend seit der Finanzkrise 2008 noch einmal deutlich verstärkt hat. Auffällig ist, dass insbesondere die jüngste Phase niedriger Produktivitätssteigerungen in eine Phase schwachen gesamtwirtschaftlichen Wachstums fällt. Dies legt nahe, dass die beiden Entwicklungen in einem engen Zusammenhang stehen.

Der positive Einfluss des Wirtschaftswachstums bzw. des Wachstums der Industrieproduktion auf die Zunahme der Arbeitsproduktivität ist seit langem als „Verdoorn’sches Gesetz“ bekannt. Höheres Wirtschaftswachstums führt über statische (Größeneffekte) oder dynamische (Lernen, Technologiediffusion) Skaleneffekte zu höheren Produktivitätssteigerungen. In der Literatur werden üblicherweise Verdoorn-Effekte in der

Größenordnung von 0,5 gefunden. Dies bedeutet, dass 1% höheres Wirtschaftswachstum einen Anstieg der Arbeitsproduktivität um $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt nach sich zieht.

In der vorliegenden Studie schätzen wir die Verdoorn-Effekte für die Sachgütererzeugung und die Gesamtwirtschaft in Österreich und der EU empirisch mittels ökonometrischer Methoden und finden signifikante Verdoorn-Effekte. Auf der Ebene der Sachgütererzeugung findet sich ein stabiler langfristiger Zusammenhang zwischen Output, Produktivität und Kapitaleinsatz, der im Sinne des traditionellen Verdoorn-Gesetzes interpretierbar ist: Ein Anstieg der Produktion in der Sachgütererzeugung um 1% geht mit einer Steigerung der Arbeitsproduktivität um 0,2% bis 0,5% einher.

Zur Kausalitätsanalyse werden dabei Granger-Kausalitätstests verwendet. Diese zeigen für Österreich mittelkräftige und für die EU-13 eindeutige Evidenz, dass es Verdoorn-Effekte gibt. Für die EU-13 zeigt sich umgekehrt auch ein langfristig positiver Effekt von Produktivitätssteigerungen auf die Wertschöpfung. Über die Schätzung der Koeffizienten hinaus kann mithilfe von Impuls-Antwort-Funktionen das Verständnis über den langfristigen Zusammenhang zwischen Output, Produktivität und Kapitalstock noch vertieft werden. Solche Impuls-Antwort-Funktionen zeigen die Reaktion (die „Antwort“) der Modellgrößen auf einen von außen auf den Modellkreislauf einwirkenden „Impuls“. Setzt man die Impuls-Antwort-Funktionen von Produktion und Produktivität in Relation zueinander, so zeigt sich, dass der durch einen Produktionsschock ausgelöste Produktivitätszuwachs in Österreich langfristig zwei Drittel bis drei Viertel des Produktionsanstiegs ausmacht. Der Verdoorn-Effekt, der laut Schätzparameter „nur“ einen Produktivitätszuwachs um knapp die Hälfte der Produktionssteigerung erklärt, wird demnach endogen verstärkt. Noch deutlicher zeigt sich dieser Effekt im EU-Aggregat: Hier ist der durch den Produktionsschock ausgelöste Produktivitätszuwachs praktisch gleich hoch wie der langfristige Produktionsanstieg. Verständlich wird die endogene Verstärkung des Produktivitätseffekts mit Blick auf den Kapitalstock. Der Produktionsschock beschleunigt die Kapitalakkumulation. Dies lässt sich als induzierter technischer Fortschritt verstehen, d. h. als technischen Fortschritt, der durch die Investitionsdynamik selbst erzeugt wird.

Auf Ebene der Gesamtwirtschaft werden die Verdoorn-Effekte im Rahmen eines kumulativen Wachstumsmodells untersucht. Neben der Wirkung der Produktion auf die Produktivität gibt es in diesem Modell auch eine Wirkung in die andere Richtung, die sich über den Außenhandel entfaltet: Höhere Produktivität dämpft die Inflation oder führt über nicht-preisliche Effekte zu einer verbesserten internationalen Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen. Dies stärkt deren Exporte und erhöht dadurch die heimische Produktion. Die Kausalität zwischen Produktion und Produktivität kann also selbstverstärkend bzw. „kumulativ“ wirken.

Der Verdoorn-Koeffizient für die Gesamtwirtschaft wird auf 0,5 geschätzt. Die Berücksichtigung von Sektoren mit deutlich geringerem Produktivitätsfortschritt im Vergleich zur Sachgütererzeugung beeinträchtigt den Verdoorn-Effekt also nicht. Ein globaler Nachfrageschock regt in dem Modell die Ausfuhr an und damit die Produktion und die Investitionen im Inland; die Kapitalakkumulation beschleunigt sich. Die höhere Produktion und die stärkere Investitionsdynamik bewirken zudem eine Beschleunigung der Produktivitätszuwächse. Der Produktivitätszuwachs pendelt sich auf rund zwei Drittel des Produktionsanstiegs ein. Neben dem Verdoorn-Effekt wird er – wie im Fall der Sachgütererzeugung – vom beschleunigten endogenen technischen Fortschritt (über die höhere Kapitalakkumulation) bestimmt.

Anders als ein globaler Nachfrageschock ändert ein Technologieschock in der Gesamtwirtschaft die relative Produktivitätsposition zugunsten des Inlands; der Marktanteil der heimischen Exporte steigt. Die kumulative Wirkung dieses Impulses zeigt sich darin, dass sich der Anstieg des Produktivitätsunterschieds, der Exporte und der gesamtwirtschaftlichen Produktion über einige Jahre erstreckt, da sich diese Effekte gegenseitig begünstigen.

Alles in allem zeigen die Schätzungen, dass es in Österreich sowohl in der Sachgütererzeugung als auch in der Gesamtwirtschaft signifikante Verdoorn-Effekte gibt. Ein stärkerer Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktion bzw. der Wertschöpfung in der Sachgütererzeugung erhöht demnach das Produktivitätswachstum. Die Fokussierung auf angebotsseitige Maßnahmen zur Erhöhung der Produktivität greift also zu kurz: Eine Phase schwachen, nachfrageseitig bedingten Wachstums, wie in den Jahren 2011 bis 2015, hat einen direkten negativen Einfluss auf das Produktivitätswachstum und daher den langfristigen Wohlstand und die Wettbewerbsfähigkeit.

Dies lässt die Schlussfolgerung zu, dass expansive Maßnahmen zur Stärkung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und die Vermeidung von nachfrageschwächenden Kürzungen der öffentlichen Ausgaben in Zeiten schwacher privater Nachfrage nicht nur kurzfristig, sondern auch mittel- und langfristig wesentliche Politikelemente sind, die angebotsseitige Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität ergänzen müssen. So können etwa Technologie- und Bildungspolitik ihre Wirkung schneller und besser entfalten, wenn sie in Zeiten kräftiger Konjunktur umgesetzt werden.

Anmerkungen

¹ Brynjolfsson und McAfee (2011).

² Gordon (2016).

³ Darüber hinaus wirken laut Gordon (2016) auch andere „Gegenwinde“, die das Produktivitätswachstum behindern.

- ⁴ Zwar gibt es in der Diskussion über die säkulare Stagnation auch Positionen, die nachfrageseitige Ursachen des geringen Wirtschaftswachstums sehen. Meist wird das jedoch mit dem direkten Nachfrageeffekt argumentiert und kein Bezug zum Produktivitätswachstum hergestellt. Für einen Überblick über die Debatte siehe Teulings und Baldwin (2014).
- ⁵ Europäischer Rat (2016).
- ⁶ Vgl. Ederer et al. (2016).
- ⁷ McCombie et al. (2002).
- ⁸ Das „erste Kaldor’sche Gesetz“ beschreibt eine enge Beziehung zwischen dem Wachstum des Industriesektors und der Gesamtwirtschaft.
- ⁹ McCombie (2002).
- ¹⁰ Ein Überblick dazu findet sich in McCombie et al., 2002.
- ¹¹ Alexiadis und Tsagdis (2010), Angeriz et al. (2008), Crespi und Pianta (2008), Harris und Lau (1998), Harris und Liu (1999), Hein und Tarassow (2010), Leon-Ledesma (1999), Leon-Ledesma (2002), Millemaci und Ofria (2014), Naastepad (2006), Pieper (2003), Romero und Britto (2017), Targetti und Foti (1997).
- ¹² Der Artikel fasst die Ergebnisse einer WIFO-Studie (Ederer und Schiman 2017) zusammen.
- ¹³ Es werden die logarithmierte Wertschöpfung, die logarithmierte Arbeitsproduktivität und der logarithmierte Kapitalstock auf ihre eigenen Vergangenheitswerte und auf deterministische Terme (Konstante, Zeittrend, „Krisendummy“ 2009) regressiert. Die Laglänge ($l = 3$) wird u. a. durch Selektionskriterien ermittelt. Residuentests zeigen, dass das Modell nicht fehlspezifiziert ist, insbesondere liegt keine signifikante Residuenautokorrelation vor. Die rekursive Schätzung des Modells zeigt, dass die Parameter über den Schätzzeitraum hinweg stabil sind. Laut Johansen Trace Test liegt 1 Kointegrationsbeziehung vor. Der Schätzzeitraum umfasst 39 Jahre (1976-2015).
- ¹⁴ McCombie und Roberts (2007) zeigen in einer Simulationsstudie, dass die Zeitreihenschätzung mit Regional- oder Länderdaten, die als Aggregation verschieden großer und verschieden schnell wachsender kleinteiliger Wirtschaftsräume (*functional economic areas*) modelliert werden, im Gegensatz zur Querschnittanalyse mit räumlichen Effekten unverzerrte Ergebnisse der Verdoorn-Koeffizienten liefert.
- ¹⁵ Vgl. McCombie und Spreafico (2016).
- ¹⁶ Für Österreich liegen zudem Daten für Erwerbstätige vor (unselbstständig Beschäftigte plus Selbstständige). Werden diese für die Schätzung herangezogen, erhöht sich der Verdoorn-Koeffizient in allen Spezifikationen etwas, auf 0,55 ($\pm 0,14$), 0,48 ($\pm 0,13$) bzw. 0,30 ($\pm 0,14$).
- ¹⁷ Falls die langfristigen Koeffizienten trotz des Kointegrationsansatzes Okun-Effekte enthalten, können die Unterschiede auch darauf zurückzuführen sein, dass Arbeitsstunden konjunkturell flexibler reagieren als der Beschäftigtenstand.
- ¹⁸ EU-13: Österreich, Belgien, Finnland, Frankreich, Deutschland (vor 1991 früheres Gebiet der BRD), Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Spanien, Dänemark, Schweden, Großbritannien.
- ¹⁹ Kausalität muss in mindestens eine Richtung wirken, d. h. eine Variable ist ein „Pull-Faktor“, der die anderen Größen auf der langfristigen Beziehung hält. Die Kausalität kann aber auch in zwei oder mehrere Richtungen wirken, d. h. die Variablen halten sich gegenseitig auf dem gemeinsamen langfristigen Pfad.
- ²⁰ Granger-Kausalität beruht auf der gegenseitigen Prognosefähigkeit der Variablen und ist damit ein auf zeitlicher Abfolge basierendes Kausalitätskonzept.
- ²¹ Interpretationsbeispiel: Die Hypothese, dass die Sachgüterproduktion in Österreich keine kausalen Effekte auf die Produktivität in der Sachgütererzeugung und/oder den gesamtwirtschaftlichen Kapitalstock hat, könnte bei einer geringen Fehlertoleranz von

- 1% oder 5% nicht verworfen werden, bei einer höheren Fehlertoleranz von z. B. 10% jedoch schon. Für die EU-13 würde diese Hypothese auf jeden Fall zugunsten der Alternative, dass es kausale Effekte der Sachgüterproduktion auf die Produktivität in der Sachgütererzeugung und/oder den gesamtwirtschaftlichen Kapitalstock gibt, verworfen werden.
- ²² Ein Impuls des Residuums der Produktivitätsgleichung wird in der Analyse der Impuls-Antwort-Funktionen dementsprechend als exogener technischer Fortschritt interpretiert (im Gegensatz zu induziertem technischem Fortschritt, der durch Investitionen endogen entsteht).
- ²³ Das „zweite Wachstumsgesetz“ ist das Verdoorn-Gesetz; das „erste Wachstumsgesetz“ besagt, dass der produzierende Sektor die Triebfeder der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ist (vgl. McCombie et al. [2002] 87).
- ²⁴ Gleichzeitig ist der Anteil der Sachgütererzeugung am BIP zurückgegangen. Da die BIP-Quote zu laufenden Preisen ermittelt wird, liegt deren Rückgang an unterschiedlichen Preisentwicklungen (Abbildung 2). Der langsamere Preisanstieg in der Sachgütererzeugung wurde wiederum dadurch verursacht, dass der Produktivitätsfortschritt höher war als in anderen Sektoren. Dies könnte die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Industrieproduktion verbessert und zu deren kräftiger realer Expansion beigetragen haben.
- ²⁵ Abbildung 2 zeigt zudem, dass die beschriebenen Wachstumsmuster kontinuierlich über die Zeit auftreten, sodass sie durch Zeittrends gut erfasst sein dürften.
- ²⁶ Der Arbeitseinsatz für Österreich wird exemplarisch mit den Beschäftigungsverhältnissen der unselbstständig Beschäftigten gemessen.
- ²⁷ In einem VAR/VEC mit 3 Variablen und 1 Kointegrationsvektor sind mindestens $3 - 1 = 2$ Impulse permanent.
- ²⁸ Für Österreich gibt es auch Ziehungen mit keinem oder sogar leicht negativem Realkapitaleffekt. Der Verdoorn-Effekt ist davon jedoch nicht betroffen, er wird dann aber nicht endogen verstärkt.
- ²⁹ Alternativ könnte das trivariate System in (stationären) Differenzen geschätzt werden, wodurch jedoch Information über die langfristigen Zusammenhänge (und somit über Verdoorn-Effekte) verloren gehen könnte.
- ³⁰ Ein zweites, rivalisierendes postkeynesianisches internationales Makromodell ist jenes des zahlungsbilanzabhängigen Wachstums („*balance-of-payment constraint growth*“, vgl. Blecker 2009). Während das Modell des kumulativen Wachstums einen makroökonomischen Rahmen für das Verdoorn-Gesetz bildet, ist der Kern des zahlungsbilanzabhängigen Wachstumsmodells das sogenannte „Thirlwall-Gesetz“. Podkaminer (2017) hat erst kürzlich festgestellt, dass Thirlwalls Gesetz in den meisten von 59 über einen langen Zeitraum untersuchten Ländern wohl nicht hält (McCombie et al. [2002] 83).
- ³¹ Für eine ausführliche Modellbesprechung siehe bspw. Setterfield (2010).
- ³² Im reduzierten Modellrahmen können preisliche von nicht-preislichen Effekten nicht unterschieden werden.
- ³³ In der Literatur werden diese als „Aufholeffekte“ (*catching-up*) behandelt: Der „Technologienachzügler“ profitiert durch den Handel mit dem „Technologieführer“, indem er dessen Technologie übernehmen und nachahmen kann.
- ³⁴ Vom kumulativen Wachstumsmodell abweichende, beobachtungsäquivalente Interpretationsmöglichkeiten dieses Gleichungssystems werden nicht explizit ausgeschlossen.
- ³⁵ Wird der Arbeitseinsatz in Vollzeitäquivalenten gerechnet, fällt der Verdoorn-Koeffizient, wie in der Sachgütererzeugung, entsprechend geringer aus.
- ³⁶ Produktivitätseffekte aufgrund der intersektoralen Reallokation von Arbeitsplätzen, die eine Erklärung der Zeittrends in der Sachgütererzeugung erlauben, müssten sich auf gesamtwirtschaftlicher Ebene gegenseitig aufheben.

- ³⁷ Die zweite Produktivitätsgleichung ist, streng genommen, nicht Teil des kumulativen Wachstumsmodells, da die Produktivitätsentwicklung im Ausland von keiner anderen Modellgröße beeinflusst wird.

Literatur

- Adler, G.; Duval, R.; Furceri, D.; Çelik, S. K.; Koloskova, K.; Poplawski-Ribeiro, M., *Gone With the Headwinds: Global Productivity* (= IMF Staff Discussion Note 17 (04), Washington, D. C., 2017).
- Aghion, P.; Howitt, P., *Endogenous Growth Theory* (Cambridge, MA, 1998).
- Alexiadis, S.; Tsagdis, D., *Is cumulative growth in manufacturing productivity slowing down in the EU12 regions?*, in: *Cambridge Journal of Economics* 34/6 (2010) 1001-1017.
- Angeriz, A.; McCombie, J.; Roberts, M., *Returns to Scale for EU Regional Manufacturing* (= CGR Working Paper 20, 2008).
- Arrow, K. J., *The Economic Implications of Learning by Doing*, in: *Review of Economic Studies* 29/3 (1962) 155-173.
- Ball, L.; Leigh, D.; Loungani, P., *Okun's Law: Fit at Fifty?* (= NBER Working Paper Series 18668, Washington, D. C. 2013).
- Basu, S.; Fernald, J. G.; Kimball, M. S., *Are Technology Improvements Contractionary?*, in: *The American Economic Review* 96/5 (2006) 1418-1448.
- Blecker, R. A., *Long-Run Growth in Open Economies: Export-Led Cumulative Causation or a Balance-of-Payments Constraint?* (Research Network Macroeconomics and Macroeconomic Policies, Berlin 2009).
- Brynjolfsson, E.; McAfee, A., *Race Against the Machine Age* (Lexington, MA, 2011).
- Brynjolfsson, E.; McAfee, A., *The Second Machine Age: Work, Progress and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* (New York 2014).
- Crespi, F.; Pianta, M., *Demand and innovation in productivity growth*, in: *International Review of Applied Economics* 22/6 (2008) 655-672.
- Dixon, R.; Thirlwall, A. P., *A Model of Regional Growth Rate Differences on Kaldorian Lines*, in: *Oxford Economic Papers* 27/2 (1975) 201-214.
- ECB, *The slowdown in euro area productivity in a global context*, in: *ECB Economic Bulletin* 3 (2017) 47-67.
- Ederer, S.; Baumgartner, J.; Bierbaumer-Polly, J.; Kaniovski, S.; Rocha-Akis, S.; Streicher, G., *Österreich 2025: Privater Konsum und öffentliche Investitionen in Österreich* (WIFO, Wien 2016).
- Ederer, S.; Schiman, S., *Effekte der gesamtwirtschaftlichen Produktion auf die Entwicklung der Produktivität in Österreich und der EU* (WIFO, Wien 2017).
- Europäische Kommission, *Recommendation for a COUNCIL RECOMMENDATION on the establishment of National Competitiveness Boards within the Euro Area* (Brüssel 2015); online: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015DC0601>.
- Europäischer Rat, *Council Recommendation of 20 September 2016 on the establishment of National Productivity Boards* (Brüssel 2016); online: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016H0924\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016H0924(01)).
- Galí, J., *Technology, Employment, and the Business Cycle: Do Technology Shocks Explain Aggregate Fluctuations?*, in: *The American Economic Review* 89/1 (1999) 249-271.
- Gordon, R., *The Rise and Fall of American Growth: The US Standard of Living Since the Civil War* (Princeton, NJ, 2016).
- Harris, R. I. D.; Lau, E., *Verdoorn's law and increasing returns to scale in the UK regions, 1968-91: some new estimates based on the cointegration approach*, in: *Oxford Economic Papers* 50/2 (1998) 201-219.

- Harris, R. I. D.; Liu, A., Verdoorn's law and increasing returns to scale: country estimates based on the cointegration approach, in: *Applied Economics Letters* 6/1 (1999) 29-33.
- Hein, E.; Tarassow, A., Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model, in: *Cambridge Journal of Economics* 34/4 (2010) 727-754.
- Kaldor, N., *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: an Inaugural Lecture* (Cambridge 1966); Wiederabdruck in: Kaldor, N., *Further Essays on Economic Theory* (London 1978).
- Leon-Ledesma, M. A., Accumulation, innovation and catching-up: an extended cumulative growth model, in: *Cambridge Journal of Economics* 26/2 (2002) 201-216.
- Leon-Ledesma, M. A., Verdoorn's Law and increasing returns: an empirical analysis of the Spanish regions, in: *Applied Economics Letters* 6/6 (1999) 373-376.
- McCombie, J. S. L., Increasing Returns and the Verdoorn Law from a Kaldorian Perspective, in: McCombie et al. (Hrsg., 2002).
- McCombie, J. S. L.; Pugno, M.; Soro, B. (Hrsg.), *Productivity Growth and Economic Performance – Essays on Verdoorn's Law* (Basingstoke 2002).
- McCombie, J. S. L.; Roberts, M., Returns to Scale and Regional Growth: The Static-Dynamic Verdoorn Law Paradox Revisited, in: *Journal of Regional Science* 47/2 (2007) 179-208.
- McCombie, J. S. L.; Spreafico, M. R. M., Kaldor's „technical progress function“ and Verdoorn's law revisited, in: *Cambridge Journal of Economics* 40/4 (2016) 1117-1136.
- Millemaci, E.; Ofria, F., Kaldor-Verdoorn's law and increasing returns to scale – A comparison across developed countries, in: *Journal of Economic Studies* 41/1 (2014) 140-162.
- Millemaci, E.; Ofria, F., Supply and demand-side determinants of productivity growth in Italian regions, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 37 (2016) 138-146.
- Naastepad, C. W. M., Technology, demand and distribution: a cumulative growth model with an application to the Dutch productivity growth slowdown, in: *Cambridge Journal of Economics* 30/3 (2006) 403-434.
- OECD, *The Future of Productivity* (Paris 2015).
- Okun, A. M., Potential GNP: Its Measurement and Significance, in: *American Statistical Association* (Hrsg.), *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, (1962) 98-104.
- Pieper, U., Sectoral regularities of productivity growth in developing countries a Kaldorian interpretation, in: *Cambridge Journal of Economics* 27/6 (2003) 831-850.
- Podkaminer, L., „Thirlwall's Law“ reconsidered, in: *Empirica* 44/1 (2017) 29-57.
- Rat der Europäischen Union, *National productivity boards backed by Council* (= Pressemitteilung 16(521), Brüssel 2016).
- Romero, J. P.; Britto, G., Increasing returns to scale, technological catch-up and research intensity: endogenising the Verdoorn coefficient, in: *Cambridge Journal of Economics* 41/2 (2017) 391-412.
- Schwab, K., *The Fourth Industrial Revolution* (World Economic Forum, Genf 2016).
- Setterfield, M., Endogenous Growth: A Kaldorian Approach, in: Harcourt, G. C.; Kriesler, P. (Hrsg.), *Handbook of Post Keynesian Economics* (Oxford 2010).
- Solow, R. M., A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: *Quarterly Journal of Economics* 70/1 (1956) 65-94.
- Swan, T. W., Economic Growth and Capital Accumulation, in: *The Economic Record* 32/2 (1956) 334-361.
- Targetti, F.; Foti, A., Growth and productivity: a model of cumulative growth and catching up, in: *Cambridge Journal of Economics* 21/1 (1997) 27-43.
- Teulings, C.; Baldwin, R., *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures* (= VoxEU book, CEPR, 2014).

- Toda, H. Y.; Yamamoto, T., Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes, in: *Journal of Econometrics* 66/1-2 (1995) 225-250.
- Verdoorn, P. J., Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro, in: *L'Industria* 1/3-10 (1949); englische Übersetzung: Thirlwall, A.P., Factors governing the growth of labour productivity, in: Ironmonger, D.; Perkins, J. O. N.; van Hoa, T. (Hrsg.), *National Income and Economic Progress* (Basingstoke 1988) 199-207.
- Verdoorn, P. J., Complementarity and Long-range Projections, in: *Econometrica* 24/4 (1956) 429-450.
- Verdoorn, P. J., Verdoorn's Law in Retrospect: A Comment, in: *The Economic Journal* 90/358 (1980) 382-385.

Zusammenfassung

Der Artikel untersucht Verdoorn-Effekte in Österreich und der EU empirisch mittels ökonometrischer Methoden. Wir finden sowohl für die Sachgütererzeugung als auch für die Gesamtwirtschaft signifikante Effekte. Demnach zieht ein Anstieg der Produktion um ein Prozent eine Steigerung der Arbeitsproduktivität um bis zu $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt nach sich. Mithilfe von Impuls-Antwort-Funktionen werden zusätzlich endogene Verstärkungsmechanismen über eine stärkere Kapitalakkumulation und den dadurch induzierten technischen Fortschritt abgebildet. Eine Phase schwachen Wirtschaftswachstums hat demnach einen direkten negativen Einfluss auf das Produktivitätswachstum und daher den langfristigen Wohlstand und die Wettbewerbsfähigkeit. Angebotsseitige Politikmaßnahmen zur Steigerung der Produktivität sollten daher durch Maßnahmen zur Stärkung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage ergänzt werden.

Abstract

We econometrically estimate the Verdoorn effects in Austria and the EU both for the total economy and the industrial sector. We find that an increase in total output or industrial output respectively by 1 percent increases labour productivity by up to 0.5 percent. Considering endogenous feedback mechanisms between output, productivity and capital accumulation by means of impulse response functions, we find that these effects are even larger. Weak economic growth has therefore also an impact on productivity growth and thus on long-term economic wealth and competitiveness. Supply side policy measures thus need to be supplemented by strengthening aggregate demand.

Key Words: productivity, demand, Verdoorn, VAR estimation

JEL Classifications: C32, E24, O47

OGB VERLAG

www.ogbverlag.at



Wie kam der Keynesianismus nach Österreich?

Michael Mesch (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien und Geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“.

Mit Beiträgen von

Günther Chaloupek, Johannes Feichtinger, Alois Guger.

Die Ökonomik der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 2

112 Seiten / ÖGB-Verlag / 2016

ISBN 978-3-99046-227-0 / EUR 19,90

Von jenen österreichischen ÖkonomInnen, die in den 1930er-Jahren Österreich verlassen mussten, machten sich einige im britischen oder amerikanischen Exil mit den neuen ökonomischen Ideen von John Maynard Keynes und dessen Umfeld vertraut. Nach dem Krieg sorgten Zurückgekehrte aus diesem Personenkreis wie Josef Steindl, Kurt Rothschild, Stefan Wirlandner, Philipp Rieger, Eduard März, Maria Szécsi, Karl Forchheimer, Theodor Prager und andere dafür, dass diese theoretischen Ansätze und wirtschaftspolitischen Konzepte in Österreich zur Verbreitung und praktischen Anwendung gelangten. Aufnahme fanden die KeynesianerInnen vor allem am WIFO und in der Arbeiterkammer Wien. Die von Rothschild, Steindl und später auch von Kazimierz Łaski am WIFO entwickelten theoretischen Ansätze bildeten die konzeptionelle Grundlage für den wirtschaftspolitisch erfolgreichen Austro-Keynesianismus. Auf Initiative von Wirlandner erfolgte in der Wiener AK 1957 die (Neu-)Gründung der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung. Eduard März war ihr erster Abteilungsleiter. Diese Abteilung profilierte sich in der Folge als Denkfabrik keynesianischer Wirtschafts- und Wachstumspolitik. In den 1950er- und 1960er-Jahren gelang es diesen keynesianischen ÖkonomInnen, führende FunktionärInnen des ÖGB, der Wiener Arbeiterkammer und der SPÖ von der Eignung ihrer wirtschaftspolitischen Konzepte zu überzeugen.

BESTELLUNG IM THEMENSHP 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



Vermögensunterschiede nach Geschlecht in Österreich: Eine Analyse auf der Personenebene

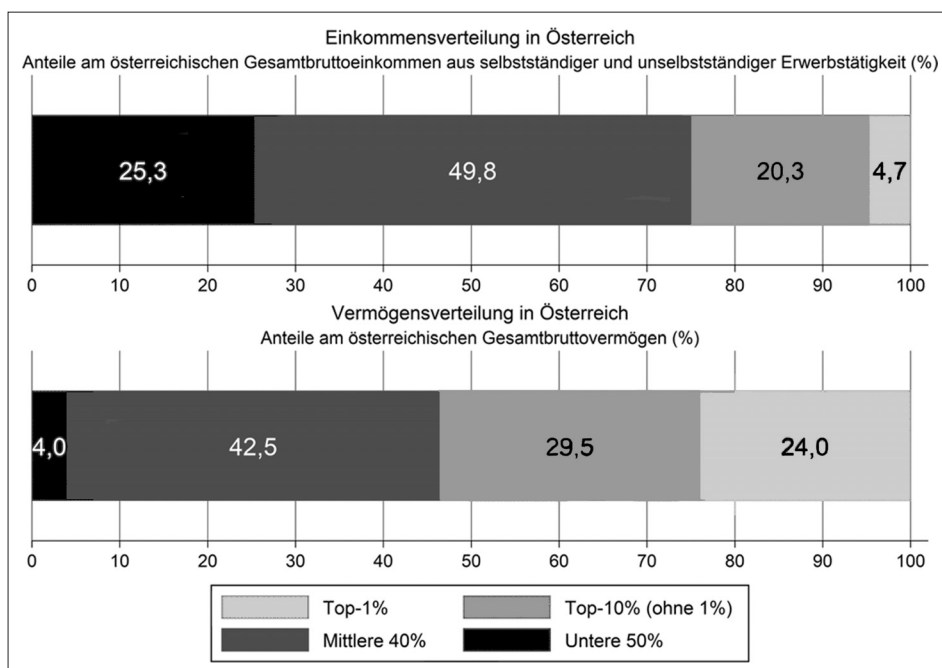
Julia Groß, Alyssa Schneebaum, Barbara Schuster

1. Einleitung

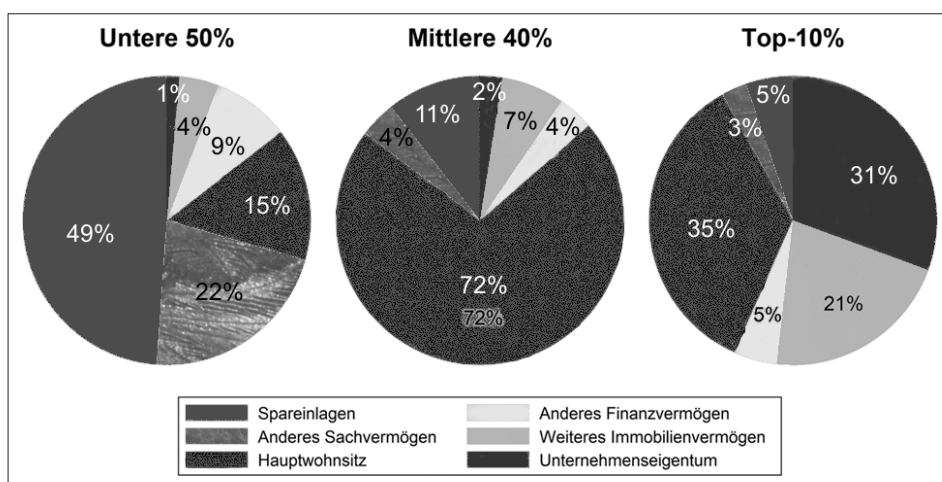
In den vergangenen Jahren wurden bereits zahlreiche Studien zu den Themen der Einkommensverteilung und dem geschlechtsspezifischen Lohnunterschied (*Gender Pay Gap*) publiziert. Die Analyse von Vermögen und dessen ungleicher Verteilung zwischen den Geschlechtern stand bisher jedoch nicht im Zentrum der Betrachtung, und das, obwohl insbesondere Vermögen in den meisten westlichen Ländern deutlich ungleicher verteilt ist als Einkommen.

Für Österreich ist in Abbildung 1 ein direkter Vergleich der Gesamtbruttoeinkommens- und Gesamtbruttovermögensverteilung ersichtlich. Es wird differenziert, welche Einkommens- bzw. Vermögensanteile dem Top-1%, den Top-10% (ohne Top-1%), den mittleren 40% sowie den unteren 50% der Haushalte zuzurechnen sind. Eine Betrachtung der Enden der Verteilung zeigt, dass die wohlhabendsten Haushalte – das Top-1% – annähernd 5% des österreichischen Bruttoeinkommens besitzen, während die untere Hälfte rund ein Viertel für sich beanspruchen kann. Im Vergleich dazu führt eine Untersuchung der Vermögensverteilung zu abweichenden Ergebnissen: Das Top-1% besitzt rund ein Viertel, die Top-10% (inklusive Top-1%) sogar mehr als die Hälfte des Gesamtbruttovermögens. Dies kann als Indiz für die ungleiche Verteilung von Vermögen in Österreich gewertet werden und verdeutlicht die Wichtigkeit einer weiterführenden Analyse rund um das Themengebiet der Vermögensverteilung.

Um diese ungleiche Verteilung von Bruttovermögen besser verstehen zu können, bietet sich eine weiterführende und detailliertere Analyse einzelner Vermögenskomponenten an. Wie sich die Verteilung der Bruttovermögenskomponenten in Österreich innerhalb der Top-10%, der mittleren 40% sowie der unteren 50% der Haushalte gestaltet, ist Abbildung 2 zu entnehmen. Zum Vermögensbegriff ist zu erwähnen, dass beim Bruttovermögen Sach- und Finanzvermögen unterschieden werden können. Sachvermögen beinhaltet den Hauptwohnsitz, weiteres Immobilienvermögen,

Abbildung 1: Einkommens- vs. Vermögensverteilung in Österreich

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt.

Abbildung 2: Bruttovermögenskomponenten in Österreich nach Anteilen

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt.

Unternehmensbesitz sowie anderes Sachvermögen, worunter u. a. auch Fahrzeuge subsumiert werden. Finanzvermögen setzt sich aus Spareinlagen und anderem Finanzvermögen (u. a. Fonds, Anleihen, Aktien, Lebensversicherungen, freiwillige Altersvorsorge) zusammen.

Eines der zentralen Ergebnisse unserer Studie ist, dass geschlechtsspezifische Vermögensdifferenzen zulasten der Frauen vermehrt am oberen Rand der Verteilung zu finden sind. Aus diesem Grund untersuchen wir in erster Linie die Zusammensetzung des Vermögens der wohlhabendsten Haushalte in Österreich. Im Wesentlichen wird das Bruttovermögen der Top-10% durch Immobilienbesitz, bestehend aus Hauptwohnsitz (35%) und weiterem Immobilienvermögen (21%), sowie Unternehmenseigentum (31%) determiniert. Insbesondere der letztgenannte Vermögensbestandteil ist hervorzuheben, da dieser lediglich am oberen Ende der Verteilung konzentriert ist. Die Anteile von Unternehmenseigentum am Vermögen der mittleren 40% sowie unteren 50% der Haushalte sind verschwindend gering. Innerhalb dieser Gruppen sind andere Komponenten präsent: Das Vermögen der Mittelschicht setzt sich zu einem Großteil aus dem Hauptwohnsitz (72%) zusammen, während Spareinlagen (49%) und anderes Sachvermögen (22%), wie beispielsweise Kraftfahrzeuge, zentrale Vermögenskomponenten für weniger wohlhabende Haushalte darstellen. Dies ist insofern relevant, da einzelne Bestandteile unterschiedliche Implikationen für die/den BesitzerIn haben können. In Bezug auf Unternehmenseigentum ist auf die daraus implizit entstehende Machtkomponente zu verweisen. Die Top-10% der Haushalte besitzen demnach nicht nur mehr als die Hälfte des gesamten österreichischen Bruttovermögens, sondern generieren daraus auch wirtschaftliche und politische Macht. Da der *Gender Wealth Gap* vor allem innerhalb dieser Gruppe hohe Ausmaße annimmt, kann darüber hinaus eine Benachteiligung der Frauen hinsichtlich der Machtkomponente ermittelt werden.

Bevor wir uns im Zuge deskriptiver Statistiken näher mit der Verteilung von Vermögen zwischen Frauen und Männern entlang der gesamten Vermögensverteilung auseinandersetzen, wird ein Überblick über bereits existierende Studien gegeben.

2. Literaturüberblick

Vermögen kann als wichtiger Indikator für den Wohlstand eines Haushalts bzw. eines Individuums angesehen werden. In weiterer Folge soll aufgezeigt werden, wie dieser Umstand begründet wird und welche Ergebnisse im Zuge bereits durchgeführter Studien zu diesem Themengebiet erzielt werden konnten.

Wolff (1998) führt vier Gründe an, warum Vermögen als wichtiger Analy-

segegenstand klassifiziert werden kann: (i) Vermögen in Form von selbst genutztem Wohneigentum stellt eine direkte Dienstleistung für die EigentümerInnen dar; (ii) Vermögen ist eine Quelle für Konsum, unabhängig vom direkten Geldeinkommen, da Vermögensgegenstände in Geld umgewandelt und somit für dringende Konsumbedürfnisse verwendet werden können; (iii) die Verfügbarkeit von Finanzvermögen kann eine Familie auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten, ausgelöst durch Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Familientrennung, mit Liquidität versorgen; (iv) ist auch die Korrelation von Vermögen und Macht anzuführen. Aufgrund der wesentlichen Bedeutung von Vermögen betrachten wir in unserer Studie dessen Verteilung zwischen den Geschlechtern in Österreich.

Im Rahmen unserer Untersuchung ist es zum ersten Mal möglich, die Vermögensverteilung zwischen den Geschlechtern mit Individualdaten für Österreich zu analysieren. Bereits durchgeführte Studien waren nämlich mit dem Problem unzureichender Individualdaten hinsichtlich Vermögensbesitz konfrontiert. Viele Erhebungen zu Privatvermögen orientieren sich an der Einheit des Haushalts, da eine klare Zuordnung von Vermögen für einzelne Individuen oft nicht möglich ist. Neben der direkten Zuordnung müssen auch Verfügungsmacht und Zugangsmöglichkeiten Berücksichtigung finden.¹ Die Erfassung von Vermögensbeständen auf Individualebene ermöglicht eine Analyse der Verteilungssituation innerhalb eines Haushalts. Frick, Grabka und Sierminska (2007) betonen, dass sich die Wahl der Beobachtungseinheit auf die Vermögensverteilung und die Ungleichheitsanalyse auswirkt. So zeigen sie mit Daten des Sozio-ökonomischen Panels² aus Deutschland, dass die Vermögensungleichheit innerhalb eines Haushalts steigt, wenn die Beobachtungseinheit von der Haushaltsebene auf die Personenebene geändert wird. Dies wird mit den Umverteilungseffekten innerhalb von privaten Haushalten begründet, von welchen vor allem (verheiratete) Frauen profitieren, da diese auch Ressourcen von (Ehe-)Männern erhalten.

Hier setzt unser Beitrag an, da unsere Analyse die geschlechtsspezifische Vermögenslücke (*Gender Wealth Gap*) in Österreich erstmals anhand von Individualdaten aus der Erhebung zu Finanzen und Konsum der privaten Haushalte (Eurosystem Household Finance and Consumption Survey, HFCS³) auf der Personenebene untersucht und nicht wie bisher nur anhand von Haushaltsdaten.

In diesem Artikel beschäftigen wir uns mit einem umfassenden Vermögensbegriff. Im Zuge von Analysen zur Vermögensverteilung gilt es nämlich stets zu definieren, welche Art von Vermögen untersucht wird. Die meistdiskutierte Variable ist das Nettovermögen, welches den aktuellen Wert aller marktfähigen oder fungiblen Vermögenswerte abzüglich des aktuellen Wertes der Schulden beschreibt.⁴

Um die sogenannten *Stylized Facts* zu Geschlecht und Vermögen unter-

suchen zu können, greifen wir auf ein einfaches formales Modell zur Vermögensakkumulation von Schmidt und Sevak (2006) zurück, welches von Schneebaum, Rehm, Mader & Hollan (2016) ergänzt wurde:

$$A_{t+1} = (1 + r_t)(A_t + Y_t + T_t - C_t)$$

Das Vermögen A in der folgenden Periode ergibt sich dabei aus dem Vermögensbestand A_t , dem Einkommen Y_t sowie Vermögenstransfers T_t (z. B. Erbschaften, Schenkungen, Vermögensaufteilung bei Scheidung) dieser Periode, abzüglich des Konsums C_t und den Zinszuwächsen zur Zinsrate r_t daraus. Die soeben erwähnten Faktoren spielen in Bezug auf die Entstehung der geschlechtsspezifischen Vermögenslücke eine wichtige Rolle und werden im Anschluss diskutiert. Auch die empirische Literatur zeigt, dass diese Faktoren stark nach Geschlecht variieren können.

Das Einkommen (Y_t) beeinflusst die Vermögensakkumulation zwischen den Geschlechtern maßgeblich, was vor allem durch die unterschiedliche Partizipation am Arbeitsmarkt bedingt wird.⁵ Frauen verfügen meist über geringeres Einkommen als Männer; dies wird auf den weit höheren Teilzeitanteil der Frauen, deren Beschäftigung in Sektoren mit geringerem Einkommensniveau sowie die Übernahme eines großen Anteils an unbezahlter Arbeit und Pflegearbeit zurückgeführt.⁶ Ruel und Hauser (2013) zeigen überdies, dass geschlechtsspezifische Einkommensdifferenzen über die gesamte Lebensdauer hinweg zu einem erheblichen *Gender Wealth Gap* zulasten der Frauen führen.

Der Konsum (C_t) variiert, wie in der Lebenszyklushypothese nach Modigliani (1966) beschrieben, je nach Lebensphase. Dem Modell zufolge versuchen Individuen, ihren Konsum über ihre Lebenszeit hinweg zu glätten. Vermögen wird demnach während der Erwerbstätigkeit angespart, während es im Pensionsalter ausgegeben wird. Mader, Schneebaum, Hollan und Klopff (2014) konnten diese Hypothese anhand von Querschnittsdaten verifizieren: Sowohl Frauen als auch Männer folgen dem beschriebenen Schema, Männer verfügen jedoch über alle Lebensphasen hinweg über mehr Vermögen als Frauen. Grabka, Marcus und Sierminska (2013) finden zwischen Eheleuten mit großen Altersunterschieden größere intrapartnerschaftliche Vermögenslücken, da oftmals der Mann der ältere Partner ist und somit einen zeitlichen Vorteil hinsichtlich Vermögensakkumulation hat. Deere und Doss (2006) betonen außerdem die langfristige Perspektive der Vermögensanalyse. Im Gegensatz zur Einkommensverteilung bildet diese besser ab, wie sich die ökonomische Ungleichheit über den Lebensverlauf von Individuen und Familien akkumuliert.

Die Zinsrate (r_t) wird von mehreren Faktoren beeinflusst, wie beispielsweise vom Finanzwissen. Lindamood und Hanna (2013) beschäftigen sich mit der Frage, wer in heterosexuellen Paarhaushalten über mehr Finanzwissen verfügt. Mit Daten des „Survey of Consumer Finances“ (SCF)

aus den USA können sie zeigen, dass (i) die/der besser gebildete PartnerIn unabhängig vom Geschlecht mit höherer Wahrscheinlichkeit über mehr Finanzwissen verfügt und (ii) die Wahrscheinlichkeit der Frau, über mehr Finanzwissen zu verfügen, mit steigendem absoluten Haushaltsnettovermögen abnimmt. Überdies können sie bezüglich des Anteils von Frauen, die über mehr Finanzwissen verfügen, keinen Zeittrend feststellen. Tatsächlich hat sich der Anteil seit 1992 um 1,3 Prozentpunkte auf 45,7% im Jahr 2010 verringert. Unterschiede im Finanzwissen von Individuen können u. a. zu einer ungleichen Intrahaushaltsverteilung von Ressourcen und Macht führen.

Die Zinsrate (r_t) wird nämlich auch von der geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht bestimmt. Bislang wurde der Entscheidungsfindungsprozess innerhalb der Institution „Haushalt“ in traditionellen ökonomischen Modellen ausgeklammert, gewinnt allerdings seit den 1990er-Jahren im Rahmen der ökonomischen Analyse zunehmend an Bedeutung.⁷ Das wachsende Interesse wirtschaftspolitischer Akteure sowie verbesserte Datenquellen zu Intrahaushaltsverteilung von Macht und Ressourcen führen dazu, dass sich immer mehr Studien dieser Thematik widmen. Dies ist u. a. der Tatsache geschuldet, dass der Analysegegenstand nicht mehr primär der Haushalt, sondern vielmehr das Individuum selbst ist. Die Annahme, dass der Wohlstand eines Individuums mit dem durchschnittlichen Wohlstand des gesamten Haushalts gleichgesetzt werden kann, verliert an Aussagekraft.⁸ Neelakantan und Chang (2010) zeigen, dass verheiratete Paare, bei welchen die Frau Finanzentscheidungen trifft, über weniger Vermögen verfügen als Paare, bei denen der Mann die alleinige Entscheidungsmacht innehat. Die Autorinnen analysieren in ihrer Untersuchung Daten der „Health and Retirement Study“ (HRS), im Rahmen derer allerdings nur ältere Personen über fünfzig Jahre in den USA betrachtet werden. Ähnliche Ergebnisse lassen sich in der Studie von Mader und Schneebaum (2013) finden: Ist die finanzielle Situation des Haushalts angespannt, so zeigen die Autorinnen, dass insbesondere in Osteuropa eher Frauen die Finanzentscheidungen treffen, wohingegen in Kontinental- und Südeuropa überwiegend Männer die Entscheidungsträger sind.

Die Zinsrate (r_t) wird des Weiteren von Risikopräferenzen determiniert. Der Analyse von geschlechtsspezifischen Risikopräferenzen von Neelakantan und Chang (2010) liegt die Annahme zugrunde, dass Frauen eine höhere Risikoaversion aufweisen als Männer, was zu Vermögensallokationsentscheidungen führen kann, die in relativ geringeren Vermögensniveaus resultieren.⁹ Neelakantan und Chang (2010) zeigen im Rahmen ihrer Untersuchung, dass Frauen im Durchschnitt über mehr Vermögen verfügen würden, hätten sie dieselbe Risikopräferenz wie Männer, gegeben, dass alle anderen Charakteristika unverändert bleiben. Die Autorin-

nen betonen allerdings, dass der Vermögensunterschied zwischen den Geschlechtern selbst bei gleichen Präferenzen bestehen würde. Die Betrachtung von Risikopräferenzen reicht demnach nicht aus, um den *Gender Wealth Gap* zur Gänze erklären zu können; ein unerklärter Teil bleibt dennoch existent. Im Hinblick auf diese Ergebnisse ist auch die Diskussion von Nelson (2015) in der aktuellen Literatur relevant. Sie steht der oftmals impliziten Annahme, Frauen seien risikoaverser als Männer, kritisch gegenüber. Im Rahmen ihrer Untersuchung analysiert sie 35 empirische Arbeiten aus den Bereichen Ökonomie, Finanz- und Entscheidungswissenschaft, welche sich mit der Ermittlung von Risikopräferenzen beschäftigen. Die Ergebnisse zeigen, dass in einigen Fällen eine erhöhte Risikoaversion von Frauen festgestellt werden kann, in vielen Fällen die Differenz zwischen der durchschnittlichen Risikopräferenz von Frauen und Männern jedoch keine statistische Signifikanz aufweist. Die Schnittmenge der männlichen und weiblichen Risikoverteilung übersteigt in den meisten Fällen 80%. Männer und Frauen scheinen demnach hinsichtlich ihrer Risikopräferenzen ähnlicher zu sein, als viele Studien vermuten lassen. Nelson (2015) betont in diesem Kontext die Wichtigkeit der Unterscheidung von Verallgemeinerungen im Hinblick auf Gruppen (Männer vs. Frauen) und gültige Schlussfolgerungen über Stichproben.

Der Vermögensbestand (A_t) beinhaltet auch das Finanzvermögen; ein wesentlicher Bestandteil dieser Vermögenskomponente ist Aktienbesitz. Fessler und Schürz (2008) analysieren im Rahmen der Geldvermögensumfrage 2004 der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) den Aktienbesitz österreichischer Haushalte. Den Ergebnissen zufolge nimmt diese Vermögensart in Österreich im internationalen Vergleich einen untergeordneten Stellenwert ein und ist auf vermögende und einkommensreiche Haushalte konzentriert. Die Autoren zeigen, dass eine positive Korrelation zwischen Partizipation am Kapitalmarkt und hohem Geldvermögen, hohem Nettovermögen sowie hohem Bildungsgrad besteht. Frauen sind hinsichtlich ihrer Vermögensakkumulation durch Investition in Aktien benachteiligt, da sie über erheblich weniger Vermögen verfügen als Männer, was in einigen Studien verdeutlicht und auch im Anschluss genauer diskutiert wird.¹⁰ Young (2015) beschäftigt sich im Rahmen ihrer Untersuchung mit der Frage, wie sich insbesondere unkonventionelle Geldpolitik (u. a. quantitative Lockerung und Aktienrückkaufoptionen) der Zentralbanken (Fed, Europäische Zentralbank und Bank of England) auf Verteilungsfragen auswirkt und welche Implikationen sich daraus in Bezug auf Ungleichheit und Vermögensverzerrungen ergeben. Die Autorin stellt einen Konnex zwischen spezifisch ausgerichteter Geldpolitik und geschlechtsspezifischen Verzerrungen hinsichtlich Vermögensbesitz her und verweist auf den oftmals nicht beachteten Zusammenhang von Geldpolitik und Verteilungsfragen. Als VerliererInnen von unkonventioneller Geldpolitik gelten

all jene Personen, die nicht von Kapital- und Vermögensgewinnen profitieren können. Dazu zählen überwiegend Individuen am unteren Ende der Verteilung sowie vor allem Frauen. Für die Geldpolitik und das Ziel der Finanzmarktstabilität von hoher Relevanz ist außerdem der Immobilienbesitz, da dieser einen beträchtlichen Anteil am Vermögen der privaten Haushalte darstellt. Laut der Immobilienvermögenserhebung 2008 der OeNB machen Immobilien rund zwei Drittel des gesamten Vermögensbestands der österreichischen Privathaushalte aus.¹¹

Vermögenstransfers (T_t) umfassen u. a. Erbschaften, Schenkungen und Vermögensaufteilungen bei Scheidungen. Fessler, Mooslechner und Schürz (2010) zeigen anhand der Immobilienvermögenserhebung 2008 der OeNB, dass die Erbquote bei Immobilienerbschaften ca. 20% beträgt. Einer Vielzahl an kleinen Immobilienerbschaften stehen nur wenige größere gegenüber, was sich auch darin zeigt, dass nur 10% der Erbenhaushalte (was in dieser Erhebung rund 2% aller Haushalte entspricht) ca. 40% des gesamten Erbschaftsvolumens auf sich vereinen. Deere und Doss (2006) betonen die starken Anzeichen dafür, dass Erbschaften in der Vermögensakkumulation von Frauen einen wichtigen Faktor darstellen. Dies ist insofern erwähnenswert, da Mader et al. (2014) mit HFCS-Daten für Österreich zeigen, dass weibliche Single-Haushalte zwar häufiger erben als männliche Single-Haushalte (24% vs. 18%), zweitens jedoch in deutlich höherem Ausmaß (durchschnittlich rund 60.000 € mehr).

Schneebaum et al. (2016) zeigen, dass die Vermögensakkumulation für Frauen neben all jenen erwähnten Variablen auch durch institutionelle Faktoren sowie kulturelle und politische Unterschiede beeinträchtigt werden kann. Dazu zählen beispielsweise die Verfügbarkeit von Kinderbetreuungseinrichtungen, Erbschaftssteuern, der rechtliche Rahmen rund um Scheidungen sowie Pensionen, Wohnungspolitik und Richtlinien hinsichtlich Kreditvergabe (Ungleichbehandlung von Frauen und Männern). Auch soziale Normen sollten im Rahmen einer vollständigen Analyse des *Gender Wealth Gaps* Berücksichtigung finden. Deere und Doss (2006) argumentieren in ihrer Analyse, dass die Vermögensakkumulation von Frauen hauptsächlich durch gesetzliche Rahmenbedingungen, familiäre und gesellschaftliche Normen bedingt wird.

Etliche bisher durchgeführte Studien haben sich mit den oben erwähnten Faktoren und ihrem Einfluss auf die Vermögensakkumulation von Haushalten generell sowie von Frauen und Männern im Speziellen beschäftigt. Der Großteil dieser Studien zum *Gender Wealth Gap* richtet den Fokus aufgrund der dürftigen Datenlage bezüglich Individualdaten allerdings nur auf Single-Haushalte.¹² Diese bezeichnen dabei Haushalte, in denen (nur) eine erwachsene Person und kein Paar lebt. Schneebaum et al. (2016) zeigen beispielsweise mit HFCS-2010-Daten für acht europäische Länder, dass es eine geschlechtsspezifische Lücke im Bruttovermö-

gen zwischen weiblichen und männlichen Single-Haushalten gibt, die im Vergleich für Österreich und Deutschland zu den größten zählt. Schmidt und Sevak (2006) setzen mit Daten der US-amerikanischen „Panel Study of Income Dynamics“ (PSID) Single-Haushalte mit verheirateten Paarhaushalten in Bezug. Sie beobachten große Differenzen im Medianvermögen zwischen weiblichen Single-Haushalten und verheirateten Paarhaushalten, die ca. 40% vom Median-Gesamtvermögen ausmachen. Männliche Single-Haushalte unterscheiden sich im Medianvermögen von verheirateten Paarhaushalten jedoch nur um ca. 20%. Eine Subgruppe von jungen Haushalten (25 bis 39 Jahre) lässt allerdings keinen *Gender Wealth Gap* mehr erkennen, wenn für beobachtbare Charakteristika (z. B. Alter, Geschlecht, Familienstand, Kinder, Bildung) kontrolliert wird. Daraus leiten die Autorinnen zwei Thesen ab: Entweder bilden sich geschlechtsspezifische Lücken erst im späteren Leben, oder es liegt ein Kohorteneffekt vor, der Verhaltensänderungen zwischen den Generationen impliziert. Auch Yamokoski und Keister (2006) zeigen in ihrer Analyse mit Daten des US-amerikanischen „National Longitudinal Survey of Youth“ (NLSY), dass Single-Haushalte im Vergleich zu verheirateten Paarhaushalten ökonomisch benachteiligt sind. Dies trifft vor allem auf noch nie verheiratete und geschiedene Mütter zu.

Neben der Untersuchung von Single-Haushalten fokussieren sich jedoch auch einige Studien auf einzelne Vermögenskomponenten für die Daten auf Personenebene vorhanden sind, wie beispielsweise das Pensionsvermögen. Die Betrachtung dieser Vermögenskomponente ist insofern interessant, da das Pensionsvermögen zwischen den Geschlechtern noch ungleicher verteilt ist als das Gesamtvermögen.¹³ Mit Daten des „Family Resources Survey“ (FRS) zu Pensionsvermögen der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (18 bis 59 Jahre) im Vereinigten Königreich weist Warren (2006) darauf hin, dass Männer nicht nur öfter als Frauen Pensionsvermögen halten (100% aller Männer vs. 66% aller Frauen), sondern oft auch beträchtlich größere Beträge angespart haben (im Median nahezu sechsmal mehr als Frauen). Dies liegt hauptsächlich daran, dass Frauen u. a. durch weniger Jahre am Arbeitsmarkt, geringere Beiträge zur Pensionsversicherung oder Berufen in Niedriglohnsektoren weniger Zugang zu Pensionsvermögen haben. Auch Deere und Doss (2006) zeigen, dass Pensionen stark von der Erwerbstätigkeit abhängen, welche aber vor allem für Frauen oftmals geringer ausfällt. Problematisch ist auch der große Anteil an unbezahlter Arbeit und Pflegearbeit, der oftmals von Frauen verrichtet wird und dem keine Pensionsleistungen gegenüberstehen.

Trotz der unzureichenden Datenlage für personenbezogene Analysen gibt es dennoch einige wenige Studien zur Intrahaushaltsverteilung von weiteren Vermögenskomponenten. Jene von Ruel und Hauser (2013) untersucht beispielsweise mit der „Wisconsin Longitudinal Study“ eine nicht

repräsentative Kohorte von High School-AbsolventInnen aus dem US-Bundesstaat Wisconsin über fünfzig Jahre lang hinsichtlich ihrer Vermögensakkumulation nach Geschlecht, Familienstand und Finanzwissen. Die Analyse lässt darauf schließen, dass (i) Frauen über den Beobachtungszeitraum weniger Vermögen akkumulieren als Männer, (ii) verheiratete Individuen mehr Vermögen akkumulieren können als unverheiratete und (iii) es Ehe-Unterbrechungskosten hinsichtlich der Vermögensakkumulation gibt.

Zusätzlich wurden in den vergangenen zehn Jahren einige Studien zum *Gender Wealth Gap* basierend auf SOEP-Individualdaten für Deutschland publiziert, eine davon ist jene von Sierminska et al. (2010). Methodisch basiert ihre Analyse, ähnlich jener unserer Studie, auf deskriptiven Statistiken und bivariaten Analysen hinsichtlich der Verteilung von Vermögen zwischen Männern und Frauen nach Familienstand (verheiratet, zusammenlebend, geschieden, verwitwet, alleinstehend). Den Ergebnissen zufolge liegen im Durchschnitt die Vermögen von Männern mit 30.000 € höher als die der Frauen. Wird nur die Subgruppe der verheirateten Paare betrachtet, kann festgestellt werden, dass der Vermögensunterschied zwischen den Geschlechtern mit rund 47.000 € vergleichsweise hoch ist. Prozentual gesehen haben Männer innerhalb der Gruppe der verheirateten Paare um 56% mehr Vermögen als Frauen. Bei zusammenlebenden (und nicht verheirateten) Paaren erhöht sich der Wert auf 74% und innerhalb der Gruppe der geschiedenen bzw. getrenntlebenden Paare übersteigt das Vermögen der Männer jenes der Frauen um 88%. Im Rahmen der Analyse einzelner Vermögensbestandteile konnten die AutorInnen zeigen, dass die Differenz insbesondere bei den Betriebsvermögen beträchtlich ist. Das Vermögen der Männer entspricht in der Gruppe der verheirateten Paare dem Fünffachen der Frauen. Bei zusammenlebenden Paaren ist die Differenz noch größer: Das Betriebsvermögen der Männer ist neunmal so hoch wie jenes der Frauen. Die AutorInnen begründen diese Differenz mit der höheren Zahl männlicher Selbstständiger, die u. a. durch Sozialisierung erklärt werden kann. Frick et al. (2007) zeigen außerdem, dass ein haushaltsbezogener Ansatz im Vergleich zum personenbezogenen eine geschlechtsspezifische Vermögenslücke in Höhe von rund 50.000 € verbirgt. Grabka et al. (2013) können in ihrer Analyse im durchschnittlichen Nettovermögen ebenfalls einen *Gender Wealth Gap* in Höhe von 33.000 € zwischen verheirateten und zusammenlebenden Paaren zugunsten der Männer feststellen. In mehr als der Hälfte der deutschen Paarhaushalte hält der Mann den Großteil des Vermögens, der daraus resultierende *Gender Wealth Gap* beträgt rund 91.000 €. Wenn jedoch die weibliche Partnerin mehr Vermögen besitzt, so beläuft sich die Vermögensdifferenz auf nur ca. 48.000 €. Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich, wenn man betrachtet, wer das letzte Wort bei Finanzentscheidungen hat:

Die intrapartnerschaftliche Vermögenslücke ist am größten, wenn der männliche Partner die Entscheidung trifft; allerdings zählen diese Paare auch zu den vermögendsten Haushalten. Trifft jedoch die Frau die Finanzentscheidungen, so ist die intrapartnerschaftliche Vermögenslücke zwar am geringsten, allerdings weisen solche Paare auch das niedrigste Durchschnitts-Nettovermögen auf.

An diese Ergebnisse knüpfen wir im Rahmen unserer Studie mit der erstmaligen Analyse von Vermögensdaten auf der Personenebene für Österreich an. Bevor die zentralen Ergebnisse präsentiert werden, erfolgt eine Beschreibung des verwendeten Datensatzes.

3. Eurosystem Household Finance and Consumption Survey (HFCS)

Der HFCS des Eurosystems ist eine umfassende Datenerhebung im Zuge derer Sachvermögen, Finanzvermögen, Verbindlichkeiten und Ausgaben privater Haushalte erfasst werden. Die Koordinierung des HFCS erfolgt in Österreich von der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) in enger Zusammenarbeit mit anderen nationalen Zentralbanken des Eurosystems sowie der Europäischen Zentralbank (EZB). Die erste Welle der Erhebung fand in Österreich in den Jahren 2010 und 2011 statt. Die zweite Welle, im Rahmen derer 2.997 Haushalte (gegenüber 2.380 in der ersten Welle) erfolgreich interviewt werden konnten, erfolgte in den Jahren 2014 und 2015.¹⁴ Besonders hervorzuheben ist, dass die zweite Welle, die wir für unsere Berechnungen heranziehen, erstmals detaillierte Fragen rund um Vermögen auf Individualebene beinhaltet. Dies ermöglicht erstmals eine Analyse der Vermögensverteilung innerhalb von österreichischen Haushalten und in weiterer Folge eine Betrachtung geschlechtsspezifischer Vermögensunterschiede.

Der Hauptfokus der folgenden Analysen liegt auf der Verteilung des Nettovermögens innerhalb von Paarhaushalten.¹⁵ Unter Nettovermögen wird das Bruttovermögen nach Abzug der Verbindlichkeiten verstanden. Das Bruttovermögen setzt sich wiederum aus Sach- und Finanzvermögen, die Verbindlichkeiten aus besicherten und unbesicherten Verbindlichkeiten zusammen. Im Rahmen der HFCS-Erhebung werden Hauptwohnsitz, weiteres Immobilienvermögen, Fahrzeuge, anderes Sachvermögen und Unternehmenseigentum dem Sachvermögen zugeordnet, während Spareinlagen, Fonds, Anleihen, stille Beteiligungen, Aktien, treuhänderisch verwaltete Konten, Forderungen gegenüber anderen privaten Haushalten, anderes Finanzvermögen sowie freiwillige Altersvorsorge und Lebensversicherungen das Finanzvermögen ausmachen. Diese Vermögenskomponenten werden seit der ersten Welle auf Haushaltsebene erhoben.

Alle Angaben zu den Vermögenswerten werden von einem Haushaltsmitglied, der/dem sogenannten KompetenzträgerIn der Haushaltsfinanzen, gemacht. Darunter ist jene Person zu verstehen, die über das meiste Wissen hinsichtlich der Finanzen (u. a. Einkommen, Immobilienbesitz, Altersvorsorge) des Haushalts verfügt. Die/Der KompetenzträgerIn ist auch jene Person, die die Frage nach dem individuellen Vermögensbesitz für jedes Haushaltsmitglied beantwortet, die wie folgt lautet: „Was denken Sie, wie ist (Ihr Gesamtnettovermögen/das Gesamtnettovermögen Ihres Haushalts) innerhalb des Haushalts verteilt und wer bestimmt über diese Ressourcen?“ Die befragte Person gibt in weiterer Folge für jedes Haushaltsmitglied – sofern es sich nicht um einen Einpersonenhaushalt handelt – Prozentsätze an, je nachdem wie die Aufteilung des Nettovermögens und der Entscheidungsmacht wahrgenommen wird. Es findet hierbei keine gesonderte Befragung jedes einzelnen Haushaltsmitglieds statt.

4. Empirische Ergebnisse

Wie bereits im Zuge des Literaturüberblicks angesprochen, gibt es viele Gründe, warum Vermögen als interessanter Analysegegenstand charakterisiert werden kann. So kann es beispielsweise für Konsumausgaben verwendet und im Falle von Haus- bzw. Wohnungsbesitz selbst genutzt werden. Des Weiteren kann es in wirtschaftlich prekären Zeiten als Absicherung dienen. Darüber hinaus kann Vermögen den sozialen Status in der Gesellschaft festigen, und insbesondere sehr hohes Vermögen (z. B. Unternehmensvermögen) beinhaltet auch immer einen Machtaspekt.¹⁶ In diesem Zusammenhang sei darüber hinaus die ungleiche Verteilung von Vermögenszugang und -besitz hervorzuheben. Da im Rahmen des Artikels die Untersuchung der geschlechtsspezifischen Vermögensunterschiede im Mittelpunkt steht, gilt es in einem ersten Schritt zu klären, wie die Vermögensverteilung von Frauen und Männern in Österreich aussieht.

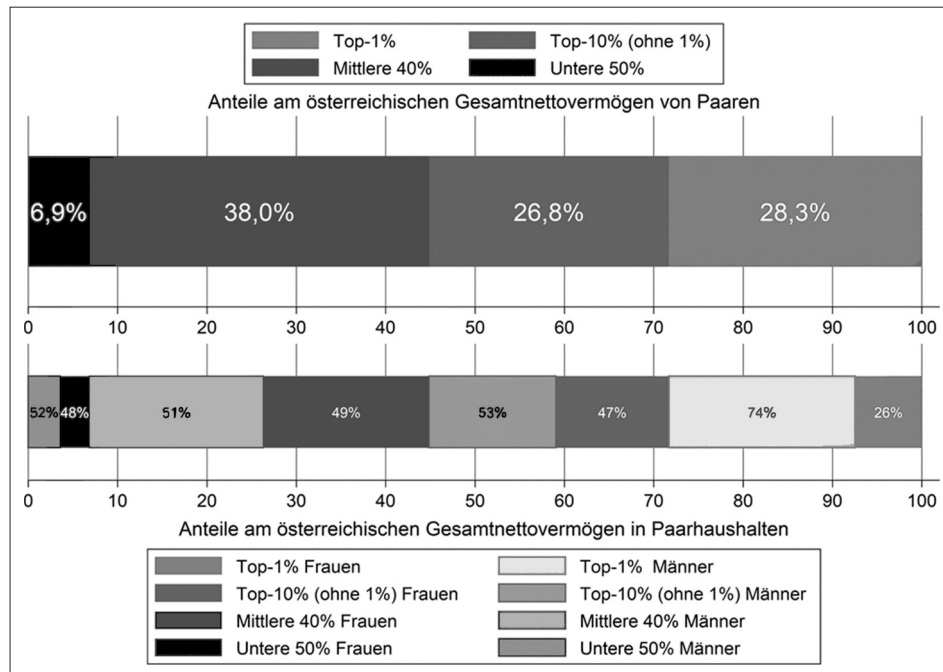
In Tabelle 1 ist das Gesamtnettovermögen in Österreich sowie dessen Mittelwert (Durchschnitt) differenziert nach Geschlecht aufgetragen. Der Tabelle ist zu entnehmen, dass sich das Gesamtnettovermögen in Österreich auf nahezu eine Billion Euro beläuft. Ein ähnliches Ergebnis kann im Rahmen des „Global Wealth Report 2016“, welcher vom Credit Suisse Research Institute (2016) verfasst wurde, erzielt werden. Des Weiteren ist deutlich ersichtlich, dass Frauen in Österreich über weniger Vermögen verfügen als Männer. Die geschlechtsspezifische Vermögenslücke beträgt in Bezug auf die Gesamtbevölkerung 14%. Wird der Durchschnittswert für jedes Individuum betrachtet, kann eine Lücke von 23% ermittelt werden. Diese nicht zu vernachlässigende Differenz soll im Zuge weiterführender Analysen näher untersucht werden.

Tabelle 1: Nettovermögen in Österreich (in €)

	Stichprobe	Gesamt-nettovermögen	Mittelwert	Durchschnittliche Vermögenslücke
Gesamtbevölkerung	5.174	991.234.231.761	144.722	23%
davon Frauen	2.756	458.292.628.769	126.580	
davon Männer	2.418	532.941.602.992	165.068	

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt. „Vermögenslücke“ definiert die Differenz zwischen dem mittleren Nettovermögen von Männern und Frauen im Verhältnis zu jenem der Männer.

Im weiteren Verlauf des Artikels wird die Kategorie der Paarhaushalte als zentrale und übergeordnete Betrachtungseinheit angesehen. Wie viel Vermögen Paarhaushalte in Österreich besitzen und wie sich die Verteilung innerhalb dieser Haushalte zwischen den Geschlechtern gestaltet, kann Abbildung 3 entnommen werden. Auf den ersten Blick fällt auf, dass die Top-10% (inklusive Top-1%) über mehr als die Hälfte des Gesamtvermögens von österreichischen Paarhaushalten verfügen, während die unteren 50% der Paarhaushalte lediglich rund 7% besitzen. Des Weiteren ist ersichtlich, wie sich die Verteilung innerhalb der spezifischen Anteile zwischen Frauen und Männern gestaltet. Auffällig ist, dass Frauen in all diesen Anteilen weniger Vermögen halten als Männer. Werden die wohlhabendsten Paarhaushalte – das Top-1% – betrachtet, kann festgestellt werden, dass Frauen lediglich rund ein Viertel dieses Vermögens halten, während Männer rund drei Viertel für sich beanspruchen können. Der Abstand reduziert sich, wenn beispielsweise der Anteil der unteren Hälfte betrachtet wird: Frauen halten 48% und Männer 52% des betrachteten Vermögens. Es kann demnach die Vermutung aufgestellt werden, dass sich geschlechtsspezifische Unterschiede insbesondere am oberen Ende der Verteilung bemerkbar machen. An dieser Stelle soll angemerkt werden, dass geschlechtsspezifische Unterschiede innerhalb der vermögendsten Haushalte Auswirkungen auf Individuen am unteren Ende der Verteilung haben können. Generell impliziert eine starke Konzentration von Vermögen am oberen Ende der Verteilung eine Festigung der gesellschaftlichen, politischen sowie wirtschaftlichen Macht der Reichen. Da es scheint, als würden geschlechtsspezifische Unterschiede insbesondere innerhalb der wohlhabendsten Haushalte auftreten, liegt der Schluss nahe, dass auch die bereits erwähnte Machtkomponente, welche durch Vermögen generiert werden kann, ungleich zwischen den Geschlechtern aufgeteilt ist. Dies verdeutlicht und unterstreicht die Wichtigkeit einer detaillierteren Analyse. An dieser Stelle knüpfen wir mit unseren empirischen Ergebnissen für Österreich an.

Abbildung 3: Vermögensverteilung von Paaren in Österreich

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt.

4.1 Vermögen und Haushaltsstruktur

Im Rahmen dieses Kapitels wird eine Analyse der Vermögenssituation von Frauen und Männern differenziert nach Haushaltsstruktur vorgenommen. Besonderer Fokus wird im weiteren Verlauf des Artikels auf der Betrachtung von Paarhaushalten und Single-Haushalten¹⁷ liegen. Nachfolgende Tabellen bilden innerhalb der jeweiligen Haushaltstypen sowohl das Gesamtnettvermögen als auch das Nettvermögen auf Personenebene von Frauen und Männern im Mittel und im Median ab.

Nachdem in Tabelle 1 bereits die Verteilung des Gesamtnettvermögens in Österreich differenziert nach Geschlecht analysiert wurde, untersuchen wir in weiterer Folge die Verteilung des Vermögens innerhalb von Paar- und Single-Haushalten zwischen Frauen und Männern. Diese Intra-haushaltsverteilung von Nettvermögen ist in Tabelle 2 abgebildet. Innerhalb der Kategorie „Paarhaushalte“ zeigt sich, dass Frauen sowohl im Mittel als auch im Median weniger Vermögen besitzen als Männer. Da diese Analyse in erster Linie auf einer Betrachtung geschlechtsspezifischer Vermögensunterschiede innerhalb von Haushalten abzielt, ist diese Erkenntnis besonders interessant. Wir untersuchen nun, welche Größenordnung

die Vermögensdifferenz annimmt: Im Durchschnitt kann ein *Gender Wealth Gap* in Höhe von 58.417 €¹⁸ ermittelt werden. In Paarhaushalten besitzen Frauen demzufolge um 28%¹⁹ weniger Vermögen als Männer. Bei einer Betrachtung des Medians kann eine geschlechtsspezifische Vermögenslücke zulasten der Frauen in Höhe von 13.863 € ermittelt werden.

Neben Paarhaushalten werden auch Single-Haushalte betrachtet, und es wird untersucht, welche geschlechtsspezifischen Unterschiede innerhalb dieser Kategorie auftreten. Vergleicht man in Tabelle 2 das Gesamt Nettovermögen von weiblichen und männlichen Single-Haushalten, zeigt sich folgendes Bild: Frauen halten im Mittel um rund 3.000 € mehr Vermögen als Männer. Die geschlechtsspezifische Vermögenslücke fällt somit zugunsten der Frauen aus, ist mit rund 2% aber sehr gering. Werden allerdings die Nettovermögenswerte im Median betrachtet, kehrt sich der *Gender Wealth Gap* wiederum zulasten der Frauen um. Die Tatsache, dass Mittelwert und Median unterschiedliche Werte bzw. Vorzeichen annehmen, kann wie folgt interpretiert werden: Fällt die Vermögensdifferenz im Mittel zugunsten, im Median allerdings zulasten der Frauen aus, ist dies ein Indiz dafür, dass der Mittelwert durch einige wenige sehr vermögende Frauen beeinflusst wird. Die Durchschnittsfrau verfügt bei dieser Betrachtungsweise über mehr Vermögen als der Durchschnittsman. Die Vermögenslücke zulasten der Frauen im Median verdeutlicht allerdings, dass die Mehrheit der Frauen im Vergleich zu jener der Männer weniger Vermögen besitzt.

Tabelle 2: Intrahaushaltsverteilung von Nettovermögen (in €)

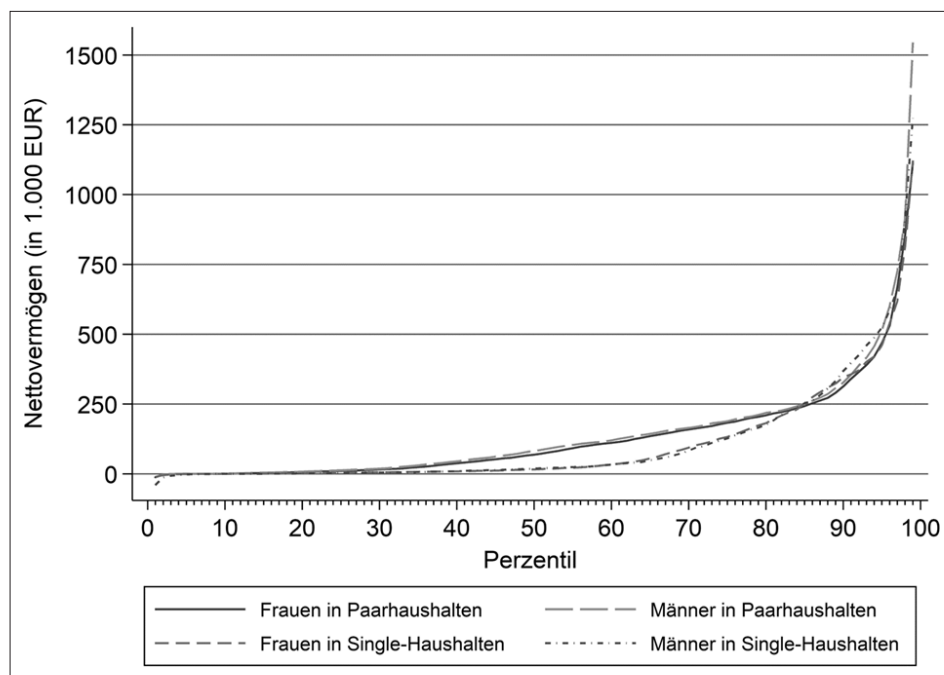
	Stichprobe	Mittelwert	Median
Paarhaushalte			
Gesamt Nettovermögen des Paares	1.503	356.553	173.683
davon Frauen		149.068	68.422
davon Männer		207.485	82.285
Single-Haushalte			
Gesamt Nettovermögen von Single-Frauen	801	118.040	15.980
Gesamt Nettovermögen von Single-Männern	480	115.259	18.457

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt.

In weiterer Folge werden nun die Ausprägungen von Tabelle 2 grafisch veranschaulicht. In Abbildung 4 ist die Gesamtverteilung des Nettovermögens von Frauen und Männern in Paar- sowie in Single-Haushalten entlang der Perzentile eins bis 99 dargestellt. Das zehnte Perzentil (p10) markiert beispielsweise jenen Wert, unterhalb dessen die niedrigsten 10% der Stichprobe liegen; das 90. Perzentil (p90) markiert jenen Wert, unterhalb dessen die niedrigsten 90% der Stichprobe liegen. Auf den ersten Blick fällt auf, dass die Vermögen aller Haushaltstypen bis zum 25. Perzentil bei

bzw. nahe unter null liegen und erst ab diesem Punkt zu steigen beginnen. Wie bereits aus der Analyse von Tabelle 2 bekannt, ist auch hier ersichtlich, dass Frauen in Paarhaushalten weniger Vermögen besitzen als Männer. Am oberen Rand der Verteilung – insbesondere im Top-1% – ist die Diskrepanz zwischen dem Nettovermögen des Mannes und jenem der Frau am größten. Wie bereits im Rahmen der Betrachtung von Abbildung 3 erwähnt wurde, nimmt der *Gender Wealth Gap* in Paarhaushalten insbesondere am oberen Ende der Vermögensverteilung hohe Ausmaße an. Wird nun die Verteilung des Nettovermögens von Frauen und Männern in Single-Haushalten betrachtet, zeigt sich, dass diese im Vergleich zu Frauen und Männern in Paarhaushalten bis zum 85. Perzentil über weniger Vermögen verfügen. Die geschlechtsspezifische Vermögenslücke zulasten der Frauen ist auch für Single-Haushalte am oberen Ende der Verteilung am größten.

Abbildung 4: Verteilung des Nettovermögens nach Haushaltstyp



Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Unterschied nach Geschlecht insbesondere an den Rändern der Verteilung deutlich wird. Innerhalb der Paarhaushalte haben Frauen in nahezu allen Punkten der Verteilung weniger Vermögen als Männer. Dieser Umstand wird bei einer

Betrachtung des oberen Endes der Vermögensverteilung deutlich. Innerhalb der Single-Haushalte sind Männer am unteren Ende der Vermögensverteilung höher verschuldet als Frauen. Das Vorzeichen der geschlechtsspezifischen Vermögensdifferenz kehrt sich allerdings insbesondere am oberen Ende der Verteilung um. Bei einem Vergleich aller Kategorien wird deutlich, dass Frauen in Single-Haushalten über das geringste Nettovermögen verfügen.

Nachdem nun ein erster allgemeiner Überblick über die Vermögensverteilung nach Geschlecht in Paar- und Single-Haushalten gegeben wurde, widmen wir uns in einem nächsten Schritt einer genaueren Aufschlüsselung der Haushaltsstruktur. In Tabelle 3 ist das Nettovermögen von Personen in Paar- und Single-Haushalten, differenziert nach Familienstand, ersichtlich. Innerhalb der Kategorie der Paarhaushalte können verheiratete und nicht verheiratete Paare unterschieden werden. Mit einem Anteil von rund 93% überwiegt die Zahl der verheirateten Paare im Vergleich zu den zusammenlebenden, aber nicht verheirateten Paaren. Werden geschlechtsspezifische Vermögensunterschiede innerhalb dieser Beobachtungseinheit betrachtet, fällt auf, dass Frauen sowohl im Mittelwert als auch im Median über weniger Vermögen verfügen als Männer. Diese Beobachtung ist konform mit jenen Schlussfolgerungen, die bereits aus einer Analyse von Tabelle 2 hervorgegangen sind und die Existenz eines *Gender Wealth Gaps* zulasten der Frauen bestätigen. Die durchschnittliche Vermögenslücke beläuft sich bei verheirateten Paaren auf 62.309 € und impliziert, dass Ehefrauen um 29% weniger Vermögen besitzen als Ehemänner. Werden jene Paare betrachtet, die zwar zusammenleben, allerdings nicht verheiratet sind, ergibt sich eine geringere durchschnittliche Vermögenslücke von 9%. Bei einer Betrachtung des Medians erhöht sich die Lücke allerdings wiederum auf 30%. Der Grund für die Diskrepanz zwischen Mittelwert und Median ist, dass einige sehr wohlhabende Frauen einen Effekt auf die Ermittlung des Durchschnitts haben. Die verhältnismäßig große Lücke im Median verdeutlicht allerdings, dass Frauen in der Regel weniger Vermögen besitzen als Männer.

Wird die Interpretation auf die Kategorie der Single-Haushalte ausgedehnt, kann zwischen ledigen, geschiedenen und verwitweten Personen unterschieden werden. Des Weiteren werden auch Frauen und Männer in Single-Haushalten betrachtet, deren Lebensgefährtin bzw. Ehefrau/Ehemann nicht im selben Haushalt lebt. Dies ist allerdings nur bei 1,9% der Frauen und 4,6% der Männer der Fall. Generell kann gesagt werden, dass Männer mit über 50% vor allem der Gruppe der nie verheirateten Personen zuzurechnen sind, während Frauen zu jeweils einem Drittel ledig, geschieden oder verwitwet sind. Die größte durchschnittliche geschlechtsspezifische Vermögenslücke ergibt sich bei ledigen Frauen und Männern und nimmt einen Wert von 29% zulasten der Frauen an. Im Gegenteil dazu

scheint es, dass insbesondere geschiedene und verheiratete bzw. verpartnerte Frauen in Single-Haushalten im Durchschnitt über mehr Vermögen verfügen als Männer. Werden allerdings auch die Vermögenswerte im Median betrachtet, ergeben sich andere Schlussfolgerungen: Die geschlechtsspezifische Vermögenslücke fällt zulasten der Frauen aus und verdeutlicht wie bereits zuvor erwähnt, die Thematik der Beeinflussung des Mittelwerts seitens einiger sehr wohlhabender Frauen. Besonders hervorzuheben ist die Gruppe der verwitweten Frauen in Single-Haushalten. Diese halten im Median um 62% weniger Vermögen als verwitwete Männer. Es kann angenommen werden, dass es sich hierbei um ältere Frauen handelt und diese vermehrt von Armut betroffen sind.

Tabelle 3: Nettovermögen nach Familienstand (in €)

	Stichprobe	Anteil [%]	Mittelwert	Ø Lücke	Median	Median-Lücke
Paarhaushalte						
<i>verheiratet</i>						
Frauen	1.399	92,8	154.034	29%	73.661	16%
Männer			216.343		87.290	
<i>nicht verheiratet</i>						
Frauen	104	7,2	84.792	9%	21.010	30%
Männer			92.833		30.030	
Single-Haushalte						
<i>ledig</i>						
Frauen	265	31,5	70.306	29%	9.526	25%
Männer	251	52,1	98.592		12.660	
<i>geschieden</i>						
Frauen	263	32,9	122.731	-10%	19.321	7%
Männer	139	28,2	111.192		20.869	
<i>verwitwet</i>						
Frauen	260	33,7	156.279	10%	22.981	62%
Männer	68	14,8	174.199		59.982	
<i>verheiratet/verpartnet</i>						
Frauen	13	1,9	148.354	-8%	59.925	7%
Männer	22	4,6	137.696		64.260	

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt. „Lücke“ definiert die Differenz zwischen dem Nettovermögen von Männern und Frauen im Verhältnis zu jenem der Männer in Paar bzw. Single-Haushalten. Die Anteile beziehen sich auf das jeweilige Verhältnis innerhalb einer Subgruppe.

Der Fokus bisher durchgeführter Analysen lag insbesondere auf der Betrachtung des Vermögensbesitzes. Es wurde allerdings noch nicht analysiert, wie das Wissen über die Finanzen innerhalb eines Haushalts zwischen den Geschlechtern verteilt ist. Aus diesem Grund betrachten wir in einem nächsten Schritt die Kategorie „KompetenzträgerIn“. Darunter ist jene Person zu verstehen, die laut eigener Auskunft über das meiste Wissen hinsichtlich der Finanzen (u. a. Einkommen, Immobilienbesitz, Altersvorsorge) des Haushalts verfügt. Die Inklusion dieser Betrachtungseinheit ist für die weiterführende Analyse besonders interessant, da betrachtet werden kann, wie sich die Vermögensverteilung zwischen den Geschlech-

tern verändert, je nachdem ob die Frau oder der Mann in einem Paarhaushalt die/der KompetenzträgerIn ist. In Tabelle 4 ist die Intrahaushaltsverteilung von Vermögen differenziert nach KompetenzträgerIn aufgeschlüsselt. Vorwegzunehmen ist, dass Frauen in beiden betrachteten Kategorien im Durchschnitt über weniger Vermögen verfügen als ihre männlichen Partner. Werden nun die Vermögenswerte in Paarhaushalten mit weiblicher Kompetenzträgerin analysiert, ergeben sich sowohl im Mittel als auch im Median verhältnismäßig kleine Vermögensdifferenzen. Das Vermögen ist in diesen Haushalten zwischen den Geschlechtern annähernd gleich verteilt. Verfügt der Mann über das meiste Wissen hinsichtlich der Finanzen, nimmt die geschlechtsspezifische Vermögenslücke im Durchschnitt mit rund 111.000 € beträchtlich höhere Ausmaße an. Ist der Mann in einem Paarhaushalt der Kompetenzträger, besitzt seine weibliche Partnerin dementsprechend um 41% weniger Vermögen. Daraus kann abgeleitet werden, dass die geschlechtsspezifische Vermögenslücke zwar in beiden Kategorien existent ist, allerdings im Falle männlicher Kompetenzträger beträchtlich höhere Ausmaße annimmt als bei weiblichen Kompetenzträgerinnen.

Tabelle 4: Intrahaushaltsverteilung von Nettovermögen nach KompetenzträgerIn (in €)

	Stichprobe	Mittelwert	Median
Paarhaushalte mit weiblicher Kompetenzträgerin			
Gesamtnettovermögen des Paares	700	276.703	154.592
davon Frauen		137.873	65.220
davon Männer		138.830	63.825
Paarhaushalte mit männlichem Kompetenzträger			
Gesamtnettovermögen des Paares	803	429.620	197.600
davon Frauen		159.312	72.262
davon Männer		270.307	99.347

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt. KompetenzträgerIn Haushaltsfinanzen ist jene Person in einem Haushalt, die mit den Finanzen des Haushalts (u. a. Einkommen, Spar- und Girokonten, Altersvorsorge, Immobilienbesitz) am besten vertraut ist.

Wir setzen uns neben Fragen rund um Vermögensbesitz sowie Finanzwissen auch mit der Thematik auseinander, welche Person in einem Haushalt tatsächlich über das Vermögen bestimmen kann. Diesem Umstand wird im nachfolgenden Kapitel Rechnung getragen.

4.2 Vermögen und Entscheidungsmacht

Wie bereits im Rahmen der Aufarbeitung vorhandener Literatur diskutiert wurde, ist bei einer Analyse von Vermögen auch immer eine Machtkomponente zu berücksichtigen. Die Korrelation von Vermögensbesitz

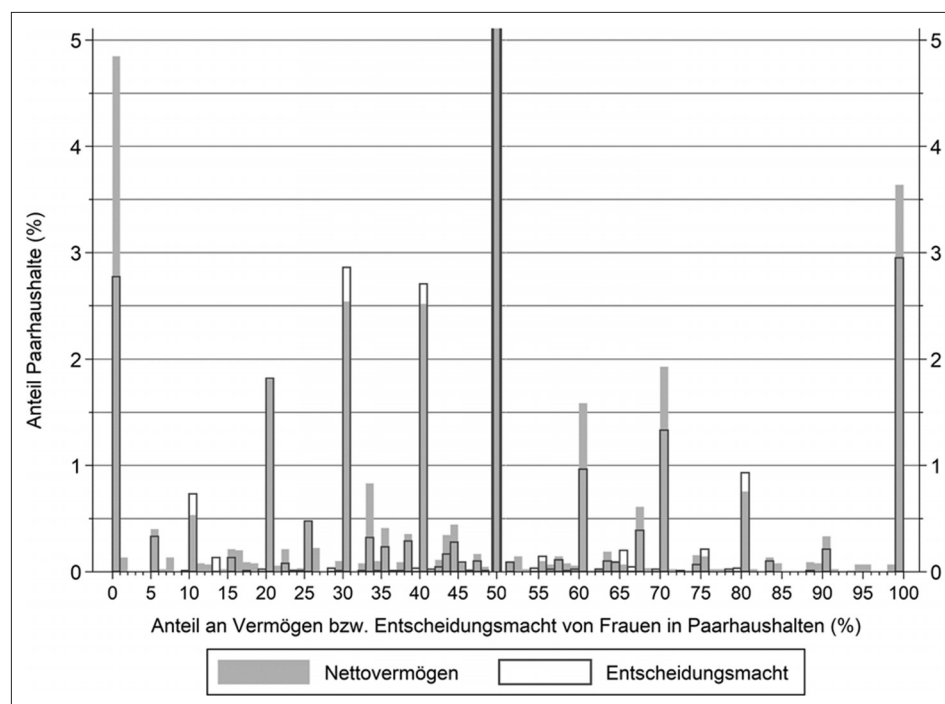
und Macht ist insbesondere bei einer Betrachtung geschlechtsspezifischer Vermögensunterschiede innerhalb eines Haushalts interessant. So können Mader und Schneebaum (2013) in ihrer Studie zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht zeigen, dass das Geschlecht eine wesentliche Kategorie ist, wenn es um die Entscheidungsfindung in Paarhaushalten geht. Die ökonomische Macht sowie die Verhandlungsmacht werden demnach zentral von Geschlechterrollen und sozialen Normen bestimmt. Darüber hinaus ist zu erwähnen, dass der Wohlstand eines Individuums nicht mit dem durchschnittlichen Wohlstand des gesamten Haushalts gleichgesetzt werden kann, wie die Literatur zeigt.²⁰ Es bedarf demnach einer Analyse auf Personenebene, um gültige Rückschlüsse auf die individuelle Vermögenssituation und Entscheidungsmacht über den Ressourcenbesitz ziehen zu können. Wegen der Wichtigkeit dieser Thematik stellen wir im Rahmen nachfolgender Analysen Vermutungen über interessante Implikationen hinsichtlich der geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht an.

Im Zuge der Befragung des HFCS wird nicht nur der individuelle Vermögensbesitz, sondern auch die Entscheidungsmacht über das Vermögen erstmalig für Österreich auf individueller Ebene erhoben. Dieser Aspekt ist deshalb so interessant, da die Person, die formal etwas besitzt, nicht immer dieselbe ist, die entscheidet, was damit gemacht wird. Viele Eltern bzw. Großeltern schließen beispielsweise Bausparverträge im Namen ihrer Kinder ab. In diesem Zusammenhang wird im Zuge der Erhebung folgende Frage an die/den KompetenzträgerIn des Haushalts gestellt: „Was denken Sie, wie ist (Ihr Gesamtnettovermögen/das Gesamtnettovermögen Ihres Haushalts) innerhalb des Haushalts verteilt und wer bestimmt über diese Ressourcen?“ Die befragte Person gibt in weiterer Folge für jedes Haushaltsmitglied – sofern es sich nicht um einen Einpersonenhaushalt handelt – Prozentsätze an, wie die Aufteilung der Entscheidungsmacht seitens der Referenzperson wahrgenommen wird. Es ist demnach genau bekannt, wer über die Ressourcen innerhalb eines Haushalts bestimmen kann. In weiterer Folge werden die Ergebnisse der Analyse grafisch veranschaulicht und mit jenen bereits vorhandener Studien verglichen.

Die Ergebnisse zeigen, dass in 70% der Paarhaushalte beide PartnerInnen über gleich viel Vermögen verfügen. Anzumerken ist, dass die Aufteilung zwischen den PartnerInnen nicht zwangsläufig zu je 50% erfolgen muss, sondern auch beispielsweise je 20% oder 40% betragen kann. In solchen Fällen wird der verbleibende Anteil des Vermögens von Kindern oder anderen im Haushalt lebenden Personen gehalten. Wird nun die Entscheidungsmacht betrachtet, kann festgestellt werden, dass der Anteil jener Haushalte, die gleichermaßen über die Ressourcen verfügen kön-

nen, 77% beträgt. In Abbildung 5 sind jene Anteile an Vermögen und Entscheidungsmacht aufgetragen, die keiner gleichen Aufteilung zwischen Frauen und Männern entsprechen. Es ist deutlich sichtbar, dass die meisten Werte bezüglich Nettovermögen und Entscheidungsmacht ganzzahlige Ausprägungen annehmen. Der senkrechte Balken bei Prozentwert 50, der die Gleichverteilung von Nettovermögen und Entscheidungsmacht in den Paarhaushalten markiert, separiert die Abbildung in zwei Teile: Der linke Abschnitt beinhaltet jene Prozentwerte, die einen geringeren Vermögensbesitz bzw. eine geringere Verfügungsmacht über das Vermögen für Frauen im Vergleich zu Männern widerspiegeln. Der rechte Abschnitt repräsentiert im Gegensatz dazu zum einen höheren Vermögensbesitz, zum anderen mehr Entscheidungsmacht für Frauen. Wie anhand von Abbildung 5 bildlich veranschaulicht wird, sind die Balken im linken Teil höher als im rechten Teil, was darauf schließen lässt, dass Frauen sowohl weniger Vermögen als auch weniger Verfügungsmacht besitzen als Männer, wenn Vermögen und Entscheidungsmacht nicht gleichermaßen aufgeteilt sind.

Abbildung 5: Nettovermögen vs. Entscheidungsmacht

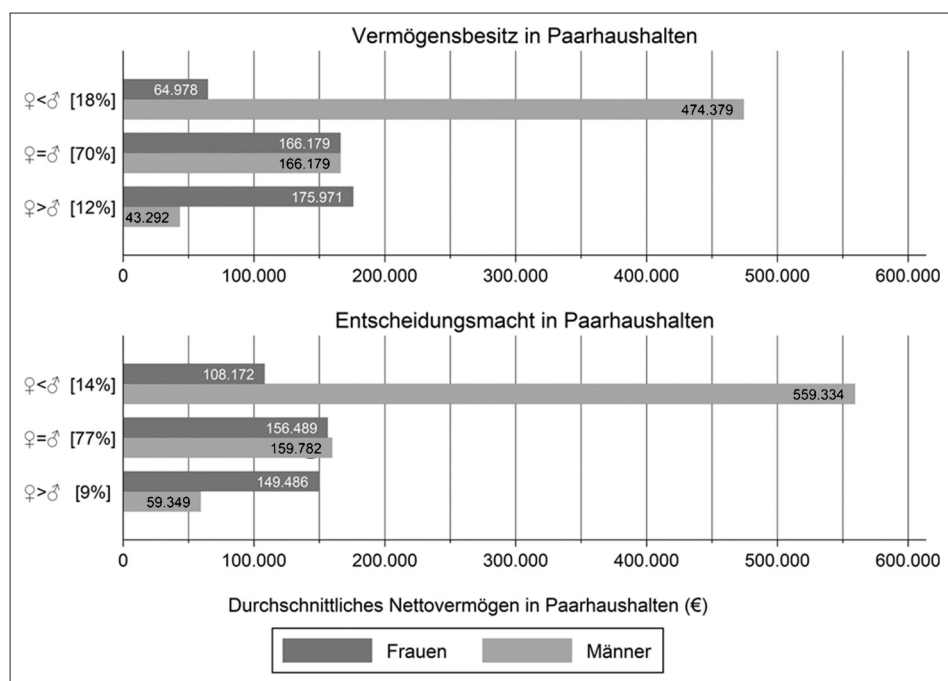


Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt.

In Abbildung 6 ist das Nettovermögen von Frauen und Männern in Paarhaushalten differenziert nach Vermögensbesitz und Entscheidungsmacht aufgetragen. In 70% der Paarhaushalte besitzen Frauen und Männer gleich viel Vermögen. In 18% der Fälle besitzt der Partner, in 12% die Partnerin den Großteil des Vermögens. Fällt der Vermögensbesitz zugunsten des Mannes aus, beträgt der *Gender Wealth Gap* rund 410.000 €. Besitzt die Frau mehr Vermögen, reduziert sich die Vermögensdifferenz auf rund 133.000 €. Wie bereits im Literaturteil dargelegt, kommen Grabka et al. (2013) in ihrer Analyse zu ähnlichen Schlussfolgerungen für Deutschland.

Setzt man die Entscheidungsmacht in Paarhaushalten mit dem mittleren Nettovermögen in Bezug, kann festgestellt werden, dass in 77% der Paarhaushalte Frauen und Männer über gleich viel Entscheidungsmacht verfügen. Hinsichtlich des Vermögens lässt sich erkennen, dass der männliche Partner bei gleicher Entscheidungsmacht etwas mehr Vermögen innehat als seine Partnerin. Wie in Abbildung 6 ersichtlich, hat in 14% aller Paarhaushalte der Mann mehr Entscheidungsmacht und gleichzeitig auch erheblich mehr Vermögen als die weibliche Partnerin. Die geschlechtsspezi-

Abbildung 6: Nettovermögen vs. Vermögensbesitz und Entscheidungsmacht in Paarhaushalten



Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt. Die Werte in eckigen Klammern beziehen sich auf die Anteile der jeweiligen Paarhaushalte.

fische Vermögenslücke nimmt hier einen Wert von rund 451.000 € an. Verfügt die Frau über mehr Entscheidungsmacht, hält sie auch mehr Vermögen als der männliche Partner. Das Vermögen der Frau übersteigt das Vermögen des Mannes um rund 90.000 €. Der Vermögensunterschied ist somit deutlich geringer, als wenn der Mann über mehr Entscheidungsmacht verfügt. Daraus kann abgeleitet werden, dass Frauen im Vergleich zu Männern verhältnismäßig nur geringfügig mehr Vermögen benötigen, um mehr Entscheidungsmacht für sich beanspruchen zu können.

Betrachtet man die Ergebnisse dieses Unterkapitels, kann zusammenfassend gesagt werden, dass Übereinstimmungen mit zu bereits vorhandenen Studien bestehen. Mader und Schneebaum (2013) zeigen beispielsweise in ihrer Studie, dass Frauen in Osteuropa eher Finanzentscheidungen treffen, wenn die finanzielle Situation des Haushalts angespannt ist. Auch unsere Analysen kommen zu dem Schluss, dass das durchschnittliche Nettovermögen sowohl für Frauen als auch für Männer niedriger ist, sofern die Frau mehr Entscheidungsmacht hat als der Mann, im Vergleich zu jener Situation, in welcher beide gleichermaßen über die Ressourcen bestimmen können. Auch wenn das durchschnittliche Nettovermögen in unseren Statistiken positiv ist und nicht von einer finanziell prekären Situation gesprochen werden kann, unterstreichen die Ergebnisse jene von Mader und Schneebaum (2013).

Es stellt sich nun die Frage, warum gerade Frauen eher in der Position der Entscheidungsträgerin zu finden sind, wenn das Vermögen des Haushalts gering bzw. sogar negativ ist. Ein Grund könnte in der Zuschreibung bestimmter Charakteristika wie beispielsweise Altruismus und erhöhte Vorsicht bei Finanzentscheidungen in Bezug auf Frauen seitens der Gesellschaft sein. Auch wenn die empirische Evidenz nicht eindeutig ist, wenn es um die höhere Risikoaversion von Frauen im Vergleich zu Männern geht, ist diese Ansicht aus gesellschaftlicher Sicht weit verbreitet. Wird der Vermögensbesitz betrachtet, zeigt sich, dass der Wert des Vermögens von Frauen, sollten sie mehr besitzen als ihre männlichen Partner, deutlich unter jenem der Männer liegt, wenn diese über mehr Ressourcen verfügen als ihre Partnerinnen. Dies entspricht der Annahme, dass die vermögendsten Frauen weniger Ressourcen halten als die vermögendsten Männer und unterstreicht, dass geschlechtsspezifische Vermögensunterschiede vermehrt am oberen Ende der Verteilung zu finden sind.

5. Zusammenfassung

Im Rahmen dieses Artikels werden die zentralen Ergebnisse der Studie zu Vermögensunterschieden nach Geschlecht vorgestellt. Diese Analyse ist erstmalig für Österreich auf der Personenebene durchgeführt worden

und basiert auf Berechnungen mit Daten des HFCS. Der vollständige Bericht kann in den „Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ Nr. 168 nachgelesen werden.

Die zusammenfassende Tabelle 5 beinhaltet die Nettovermögenslücken zwischen Frauen und Männern nach Haushaltsstruktur und Familienstand. Es lässt sich feststellen, dass Frauen in österreichischen Paarhaushalten über weniger Vermögen verfügen als Männer und der durchschnittliche *Gender Wealth Gap* 28% beträgt. Das Vorzeichen der Vermögenslücke ist innerhalb von Paarhaushalten gleich, unabhängig davon, ob verheiratete oder nicht verheiratete Paare betrachtet werden. Die Größenordnung des *Gender Wealth Gap* nimmt allerdings andere Ausmaße an und beträgt im Durchschnitt bei verheirateten Paaren 29%. Ledige und verwitwete Single-Haushalte weisen im Median einen *Gender Wealth Gap* zu Lasten von Frauen auf. In Single-Haushalten von geschiedenen oder getrenntlebenden Personen kann im Durchschnitt eine Vermögensdifferenz zugunsten von Frauen ermittelt werden. In diesem Kontext ist es wichtig, den institutionellen Rahmen und insbesondere die gesetzlichen Rahmenbedingungen hinsichtlich Scheidungsrecht zu betrachten.²¹ Erfolgt eine Differenzierung nach weiblicher/männlichem KompetenzträgerIn, wird deutlich, dass die Vermögensdifferenz in Paarhaushalten mit männlichem Kompetenzträger am ausgeprägtesten ist. Im Gegensatz dazu lässt sich eine annähernde Gleichverteilung des Vermögens zwischen Frauen und Männern innerhalb von Paarhaushalten mit weiblicher Kompetenzträgerin beobachten.

Abschließend ist zu erwähnen, dass die geschlechtsspezifischen Vermögensunterschiede vor allem aus den Differenzen am oberen Ende der Verteilung resultieren. Wie einleitend festgestellt wurde, ist das Vermögen

Tabelle 5: Nettovermögenslücken zwischen den Geschlechtern in Österreich

	Durchschnittliche Lücke	Medianlücke
Haushaltsstruktur		
Paarhaushalte	28%	17%
Paarhaushalte mit weiblicher Kompetenzträgerin	1%	-2%
Paarhaushalte mit männlichem Kompetenzträger	41%	27%
Single-Haushalte	-2%	13%
Familienstand		
Paarhaushalte verheiratet	29%	16%
Paarhaushalte nicht verheiratet	9%	30%
Single-Haushalte ledig	29%	25%
Single-Haushalte geschieden/getrennt	-10%	7%
Single-Haushalte verwitwet	10%	62%

Quelle: eigene Berechnungen mit HFCS-2014-Daten. Es wurden multiple Imputationen und Gewichte berücksichtigt. „Lücke“ definiert die Differenz zwischen dem Nettovermögen von Männern und Frauen im Verhältnis zu jenem der Männer in Paar- bzw. Single-Haushalten.

der wohlhabendsten Haushalte in Österreich v. a. durch Unternehmenseigentum determiniert. Diese Konzentration von Vermögen sowie die implizite Machtkomponente können zu einer Privilegierung der Interessen der Reichen im wirtschaftlichen und politischen Kontext führen. Des Weiteren bedingt die ungleiche Verteilung von Vermögen am oberen Ende eine ungleiche Aufteilung von Macht zwischen den Geschlechtern und verdeutlicht die nach wie vor in Österreich vorherrschenden patriarchalen Strukturen des Machtgefüges. Es besteht demnach Handlungsbedarf im Sinne politischer Reformen und Änderungen in der Steuergesetzgebung, beispielsweise im Hinblick auf Unternehmensbesitz und eine gerechte Besteuerung der Faktoren Arbeit und Kapital.

Die vorgestellten Analysen konnten einen wertvollen Beitrag zur Untersuchung der geschlechtsspezifischen Verteilung von Vermögen auf Individualebene in Österreich liefern. Unsere Ergebnisse bilden die Grundlage für weiterführende Studien auf dem betrachteten Forschungsgebiet, welches auch zukünftig ein Thema von höchster Relevanz darstellen wird.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Mader und Schneebaum (2013).
- ² Das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) des DIW Berlin, eine repräsentative Wiederholungsbefragung von Privathaushalten in Deutschland, beinhaltet detaillierte Vermögensdaten und ermöglicht die Zuordnung unterschiedlicher Vermögenskomponenten zu einzelnen Individuen innerhalb eines Haushalts.
- ³ Der „Eurosystem Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS) ist eine großangelegte, von der Europäischen Zentralbank (EZB) koordinierte Studie über die Vermögensverteilung in der Eurozone. In der zweiten Befragungswelle 2014 hat das HFCS-Team der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) erstmals Daten über den Vermögensbesitz auf Personenebene erhoben.
- ⁴ Vgl. Wolff (1998).
- ⁵ Vgl. Sierminska, Frick und Grabka (2010).
- ⁶ Vgl. Deere und Doss, 2006; Crößmann und Mischke, 2016; Knittler (2016).
- ⁷ Vgl. Haddad und Kanbur (1990).
- ⁸ Vgl. Haddad und Kanbur (1990).
- ⁹ U. a. Barsky, Juster, Kimball und Shapiro (1997); Jianakoplos und Bernasek (1998).
- ¹⁰ U. a. Frick et al. (2007); Sierminska et al. (2010); Grabka et al. (2013).
- ¹¹ Vgl. Fessler, Mooslechner, Schürz und K. Wagner (2009).
- ¹² U. a. Schmidt und Sevak (2006); Yamokoski und Keister (2006); Schneebaum et al. (2016).
- ¹³ Vgl. Warren (2006).
- ¹⁴ Vgl. Fessler, Lindner und Schürz (2016).
- ¹⁵ Als Paarhaushalte werden jene Haushalte definiert, in welchen die Referenzperson (jene Person, die über das meiste Wissen hinsichtlich der Haushaltsfinanzen verfügt) eine/n im Haushalt lebende/n PartnerIn hat.
- ¹⁶ Vgl. Wolff (1998).
- ¹⁷ Als Single-Haushalte werden jene Haushalte definiert, in welchen die Referenzperson die/der einzige im Haushalt lebende Erwachsene ist.

- ¹⁸ Berechnung Gender Wealth Gap (in €): Nettovermögen des Mannes (207.485 €) – Nettovermögen der Frau (149.068 €) = Vermögensdifferenz (58.417 €)
- ¹⁹ Berechnung *Gender Wealth Gap* (in %): $\frac{207.485 - 149.068}{207.485} * 100 = 28\%$.
- ²⁰ Vgl. u. a. Haddad & Kanbur (1990).
- ²¹ Vgl. Schneebaum et al. (2016).

Literatur

- Barsky, Robert B.; Juster, F. Thomas; Kimball, Miles S.; Shapiro, Matthew D., Preference parameters and behavioral heterogeneity: An experimental approach in the health and retirement study, in: *The Quarterly Journal of Economics* 112/2 (1997) 537-579.
- Credit Suisse, Global wealth databook 2016 (2016).
- Crößmann, Anja; Mischke, Johanna, Arbeitsmarkt auf einen Blick: Deutschland und Europa, in: Statistisches Bundesamt (2016).
- Deere, Carmin Diana; Doss, Cheryl R., The gender asset gap: What do we know and why does it matter?, in: *Feminist Economics* 12/1-2 (2006) 1-50.
- Fessler, Pirmin; Lindner, Peter; Schürz, Martin, Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2014: Erste Ergebnisse für Österreich (zweite Welle), in: HFCS Austria (2016).
- Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Immobilienerbschaften in Österreich, in: *Geldpolitik und Wirtschaft* Q1 (2010).
- Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin; Wagner, Karin, Das Immobilienvermögen privater Haushalte in Österreich, in: *Geldpolitik und Wirtschaft* Q2 (2009).
- Fessler, Pirmin; Schürz, Martin, Aktienbesitz in Österreich, in: *Geldpolitik und Wirtschaft* Q2 (2008).
- Frick, Joachim; Grabka, Markus; Sierminska, Eva, Representative wealth data for Germany from the German SOEP: The impact of methodological decisions around imputation and the choice of the aggregation unit (= DIW Discussion Paper 562, Berlin 2007).
- Grabka, Markus; Marcus, Jan; Sierminska, Eva, Wealth distribution within couples and financial decision making (= CEPS/INSTEAD Working Paper 2013/2).
- Haddad, Lawrence; Kanbur, Ravi, How serious is the neglect of intra-household inequality?, in: *Economic Journal* 100 (1990) 866-881.
- HFCN, Household finance and consumption network: About the survey, url: http://www.ecb.eu/home/html/researcher_hfcn.en.html (2017).
- Jianakoplos, Nancy Ammon; Bernasek, Alexandra, Are women more risk averse?, in: *Economic Inquiry* 36/4 (1998) 620-630.
- Knittler, Käthe, Atypische Beschäftigung im Jahr 2015 und im Verlauf der Wirtschaftskrise, in: *Statistische Nachrichten* 6 (2016) 416-422.
- Lindamood, Suzanne; Hanna, Sherman D., Do males still specialize in higher household finances?, in: *Consumer Interests Annual* 59 (2013).
- Mader, Katharina; Schneebaum, Alyssa, Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht in Europa, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 39/3 (2013) 361-403.
- Mader, Katharina; Schneebaum, Alyssa; Hollan, Katharina; Klopff, Patricia, Vermögensunterschiede nach Geschlecht: Erste Ergebnisse für Österreich (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 129, Wien 2014).
- Modigliani, Franco, The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital, in: *Social Research* (1966) 160-217.
- Neelakantan, Urvi; Chang, Yunhee, Gender differences in wealth at retirement, in: *American Economic Review: Papers and Proceedings* 100 (2010) 362-367.

- Nelson, Julie A., Are women really more risk-averse than men? A re-analysis of the literature using expanded methods, in: *Journal of Economic Surveys* 29/3 (2015) 566-585.
- Ruel, Erin; Hauser, Robert M., Explaining the gender wealth gap, in: *Demography* 50/4 (2013) 1155-1176.
- Schmidt, Lucie; Sevak, Purvi, Gender, marriage, and asset accumulation in the United States, in: *Feminist Economics* 12/1-2 (2006) 139-166.
- Schneebaum, Alyssa; Rehm, Miriam; Mader, Katharina; Hollan, Katarina, The gender wealth gap across European countries, in: *Review of Income and Wealth* (2016).
- Sierminska, Eva; Frick, Joachim; Grabka, Markus, Examining the gender wealth gap, in: *Oxford Economic Papers* 62/4 (2010) 669-690.
- Sozio-ökonomisches Panel (SOEP), Daten für das Jahr 2012. Version 32.1; url: <http://dx.doi.org/10.5684/soep.v32.1> (2012).
- Wagner, Gert G.; Frick, Joachim R.; Schupp, Jürgen, The german socio-economic panel study (SOEP) – Evolution, scope and enhancements, in: *Schmollers Jahrbuch (Journal of Applied Social Science Studies)* 127/1 (2007) 139-169.
- Warren, Tracey, Moving beyond the gender wealth gap: On gender, class, ethnicity, and wealth inequalities in the United Kingdom, in: *Feminist Economics* 12/1-2 (2006) 195-219.
- Wolff, Edward N., Recent trends in the size distribution of household wealth, in: *The Journal of Economic Perspectives* 12/3 (1998) 131-150.
- Yamokoski, Alexis; Keister, Lisa A., The wealth of single women: Marital status and parenthood in the asset accumulation of young baby boomers in the United States, in: *Feminist Economics* 12/1-2 (2006) 167-194.
- Young, Brigitte, Zentralbanken, Geldpolitik und Gendered Ungleichheiten: Asset Bias; url: http://efas.htw-berlin.de/wp-content/uploads/Vortrag_Young.pdf (2015).

Zusammenfassung

Im vorliegenden Artikel werden die zentralen Ergebnisse der Studie zur Vermögensverteilung zwischen Frauen und Männern auf Personenebene in Österreich vorgestellt. Es wurden bereits zahlreiche Studien zu den Themen der Einkommensverteilung und dem geschlechtsspezifischen Lohnunterschied publiziert, die Analyse von Vermögensunterschieden zwischen Geschlechtern stand bisher allerdings nicht im Zentrum der Betrachtung. Dabei ist gerade Vermögen ein wesentlich umfassenderes Maß für den Wohlstand eines Haushalts bzw. Individuums. Die Untersuchung der geschlechtsspezifischen Vermögenslücke erfolgt im Rahmen der Studie zum ersten Mal für Österreich anhand von Individualdaten aus dem „Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS) 2014. Die Analyseergebnisse zeigen, dass das Nettovermögen innerhalb von Paarhaushalten ungleich verteilt ist und eine geschlechtsspezifische Vermögensdifferenz zulasten der Frauen existiert. In österreichischen Paarhaushalten kann im Durchschnitt ein *Gender Wealth Gap* in Höhe von 58.417 € ermittelt werden. Frauen in Paarhaushalten besitzen demnach um 28% weniger Vermögen als Männer. Dieser Artikel analysiert des Weiteren Unterschiede hinsichtlich Nettovermögen von Frauen und Männern in Paar- und Single-Haushalten anhand von Haushaltsstruktur und Entscheidungsmacht.

Abstract

The difference in wages and income between men and women – the gender wage gap – has been a central point in empirical research for decades. The analysis of gender differences in wealth holdings, however, is largely absent from the literature. This is an important

omission because wealth is a more comprehensive indicator of the well-being of households and individuals than income is. This report examines the gender wealth gap within Austrian households using 2014 Household Finance and Consumption Survey (HFCS) data. Our research contributes to the existing literature by presenting the first study of gender related wealth differences at the individual level in Austria. Our findings suggest that there are gender-specific wealth differences. We find an average gender wealth gap of 58.417 € for men and women in coupled households in Austria. Women thus hold 28% less wealth than men. We further study the relationship between the gender wealth gap and household structure as well as decision-making power.

Key Words: Wealth, Wealth Gap, Gender Inequality, HFCS, Microdata

JEL Classifications: D31, E21, I31, J16

WEITERER HAUPTARTIKEL

Sieben Thesen zur Lohnentwicklung in Österreich*

Philipp Gerhartinger, Philipp Haunschmid, Dennis Tamesberger

1. Einleitung

Die österreichische Lohnentwicklung verlangsamt sich. Es scheint, als ob sich Österreich zunehmend abseits vom bisherigen Pfad der Benya-Formel, einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik, bewegt. Entsprechend dieser Formel sollten sich die kollektivvertraglichen Abschlüsse am mittelfristigen Anstieg der realen gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität und des Anstiegs der Verbraucherpreise orientieren. Die gesamtwirtschaftlichen Vorteile liegen u. a. darin, dass die Kaufkraft der unselbstständig Beschäftigten erhalten bleibt und die ArbeitnehmerInnen am Produktivitätsfortschritt partizipieren. Dies wirkt sich auch positiv auf den privaten Konsum aus, der die größte Komponente der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage darstellt.¹

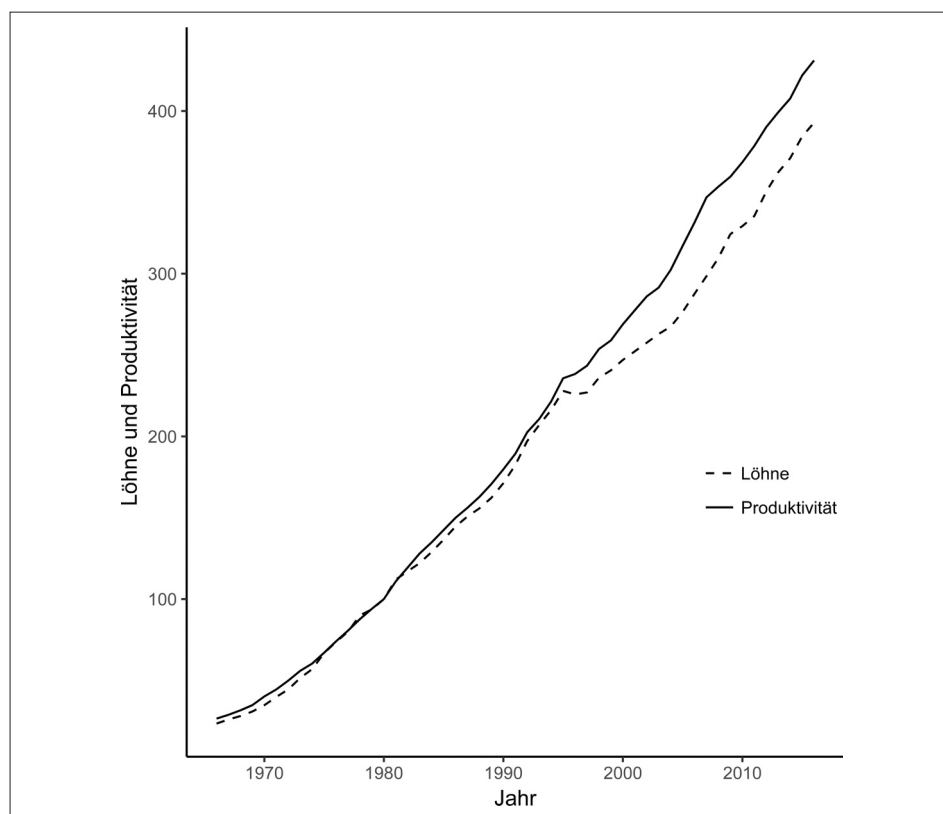
Während die Löhne sich bis in die 1980er-Jahre im Wesentlichen mit der Produktivität entwickelt haben, lässt sich danach ein Bruch erkennen, der zu einer Entkoppelung der Lohnentwicklung geführt hat (Abbildung 1). Die These dieses Artikels ist, dass diese Entkopplung auch an einer Machtverschiebung zu dem Faktor Kapital liegt, der es immer schwieriger gemacht hat, Lohnabschlüsse in einer entsprechenden Höhe sicherzustellen. Österreich ist mit dieser Entwicklung nicht alleine, ähnliche Diskussionen gibt es in den meisten Ländern in der Eurozone, besonders seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise² und des lohnpolitischen Interventionismus im Zuge der Austeritätspolitik.³ Aber auch in den Folgejahren ab 2015, mit den ersten Anzeichen einer wirtschaftlichen Erholung und einer sinkenden Arbeitslosigkeit, bleibt das Lohnwachstum moderat bzw. unter dem Vorkri-

* Die in dem Artikel vertretenen Positionen entsprechen nicht notwendigerweise jenen der Arbeiterkammer Oberösterreich. Für wertvolle Anmerkungen danken wir Tobias Hinterseer und Michael Mesch. Für die wissenschaftliche Assistenz danken wir Theresa Schobesberger.

senniveau.⁴ Mittlerweile werden die Forderungen nach einem schnelleren Lohnwachstum für einen nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung und für eine Reduktion der Ungleichheit lauter.⁵

Der Umstand, dass Österreich hier im Einklang mit internationalen Entwicklungen steht, ist überraschend, da Österreich als Idealtyp eines korporatistischen Systems, geprägt von stabilen industriellen Beziehungen, gilt.⁶ Damit ging in der Zweiten Republik eine starke Rolle der Bewegung der ArbeitnehmerInnen einher, die sozialen Frieden und einen gut ausgebauten Wohlfahrtsstaat sicherte und einige negative internationale Entwicklungen abwehren konnte. In diesem Artikel gehen wir der Frage nach, wie sich das gebremste Lohnwachstum in den letzten Jahrzehnten in Österreich erklären lässt. Dabei beleuchten wir ökonomische, institutionelle und auch politische Erklärungsfaktoren, die, so unsere These, die Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen schwächten.

Abbildung 1: Entwicklung von Nominallohn und nomineller Arbeitsproduktivität in Österreich 1970-2016



Quelle: Ameco, EC. Nominallohn = ArbeitnehmerInnenentgelt pro gearbeitete Stunde, Arbeitsproduktivität = BIP pro Arbeitsstunde, 1980 = 100.

Die Frage nach der Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen bzw. der Gewerkschaften wird in der Literatur im Rahmen der Machtressourcentheorie diskutiert.⁷ Anhand dieser werden vier Kategorien von Macht definiert, die diese Verhältnisse wesentlich beeinflussen. Unter struktureller Macht werden die sozioökonomischen Bedingungen behandelt, die durch die wirtschaftliche Situation bedingt sind und auf die Gewerkschaften nur begrenzt Einfluss haben. Zentral sind hierbei natürlich Arbeitslosigkeit und generell die Verhältnisse auf den Arbeitsmärkten. In diesem Zusammenhang wird betont, dass sich eine hohe Arbeitslosigkeit negativ auf die strukturelle Macht der Gewerkschaften auswirkt. Unter organisatorischer Macht wird die Fähigkeit der Gewerkschaften zur Mobilisierung ihrer Mitglieder verstanden. Ein wesentlicher Aspekt davon ist sicher die Anzahl an Mitgliedern, die im Verhältnis zu den unselbstständig Erwerbstätigen als gewerkschaftlicher Organisationsgrad ausgedrückt wird. Sinkt dieser, kann das zu einer schwächeren Verhandlungsposition und niedrigeren Lohnabschlüssen führen. Institutionelle Macht bezeichnet die Verankerung der Gewerkschaften in politischen Prozesse, insbesondere auch in den sozialpartnerschaftlichen Institutionen, und der Macht, die daraus resultiert.⁸ Als diskursive Macht wird die Fähigkeit verstanden, den öffentlichen Diskurs zu bestimmen, sei es durch mediale Kampagnen oder einfach durch die öffentliche Wahrnehmung und Rezeption gewerkschaftlicher Positionen.

Insgesamt haben die Trends, die wir in der weiteren Folge dieses Artikels näher beschreiben, zu einem Machtverlust der Arbeiterbewegung geführt, speziell an struktureller und organisatorischer Macht, der sich in dieser Folge auch in den Lohnabschlüssen bemerkbar macht.

Der Artikel ist wie folgt aufgebaut: Im anschließenden Abschnitt 2 widmen wir uns den ökonomischen Faktoren, die sich auf die strukturelle Macht der Gewerkschaften und somit auch auf die Lohnabschlüsse ausgewirkt haben. Zuerst ist dies die Arbeitslosigkeit, und hier diskutieren wir die Einflüsse, die in der ökonomischen Theorie behandelt wurden, als auch empirische Ergebnisse zum Zusammenhang zwischen Löhnen und Arbeitslosigkeit. Daran knüpft eine Diskussion um die potenziellen Auswirkungen der Globalisierung und der zunehmenden Handelsöffnung. Im nächsten Teil stehen die veränderten institutionellen Rahmenbedingungen, die Koordination der Lohnverhandlungen und der Organisationsgrad sowie die parteipolitische Stärke der Arbeiterpartei (SPÖ) im Zentrum. Abschließend versuchen wir sieben Thesen zur Erklärung der Lohnentwicklung in Österreich zu formulieren, die zu empirischen und theoretischen Arbeiten anregen sollen.

2. Ökonomische Faktoren

Es ist naheliegend, dass ökonomische Faktoren die Lohnentwicklung maßgeblich beeinflussen. In diesem Abschnitt diskutieren wir jene ökonomischen Faktoren, die für Arbeitnehmervertretungen zu einem Verlust an struktureller Macht geführt haben.

2.1 Arbeitslosigkeit

In der ökonomischen Theorie gibt es einen weitgehenden Konsens darüber, dass Löhne das Ergebnis eines Verhandlungsprozesses sind, der von der Situation am Arbeitsmarkt abhängig ist.⁹ Über verschiedene ökonomische Denkschulen (Marxismus, Postkeynesianismus, Neoklassik) hinweg besteht insbesondere dahingehend Einigkeit, dass Arbeitslosigkeit einen disziplinierenden Effekt auf ArbeitnehmerInnen ausübt. Eine gute Arbeitsmarktsituation, mit geringer Arbeitslosigkeit und vielen offenen Stellen, macht es für ArbeitnehmerInnen einfacher, einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Sind sie mit ihrem Lohn nicht zufrieden, stehen ihnen alternative Arbeitsmöglichkeiten zu Verfügung. Entsprechend stark ist ihre individuelle Verhandlungsmacht.

Löhne stellen auch ein Verhandlungsergebnis zwischen Interessengruppen dar, womit Machtverhältnisse eine Rolle spielen. Die Stärke der Gewerkschaften ist dabei eine zentrale Variable, die negativ von der Arbeitslosenquote abhängt. Dahinter steht die Logik, dass bei einer hohen Arbeitslosigkeit die Verhandlungsposition der Gewerkschaften schlechter ist und dass dadurch niedrigere Löhne verhandelt werden. In dem sehr einfachen, aber in den meisten einführenden Lehrbüchern¹⁰ diskutierten, AS-AD-Modell kommt dies in der Lohnsetzungsfunktion zum Ausdruck. In dieser Funktion hängt der Lohn negativ von der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften ab.

Blickt man noch weiter zurück, zeigt sich, dass bereits Phillips (1958) anhand der (ursprünglichen) Phillips-Kurve den inversen Zusammenhang zwischen durchschnittlichen Nominallohnsteigerungen und der Arbeitslosenquote aufzeigte. Je höher die Arbeitslosigkeit, desto niedriger die Lohnsteigerungen. Auch Phillips erklärte diesen Zusammenhang damit, dass ArbeitnehmerInnen bei einem hohen Beschäftigungsstand, bzw. niedriger Arbeitslosigkeit, eine bessere Verhandlungsmacht haben und so höhere Löhne durchsetzen können.

Neben einführenden grundlegenden Makromodellen spielt die Beziehung zwischen Arbeitslosigkeit und Verhandlungsmacht auch in spieltheoretischen Ansätzen¹¹ und suchtheoretischen Modellen¹² eine zentrale Rolle. In diesen ergibt sich Arbeitslosigkeit durch Friktionen im Zustandekommen einer Übereinkunft zwischen ArbeitgeberInnen und Arbeits-

chenden. Gelingt die Übereinkunft, müssen beide Parteien über die entstandene lokale Monopolrente verhandeln. Auch in diesen Modellen hängt die Verhandlungsmacht der Arbeitssuchenden von den Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt ab. Sind diese schlecht, ist es auch die Verhandlungsposition der ArbeitnehmerInnen, und dadurch können diese keine höheren Löhne fordern. Auch hier wirkt sich eine hohe Arbeitslosigkeit also negativ auf die Verhandlungsmacht aus. Am deutlichsten wird in der neoklassischen Tradition der Zusammenhang aber wohl in der Effizienzlohntheorie, jener Theorie, die sich mit der Frage beschäftigt, warum die Löhne nicht auf ein markträumendes Niveau fallen. In einem einflussreichen Artikel zeigen Shapiro und Stiglitz (1984), dass Arbeitslosigkeit auch in einem Gleichgewicht entstehen kann. Erklärt wird das wiederum durch die Notwendigkeit, Löhne zur „Disziplinierung“ oberhalb des markträumenden Niveaus zu bezahlen und so den Einkommensverlust im Falle der Arbeitslosigkeit möglichst „schmerzhaft“ zu gestalten. Dadurch sinkt die Nachfrage nach Arbeit und Arbeitslosigkeit entsteht, so die neoklassische Sichtweise.

Die Neoklassik wirft zwar Machtfragen auf, begreift diese aber nicht in einem fundamentalen Sinn. Darauf verweist auch Rothschild (2002). In Bezug auf neoklassische Traditionen diagnostiziert er einen eingeschränkten und seiner Meinung nach nicht ausreichenden Umgang mit dem Phänomen Macht. Geht es um Macht, dann ist in der Neoklassik in der Regel von zwei Erscheinungsformen die Rede: erstens von Marktmacht in unvollkommenen Märkten, also zum Beispiel in welchem Ausmaß Unternehmen durch Marktkonzentration höhere Preise setzen können, und zweitens von der bereits erwähnten Verhandlungsmacht verschiedener Gruppen.

Diese Lücke lässt sich mit den Ansätzen von Marx und Kalecki füllen. Für Marx war es offensichtlich, dass während einer kapitalistischen Entwicklung Arbeitslosigkeit auftritt. Der Grund dafür ist die veränderte Zusammensetzung des Kapitals, aufgrund technologischer Veränderungen, und der Tendenz des Kapitals zu Konzentration und Zentralisation. Demzufolge entsteht Überproduktion, was Hand in Hand geht mit einem Überschuss an Arbeitskraft, der sogenannten „industriellen Reservearmee“. Arbeitslosigkeit oder die „industrielle Reservearmee“ sind nicht nur automatisch ein Resultat des Kapitalismus, Marx sieht sie auch als einen zentralen Hebel der Akkumulation. Hohe Arbeitslosigkeit ermöglicht es Kapitalisten, die Löhne niedrig zu halten, so einen höheren Mehrwert von den ArbeiterInnen zu generieren und genug verfügbare ArbeiterInnen zu haben, sollte eine Erhöhung der Produktion diese erfordern.¹³ In ähnlicher Weise beschreibt Kalecki, warum in einem kapitalistischen System Vollbeschäftigung eher die Ausnahme als die Norm ist. In seiner einflussreichen Arbeit „Political Aspects of Full Employment“ nennt Kalecki (1943) drei Ar-

gumente warum KapitalistInnen gegen politische Maßnahmen, die auf Vollbeschäftigung abzielen, eintreten. Erstens sind sie generell gegen staatlichen Einfluss auf die Beschäftigung, zweitens missfällt ihnen die Richtung der Staatsausgaben und drittens sind es die sozialen und politischen Veränderungen, die eine Vollbeschäftigung mit sich bringt, die gegen ihre Interessen sind. Besonders der letzte Punkt hebt die Konsequenzen von Arbeitslosigkeit oder Vollbeschäftigung hinsichtlich der Verteilung der Macht in der Gesellschaft hervor:

„Indeed, under a regime of permanent full employment, the ‚sack‘ would cease to play its role as a disciplinary measure. The social position of the boss would be undermined, and the self-assurance and class-consciousness of the working class would grow. Strikes for wage increases and improvements in conditions of work would create political tension.“¹⁴

Die Arbeitslosigkeit ist also ein Faktor, der durch seine sozialen und ökonomischen Folgen die Machtposition der ArbeiternehmerInnen schwächt.

Wenn man den neoklassischen mit dem marxistisch-kaleckianischen Blick vergleicht, zeigt sich also ein Konsens darüber, dass Arbeitslosigkeit eine disziplinarische Wirkung auf ArbeitnehmerInnen hat und dass hohe Arbeitslosenquoten negativen Druck auf die Löhne verursachen. Aber Marx und Kalecki gehen noch weiter, indem sie Arbeitslosigkeit als einen grundsätzlichen und funktionalen Bestandteil kapitalistischer Gesellschaften sehen. Anders formuliert:

„(...) Marx and Kalecki also share a common conclusion with natural rate proponents, in that they would agree that positive unemployment rates are the outgrowth of class struggle over the distribution of income and political power. (...) To put it in a nutshell, mass unemployment results in the Friedmanite/New Classical view when workers demand more than they deserve, while for Marx and Kalecki, capitalists use the weapon of unemployment to prevent workers from getting their just due.“¹⁵

Die empirische Auseinandersetzung mit den Zusammenhängen zwischen Arbeitslosigkeit und Löhnen erhielt insbesondere im Rahmen der Diskussion der sogenannten Lohnkurve, die in den 1990er-Jahren breit geführt wurde, einen besonderen Aufschwung. Ausschlaggebend für das Erstarken der Diskussion waren insbesondere die umfassenden Arbeiten von Blanchflower und Oswald.¹⁶ Sie zählen zu den Ersten, die den negativen Zusammenhang zwischen individuellen Reallöhnen und lokalen Arbeitslosenraten – entgegen der makroökonomischen Forschung in der Tradition Phillips – basierend auf mikroökonomischen Daten empirisch aufzeigten.¹⁷ Trotz des Rückgriffs auf Mikrodaten waren sie an dem makroökonomischen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Löhnen interessiert und verwiesen darauf, dass die Kausalität von der Arbeitslosigkeit zum Lohn läuft, die Arbeitslosigkeit also den Lohn beeinflusst, nicht umgekehrt.¹⁸

In ihren Studien kommen Blanchflower und Oswald (1994) zu dem Ergebnis, dass die Elastizitäten der Individuallöhne auf lokale Arbeitsmarktgegebenheiten, über eine Vielzahl von Ländern und Zeiträumen hinweg, relativ ähnlich ausfallen. Sie schätzen eine Elastizität von rund $-0,1$. Das bedeutet, dass LohnempfängerInnen *ceteris paribus* real 1% weniger Lohn erhalten, wenn die lokale Arbeitslosenrate um 10% steigt. Dieser Zusammenhang, der in der Literatur als Lohnkurve bezeichnet wird, wurde auch bereits als „*empirical law of economics*“ dargestellt.¹⁹

Blanchflower und Oswald (1990) verwiesen zudem darauf, dass die Lohnkurve bei relativ hohen Arbeitslosigkeitsniveaus flach wird. Wenn die Arbeitslosigkeit also eine gewisse Höhe erreicht, dann erreicht der Lohndruck sein Maximum. Eine weitere Erhöhung der Arbeitslosigkeit hätte ab diesem Punkt keinen negativen Effekt mehr für die Löhne. Diesen Punkt verorten die Autoren in GB bei 13% Arbeitslosigkeit und in der USA bei 10%.

Die Arbeit von Blanchflower und Oswald zog eine Reihe von Studien nach sich, welche ihre Ergebnisse bestätigten.²⁰ Dies gilt im Wesentlichen auch, was die Größenordnung betrifft. Card (1995) verweist in seinem Literaturüberblick auf eine Spannweite der Lohnelastizitäten von $-0,216$ bis $-0,014$. Nijkamp und Poot (2005) arbeiten in einer umfassenden Metaanalyse mit Studien, die eine Spannweite der Elastizitäten zwischen $-1,43$ und $+0,09$ aufweisen. Card (1995) und andere AutorInnen²¹ verweisen zudem auf Unterschiede der Elastizitäten zwischen verschiedenen Gruppen. Tendenziell größer ist die Elastizität bei Männern gegenüber Frauen, bei niedrig gegenüber höher Gebildeten, bei Jungen gegenüber Alten, bei Nicht-Gewerkschaftsmitgliedern gegenüber Gewerkschaftsmitgliedern und im privaten gegenüber dem öffentlichen Sektor.

In ihrer Metaanalyse verweisen Nijkamp und Poot (2005) darauf, dass die empirischen Studien zur Lohnkurve eine große Heterogenität betreffend Daten und Modellspezifikationen aufweisen. Sie kommen dabei zu dem Schluss, dass es in den Studien sowohl einen „*publication bias*“ als auch einen „*aggregation bias*“ gibt. Erster bezieht sich auf die Tatsache, dass Studien mit insignifikanten Ergebnissen eine geringere Publikationswahrscheinlichkeit haben. Zweiter bezieht sich auf die Tatsache, dass zahlreiche Studien bei der Arbeitslosigkeitsvariable keinen quadratischen Term einbezogen haben, also ein non-linearer Zusammenhang linear modelliert wurde. Nach einer Korrektur dieser Verzerrungen kommen die Autoren auf eine Lohnelastizität betreffend Arbeitslosigkeit von $-0,07$.

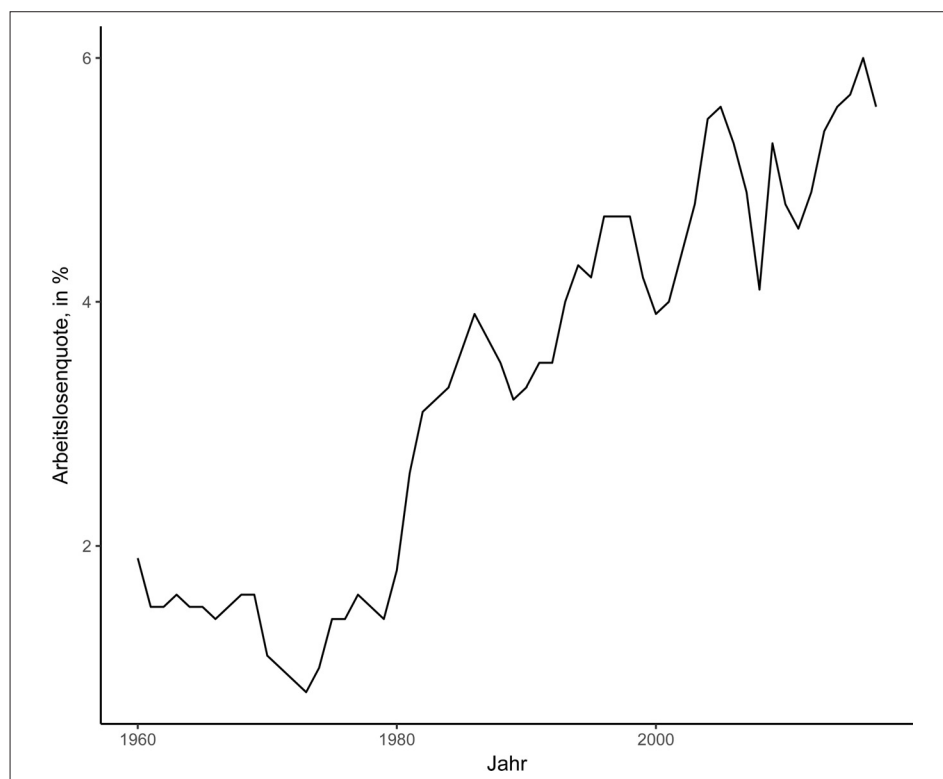
In den empirischen Studien gibt es auch eine umfassende Diskussion darüber, welche theoretischen Erklärungsansätze hinter der Lohnkurve stecken. Es wird dabei insbesondere davon ausgegangen, dass die Lohnkurve weder eine fehlspezifizierte Lohnnachfragekurve noch eine Phillips-Kurve reflektiert.²² Als die besten Erklärungsansätze werden auf der indi-

viduellen Seite die Effizienzlohntheorie und auf der kollektiven Seite Verhandlungsmodelle genannt.

Auf Basis von Makro-Panel-Daten zeigt die OECD (2016), dass der Anstieg der Arbeitslosigkeit seit dem Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 in den OECD Ländern Hand in Hand mit einem geringeren Lohnwachstum gegangen ist.

Auch in Österreich wurden einige relevante Arbeiten, sowohl mit Mikro- als auch mit Makro-Daten, zur Beziehung zwischen Arbeitslosigkeit und Löhnen durchgeführt. Marterbauer und Walterskirchen (2003) konnten z. B., basierend auf einer Zeitreihenanalyse, zeigen, dass makroökonomische Variablen wie Arbeitslosigkeit, BIP-Wachstum und Produktivität bis zu 80% der Entwicklungen von Lohnquoten und Lohnstückkosten in den Jahren 1970 bis 2000 erklären können. Knell und Stiglbauer (2012) verfolgen einen neuen Ansatz und konnten zeigen, dass die Lohnsetzung, zwischen 1980 und 2006 stark durch Referenznormen bestimmt war. Dabei haben sie den Fokus auf die Entwicklung der Mindestlöhne gelegt, was

Abbildung 2: Arbeitslosenquote (%) in Österreich 1960-2016



Quelle: Ameco. Arbeitslosenquote: Arbeitslose in % der Erwerbspersonen (= selbstständig und unselbstständig Erwerbstätige plus Arbeitslose), Labor-Force-Concept (LFC).²³

bestimmte Vorteile mit sich bringt, insbesondere die Möglichkeit, individuelle Machtaspekte auszuklammern.

In Abbildung 2 ist die Entwicklung der Arbeitslosenquote in Österreich, nach internationaler Definition, seit 1960 dargestellt. Ab den 1980er-Jahren wird ein sprunghafter Anstieg ersichtlich, der sich in den folgenden Jahren weiter fortsetzte und sich in den Jahren nach der Krise 2008/09 noch einmal verschärfte. Angesichts der getroffenen Überlegungen scheint dieser Anstieg einen maßgeblichen Anteil an der Entwicklung der Löhne zu haben.

2.2 Veränderung der Beschäftigungsstruktur

Die Beschäftigungsstruktur bzw. die Veränderung dieser kann in mehrerlei Hinsicht Einfluss auf die Einkommensentwicklung haben. Erstens kann die Einkommensentwicklung auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene von der unterschiedlichen Bedeutung einzelner Wirtschaftssektoren beeinflusst sein. Ein Strukturwandel, der z. B. zu mehr Beschäftigten im Dienstleistungssektor statt im Industriesektor führt, wird die Einkommensentwicklung beeinflussen, da im Dienstleistungssektor Produktivität, internationale Verflechtung und gewerkschaftlicher Organisationsgrad sich anders gestalten als im Produktionsbereich. Eine besondere Bedeutung kommt dem öffentlichen Sektor zu, da die Anzahl der Beschäftigten und deren Löhne bzw. Gehälter in diesem Bereich politisch gestaltet werden und somit einem anderen Muster²⁴ folgen als in der Privatwirtschaft. Darüber hinaus kann die Größe des öffentlichen Sektors Auswirkungen auf die Beschäftigung im nicht-öffentlichen Bereich haben. Ein Beispiel hierfür ist, dass ein großer öffentlicher Beschäftigungssektor, mit ausgebautem Angebot an Bildungs-, Betreuungs- und Pflegedienstleistungen, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf erleichtert und die Arbeitsmarktintegration von Frauen fördert.²⁵ In Hinblick auf die Beeinflussung des öffentlichen Sektors auf die generelle Lohnentwicklung können mehrere Annahmen getroffen werden. Der öffentliche Sektor scheint unabhängiger von der Handelsintensität und dem Globalisierungsgrad eines Landes zu sein und ist somit dem internationalen Wettbewerb nicht ausgesetzt. Bei einem politischen Klima,²⁶ wo die Interessen von ArbeitnehmerInnen und von Gewerkschaften politischen Wiederhall finden, können die Löhne im öffentlichen Sektor, im Speziellen, aber auch allgemein, positiv beeinflusst werden. Empirisch nachgewiesen wurde, dass der öffentliche Sektor die Einkommensungleichheit senkt.²⁷ Eine Erklärung hierfür ist, dass ein gut ausgebauter Wohlfahrtsstaat mit einem großen öffentlichen Sektor die Verhandlungsmacht von GeringverdienerInnen stärkt, da es mehr Beschäftigungsmöglichkeiten außerhalb des privaten Sektors gibt.²⁸ Die Reduktion von Einkommensungleichheit durch den öffentlichen Sektor funk-

tioniert aber nur in fortgeschrittenen Demokratien, wie Lee²⁹ in einer Analyse von 64 Ländern zeigt. In diesem Zusammenhang scheinen die Erfahrungen mit der Politik der Troika und des IMF in der Finanz- und Wirtschaftskrise bedeutend. Jene Länder, die Finanzhilfe in Anspruch nahmen, mussten vor allem Lohnkürzungen und -stopps im öffentlichen Dienst vollziehen. Diese politische Intervention war möglich, da die Löhne im öffentlichen Dienst in den meisten europäischen Ländern nicht kollektivvertraglich, sondern per Gesetz geregelt werden.³⁰

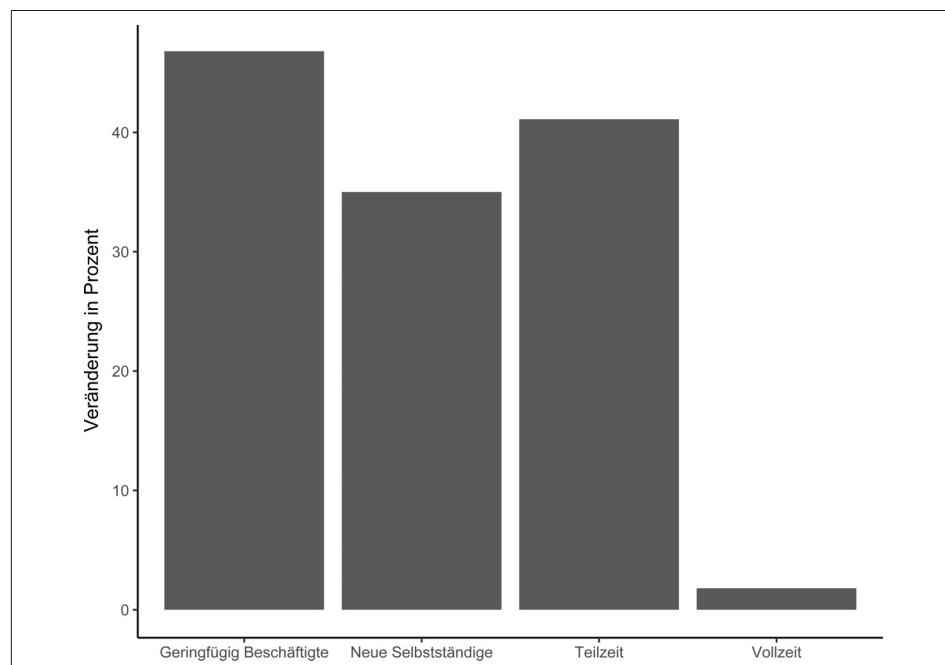
In Österreich – wie in vielen europäischen Ländern – zeigt sich ein markanter Strukturwandel der Beschäftigung. Der Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung sank von 16% im Jahr 1968 auf 7,9% im Jahr 1990. In diesem Zeitraum sank auch der Anteil der Beschäftigten im Bereich der Sachgüterproduktion von 40,9% auf 36,8%. Auf der anderen Seite stieg der Anteil der Beschäftigten in privaten Dienstleistungen von 30,3% auf 34,7% und jene der öffentlichen Dienstleistungen von 12,8% auf 20,6%.³¹ In den darauffolgenden Jahren ist ein Zeitvergleich der Beschäftigungsanteile nach Sektoren nur begrenzt möglich, da es mehrere Umstellungen der Wirtschaftsklassen gegeben hat. Dennoch lässt sich der Strukturwandel vom Produktionsbereich in Richtung Dienstleistungen beobachten. In Bezug auf die öffentliche Beschäftigung scheint es jedoch, dass nach der starken Expansion in Zeiten des Ausbaus des Wohlfahrtsstaates in den 1970er- und 1980er-Jahre, spätestens ab den 2000er Jahren eine Reduktion der öffentlichen Beschäftigung vollzogen worden ist. Der Anteil der Beschäftigten in der öffentlichen Verwaltung, Verteidigung und Sozialversicherung sank von 6,9% im Jahr 1991 auf 6,3% im Jahr 2012 (–0,5 Prozentpunkte). Der Anteil der Beschäftigten in öffentlichen Dienstleistungen sank ähnlich von 8,6% auf 8,1%TD.³² Angesichts der theoretischen Vorüberlegungen zum Einfluss des öffentlichen Sektors auf das Lohnwachstum kann davon ausgegangen werden, dass ein schrumpfender öffentlicher Sektor das Lohnwachstum in Österreich bremst.

Zweitens beeinflusst auch die Qualität bzw. die Art der Beschäftigung die Einkommensentwicklung. Naheliegender ist, dass eine Zunahme von Teilzeitbeschäftigung oder geringfügig Beschäftigten die aggregierte Lohnentwicklung bremst. Darüber ist aber auch anzunehmen, dass atypische oder prekäre Beschäftigungsformen gewerkschaftlich anders bzw. schwächer organisiert sind und somit auch deren Verhandlungsposition eine schlechtere ist. Bereits Bourdieu beschrieb die Auswirkungen zunehmender Unsicherheit auf die Solidarität und die Bereitschaft der ArbeitnehmerInnen, sich zu organisieren.³³ Schulten und Luebker (2017) sehen in der Prekarisierung einen maßgeblichen Grund dafür, dass die Löhne in Deutschland nicht so stark wachsen, wie die Arbeitsmarktentwicklung vermuten lassen würde.

Dieser Trend lässt sich auch in Österreich beobachten. Am auffallendsten ist die Zunahme an Teilzeitbeschäftigung. Die Teilzeitbeschäftigungsquote (Teilzeitbeschäftigung als Prozentsatz der gesamten unselbstständigen Beschäftigung) stieg in Österreich von 13,3% im Jahr 1995 auf 27,8% im Jahr 2016. Besonders stark ausgeprägt ist Teilzeitbeschäftigung bei Frauen, wo die Quote von 26,4 auf 47,1% anstieg.

Neben Teilzeitbeschäftigung weisen noch weitere Arbeitsformen atypischen oder prekären Charakter auf, wobei hier zwischen atypischen und prekären Verhältnissen unterschieden werden muss. Nicht jede Form eines atypischen Beschäftigungsverhältnisses, das üblicherweise als abweichend von einem Normalarbeitsverhältnis (unbefristete Vollzeit) definiert wird, muss notwendigerweise auch prekär sein. Genauso wenig kann pauschal davon ausgegangen werden, dass ein klassisches Normalarbeitsverhältnis nicht prekär ist. Oft ist es eine Kombination von verschiedenen atypischen Beschäftigungsverhältnissen, z. B. einer Teilzeitbeschäftigung mit Befristung und einer geringen arbeits- und sozialrechtlichen Absicherung, die den prekären Charakter ausmachen. Für die Beurteilung, ob Beschäftigungsverhältnisse prekär sind, ist entscheidend, ob die Betroffenen mit ihrem Einkommen ein selbstbestimmtes Leben gestalten

Abbildung 3: Zunahme atypischer Beschäftigung in Österreich 2006-2016 (%)



Quelle: AK OÖ.

können und ob immer wiederkehrende Arbeitslosigkeit zu einem ständigen Gefühl der Unsicherheit und Angst führt.³⁴

In Österreich gibt es jedenfalls einen deutlichen Trend zur Atypisierung, der in Abbildung 3 verdeutlicht wird.

Während zwischen 2006 und 2016 die Vollzeit-Beschäftigungsverhältnisse nur um 1,8% wuchsen, waren die Zunahmen bei den hier angeführten atypischen Formen deutlich größer. Es ist anzunehmen, dass die Arbeitslosenquote allein nicht mehr ausreichend ist, um den Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Arbeitslosigkeit abzubilden. Einerseits bilden atypische Arbeitsverhältnisse ein stilles Potenzial an Arbeitskraft, das auch unter dem Stichwort „unfreiwillige Teilzeit“ diskutiert wird, wodurch nicht nur die Arbeitslosigkeit alleine die „Reservearmee“ stellt. Andererseits führt eine zunehmende Prekarisierung zu einer Verunsicherung und zu erhöhtem Druck auf die ArbeitnehmerInnen, der auch mit einer Entsolidarisierung einhergeht³⁵ und so auch zu einer schwierigeren Situation für die Interessenvertretungen aller ArbeitnehmerInnen führt. In Deutschland wurde das besonders nach den Hartz-Reformen spürbar.³⁶

2.3 Handelsoffenheit

Die Diskussion um Globalisierung und die zunehmende Handelsoffenheit und deren Auswirkung auf Löhne wird in der Literatur bereits lange geführt, erfuhr allerdings in den letzten Jahren eine Intensivierung. Dabei wurden insbesondere die Auswirkungen von intensiveren Handelsbeziehungen auf die ArbeitnehmerInnen betrachtet. Auch in der Debatte rund um die US-amerikanische Präsidentschaftswahl 2016 wurde eine Debatte um die Handelsbeziehungen zu China und den Verlust von Arbeitsplätzen in den USA, besonders im Bereich der Industrie, losgetreten. So zeigten zum Beispiel Autor et al. (2013), dass in jenen Branchen, die einem intensiven Wettbewerb mit chinesischen Unternehmen ausgesetzt sind, Arbeitsplätze verloren gingen. Es kamen auch die Löhne in jenen Sektoren unter Druck, die nicht direkt von Importen betroffen waren, sondern die dadurch ein gestiegenes Angebot an Arbeitskräften vorfanden. Andere Beispiele aus Österreich zeigten wiederum, dass viele Unternehmen durch eine steigende Offenheit profitieren konnten und dies auch positive Auswirkungen auf Beschäftigung und Löhne hatte.³⁷ *A priori* scheint es nicht eindeutig zu sein, wie sich eine zunehmende Handelsoffenheit auswirkt, dies ist vielmehr stark von länder- und branchenspezifischen Faktoren abhängig.

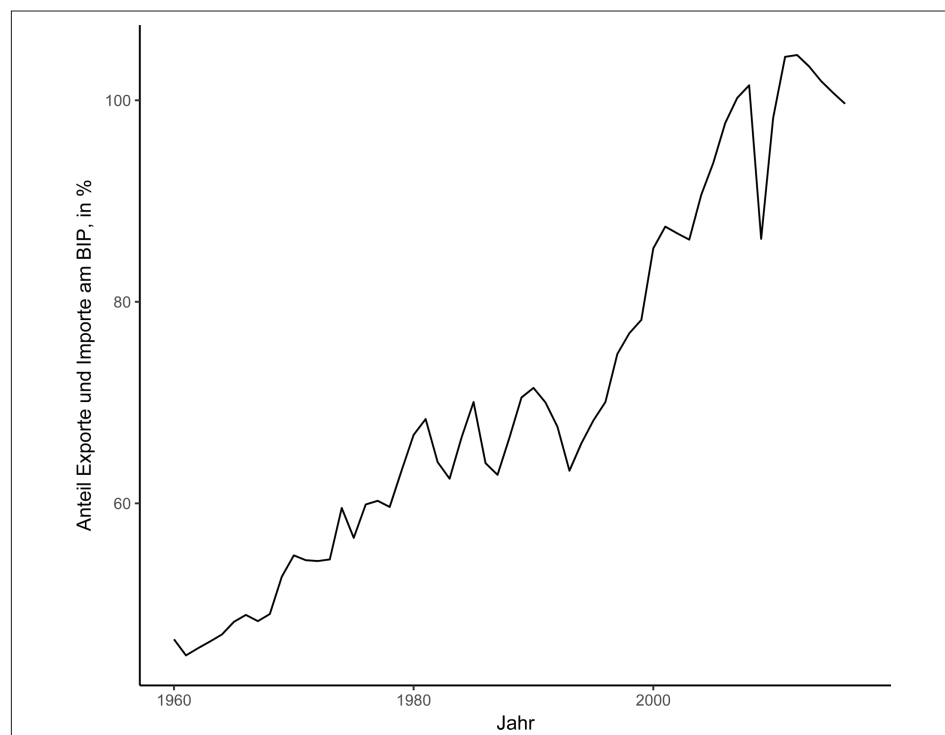
In der ökonomischen Theorie wurden die Verteilungswirkungen von Handel anfänglich anhand des Modells von Stolper-Samuelson diskutiert, das darauf schließen lässt, dass in dem jeweiligen Land der jeweils im Überfluss vorhandene Faktor profitiert. Vereinfacht gesagt, würde also in

den entwickelten Ländern der Faktor Kapital und in Entwicklungsländern der Faktor Arbeit profitieren.³⁸ Durch eine zunehmende Mobilität aller Produktionsfaktoren ergibt sich allerdings ein komplexeres Bild.

Für die Lohnverhandlungen kann jedoch jedenfalls davon ausgegangen werden, dass eine zunehmende Offenheit eher der Kapitalseite nutzt und zu einem verstärkten Druck auf kollektive Lohnverhandlungen führt.³⁹ Die größere Mobilität lässt sich für die Unternehmen als Ausweitung deren Handlungsspielräume verstehen, und die Drohung, die Produktionsstätten zu verschieben oder Teile der Wertschöpfung zu verlagern, wirkt sich negativ auf die Löhne aus.⁴⁰ Hierfür reicht sogar lediglich die Drohung, da die Machtverhältnisse in den Verhandlungen schon davon maßgeblich verschoben werden. In empirischen Studien wird auch regelmäßig darauf verwiesen, dass die Globalisierung einen großen Einfluss auf die zurückgehenden Lohnquoten in den Ländern des globalen Nordens hat.⁴¹

Durch das Diktat des „Standortwettbewerbs“ wurde in Europa auch massiver Druck auf Löhne und Sozialstaat ausgeübt. Dies führt besonders im Bereich der Steuerpolitik zu einem erhöhtem Druck auf Staatseinnahmen

Abbildung 4: Handelsoffenheit in Österreich: Anteil der Importe und Exporte am BIP 1960-2016 (%)



Quelle: Weltbank.

und eben zu einem Abbau der sozialen Sicherungsinstrumente.⁴² Es kommt dadurch zu einem „*race to the bottom*“, und die Arbeitsbedingungen werden so zunehmend prekär. Die sozialen Sicherungssysteme sind für die Lohnverhandlungen eine wichtige Determinante und führen so zu einem weiter zunehmenden Druck auf die Löhne.⁴³

Als einfachster Indikator für die Offenheit einer Volkswirtschaft kann der Anteil von Importen und Exporten am BIP betrachtet werden. In Abbildung 4 ist diese Entwicklung für Österreich dargestellt.

Hier wird deutlich, dass die Offenheit seit den 1960er-Jahren stetig zunimmt. Besonders stark stieg diese allerdings seit Mitte der 1990er-Jahre, was auf den Fall des Eisernen Vorhangs, auf den EU-Beitritt und schließlich auf die EU-Osterweiterung zurückführbar ist. Von zentraler Bedeutung dürfte auch der Aufstieg Chinas gewesen sein.

Für eine kleine offene Volkswirtschaft geht eine zunehmende Handels-offenheit auch mit Wohlfahrtsgewinnen einher. Diese Entwicklung wurde allerdings nicht in direktem Maße an die ArbeitnehmerInnen weitergegeben, da mit dieser auch eine Machtverschiebung in Richtung Kapital stattfand. Diese machte es immer schwerer für Arbeitnehmervertretungen, deren Anteil an dem steigenden Wohlstand zu reklamieren.⁴⁴

3. Institutionelle Faktoren

Auch wenn makroökonomische Variablen eine starke Erklärungskraft entfalten, scheinen sie nur einen Teil der Einflussfaktoren auf die Lohnentwicklung abzubilden. Der andere Teil – wobei dieser nicht als losgelöst vom ersteren gesehen werden kann – erklärt Lohnentwicklungen durch institutionelle Rahmenbedingungen für Lohnverhandlungen und die Macht der Gewerkschaften. Der Österreichische Wohlfahrtsstaat ist durch schrittweise Veränderungen⁴⁵ und Pfadabhängigkeit gekennzeichnet.⁴⁶ Das lässt vermuten, dass sich die Machtverhältnisse zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen, die die beobachtete Lohnentwicklung erklären würden, nicht radikal verändert haben. In diesem Abschnitt werden wir jeweils die theoretischen Annahmen in Hinblick auf die institutionellen Einflussfaktoren diskutieren und anschließend die Entwicklung in Österreich betrachten.

3.1 Gewerkschaftlicher Organisationsgrad

Bekanntermaßen haben ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen im Kapitalismus gegensätzliche Interessen in Bezug auf die Entwicklung von Löhnen. ArbeitnehmerInnen wollen Reallohnsteigerungen und ArbeitgeberInnen trachten nach möglichst niedrigen Produktionskosten. Gewerk-

schaften nützen ihre Organisationstärke und damit verbunden ihre Mobilisierungsfähigkeit für Demonstrationen bzw. Streiks als Drohpotenzial für höhere Löhne.⁴⁷ Unter dem sogenannten „Marshall’schen Gesetz“⁴⁸ wird ein Nachfrageeffekt durch den höheren gewerkschaftlichen Organisationsgrad abgeleitet, der zu höheren Löhnen führt. Hierbei bedeutet ein höherer gewerkschaftlicher Organisationsgrad eine geringere Anzahl an substituierbaren, nicht gewerkschaftlich organisierten ArbeitnehmerInnen, was die Elastizität für die Nachfrage nach gewerkschaftlich organisierten ArbeitnehmerInnen senkt und somit ihre Lohnverhandlungsmacht stärkt.⁴⁹ Es ist daher eine plausible Annahme, dass starke Gewerkschaften – gemessen am Organisationsgrad – zu einem stärkeren Lohnwachstum in einer Volkswirtschaft beitragen.⁵⁰ Umgekehrt kann angenommen werden, dass ein sinkender gewerkschaftlicher Organisationsgrad mit einem geringeren Lohnwachstum einhergeht.

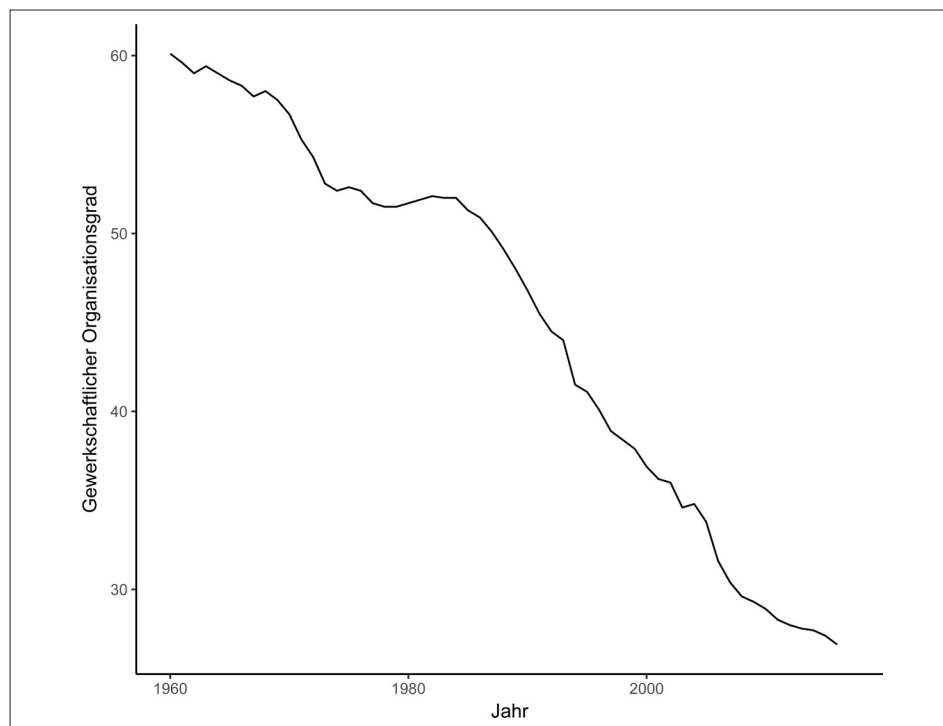
Darüber hinaus kommt das vielbeachtete Standardwerk der Arbeitsmarktökonomie „What Do Unions Do?“ von Freeman und Medoff (1984) zu dem Schluss, dass Gewerkschaften die Produktivität steigern können, aber gleichzeitig auch zu niedrigeren betrieblichen Profiten führen. Gewerkschaften haben demnach einen ausgleichenden Effekt in Bezug auf die Verteilung der Löhne. Die höhere Produktivität von gewerkschaftlich organisierten Betrieben, im Vergleich zu unorganisierten Betrieben, wird durch weniger Kündigungen und besserer Personalpolitik bzw. -entwicklung begründet, die auf ein Zusammenspiel von Management und betrieblicher Interessenvertretung der Gewerkschaften fußt. Gewerkschaften agieren hierbei als kollektive „Stimme“ gegenüber dem Management, um Unzufriedenheit oder Bedürfnisse der Belegschaft zu artikulieren, was sich positiv auf die Produktivität auswirken kann. Die Voraussetzung für die höhere Produktivität sind also gute Arbeitsbeziehungen. Im Gegensatz dazu scheint es, als ob Gewerkschaften in der Lage sind, Profite zu verringern, da sie die Monopolmacht und die daraus resultierenden Profite beschränken. Davon profitieren die gewerkschaftlich organisierten ArbeitnehmerInnen (siehe dazu auch Kapitel 2.1).⁵¹ Lohnentwicklungen sind daher auch immer Ausdruck von Macht- und Klassenverhältnissen.

Als ein Indikator zur Messung der Verhandlungsmacht von ArbeitnehmerInnen bzw. der Fähigkeit des kollektiven Handelns von ArbeitnehmerInnen hat sich der gewerkschaftliche Organisationsgrad etabliert.⁵² Zum Teil werden Streikhäufigkeiten verwendet,⁵³ was jedoch in Österreich aufgrund geringer und gleichbleibender Streikaktivitäten wenig Sinn macht. Es ist auch davon auszugehen, dass gewerkschaftliche Verhandlungsmacht primär von der Androhung von Streiks und nicht von den tatsächlich stattgefundenen Streiks beeinflusst wird.

Empirisch zeigt sich in Österreich eine bedeutende Veränderung des gewerkschaftlichen Organisationsgrads. Dieser sank in Österreich von

einem Höhepunkt im Jahr 1960 von 60% auf 26,9% im Jahr 2016 (letz verfügbare Daten⁵⁴ siehe Abbildung 5). Kein anderes Land der EU-15 verzeichnet einen so ausgeprägten langfristigen Rückgang wie Österreich. Der Rückgang in Österreich war ähnlich rasant wie in Großbritannien, wo die Schwächung der Gewerkschaften das erklärte Ziel von Margaret Thatcher war.⁵⁵ Es ist daher naheliegend, dass dieser signifikante Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades die Lohnentwicklung in Österreich negativ beeinflusst hat.

Abbildung 5: Gewerkschaftlicher Netto-Organisationsgrad in Österreich 1960-2016 (%)



Quellen: OECD, Visser. Netto-Organisationsgrad = Anteil der unselbstständig beschäftigten Gewerkschaftsmitglieder an der Gesamtzahl der unselbstständig Beschäftigten.

3.2 Zentralisierung der Lohnverhandlungen

Die Literatur zu Arbeits- und Industriebeziehungen⁵⁶ berücksichtigt nicht nur den gewerkschaftlichen Organisationsgrad, sondern auch die Zentralisierung und die Koordinierung⁵⁷ von Lohnverhandlungen. Bei der Zentralisierung geht es darum, auf welcher Ebene Lohnverhandlungen stattfinden. Dabei wird zwischen vertikaler und horizontaler Zentralisierung der Lohnverhandlung unterschieden. Die vertikale Dimension der Zentralisie-

rung bezieht sich auf die Frage, ob Gehälter und Löhne auf Betriebs-, Branchen- oder nationaler Ebene verhandelt werden. Die horizontale Dimension der Zentralisierung bezieht sich auf die Kooperation zwischen den Teilgewerkschaften, die bestimmte Berufsgruppen organisieren und vertreten, bzw. auch innerhalb eines Sektors, ob z. B. für alle ArbeitnehmerInnen oder nur für bestimmte Gruppen (Angestellte, ArbeiterInnen, ...).⁵⁸

Allgemein stehen sich hier zwei große Sichtweisen gegenüber. Erstens die korporatistische, wo angenommen wird, dass hoch zentralisierte Lohnverhandlungsstrukturen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, auf deren Ziele sich VertreterInnen der ArbeitnehmerInnen und UnternehmerInnen einigen können, stärker berücksichtigen als dezentrale Strukturen. In der Konsequenz sind die Lohnsteigerungen moderater und die Arbeitslosigkeit gering.⁵⁹ Die andere Sichtweise ist die Buckel-Hypothese von Calmfors und Driffill (1988), wo der Zusammenhang zwischen Zentralisierung und Reallohn als ein auf den Kopf gestelltes „U“ theoretisiert wird. Dabei wird davon ausgegangen, dass es bei hoher Zentralisierung, wo Löhne zentral für die gesamte Ökonomie ausgehandelt werden, und bei hoher Dezentralisierung, wo die Lohnfindung auf Betriebs- bzw. Unternehmensebene stattfindet, es zu moderaten Lohnforderungen und -abschlüssen kommt. Hingegen wird eine intermediäre Zentralisierung zu höheren Lohnabschlüssen.⁶⁰ An dieser Stelle muss darauf hingewiesen werden, dass diese Forschungsansätze einen Zusammenhang zwischen Lohnzurückhaltung und guter Arbeitsmarktentwicklung unterstellen. Dabei werden jedoch makroökonomische Risiken fallender Löhne in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit und die Bedeutung der effektiven Nachfrage für die Arbeitsmarktsituation nicht berücksichtigt.⁶¹

Mesch (1993) modifiziert die „buckelförmige“ Zentralisierungshypothese für offene Volkswirtschaften und betont negative Effekte bei fehlender Koordination durch Gewerkschaften bzw. ArbeitgeberInnen. Seine theoretischen Überlegungen führen zum Schluss, dass zentralisierte Lohnverhandlungen eher zu gemäßigten Lohnabschlüssen führen als eine dezentrale Lohnsetzung.

Andere Arbeiten⁶² lassen jedoch Zweifel über den Zusammenhang zwischen Zentralisierung und Lohnmoderation aufkommen, da sie keine robusten empirischen Nachweise dafür produzieren können. Auch wenn diese Ergebnisse nicht eindeutig sind, zeigen sich in Österreich bedeutende Veränderungen der Lohnverhandlungsstrukturen bzw. des -klimas. Mit dem Argument des internationalen Wettbewerbs fordern UnternehmensvertreterInnen zunehmend eine Dezentralisierung der Lohnverhandlungen. In der Herbstlohnrunde 2012 ist die größte ArbeitgeberInnenorganisation – der Metallsektor – aus dem kollektiven Verhandlungsprozess ausgestiegen. Seitdem führen Subsektoren des Metallsektors separate

Verhandlungen mit den Gewerkschaften. Seit über vierzig Jahren bündelten sich sechs Subsektionen der Wirtschaftskammer zu einer kollektiven Verhandlungsgruppe, deren Grundprinzip im Jahr 2012 gebrochen wurde.⁶³ Dieser Schritt wurde als Reaktion der Arbeitgeberseite auf die Streiks des Jahres 2011 rund um die Konflikte der Metalllohnrunde gedeutet.⁶⁴

Dieser Bruch reiht sich in einen längeren Dezentralisierungsprozess in Österreich ein. In der ICTWSS-Datenbank⁶⁵ wird versucht, die Zentralisierung von Lohnverhandlung zu messen (die Variable „CWB“ kann hier einen Wert zwischen 1 und 5,75 annehmen). Österreichs Lohnverhandlung war in den 1960er- und 1970er-Jahren mit einem Wert von 5,55 hoch zentralisiert. Dezentralisierungstendenzen fanden ab 1983 statt, worauf der Wert auf 3,55 fiel. Weitere Dezentralisierungen sind 1997 und dann wieder ab 2011 zu beobachten, wo der aktuelle Wert von 3,05 erreicht wurde. Diese Dezentralisierung in Österreich ist bedeutend, kann jedoch nicht als ein Ende der Pfadabhängigkeit und damit verbunden einer Erosion der industriellen Beziehungen wie in vielen EU-Ländern, die internationale Finanzhilfen bezogen und Reformen unterlagen, beschrieben werden.⁶⁶ Die neue Regierung hat aber weitere Dezentralisierungen der Lohnverhandlungen für diese Legislaturperiode geplant.⁶⁷

3.3 Koordinierung der Lohnverhandlungen

Die Zentralisierung der Lohnverhandlung spiegelt nur einen, formalen, Aspekt der Lohnverhandlungen wider. Auch dezentrale Lohnverhandlungsstrukturen können durch (informelle) Koordination ähnliche Effekte erzielen wie zentrale Strukturen. Ähnlich wie hoch zentralisierte Lohnsetzungssysteme führen auch hoch koordinierte Systeme zu Lohnzurückhaltung.⁶⁸ Informelle Koordination zwischen Branchengewerkschaften findet häufig über Lohnführerschaft von Schlüsselbranchen statt (*pattern bargaining*). Traxler et al. (2001) verorten Österreich ab 1980 im Cluster der *Pattern-bargaining*-Länder mit Deutschland und Japan. In Österreich ist die führende Branche der Metallsektor, und deren Abschlüssen gelten als Norm bzw. Orientierung für die Lohnabschlüsse der anderen Branchen. Der Metallsektor übernimmt daher eine Koordinierungsfunktion und berücksichtigt – ähnlich wie bei zentralen Lohnverhandlungen – gesamtwirtschaftliche Indikatoren (u. a. Wirtschaftswachstum und Inflation).⁶⁹ Dies tun die VerhandlungspartnerInnen im Metallsektor vor allem auch aufgrund des Umstandes, dass die Metallindustrie Vorprodukte für viele andere Branchen produziert, womit der Lohnabschluss weitreichende Konsequenzen hat.⁷⁰ Die intersektorale Lohnkoordination durch Lohnführerschaft funktioniert auch als soziale Norm, die ArbeitgeberInnen berücksichtigen, da eine zu große Abweichung vom Metall-Lohnabschluss von

der Belegschaft als unfair wahrgenommen und die Produktivität sinken lassen würde.⁷¹ Aufgrund der engen Handelsverflechtungen zwischen Deutschland und Österreich scheinen auch die deutschen Lohnabschlüsse im Metallsektor einen Einfluss auf jene von Österreich zu haben.⁷² Dies bedeutet, dass eine Lohnzurückhaltung, die der hohen Koordinierung in Österreich strukturell innewohnt, nochmal durch die exzessive Lohnzurückhaltung in Deutschland⁷³ verstärkt wird.

In der ICTWSS-Datenbank⁷⁴ wird die Koordinierung von Lohnverhandlungen mit der Variable „*coord*“ gemessen und kann einen Wert zwischen 1 (fragmentiert auf Betriebsebene) und 5 (max. oder min. Lohnwachstumsraten werden zentral bestimmt) annehmen. Österreich hat bis zum Jahr 1982 den höchsten Wert der Lohnkoordinierung und seit diesem Zeitpunkt den Wert 4, wo die Lohnfindung über Normen, wie oben unter *pattern bargaining* beschrieben, stattfindet.

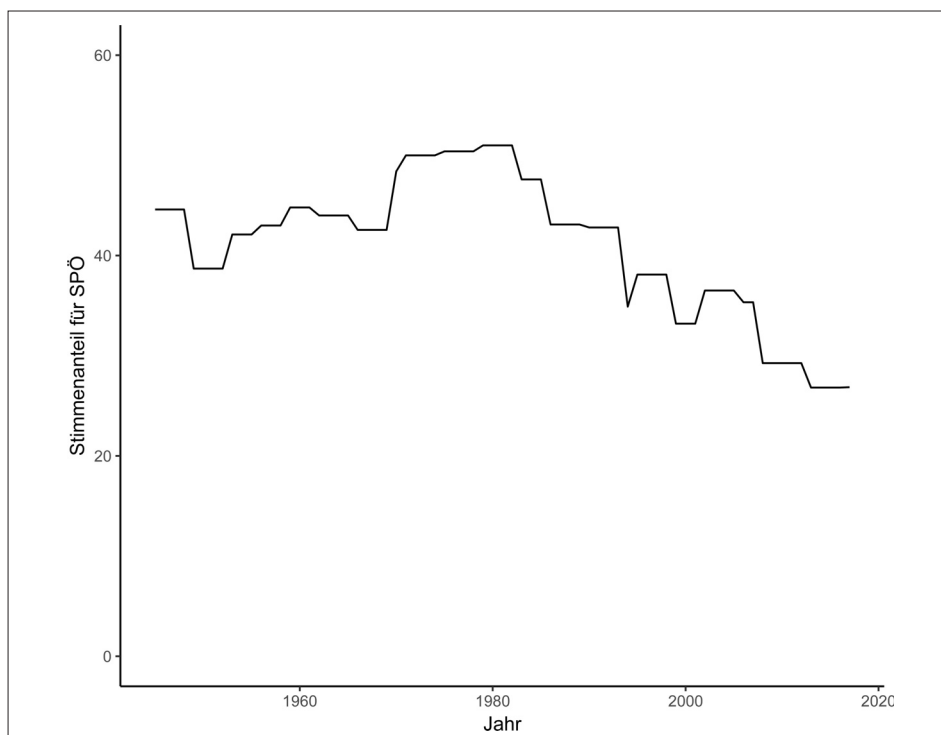
Fügen wir die Entwicklungen der Strukturen der Lohnverhandlungen zusammen, zeigt sich, dass der Zentralisierungsgrad abgenommen und einen intermediären Grad angenommen hat. Dieser Rückgang wird aber durch eine nach wie vor hohe informelle Koordinierung der Lohnführerschaft kompensiert, was zu einer Lohnzurückhaltung ähnlich wie bei stark zentralisierten Strukturen beiträgt.

3.4 Parteipolitische Organisationsmacht

Neben dem Organisationsgrad von Gewerkschaften und den Lohnverhandlungsstrukturen geht die Machtressourcentheorie auch vermehrt von Verflechtungen zwischen wohlfahrtsstaatlichen und gewerkschaftlichen Entwicklungen aus, die die Machtressourcen von Gewerkschaften tangieren.⁷⁵ Hierbei scheint die Unterscheidung zwischen struktureller und Organisationsmacht⁷⁶ hilfreich. Erstere bezieht sich auf die Stellung von ArbeitnehmerInnen im Produktionsprozess an sich. Die Organisationsmacht hingegen bezieht sich auf die Fähigkeit der kollektiven Organisation von Interessen in den Bereichen der Produktion (Unternehmen), des Tausches (Markt) und der Politik (Staat). Betriebsräte agieren klassischerweise im Produktionsbereich, Gewerkschaften in der Sphäre des Tausches und politische Parteien im Bereich der Politik. Die Entwicklung der Wohlfahrtsstaaten im 20. Jahrhundert hat zunehmend Institutionen und Arenen geschaffen, in denen die Verteilungskonflikte zwischen Arbeit und Kapital moderiert ausgetragen werden. Da die ArbeitnehmerInnen aufgrund ihrer strukturellen Position am kapitalistischen Arbeitsmarkt (verfügen über keine Produktionsmittel) gegenüber den ArbeitgeberInnen unterlegen sind, sind sie auf kollektives Handeln als Machtressource angewiesen. Die Verlagerung von Verteilungskonflikten in die moderierte Konfliktarena der demokratischen Politik erscheint daher als notwendige Strategie. Auch die

Herausbildung von Arbeiterparteien sind in diesem Zusammenhang als Korrektiv für die Machtasymmetrie zwischen Arbeit und Kapital und den damit verbundenen immanenten Verteilungskonflikten zu bewerten.⁷⁷ Es wird angenommen, dass Arbeiterparteien, seien sie sozialistisch oder sozialdemokratisch, stärker für eine Umverteilung des volkswirtschaftlichen Wohlstands und daher für progressive Steuern, Sozialtransfers und Mindestlöhne eintreten. Arbeiterparteien kreieren dadurch ein politisches und gesellschaftliches Klima für Umverteilung, was die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften, unabhängig vom Ausmaß der Arbeitslosigkeit, stärkt. Einige Studien konnten diesen Zusammenhang empirisch aufzeigen.⁷⁸ Umgekehrt lässt sich am Beispiel von Deutschland beobachten, dass der Abbau des Wohlfahrtsstaats sowie der Machtverlust der Arbeiterparteien und die Entfremdung von Gewerkschaften und Arbeiterparteien zu einer Schwächung der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften führte.⁷⁹ In Österreich scheint dieses Phänomen nicht so stark ausgeprägt zu sein, da insbesondere der EU-weite Trend der Deregulierung und Privatisierung in den letzten zehn Jahren umgekehrt wurde und auch eine radi-

Abbildung 6: Stimmanteil (%) der SPÖ bei den Nationalratswahlen 1945-2018



Quelle: Bundesministerium für Inneres.

kale Arbeitsmarktreform à la Hartz IV (noch) verhindert werden konnte. Dies gelang der großen Koalition in Österreich vor allem durch den Rückhalt und durch die Unterstützung der Sozialpartner, die ihren Einfluss in dieser Phase ausbauten. Der Einfluss der Sozialpartner erfolgt dabei sowohl horizontal, über die Verankerung in tripartistischen Verhandlungsstrukturen, als auch vertikal, über die Einbettung in Parteien. Dabei haben Wirtschafts- und Landwirtschaftskammer traditionell Zugang zur ÖVP und AK sowie ÖGB vor allem Zugang zur SPÖ.⁸⁰ Empirisch zeigt sich ein deutlicher Machtverlust der österreichischen Sozialdemokratie, was entsprechend der Ressourcentheorie auch eine Schwächung der Organisationsmacht der Gewerkschaften mit sich bringt. Das kann auch an den Wahlergebnissen der Nationalratswahlen in Abbildung 6 nachvollzogen werden. Auf die Nationalratswahl 1979, bei der die SPÖ zum letzten Mal die absolute Mehrheit verteidigen konnte, folgte ein deutlicher Rückgang in den Ergebnissen der SPÖ.

4. Fazit und Schlussfolgerungen

Dem vorliegenden Artikel ging die Frage voraus, wie sich die Lohnentwicklung, bzw. wie sich die Entkoppelung der Lohnentwicklung von der Produktivität, in Österreich erklären lässt. Antworten auf diese Forschungsfrage wurden anhand von sieben Hypothesen formuliert, die sowohl von theoretischen Überlegungen als auch auf Basis empirischer Entwicklungen in Österreich abgeleitet wurden (siehe Abbildung 7) und sich anhand der Machtressourcentheorie kategorisieren lassen.

Als erste Hypothese lässt sich annehmen, dass die Zunahme der Arbeitslosigkeit in Österreich die gewerkschaftliche Verhandlungsmacht geschwächt hat und dies zur Entkoppelung der Lohnentwicklung beitrug. Über diese Annahme herrscht sowohl in der ökonomischen Theorie als auch in der soziologischen Gewerkschaftsforschung breitere Einigkeit (siehe Kapitel 2.1). Empirisch erscheint dies ebenfalls plausibel. Die Arbeitslosenquote stieg seit den 1970er-Jahren, ausgehend von einem Niveau der Vollbeschäftigung, sprunghaft ab 1981 und anschließend mit einigen kurzfristigen Rückgängen kontinuierlich an. Es würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen, auf die Ursachen des Arbeitslosigkeitsanstieges einzugehen, offensichtlich ist jedoch, dass die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit unter dem „Austro-Keynesianismus“ der 1970er-Jahren höchste Priorität hatte. In den 1980er-Jahren kam es zu einem wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel, durch den das Vollbeschäftigungsziel in den Hintergrund geraten ist und Preisstabilität und ausgeglichene öffentliche Haushalte als zentrale Ziele verfolgt wurden.⁸¹

In Verbindung mit der strukturellen Macht steht die zweite Hypothese, in

der wir annehmen, dass die Veränderungen in der Beschäftigungsstruktur das Lohnwachstum beeinflusst hat. Die Größe des öffentlichen Sektors nimmt in Bezug auf die Lohnentwicklung eine spezielle Rolle ein. Da der öffentliche Sektor in der Lage ist, Nachfrage zu stimulieren, eine „*employer of last resort*“-Funktion in Rezessionen⁸² einnehmen kann und damit die allgemeine Arbeitslosigkeit senkt, kann er einem negativen Lohndruck höherer Arbeitslosigkeit entgegenwirken. Ähnliche Moderationseffekte kommen ihm im Zusammenhang mit der Handelsoffenheit zu, denn er ist unabhängiger von der Handelsintensität eines Landes. Empirisch (siehe Abbildung 7) gab es in Österreich in den 1960er- und 1970er-Jahren eine deutliche Zunahme an öffentlichen Beschäftigten und ab den 1980er sank der Anteil an öffentlichen Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung.

Die dritte Hypothese bezieht sich auf die Qualität von Beschäftigungsformen und lässt sich sowohl unter strukturellen als auch organisatorischen Machtaspekten einordnen. Dabei nehmen wir an, dass atypische bzw. prekäre Beschäftigungsformen das Lohnwachstum negativ beeinflussen. Theoretisch sind es vor allem kurze, befristete Beschäftigungsformen, die mit immer wiederkehrender Arbeitslosigkeit einhergehen und von einer permanenten Unsicherheit der Beschäftigten begleitet sind. Beide Faktoren schwächen die Verhandlungsposition dieser ArbeitnehmerInnen. Gleichzeitig ist die Gruppe der atypisch Beschäftigten gewerkschaftlich schwerer zu organisieren, was deren kollektive Verhandlungsmacht negativ beeinflusst. Eine deutliche Zunahme der atypischen Beschäftigungsformen ist ab den 1990er-Jahren beobachtbar.

Die vierte Hypothese ist unter struktureller Macht einzuordnen und geht davon aus, dass der Grad der Handelsoffenheit die Lohnentwicklung negativ beeinflusst. Die größere Mobilität weitet die Handlungsspielräume von Unternehmen aus, und die Drohung die Produktionsstätten zu verlagern, schwächt die Position von Gewerkschaften und ArbeitnehmerInnen. In der Zweiten Republik hat in Österreich die Handelsoffenheit kontinuierlich zugenommen, und die internationale Verflechtung bzw. wirtschaftliche Offenheit ist mittlerweile charakteristisch für die österreichische Volkswirtschaft.

Die fünfte Hypothese nimmt an, dass zwischen dem gewerkschaftlichen Organisationsgrad und der Lohnentwicklung ein positiver Zusammenhang besteht und ist dem organisatorischen Machtaspekt zuzuordnen. Diese Hypothese ist nicht neu, aber die Entwicklung in Österreich hat bisher wenig Aufmerksamkeit bekommen. Zu beobachten ist, dass der gewerkschaftliche Organisationsgrad seit den 1960er-Jahren zurückgeht. Besonders stark ausgeprägt war der Rückgang zwischen 1980 und 2000, was auch mit der Veränderung der Beschäftigungsstruktur (Hypothese 2 und 3) in Zusammenhang steht.

In Hinblick auf die institutionelle Verhandlungsmacht können nicht-linea-

re Zusammenhänge angenommen werden. Für die „buckelförmige“ Zentralisierungshypothese, wonach stark zentralisierte als auch stark dezentralisierte Lohnverhandlungssysteme zu moderaten Lohnforderungen und -abschlüssen führen, wurde bislang wenig empirische Evidenz gefunden. In Österreich lässt sich ein längerer Dezentralisierungsprozess, beginnend mit dem Jahr 1983, beobachten. Mit einem Wert von 3,05 auf der ICTWSS-Zentralisierungsskala⁸³ nimmt Österreich mittlerweile eine mittlere Position ein. Dieser Zentralisierungsrückgang wird aber durch eine nach wie vor hohe informelle Koordinierung der Lohnführerschaft kompensiert, was zu einer Lohnzurückhaltung ähnlich wie bei stark zentralisierten Strukturen beitragen kann (Hypothese sechs). In Österreich ist die Lohnführerschaft, die traditionell vom Metallsektor übernommen wird, in zweierlei Hinsicht von der Handelsoffenheit beeinflusst. Erstens ist der Metallsektor stark exportgetrieben und somit gegenüber dem internationalen Wettbewerb exponiert. Zweitens ist Österreich generell, speziell aber der Metallsektor, wirtschaftlich eng mit Deutschland verflochten, welches in den letzten Jahren deutlich von Lohnzurückhaltung geprägt war. Damit sind zwei sich verstärkende Aspekte der Lohnkoordinierung identifiziert, die zu einer Lohnzurückhaltung in Österreich beitragen können.

Die siebte Hypothese, welche die institutionelle Macht betrifft, geht davon aus, dass der politische Einfluss von Arbeiterparteien (in Österreich die SPÖ) sich positiv auf die Lohnentwicklung auswirkt. Es wird davon ausgegangen, dass der Verteilungskonflikt zwischen Arbeit und Kapital damit vermehrt in die politische Arena verlagert wird. Starke Arbeiterparteien können ein politisches Klima schaffen, in dem der Wohlfahrtsstaat gestärkt und umverteilende Maßnahmen eher beschlossen werden, was im Gegenzug auch die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften stärkt.⁸⁴ In Österreich ist der Stimmenanteil der SPÖ zwischen 1960 und 1980 ge-

Tabelle 1: Einflussfaktoren und beobachtete Veränderungen

Erklärungsfaktoren	Macht-dimension	erwarteter Effekt	Veränderung		
			1960-1980	1980-2000	seit 2000
Arbeitslosigkeit	strukturell	–	–0,1	2,1	2,1
Öffentliche Beschäftigung	strukturell	+	+	–	–
Atypisierung	strukturell/organisatorisch	–	na	+	+
Handelsoffenheit	strukturell	–	20,3	18,5	14,4
Organisationsgrad	organisatorisch	+	–8,4	–14,8	–10,0
Zentralisierung	institutionell	~	o	–	–
Koordination	institutionell	~	o	–	o
Stimmenanteil SPÖ	institutionell	+	6,2	–17,8	–6,4

Quelle: eigene Darstellung. Anmerkungen: Veränderungen in Prozentpunkten. ~ = Auswirkung a priori nicht eindeutig; o = keine Veränderung; na = keine Daten verfügbar.

stiegen, zwischen 1980 und 2000 stark gesunken und ab 2000 weiter gesunken.

Die hier vorgebrachten Hypothesen zur Lohnentwicklung in Österreich sollen zu weiteren theoretischen und empirischen Arbeiten anregen. Auf Basis dieser Vorüberlegungen scheinen multivariate Zeitreihenanalysen naheliegend. Interessant erscheint auch eine Berücksichtigung von Interaktionen zwischen den Variablen, die hier lediglich angedeutet wurden. Ein weiterer aufschlussreicher Zugang wäre eine Panel-Analyse auf Basis sektoraler Daten. Darüber hinaus wurden in dieser Arbeit Aspekte der diskursiven Macht nicht behandelt, was aufgrund des zunehmenden Einflusses von neoliberalen *Think Tanks* (z. B. Hayek Institut, Agenda Austria) bedeutend erscheint.⁸⁵

Da eine Entkoppelung der Lohnentwicklung vom Produktivitätsfortschritt sowohl aus verteilungspolitischen Gründen als auch in Hinblick auf eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung problematisch⁸⁶ ist, lassen sich aus unserer Sicht zumindest drei Schlussfolgerungen ziehen.

Erstens – und dies scheint der zentrale Dreh- und Angelpunkt zu sein – ist es für eine Veränderung der Machtverhältnisse zwischen Arbeit und Kapital und zur Durchsetzung einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik entscheidend, der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit hohe Priorität einzuräumen und diese Zielsetzung auch realpolitisch zu verankern.⁸⁷

Zweitens scheint sich die Herausforderung der Organisation von atypischen Beschäftigten mit der Digitalisierung noch weiter zu verschärfen. Aufgrund der zunehmenden quantitativen Bedeutung dieser Gruppe wird dies immer wichtiger. Die bisher getätigten Anstrengungen (siehe z. B.: die Flexpower-Beratung des ÖGB, die Gründung der „vidaalex“, die Erstberatung für freie DienstnehmerInnen und Neue Selbstständige in der AK Wien, die Anlaufstelle zur gewerkschaftlichen Unterstützung undokumentiert Arbeitender [UNDOK]) sollten daher noch weiter ausgebaut bzw. ergänzt werden. Ziel muss es sein, dass die strukturell entmächtigten ArbeitnehmerInnen interessenpolitisch ermächtigt werden. Vor allem wird es aber darum gehen, die heterogenen Interessenlagen, Identitäten und Orientierungen von atypisch Beschäftigten in den Organisationsstrategien Rechnung zu tragen.⁸⁸

Drittens werden alternative Ansätze erforderlich sein, wie Handelsoffenheit und Globalisierung in Einklang mit den Interessen von ArbeitnehmerInnen gebracht werden können. Da Protektionismus wenig realistisch und ökonomisch unvernünftig erscheint, geht es darum, internationalen Handel so zu gestalten, dass Löhne, Sozial- und Umweltstandards nicht geschwächt, sondern angehoben werden. Ein Vorschlag wäre die Gründung einer Europäischen Aufsichtsagentur für Handelswaren, die gewährleistet, dass beim internationalen Handel Sozial- und Umweltstandards eingehalten werden und faire Wettbewerbsbedingungen herrschen.⁸⁹ Auf

europäischer Ebene entscheidend ist eine verstärkte gewerkschaftliche Koordination der Tarifpolitik. Dabei ginge es darum, die Benya-Formel auf EU-Ebene zu verankern und sie entsprechend der Produktivitäts- und Inflationsentwicklung der einzelnen Ländern umzusetzen.⁹⁰ Neben einer koordinierten europäischen Gewerkschaftsarbeit wird es letztlich auch unerlässlich sein, die interessenpolitische Schieflage in Brüssel⁹¹ zu glätten, indem unternehmensnahe AkteurInnen zurückgedrängt werden und ArbeitnehmerInnen-orientierte AkteurInnen mehr Gewicht bekommen.

Anmerkungen

- ¹ Mesch (2015).
- ² OECD (2016); EC (2017).
- ³ Schulten und Müller (2013).
- ⁴ EC (2017).
- ⁵ Onaran und Obst (2015); Schulten und Luebker (2017).
- ⁶ Astleithner und Flecker (2017).
- ⁷ Wright (2000); Urban (2010); Astleithner und Flecker (2017).
- ⁸ Urban (2010).
- ⁹ Haunschmid und Tamesberger (2017).
- ¹⁰ Siehe u. a. Blanchard und Illing (2009); Mankiw (2005).
- ¹¹ Vgl. z. B. Rubinstein (1990)
- ¹² Vgl. z. B. Pissarides (2000)
- ¹³ Marx (1962) 658ff.
- ¹⁴ Kalecki (1943) 326, eigene Übersetzung.
- ¹⁵ Pollin (1998) 5f., eigene Übersetzung.
- ¹⁶ Vgl. etwa Blanchflower und Oswald (1990, 1994).
- ¹⁷ Vgl. Nijkamp und Poot (2005).
- ¹⁸ Blanchflower und Oswald (1995).
- ¹⁹ Card (1995).
- ²⁰ U. a. Montuenga et al. (2003); Bell et al. (2002); Kennedy und Borland (2000); Winter-Ebmer (1996); Groot et al. (1992).
- ²¹ Vgl. u. a. Baltagi und Blien (1998); Janssens und Konings (1998); Kennedy und Borland (2000).
- ²² Vgl. Nijkamp und Poot (2005); Blanchflower und Oswald (1990).
- ²³ Entsprechend der ILO (2013) werden bei der Arbeitslosenquote der Anteil der Arbeitslosen an den Erwerbspersonen (Arbeitslose + Erwerbstätige) berechnet, wobei bereits eine bezahlte Arbeitsstunde pro Woche ausreicht, um als erwerbstätig eingestuft zu werden.
- ²⁴ Hierfür ist auch das politische Klima von Bedeutung (siehe dazu Kapitel 3.4).
- ²⁵ Esping-Andersen (1990); Kristal (2010).
- ²⁶ Siehe dazu Kapitel 3.4.
- ²⁷ Card (2001); Kristal (2010); Wallerstein (1999).
- ²⁸ Wallerstein (1999).
- ²⁸ Lee (2005).
- ³⁰ Schulten und Müller (2013).
- ³¹ Kunkel und Pontusson (1998).
- ³² Mesch (2015).
- ³³ Bourdieu (2000).

- ³⁴ Für eine genauere Diskussion siehe z. B. Bourdieu (2000), Castel und Dörre (2009) sowie Keller und Seifert (2011).
- ³⁵ Urban (2010).
- ³⁶ Ebendort.
- ³⁷ Brühlhart et al. (2012).
- ³⁸ Stockhammer (2009).
- ³⁹ Epstein und Burke (2001).
- ⁴⁰ Ebendort.
- ⁴¹ Stockhammer (2009)
- ⁴² Kowall (2013).
- ⁴³ Schulten (2002).
- ⁴⁴ Siehe dazu auch Astleithner und Flecker (2017)
- ⁴⁵ Österle und Heitzmann (2016).
- ⁴⁶ Pierson (2000); Hermann und Atzmüller (2009).
- ⁴⁷ Ebbinghaus und Visser (1999); Soskice (1990); Wallerstein (1999); Western und Healy (1999).
- ⁴⁸ Ashley und Johnes (1996).
- ⁴⁹ Ebendort.
- ⁵⁰ Card (2001); Rubin (1986); Traxler et al. (2001); Western und Healy (1999).
- ⁵¹ Hirsch (2004).
- ⁵² Ebbinghaus und Visser 1999.
- ⁵³ Siehe u. a. Korpi und Schalev (1979); Kristal (2010).
- ⁵⁴ Visser (2016).
- ⁵⁵ Lehner (2017).
- ⁵⁶ Siehe z. B. Traxler et al. (2001).
- ⁵⁷ Siehe nächstes Kapitel.
- ⁵⁸ Mesch (1993); Traxler et al. (2001).
- ⁵⁹ Siehe für einen Überblick Traxler et al. (2001).
- ⁶⁰ Calmfors und Driffill (1988); Mesch (1993).
- ⁶¹ Hein (2004).
- ⁶² Traxler et al. (2001, 2003).
- ⁶³ Pernicka und Hefler (2015).
- ⁶⁴ Eurofound (2013).
- ⁶⁵ Visser (2016).
- ⁶⁶ Allinger et al. (2014).
- ⁶⁷ Bundesregierung (2017).
- ⁶⁸ Mesch (1993); Pollan (2004a); Traxler et al. (2008).
- ⁶⁹ Knell und Stiglbauer (2012); Mesch (1993); Pollan (2004a); Traxler et al. (2008).
- ⁷⁰ Mesch (1993).
- ⁷¹ Pollan (2004b).
- ⁷² Traxler und Brandl (2009).
- ⁷³ Schulten und Müller (2013).
- ⁷⁴ Visser (2016).
- ⁷⁵ Urban (2010).
- ⁷⁶ Wright (2000).
- ⁷⁷ Urban (2010); Korpi und Schalev (1979, 1980).
- ⁷⁸ Kristal (2010); Wallerstein (1999); Western und Healy (1999).
- ⁷⁹ Urban (2010).
- ⁸⁰ Lehner (2017); Hinterseer (2017); Pernicka und Hefler (2015); Ennser-Jedenastik (im Erscheinen).

- ⁸¹ Siehe dazu Marterbauer (2014) und die Erweiterung zu einem magischen Vieleck wohlstandsorientierter Wirtschaftspolitik (Feigl 2017).
- ⁸² Siehe dazu etwa Tcherneva (2012).
- ⁸³ Visser (2016).
- ⁸⁴ Obwohl dies nicht notwendigerweise der Fall sein muss, wie die Hartz-Reformen in Deutschland zeigen.
- ⁸⁵ Pühringer und Stelzer-Orthofer (2016).
- ⁸⁶ Mesch (2015); Hein (2004).
- ⁸⁷ Diesbzgl. erscheint problematisch, dass das Ziel der Vollbeschäftigung im Regierungsprogramm 2017-2022 nicht vorkommt.
- ⁸⁸ Pernicka und Aust (2007).
- ⁸⁹ Kapeller, Schütz und Tamesberger (2016).
- ⁹⁰ Glassner und Pusch (2013); Schulten und Müller (2013).
- ⁹¹ Siehe dazu z. B. Wagner (2016).

Literatur

- Allinger, B.; Flecker, J.; Hermann, C., Das Ende der Pfadabhängigkeit? – Umwälzungen in den industriellen Beziehungen seit der Krise, in: Sozialer Fortschritt 1-2 (2014).
- Ashley, T.; Johnes, E. B., Unemployment, Union Density, and Wages, in: Journal of Labor Research 17/1 (1996) 173-182.
- Astleithner, F.; Flecker, J., From the golden age to the gilded cage? Austrian trade unions, social partnership and the crisis, in: Lehdorff, S.; Dribbusch, H.; Schulten, T. (Hrsg.), Rough waters – European trade unions in a time of crisis (EGI, Brüssel 2017).
- Autor, D.; Dorn, D.; Hanson, G., The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States, in: American Economic Review 103/6 (2013) 2121-2168.
- Baltagi, B. H.; Blien, U., The German wage curve: Evidence from IAB employment sample, in: Economic Letters 61 (1998) 135-412.
- Bell, B.; Nickell, S.; Quintini, G., Wage equation, wage curves and all that, in: Labour Economics 9 (2002) 341-360.
- Blanchard, O.; Illing, G., Makroökonomie (München ⁵2009).
- Blanchflower, D. G.; Oswald, A. J., An Introduction to the Wage Curve, in: Journal of Economic Perspectives 9 (1995) 153-167.
- Blanchflower, D. G.; Oswald, A. J., The Wage Curve (Cambridge 1994).
- Blanchflower, D. G.; Oswald, A. J., The Wage Curve, in: Scandinavia Journal of Economics 92 (1990) 215-237.
- Bourdieu, P., Die zwei Gesichter der Arbeit (Konstanz 2000).
- Brülhart, M.; Carrère, C.; Trionfetti, F., How wages and employment adjust to trade liberalization: Quasi-experimental evidence from Austria, in: Journal of International Economics 86 (2012) 68-81.
- Bundesregierung, Zusammen. Für unser Österreich. Regierungsprogramm 2017-2022 (Wien 2017); online: https://www.bundestkanzleramt.gv.at/documents/131008/569203/Regierungsprogramm_2017%e2%80%932022.pdf/b2fe3f65-5a04-47b6-913d-2fe512ff4ce6 (12.2.2018).
- Calmfors, L.; Driffill, J., Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance, in: Economic Policy 6 (1988) 13-61.
- Card, D., The Effect of Unions on Wage Inequality in the U.S. Labor Market, in: Industrial and Labor Relations Review 54/2 (2001) 296-315.
- Card, D., The Wage Curve: A Review, in: Journal of Economic Literature 33 (1995) 785-799.

- Castel, R.; Dörre, K. (Hrsg.), *Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts* (Frankfurt am Main 2009).
- Ebbinghaus, B.; Visser, J., *When Institutions Matter: Union Growth and Decline in Western Europe, 1950-1995*, in: *European Sociological Review* 15/2 (1999) 135-158.
- Ennser-Jedenastik, L., *Die personelle Verflechtung zwischen Sozialpartnern und Bundesregierung in Österreich, 1945-2015*, in: *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft* (im Erscheinen).
- Epstein, G.; Burke, S., *Threat effects and the internationalization of production* (= Political Economy Research Institute Working Papers 15, UMASS, 2001).
- Esping-Andersen, G., *The three worlds of welfare capitalism* (Cambridge 1990).
- Eurofound, Austria, *Impact of the crisis on industrial relations* (Dublin 2013).
- European Commission, *Labour Market and Wage Developments in Europe*, in: *Annual Review 2017* (Luxemburg 2017).
- Feigl, G., *Von der Neuvermessung gesellschaftlichen Wohlstands zur wohlstandsorientierten Wirtschaftspolitik*, in: *Momentum Quarterly* 6/2 (2017) 138-152.
- Freeman, R. B.; Medoff J. L., *What Do Unions Do?* (New York 1984).
- Glassner, V.; Pusch, T., *Towards a Europeanization of wage bargain? Evidence from the metal sector*, in: *European Journal of Industrial Relations* 19/2 (2013) 145-160.
- Groot, W.; Mekkelholt, E.; Oosterbeek, H., *Further evidence on the wage curve*, in: *Economics Letters* 38 (1992) 355-359.
- Haunschmid, P.; Tamesberger, D., *Zum Verhältnis von Macht und Arbeitslosigkeit: Marxistische, keynesianische und neoklassische Perspektiven*, in: *WISO* 40/1 (2017) 135-155.
- Hein, E., *Die NAIRU – eine post-keynesianische Interpretation*, in: *Intervention. Zeitschrift für Ökonomie* 1/1 (2004) 43-66.
- Hermann, C.; Atzmüller, R., *Die Dynamik des österreichischen Modells. Brüche und Kontinuitäten im Beschäftigungs- und Sozialsystem* (Berlin 2009).
- Hinterseer, T., *Totgesagte leben länger: Stabilität und Kontinuität der Sozialpartnerschaft in Österreich*, in: *Momentum Quarterly* 6/1 (2017) 28-46.
- Hirsch, B. T., *What Do Unions Do for Economic Performance?*, in: *Journal of Labor Research* 17/3 (2004) 415-455.
- International Labour Organization (ILO), *Definitions of the topics* (Genf 2013); online: http://laborsta.ilo.org/definition_E.html (14.2.2012).
- Janssens, S.; Konings, J., *One more wage curve: the case of Belgium*, in: *Economics Letters* 60 (1998) 223-227.
- Kalecki, M., *Political Aspects of Full Employment*, in: *Political Quarterly* 19/4 (1943) 322-331.
- Kapeller, J.; Schütz, B.; Tamesberger, D., *From free to civilized trade: a European perspective*, in: *Review of Social Economy* 74/3 (2016) 320-328.
- Keller, B.; Seifert, B., *Atypische Beschäftigung und soziale Risiken. Entwicklung, Strukturen, Regulierung*, in: *WISO Diskurs* (2011).
- Kennedy, S.; Borland J., *A wage curve for Australia?*, in: *Oxford Economic Papers* 52 (2000) 774-803.
- Knell, M.; Stiglzbauer, A., *Reference Norms, Staggered Wages and Wage Leadership. Theoretical Implications and Empirical Evidence*, in: *International Economic Review* 53/2 (2012) 569-592.
- Korpi, W.; Schalev, M., *Strikes, Industrial Relations and Class Conflict in Capitalist Societies*, in: *The British Journal of Sociology* 30/2 (1979) 164-187.
- Korpi, W.; Schalev, M., *Strikes, Power and Politics in the Western Nations, 1900-1976*, in: *Political Power and Social Theory* 1 (1980) 301-344; online: http://pluto.huji.ac.il/~mshalev/Papers/Korpi-Shalev_StrikesPowerPolitics.pdf.

- Kowall, N., Das neoliberale Modell. Genese, Politiken, Bilanz (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 124, Wien 2013).
- Kristal, T., Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies, in: *American Sociological Review* 75/5 (2010) 729-763.
- Kunkel, C.; Pontusson, H. J., Corporatism versus social democracy: Divergent fortunes of the Austrian and Swedish labour movements, in: *West European Politics* 21/2 (1998) 1-31.
- Lee, C., Income Inequality, Democracy and Public Sector Size, in: *American Sociological Review* 70 (2005) 158-181.
- Lehner, L., A Reversing Case within Trajectories of Liberalisation: The revival of neo-corporatism in Austria since 2008, in: *Momentum Quarterly* 6/4 (2017) 210-229.
- Mankiw, N.G., Makroökonomik (Stuttgart 52003).
- Marterbauer, M.; Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten, in: *WIFO-Monatsberichte* 2 (2003).
- Marterbauer, M., Skizze einer ökonomisch vernünftigen Budgetpolitik (Wien 2014); online: <https://www.awblog.at/oekonomisch-vernuenftige-budgetpolitik/> (13.2.2018).
- Marx, K., Das Kapital (Marx Engels Werke 1-3, Berlin 1890/1962).
- Mesch, M., Benya-Formel gleich produktivitätsorientierte Lohnpolitik (Wien 2015); online: <https://www.awblog.at/benya-formel-gleich-produktivitaetsorientierte-lohnpolitik/> (12.2.2018).
- Mesch, M., Der Berufs- und Branchenstrukturwandel der Beschäftigung in Österreich 1991 und 2012 (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 140, Wien 2015).
- Mesch, M., Zentralisierung der Lohnsetzung, Reallöhne und Beschäftigung. Kommentar zu K.O. Moene, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 19/4 (1993) 451-459.
- Montuenga, V.; Garcia, I.; Fernández, M., Wage flexibility: evidence from five EU countries based on the wage curve, in: *Economics Letters* 78 (2003) 169-174.
- Nijkamp, P.; Poot, J., The Last Word on the Wage Curve?, in: *Journal of Economic Surveys* 19/3 (2005) 421-450.
- OECD, OECD Employment Outlook 2016 (Paris 2016).
- Onaran, O.; Obst, T., Wage-led growth in the EU15 Member States. The effects of income distribution on growth, investment, trade balance, and inflation (FEPS 2015).
- Österle, A.; Heitzmann, K., Reforming the Austrian Welfare System: Facing Demographic and Economic Challenges in a Federal Welfare State, in: Schubert, K.; De Villota, P.; Kuhlmann, J. (Hrsg.), *Challenges to European Welfare Systems* (Heidelberg 2016) 11-35.
- Pernicka, S.; Aust, A. (Hrsg.), *Die Unorganisierten gewinnen. Gewerkschaftliche Rekrutierung und Interessenvertretung atypisch Beschäftigter – ein deutsch-österreichischer Vergleich* (Berlin 2007).
- Pernicka, S.; Hefler, G., Austrian Corporatism – erosion or resilience?, in: *Austrian Journal of Political Science* 44/3 (2015) 39-56.
- Phillips, A. W., The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957, in: *Economica, New Series* 25/100 (1958) 283-299.
- Pierson, P., Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics, in: *The American Political Science Review* 94/2 (2000) 251-267.
- Pissarides, C., *Equilibrium Unemployment Theory* (Cambridge, MA, 2000).
- Pollan, W., Zur Frage der Lohnführerschaft in Österreich, in: *Monatsberichte* 3 (2004a) 197-211.
- Pollan, W., Austrian Exceptionalism. Labour Market Institutions and Wage Disparity (WIFO, Wien 2004b).
- Pollin, R., The „Reserve Army of Labor“ and the „Natural Rate of Unemployment“: Can Marx, Kalecki, Friedman and Wall Street All Be Wrong?, in: *Review of Radical Political Economics* 30/3 (1998) 1-13.

- Pühringer, S.; Stelzer-Orthofer, C., Neoliberale Think-Tanks als (neue) Akteure in österreichischen gesellschaftspolitischen Diskursen. Die Beispiele des Hayek-Instituts und der Agenda Austria, in: SWS-Rundschau 1 (2016).
- Rothschild, K. W., The absence of power in contemporary economic theory, in: The Journal of Socio-Economics 31 (2002) 433-442.
- Rubin, B. A., Class Struggle American Style: Unions, Strikes and Wages, in: American Sociological Review 51/5 (1986) 618-633.
- Rubinstein, A., Bargaining and Markets (San Diego 1990).
- Schulten, T., A European Solidaristic Wage Policy?, in: European Journal of Industrial Relations 8/2 (2002)
- Schulten, T.; Luebker, M., Why Won't Wages In Europe Rise As They Should? (2017); online: <https://www.socialeurope.eu/wont-wages-europe-rise> (2.1.2018).
- Schulten, T.; Müller, T., Ein neuer europäischer Interventionismus? Die Auswirkungen des neuen Systems der europäischen Economic Governance auf Löhne und Tarifpolitik, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/3 (2013) 291-322.
- Shapiro, C.; Stiglitz, J., Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device, in: The American Economic Review 74/3 (1984) 433-444.
- Soskice, D., Wage determination: the changing role of institutions in advanced industrialized countries, in: Oxford Review of Economic Policy 6/4 (1990) 36-61.
- Stockhammer, E., Wage Moderation Does Not Work: Unemployment in Europe, in: Review of Radical Political Economics 39/3 (2007) 391-397.
- Stockhammer, E., Determinants of functional income distribution in OECD countries (= IMK Studies 5, Düsseldorf 2009).
- Tálos, E. (2008): Sozialpartnerschaft. Ein zentraler politischer Gestaltungsfaktor in der Zweiten Republik (Innsbruck 2008).
- Tcherneva, P. R., Beyond Full Employment: The Employer of Last Resort as an Institution for Change (= Working Paper 732, Levy Economics Institute 2012).
- Traxler, F., Bargaining (De)centralization, Macroeconomic Performance and Control over the Employment Relationship, in: British Journal of Industrial Relations 41/1 (2003) 1-27.
- Traxler, F.; Blaschke, S.; Kittel, B., National Labour Relations in Internationalized Markets. A Comparative Study of Institutions, Change, and Performance (Oxford 2001).
- Traxler, F.; Brandl, B., Towards Europeanization of Wage Policy Germany and the Nordic Countries, in: European Union Politics 10/2 (2009) 177-201.
- Traxler, F.; Brandl, B.; Glassner, V., Pattern Bargaining: An Investigation into Its Agency, Context and Evidence, in: British Journal of Industrial Relations 46/1 (2008) 33-58.
- Urban, H., Wohlfahrtsstaat und Gewerkschaftsmacht im Finanzmarkt-Kapitalismus, in: WSI-Mitteilungen 9 (2010) 443-450.
- Visser, J., ICTWSS Data base. version 5.1. (Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS), University of Amsterdam, Amsterdam 2016).
- Wagner, A., Lobbying in der EU – Mehr Transparenz in Reichweite (Wien 2016); online: <https://www.awblog.at/lobbying-transparenz-verbesserungen/?highlight=lobbying> (15.2.2018).
- Wallerstein, M., Wage-Setting Institutions and Pay Inequality in Advanced Industrial Societies, in: American Journal of Political Science 43/3 (1999) 649-680.
- Western, B.; Healy, K., Explaining the OECD Wage Slowdown: Recession or Labour Decline?, in: European Sociological Review 15/3 (1999) 233-249.
- Winter-Ebmer, R., Wage curve, unemployment duration and compensating differentials, in: Labour Economics 3 (1996) 425-434.
- Wright, E. O., Working-Class Power, Capitalist-Class Interests, and Class Compromise, in: American Journal of Sociology 105/4 (2000) 957-1002.

Zusammenfassung

Die österreichischen Löhne entwickelten sich lange Zeit parallel zu Produktivität und Inflation, was in der Lohnpolitik auch als „Benya-Formel“ bezeichnet wird. Ab Mitte der 1980er-Jahre fand jedoch eine gewisse Entkopplung statt. In diesem Artikel gehen wir der Frage nach, ob diese Entkopplung auch in einer Veränderung der Machtverhältnisse zwischen Arbeitnehmer/-innen und Arbeitgeber/-innen begründet ist. Dabei skizzieren wir anhand von sieben Thesen, was zu dieser Machtverschiebung geführt hat. Wir kommen zu dem Schluss, dass einerseits geänderte ökonomische Bedingungen, die gestiegene Arbeitslosigkeit und eine zunehmende Handelsoffenheit, und andererseits auch institutionelle Veränderungen – die Beschäftigungsstruktur, die abnehmende Gewerkschaftsdichte, und der abnehmende Einfluss der sozialdemokratischen Partei – die Lohnentwicklung negativ beeinflusst haben.

Abstract

The development of Austrian wages was for a long time guided by productivity and inflation, which has been described as the „Benya-Formula“. Since the mid 1980s there has been a certain decoupling of wages. We follow up on this question and argue, based on seven hypothesis, that this decoupling is a result of shifts in the power relations between capital and labour. We conclude that economic factors, such as rising unemployment rates and increased trade openness, as well as institutional factors – changes in the employment structure, declining union density and a shrinking influence of the social-democratic party – have contributed to a decline in bargaining power for workers and therefore resulted in lower wage growth.

Key Words: wage growth, trade unions, industrial relations, collective bargaining, unemployment

JEL Classification: E24, J30, L00

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 Kapitalismuskonzepte. 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 ausgabenorientierte 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



BÜCHER

Öffentliche oder private Güter?

Rezension von: Brigitte Unger,
Daan van der Linde, Michael Getzner
(Hrsg.), *Private or Public Goods?*
Redefining Res Publica, Edward Elgar,
Cheltenham und Northampton, MA,
2017, 288 Seiten, gebunden, £ 90;
ISBN 978-1-785-36954-4.

Mit der Titelfrage „Öffentliche oder private Güter“ und der angestrebten Neudefinition der *res publica*, der öffentlichen Angelegenheiten, haben sich die HerausgeberInnen dieses Sammelbandes eine sehr anspruchsvolle Aufgabe gestellt. Inspiriert wurde das Buchprojekt durch die Wiederentdeckung eines unveröffentlichten Manuskriptes des 2003 verstorbenen großen österreichischen Ökonomen und Finanzwissenschaftlers Egon Matzner (2001), in dem er sich Gedanken um die *res publica* in Zeiten der Globalisierung machte und nach Möglichkeiten ihrer Bewahrung in Zeiten abnehmender nationalstaatlicher Handlungsspielräume suchte.

Als HerausgeberInnen fungieren neben der österreichischen Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlerin Brigitte Unger, die als Professorin an der Utrecht University School of Economics lehrt und von 2012 bis 2015 auch Direktorin des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung war, auch Daan van der Linde, von der Utrecht University sowie Michael Getzner, Professor und Leiter des Departments

Raumplanung an der Technischen Universität Wien – der langjährigen Wirkungsstätte Egon Matzners.

Matzners sozioökonomischem Ansatz verbunden ist auch die Interdisziplinarität des AutorInnenteams der beteiligten Institutionen, welches neben ÖkonomInnen, SoziologInnen und PolitologInnen auch GeografInnen und RaumplanerInnen umfasst. Finanziert wurde das Buchprojekt, das mit mehreren AutorInnensitzungen an den beteiligten Institutionen verbunden war, von der Hans-Böckler-Stiftung.

In der Einleitung gehen Brigitte Unger, Look Groet und Daan van der Linde auf grundsätzliche Fragen der Rechtfertigung öffentlichen und staatlichen Handelns sowie unterschiedliche Dimensionen des Handelns ein. Hinsichtlich der Rechtfertigung unterscheiden sie verteilungspolitische, moralische und effizienztheoretische Argumente, hinsichtlich der faktisch beobachtbaren Tätigkeit die Frage, ob der Staat, Akteure der Zivilgesellschaft oder Märkte tätig werden. Hinsichtlich der Dimensionen des Tätigwerdens wird nach der Frage der Bereitstellung, der Finanzierung und der Regulierung unterschieden. Die durch die Unterscheidung aufgespannte 3×6-Matrix dient den meisten Beiträgen des Bandes im jeweils untersuchten Bereich als Orientierungsschema zur Einordnung öffentlichen Handelns und seiner Entwicklung im Zeitablauf.

Die Darstellung in der nur siebzehn Seiten langen Einleitung ist sehr komprimiert, aber dennoch sehr differenziert und komplex und stellt damit auch sehr gute und von fortschrittlichen Au-

torInnen verfasste „moderne“ finanzwissenschaftliche Darstellungen (z. B. Corneo 2012) als extrem verengte neoklassisch-ökonomistische Ansätze (vgl. Truger 1998) bei Weitem in den Schatten. Kritisch anzumerken ist, dass die Einleitung kaum in die Auswahl und Inhalte der folgenden zwölf Beiträge und ihre Anordnung einführt, sodass diese Strukturierungsleistung – von einigen Erläuterungen in den Schlussfolgerungen des letzten Beitrags abgesehen – im Wesentlichen von den LeserInnen übernommen werden muss.

Im zweiten Kapitel, einem ebenfalls sehr grundsätzlichen Beitrag, widmet sich Klaas van Egmond der Unterscheidung zwischen privater und öffentlicher Einflussphäre und beharrt darauf, dass entgegen einiger durchaus einflussreicher Behauptungen diese Unterscheidung zwingend normativ, d. h. auf Basis von Werturteilen, getroffen werden müsse. Die angeblich werturteilsfreie und nur von Kosteneffizienzgründen getriebene Privatisierung und Deregulierung seit den 1980er-Jahren wird in klaren Worten als ideologisch motiviert demaskiert. Van Egmond plädiert in seinem bemerkenswerten Beitrag stattdessen für eine holistische Perspektive im aristotelischen Sinne.

Die folgenden elf Beiträge sind drei Teilen zugeordnet – ohne dass die Einteilung allerdings vollends überzeugend begründet wäre: erstens der Sicherheit als traditioneller Kernaufgabe des Staates, zweitens der „neuen“ Kernaufgabe des Staates, nämlich der sozialen Sicherung, sowie drittens den öffentlichen Gütern.

Im ersten Teil zur Sicherheit finden sich nur zwei Beiträge. In Kapitel 3 widmet sich Joras Ferwerda dem Problem

der Bekämpfung der Geldwäsche, die in letzter Zeit zunehmend auf private Akteure insbesondere in den Finanzinstituten verlagert worden sei. Kapitel 4 von Ian Koetsier hat den Umgang mit Naturkatastrophen und der bei ihrer Bekämpfung zumeist auftretenden höheren Staatsverschuldung zum Gegenstand. Beide Beiträge sind gut geschrieben und vermitteln interessante Eindrücke. Angesichts der in der Einleitung angesprochenen Tatsache, dass auch immer mehr hoheitliche Aufgaben der öffentlichen Sicherheit, der Gefängnisse etc. privaten Anbietern überlassen werden, wäre zumindest ein weiterer Beitrag zu diesem Kernthema bislang genuin staatlicher Tätigkeit durchaus wünschenswert gewesen.

Im zweiten Teil geht es in fünf Beiträgen um den Bereich der sozialen Sicherung. Kapitel 5 von Ian Koetsier beschäftigt sich zunächst mit den Vor- und Nachteilen verschiedener Arten von Alterssicherungssystemen. Im Mittelpunkt stehen vor allem die unterschiedlichen Risiken, auf die die Systeme eine Antwort haben müssen. Aus einer relativ traditionellen Perspektive wird aus Gründen der Risikodiversifizierung für ein Mehrsäulensystem plädiert. In Kapitel 6 analysiert Florian Blank die Entwicklung des deutschen Rentenversicherungssystems seit den Rentenreformen zu Beginn des Jahrtausends. Er betont die aus seiner Sicht notwendige differenzierte analytische Herangehensweise und eine wesentliche Rolle staatlicher Bereitstellung, Finanzierung oder Regulierung der Altersvorsorge.

Brigitte Unger gibt in Kapitel 7 einen gelungenen Überblick über die Entwicklung der Arbeitslosenversicherungssysteme in der Europäischen

Union. Fast überall würden Effizienzargumente herangezogen, um die Arbeitslosenversicherung als staatliche oder zumindest kollektive Gruppenleistung zu rechtfertigen.

Frans van Waarden konzentriert sich in seinem sehr lesenswerten Kapitel 8 auf die Krankenversicherung und stellt ein interessantes Paradoxon an den Beginn seiner Analyse: Wie kann es sein, dass über die Expansion des Biermarktes und des Brauereigeschäftes und die damit verbundenen höheren Konsumausgaben der privaten Haushalte üblicherweise positiv berichtet wird, also die Nutzenseite hervorgehoben wird, während über höhere Gesundheitsausgaben eher negativ berichtet wird, also die Kostenseite hervorgehoben wird? Seine Antwort: Unabhängig von der Frage der Begründung öffentlichen Handelns in der Gesundheitsversorgung führt die Art der Bereitstellung – insbesondere die öffentliche Finanzierung – zu einer veränderten öffentlichen Wahrnehmung, die Kostenaspekte in den Vordergrund rückt und damit möglicherweise die Qualität der Gesundheitsversorgung einschränken kann. Die Lösung für dieses Dilemma bestehe aber nicht in einer Privatisierung oder einer anderen von ExpertInnen ersonnenen Lösung, sondern in der Nutzung der *res publica*, der wohlinformierten demokratischen Entscheidung der BürgerInnen über die Ausgestaltung des Gesundheitswesens.

Kapitel 9 von Trudie Knijn und Jane Lewis ist dem System der Kinderbetreuung in den Niederlanden und England gewidmet, das ungewöhnlich stark von privaten Betreuungseinrichtungen mit öffentlichen Zuschüssen und öffentlicher Aufsicht geprägt ist.

Der dritte Teil widmet sich in vier Bei-

trägen ausgewählten Bereichen von öffentlichen Gütern. Dabei geht es in Kapitel 10 von Gerlinde Gutheil-Knopp-Kirchwald und Justin Kadi um die Wohnungsbaupolitik in Wien und Amsterdam und insbesondere um den spürbaren Rückgang öffentlicher Elemente und ihrer problematischen Folgen. Kapitel 11 von Grazia Withalm und Kapitel 12 von Michael Getzner befassen sich mit der öffentlichen Finanzierung von Naturschutzgebieten bzw. der öffentlichen Förderung von Kultureinrichtungen vornehmlich am Beispiel Österreichs.

Im letzten Fachbeitrag in Kapitel 13 analysiert Daan van der Linde die Herstellung einer gerechten Einkommensverteilung als öffentliche Aufgabe und stellt die Problematik der von erheblichen Informationsmängeln gekennzeichneten Umverteilungspräferenzen der WählerInnen in den Mittelpunkt.

In ihren Schlussfolgerungen im Kapitel 14 versuchen die HerausgeberInnen eine Einordnung der Ergebnisse einiger der Beiträge bezüglich der Entwicklung der Trennlinie zwischen Öffentlich und Privat auf ausgewählten Gebieten. Damit wird ansatzweise auch die zuvor teilweise unklar gebliebene Strukturierung des Sammelbandes nachgeliefert. Insgesamt stellen sie unterschiedliche Begründungen für öffentliche Eingriffe in den jeweiligen Bereichen fest, vor allem aber eine sehr deutliche Verschiebung der Art des öffentlichen Eingriffs weg von der öffentlichen Bereitstellung und Finanzierung hin zur lediglich stärkeren Regulierung privater Bereitstellung in den Bereichen Gesundheitsversorgung, Wohnungsbau, Altersversorgung sowie der Bekämpfung von Geldwäsche. Diese Verschiebung könne aufgrund mangelnder Sichtbarkeit staatlichen

Handelns ernsthafte Probleme für die Wahrnehmung und die Legitimierung von Staatshandeln haben. Sie plädieren daher für eine größere Sichtbarkeit und Transparenz hinsichtlich der Regulierung, Finanzierung und Bereitstellung öffentlicher Aufgaben.

Das Buch ist theoretisch anspruchsvoll und stellt damit ganz eindeutig eine Lektüre für fortgeschrittene Studierende und Fachleute dar. Dementsprechend sind die HerausgeberInnen und die meisten AutorInnen auch eher nachdenklich und zurückhaltend, was die unmittelbaren (finanz)politischen Schlussfolgerungen angeht. Dennoch bilden die Beiträge des Sammelbandes einen unverzichtbaren modernen

Ausgangspunkt für alle, die sich grundsätzlich und unverstellt von neoklassischen Engführungen mit Fragen von öffentlichen Gütern und dem Gemeinwohl befassen möchten.

Achim Truger

Literatur

- Corneo, G., Öffentliche Finanzen: Ausgabenpolitik (Tübingen 42012).
- Matzner, E., Redefining the public purpose: on the socio-economics of a global *res publica* (= unveröff. Manuskript, Wien 2001).
- Truger, A., Die neue Finanzwissenschaft zwischen Realitätsferne und Irrelevanz der Annahmen (Frankfurt am Main 1998).

Marxistische Ökonomie im Stakkato

Rezension von: David M. Brennan, David
Kristjanson-Gural, Catherine P. Mulder,
Erik K. Olsen, Routledge Handbook
of Marxian Economics, Routledge,
Abingdon und New York 2017,
435 Seiten, gebunden, £ 175;
ISBN 978-1-138-77493-3.

Wenn Karl Marx wieder vermehrt in Medien zitiert und seine Werke in Lesekreisen behandelt werden, ist das meist ein Indiz für wenig erbauliche Umstände. Denn oft sind die Erklärungen des scharfsinnigen Analytikers dann gefragt, wenn das Wirtschaftssystem ins Wanken gerät oder der Kapitalismus in die nächste Krise stürzt. In der letzten großen Wirtschaftskrise 2008 wurden so viele Marx-Bände verkauft, wie lange nicht, und der Dietz-Verlag musste die Druckerpressen anwerfen, um eine Neuauflage von „Das Kapital“ zu produzieren. Zehn Jahre sind seither vergangen und es steht die nächste Renaissance von Karl Marx an – nun allerdings zu einem feierlichen Anlass.

2018 feiert die deutsche Stadt Trier das Karl-Marx-Jahr, denn der Geburtstag des Philosophen jährt sich heuer zum 200. Mal. Ausstellungen, Kongresse, Kulturveranstaltungen – der Revolutionär setzt auch posthum noch einiges in Bewegung, wenngleich sein politisches Erbe in der Feierlaune in den Hintergrund tritt. Die Vision einer klassenlosen Gesellschaft ist schließlich eher heikel und eine Entideologisierung besser für die Vermarktung. Und doch birgt das Jubiläumsjahr auch viele Möglichkeiten, die mannigfachen

Facetten des Marx'schen Werks wieder ins Bewusstsein zu rufen. So kommt das vorliegende Handbuch gerade zur rechten Zeit, um die ökonomischen Lehren des unsterblichen Jubilars aufzuarbeiten und zu würdigen.

Marx' ökonomisches Werk zählt unumstritten zu den Klassikern der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur. Der Einfluss marxistischer Ideen an den Universitäten ist heute deutlich geringer als in den 1970er-Jahren, als radikale ökonomische Theorien noch in führenden Zeitschriften publiziert werden konnten. Nichtsdestotrotz nimmt die marxistische Ökonomie unter den heterodoxen Traditionen eine wichtige Rolle ein. Der postkeynesianische Ökonom John E. King analysiert prägnant, warum Marx auch heute noch lesenswert ist:

„Marx was wrong about very many things, but he was right to insist on the class nature of capitalist society, on the contradictory and unstable character of the capitalist economy, and on its essentially global reach. This gives Marxian political economy a head start over all its competitors in analyzing the truly important problems of our age.“¹

Nicht neu, aber anders

Ein Blick in die Liste der AutorInnen des Routledge-Handbuchs zeigt, dass es in den Vereinigten Staaten eine lebhaft wissenschaftliche Gemeinschaft gibt, die sich mit marxistischer Ökonomie beschäftigt. Die Beiträge stammen mit wenigen Ausnahmen von Forschenden an US-amerikanischen Universitäten, die großteils in der Tradition von MarxistInnen an der University of Massachusetts in Amherst stehen. Zahlreiche bekannte Namen unter den AutorInnen zeugen zudem von der

Qualität des Handbuchs. Richard D. Wolff, Costas Lapavistas, Fred Moseley, Andrew Kliman oder Duncan Foley sind erwiesene Fachexperten auf ihrem Gebiet. Gewidmet ist das Handbuch Stephen Resnick, dem 2013 verstorbenen Gründer der Fachzeitschrift „Rethinking Marxism“, der den Anstoß für dieses Kompendium gab.

Dabei ist die Idee eines Handbuchs über marxistische Ökonomie nicht neu, und die letzte Publikation liegt nur wenige Jahre zurück: 2012 veröffentlichte der Elgar Verlag einen „Companion to Marxist Economics“.² Das in etwa gleich starke Nachschlagewerk hatte allerdings einen enzyklopädischen Charakter mit alphabetisch geordneten Einträgen. Das vorliegende Routledge-Handbuch behandelt die marxistische Ökonomie hingegen thematisch in fünf Teilen und 37 Kapiteln. Die ersten beiden Teile befassen sich mit Marx' Methode und Dialektik. Darauf folgen zwei Teile zur kapitalistischen Produktionsweise bzw. zu ökonomischen Systemen. Der fünfte Teil schließlich widmet sich den modernen Strömungen marxistischer Ökonomie und bringt die Theorie auf die Höhe der Zeit. Obwohl die einzelnen Kapitel als eigenständige Einträge studiert werden können, bauen die Inhalte teilweise auch aufeinander auf.

Fünf Teile mit Höhen und Tiefen

Das Handbuch beginnt mit drei einführenden Kapiteln über das philosophische Fundament von Marx' Werk. Die Überzeugung, dass sich Fortschritt dialektisch durch Widersprüche vollzieht, dass kapitalistische Gesellschaften von Klassengegensätzen gekennzeichnet sind und dass auch WissenschaftlerInnen sich in diesem Span-

nungsfeld nicht neutral bewegen können, zieht sich durch das Marx'sche Werk. Obwohl diese Kapitel knapp gehalten sind und fachkundigen ExpertInnen sicherlich etwas verkürzt erscheinen, zeugen sie doch auch von der Sorgfalt des Herausgeberkollektivs. Denn andere Nachschlagewerke zur marxistischen Wirtschaftstheorie, wie etwa die bekannten zwei Bände von Ernest Mandel (1972), steigen direkt mit Grundbegriffen wie Arbeit, Ware und Wert in die Thematik ein, ohne auf die Genese des Marx'schen Theoriegebäudes einzugehen.

Der zweite Teil führt dann jene Begriffe ein, die mit dem Namen Marx untrennbar verbunden sind: produktive und unproduktive Arbeit, Ausbeutung, Entfremdung, Kapital und Wert. Diese Kapitel sind in ihrer Dichte überaus informativ, aber auch herausfordernd. Der nur 7 Seiten umfassende Beitrag zum Begriff „Kapital“ ist dafür exemplarisch. Fred Moseley, MarxistInnen bekannt durch seine empirische Untersuchung der gesamtwirtschaftlichen Profitrate in den USA der Nachkriegszeit,³ springt auf wenigen Seiten quer durch Marx' Hauptwerk „Das Kapital“ und analysiert die relevanten Stellen. Auch auf engem Raum werden einige interessante Fragen beantwortet: Was ist der Unterschied zwischen Kapital und Geld? Meinen Marx und Neoklassik dasselbe, wenn sie von Kapital reden? Was bedeutet, Kapital sei ein soziales Verhältnis?

Teil drei widmet sich Entwicklungstendenzen kapitalistischer Ökonomien. Ein sorgfältig ausgearbeitetes und mit einer breiten Literatur untermauertes Kapitel beschreibt die Akkumulation als zentralen Motor im Kapitalismus und erörtert deren Konsequenzen wie Konzentrationsprozesse und fallende

Profitraten. Die langfristige Tendenz einer fallenden Profitrate ist schließlich eines der umstrittensten, aber auch wichtigsten Konzepte bei Marx und wird in einem eigenen Kapitel behandelt.

Der Autor dieses Kapitels ist Andrew Kliman, der in seinem letzten Buch die Wirtschafts- und Finanzkrise auf tendenziell fallende Profitraten zurückführte.⁴ Auch wenn er selbst die Relevanz der These nachdrücklich vertritt, räumt er der inner-marxistischen Auseinandersetzung Platz ein. Neben namhaften KritikerInnen wie Joan Robinson, Paul Sweezy, Nobuo Okishio und John Roemer geht der Autor auch auf die neuere Debatte über die korrekte Definition der Profitrate (vor allem mit VertreterInnen der sogenannten „*Temporal single-system interpretation*“) ein. Die beiden letzten Einträge dieses Teils beschäftigen sich dann mit Neoliberalismus und Finanzialisierung, also mit rezenten Forschungsfeldern von marxistischen ÖkonomInnen.

Der vierte Teil trägt den Titel „Capitalism, Non-Capitalism and Transitions“ und ist eine aus Sicht des Rezensenten willkürlich zusammengewürfelte Sammlung von Beiträgen, etwa zu Migration oder Landwirtschaft.

Das Kapitel zu „Sozialismus und Kommunismus“ enttäuscht jene, die sich eine Vision von einer post-kapitalistischen Ökonomie im 21. Jahrhundert erhoffen. Aber das Handbuch stellt diesen Anspruch auch nicht, sondern fasst in knappen Einträgen die Arbeiten marxistischer ÖkonomInnen zusammen. Deshalb wird hier über Verteilung und Allokation („*socialist distributive justice*“) sowie über Möglichkeiten der Aneignung der Produktionsmittel („*appropriation*“) im Sozialismus diskutiert, aber entweder sehr abstrakt

oder zu kleinteilig. Schließlich beantwortet der Autor eine zentrale Frage des politischen Marxismus, ob eine sozialistische Gesellschaft schrittweise durch radikale Reformen oder nur durch einen disruptiven Bruch mit dem Kapitalismus erreicht werden kann, mit Ersterem.

Der Abschluss des Buches wartet dann wieder mit interessanten Beiträgen auf und trägt den Titel „Traditions“. Ein zu kurz gehaltenes Kapitel widmet sich der fortwährenden Auseinandersetzung fortschrittlicher ÖkonomInnen über die Frage, ob Marx oder Keynes die Welt besser erklären konnte.⁵ Dieser Beitrag beleuchtet nicht nur die Konflikte zwischen den beiden Denkschulen, sondern skizziert auch die Schnittmengen, wie z. B. die gemeinsame (und doch differenzierte) Kritik am Say'schen Gesetz.

Drucilla Barker und Suzanne Bergeron, zwei Professorinnen für Gender Studies, haben zum Handbuch einen wertvollen Eintrag zu Marxismus und Feminismus beigetragen. Nachdem Marx selbst in seinem Werk der Geschlechterfrage nur beiläufiges Interesse geschenkt hat, war es eher sein Weggefährte Friedrich Engels, der in „Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staats“ die Rolle der Frau in einer historischen Perspektive analysierte. Die Autorinnen bringen die Debatte allerdings rasch ins 21. Jahrhundert und liefern einen lesenswerten Literaturüberblick über Frauen zwischen Reproduktions- und Lohnarbeit in Zeiten kapitalistischer Krise.

Der letzte Beitrag behandelt ökologische Fragen und schließt damit das Handbuch mit einem der aktuell drängendsten Themen ab. Der Artikel fokussiert auf die zerstörerische Gewalt

profitorientierter Produktionsweise und die ökologischen Konsequenzen kapitalistischer Akkumulation. Es wird aber schnell klar, dass Umweltfragen immer noch eine offene Flanke marxistischer Ökonomie sind, denn die Analyse bleibt im Problemaufriss stecken.

Fazit

Der extrem hohe Preis verleitete einen englischen Rezensenten dazu, scherzhaft auf die Entkopplung von Wert und Preis hinzuweisen. Auch wenn das Handbuch eine äußerst kostspielige Investition für eine Privatbibliothek ist, so ist es doch sowohl ein wertvolles Nachschlagewerk und eine umfangreiche Einführung in die marxistische Ökonomie. Damit ist es sicherlich sowohl für interessierte Studierende als auch für erfahrene Sachkundige eine lohnenswerte Lektüre – vorausgesetzt, sie besitzen den nächsten Verwandten noch nicht: den oben genannten Elgar Companion.

Tatsächlich ist der Mehrwert (nicht in marxistischer Definition) gegenüber dem 2012 erschienenen Lexikon überschaubar. Positiv hervorzuheben ist sicherlich der bessere Einstieg in die Materie durch die Aufarbeitung der philosophischen Grundlagen. Danach gibt es allerdings weitgehend thematischen Gleichschritt, sogar bis zu Beiträgen zu Feminismus und Ökologie. Schließlich

ist es sicherlich auch eine Geschmacksfrage. Wer ein Lexikon bevorzugt, ist beim Elgar Companion mit seinen 61 Einträgen besser bedient, wer eine thematische Gliederung und einige namhafte AutorInnen vorzieht, wird mit dem Routledge Handbook sicherlich zufrieden sein.

Literatur

- Faccarello, Gilbert; Kurz, Heinz D., Handbook on the History of Economic Analysis (3 Bände, Cheltenham und Northampton 2017).
- Fine, Ben; Filho, Alfredo Saad, The Elgar Companion to Marxist Economics (Cheltenham und Northampton 2012).
- Kliman, Andrew, The Failure of Capitalist Production. Underlying Causes of the Great Recession (London 2011).
- Mandel, Ernest, Marxistische Wirtschaftstheorie (2 Bände, Frankfurt am Main 1972).
- Moseley, Fred, The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy (Basingstoke 1991).
- Scherf, Harald, Marx und Keynes (Frankfurt am Main 1986).

Anmerkungen

- 1 Faccarello, Kurz (2017) 248.
- 2 Fine, Filho (2012).
- 3 Moseley (1991).
- 4 Kliman (2011).
- 5 Für weiterführende Literatur siehe Scherf (1986).

Antworten auf zivilisatorische Rückschritte

Rezension von: Heinrich Geiselberger
(Hrsg.), Die große Regression –
Eine internationale Debatte über die
geistige Situation der Zeit, Suhrkamp
Verlag, Berlin 2017, 318 Seiten,
broschiert, € 18;
ISBN 978-3-518-07291-2.

Es ist ein überaus ambitioniertes Projekt geworden: ein Buch, 16 Beiträge von internationalen DenkerInnen, übersetzt in 14 Sprachen und als Kooperationsprojekt zeitgleich publiziert u. a. bei so renommierten Verlagen wie Suhrkamp, Polity Press oder Seix Barral. Dazu eine passende Homepage (in deutscher Sprache: www.grosseregression.de), eigens erstellte youtube-Videos, Twitter- und Facebook-Accounts sowie – natürlich – zahlreiche Veranstaltungen und Beiträge in Zeitung und Radio in den verschiedenen Ländern. Das erklärte Ziel: der Internationalen der NationalistInnen die Kraft einer transnationalen Öffentlichkeit entgegenzustellen.

Der von dem Suhrkamp-Lektor Heinrich Geiselberger im Jahr 2017 herausgegebene transnationale Debattenband ist mehr als ein Buch. Es ist der Versuch, einen Diskurs über den Zustand moderner Gesellschaften in und zwischen verschiedenen Ländern in Gang zu setzen. Die Beiträge des Buches prägen ein gemeinsamer Befund: Die Welt befinde sich derzeit „im Rückwärtsgang“ (dieser wird in der deutschen Version des Buches auch bildlich am Titelblatt abgebildet).

Die AutorInnen des Sammelbandes verbindet auch das Gefühl, auf diesen

gesellschaftlichen Rückschritt der letzten Jahre wissenschaftlich wie essayistisch reagieren zu müssen. Sie wollen sowohl analysieren, wie es zu diesem Zurückfallen hinter einst für sicher geglaubte gesellschaftliche Standards kommen konnte, als auch potenzielle Wege suchen, um dem regressiven Trend etwas entgegenzusetzen. In den Beiträgen werden die gesellschaftlichen Entwicklungen daher sowohl in einem historischen Kontext verortet und Szenarien für die nächsten Jahre erörtert wie auch Strategien diskutiert, mit denen Politik und Zivilgesellschaft diesen Entwicklungen entgegentreten könnten.

In seiner Einleitung weist der Herausgeber darauf hin, dass die politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre – die sich als eine Art „gesellschaftlicher Backlash“ in Form eines Wiederaufschwungs von Sexismus, Rassismus und Autoritarismus beschreiben lassen – keineswegs unvorhersehbar gewesen wären. Viele Entwicklungen wären bereits in der Neoliberalismus-/Globalisierungsdebatte und im Zuge der globalisierungskritischen Bewegung Mitte, Ende der 1990er-Jahre vorhergesehen worden.

Die „Globalisierungsrisiken“, die damals bereits skizziert wurden, wären heute real geworden (Stichwort: Terrorismus, Klimawandel oder Finanzkrise). Geiselberger verweist hier insbesondere auf die Arbeiten von Noam Chomsky, Naomi Klein, Dani Rodrik, Joseph Stiglitz, Robert Reich und Wilhelm Heitmeyer. Letzterer hätte in dem von ihm mitherausgegebenen Sammelband zu den „Schattenseiten der Globalisierung“ mit dem Begriff des „autoritären Kapitalismus“ bereits eine treffende Beschreibung des gegenwärtigen Gesellschaftszustands geliefert.

Die aktuelle Debatte sei jedoch weit hinter den Stand der Debatte über Globalisierung und ihre Auswirkungen zurückgefallen. Mit dem Band wolle man wieder an diesen Debatten der 1990er-Jahre anknüpfen und diese angesichts der veränderten Rahmenbedingungen fortführen.

Neben der Ambition des Buches, eine transnationale Debatte in Gang zu setzen, ist auch die Liste der 15 BeiträgerInnen beeindruckend: Arjun Appadurai, Zigmunt Bauman, Donatella della Porta, Nancy Fraser, Eva Illouz, Ivan Krastev, Bruno Latour, Paul Mason, Pankaj Mishra, Robert Misik, Oliver Nachtwey, César Rendueles, Wolfgang Streeck, David Van Reybrouck und Slavoj Žižek haben an dem Buch mitgeschrieben (bzw. bereits in anderen Büchern und Zeitschriften erschienene Beiträge bereitgestellt).

Die einzelnen Beiträge – von denen die besonders interessanten im Folgenden näher vorgestellt werden – eint die Einschätzung, dass die neoliberale Globalisierung weltweit zu einer Verschärfung der Ungleichheit und einer Polarisierung zwischen Arm und Reich geführt hat.

Mit Karl Polányi wird vielfach von der Entbettung der Ökonomie gesprochen und deren Wiedereinbettung auf globaler Ebene gefordert. Viele AutorInnen bringen in ihren Beiträgen durchaus auch Verständnis für die zunehmende Attraktivität rechtspopulistischer Bewegungen und Parteien auf, da diese die Entwicklungen in den westlichen Gesellschaften im Zuge der neoliberalen Globalisierung am schärfsten kritisieren würden, auch wenn sie die soziale Frage dann stets nationalistisch bzw. rassistisch beantworten.

Der Soziologie Oliver Nachtwey be-

schreibt den gegenwärtigen gesellschaftlichen Prozess etwa mit dem – an Norbert Elias' Werk angelehnten – Begriff der „regressiven Entzivilisierung“. Entgegen dem weit verbreiteten Fortschrittsoptimismus wären die westlichen Gesellschaften in den letzten Jahrzehnten nicht zivilisierter, sondern entzivilisierter geworden. Dies führt der Soziologe vor allem auf die dystopischen Wirkungen der Individualisierung und der Vermarktlichung zurück (Adorno lässt grüßen!). Der Markt wäre zur zentralen Referenzgröße für alle Lebensbereiche geworden und zwingt das Individuum, seine Anforderungen zu verinnerlichen: Selbstkontrolle und -beherrschung und permanente Selbstoptimierung wären zum zentralen gesellschaftlichen Imperativ geworden.

Einhergehend mit der wachsenden sozialen Ungleichheit und den steigenden Abstiegsbefürchtungen führe dies jedoch zu einer inneren Zerrissenheit bei den Betroffenen, die den Ansprüchen des Marktes nicht mehr gerecht werden können. Die gegenwärtigen Prozesse der Entzivilisierung könnte man – mit Norbert Elias – daher „als Machtkonflikte in den Figurationen von Etablierten und Außenseitern“ (S. 227) auffassen: „Die Etablierten [haben] den Eindruck, sie würden durch die Ankunft von Außenseitern bedroht, [und] reagieren [...] mit abwertenden Stigmatisierungen“ (ebd.). Dies erklärt Nachtwey zufolge auch, warum sich Phänomene der Entzivilisierung nicht nur in den (unteren) Mittelschichten, sondern vor allem auch bei den Eliten zeigen.

In eine ähnlich, analytische Kerbe schlägt auch der Beitrag des spätestens seit seinem Buch „Postcapitalism“ einer breiteren Öffentlichkeit bekannt-

ten Wirtschaftsjournalisten Paul Mason. Am Beispiel der Entwicklungen in Großbritannien skizziert er die Veränderungen in der globalen Ökonomie, die Verschiebungen in den Machtverhältnissen zwischen Arbeit und Kapital und damit einhergehend die veränderten politischen und gesellschaftlichen Orientierungen der britischen Arbeiterklasse. Diese wäre zwar nie gefeit gewesen vor Rassismus und ethnisch basierten Formen der Ausgrenzung, allerdings hätte innerhalb der britischen Arbeiterklasse bis in die 1980er-Jahre eine prinzipielle Klassenloyalität vorgeherrscht („Sind wir unten in der Grube nicht alle schwarz?“, S. 150).

Die gezielte Schwächung der Arbeiterklasse im Zuge der Regierung unter Thatcher einhergehend mit massiven Umstrukturierungen und Privatisierungen in der britischen Wirtschaft, der Finanzialisierung, dem Abbau von Formen progressiver Besteuerung und einem Rückbau des Sozialstaates dient für ihn als eine Hintergrundfolie für die Erklärung der zunehmenden Attraktivität des Rechtspopulismus. Die Linke müsse allerdings nicht nur verstehen, woher diese Wut der Arbeiterklasse kommt, sondern auch versuchen, diese in eine andere Richtung zu lenken: „Der große Fehler der Linken [...] war, dass sie nicht begriffen, wie fragil die neoliberale Erzählung war. Wir kritisieren den wirtschaftlichen Inhalt des Neoliberalismus, aber wir bauten unsere eigene Erzählung auf der Annahme auf, seine politischen Formen würden Bestand haben. Jetzt muss die Linke den rechtsextremen Nationalismus in den Arbeitergemeinden mit einer anderen Erzählung bekämpfen“ (S. 169).

Auch der Beitrag der Philosophin Nancy Fraser setzt an der fehlenden Erzählung der Linken (im weiten Sin-

ne) an. Fraser argumentiert in ihrem Beitrag, dass die WählerInnen in den USA bei der Wahl zwischen Hillary Clinton und Donald Trump eigentlich nur zwischen Pest und Cholera wählen konnten. Auf der einen Seite stand der reaktionäre Populismus, auf der anderen Seite der progressive Neoliberalismus, bestehend aus einem „Bündnis „neuer sozialer Bewegungen (Feminismus, Antirassismus [...]) mit Vertretern hoch technisierter [...] dienstleistungsbasierter Wirtschaftssektoren (Wall Street, Silicon Valley)“ (S. 78).

Fraser zufolge haben sich die WählerInnen von Trump vor allem *gegen* den progressiven Neoliberalismus und weniger *für* den reaktionären Populismus entschieden. Der Finanzkapitalismus und die Angriffe auf die sozialen Sicherungsleistungen wären in den USA in den 1990ern nämlich mit einer von sozialen Bewegungen geborgten emanzipatorischen Fassade verbrämt gewesen. Aus Sicht der Trump-WählerInnen wären „Feminismus und Wall Street [daher] zwei Seiten derselben Medaille – perfekt vereint in Hillary Clinton“ (S. 83). Aufbauend auf dieser Analyse fordert die Feministin von der Linken natürlich keineswegs einen Rückschritt bei Fragen der Geschlechtergerechtigkeit oder der Menschenrechte, sondern, dass „die Linke [...] sich der scheinbaren Alternative progressiver Neoliberalismus oder reaktionärer Populismus verweigern“ (S. 88) und den sozialen Widerstand gegen die herrschende Ordnung neu definieren müsse: „Anstatt uns einer Seite anzuschließen, die den mit dem Emanzipationsaspekten aufgehübschten finanzmarktgetriebenen Kapitalismus gegen den sozialen Ausgleich stellt, sollten wir ein neues Bündnis der Emanzipationsbewegungen mit den Advokaten

des sozialen Ausgleichs schmieden“ (ebd.).

Die Bewegungsforscherin Donatella della Porta gibt mit ihrem Beitrag schlussendlich etwas Grund zur Hoffnung, argumentiert sie doch, dass wir uns nicht unbedingt in einer Zeit der globalen Regression befinden, sondern zeitgleich progressive wie regressive Entwicklungen stattfinden. Beide Prozesse wären durch die Veränderungen in der globalen Ökonomie und den Neoliberalismus der letzten 30 Jahren ausgelöst worden. Sie wären zu verschiedenen Zeiten zwar jeweils mehr oder weniger betont worden, dennoch liefen sie stets parallel ab.

Della Porta verweist hier auf Polányis Modell der doppelten Bewegung, das besagt, dass gesellschaftliche Kräfte stets Gegenkräfte (in höchst unterschiedliche Richtungen) freisetzen können. Das größte Problem ist für della Porta daher nicht ein globaler, regressiver Trend, sondern dass die progressiven Kräfte zu zersplittert sind und kein gemeinsames Projekt verfolgen. Sie schlägt dementsprechend vor, sich besser grenz- und milieuüberschreitend zu koordinieren, einen Raum für Begegnungen zu schaffen und von den erfolgreichen, progressiven Bewegungen der Vergangenheit (wie der globalisierungskritischen Bewegung) zu lernen.

Die hier kurz skizzierten, aber auch einige andere Beiträge des Sammelbandes sind durchaus sehr interessant zu lesen; aufgrund ihrer Kürze (meist um die 15-20 Seiten) eignen sie sich auch gut als „Lektüre zwischendurch“. Zu hinterfragen ist meiner Ansicht nach allerdings die Auswahl der AutorInnen. Die meisten Beiträge prägen zwar ein linker bzw. linksliberaler Geist, allerdings

findet man in einzelnen Beiträgen auch durchaus konservative „Einsprengseln“. Wenn es aber darum gehen sollte, progressive Debatten zu bündeln, die Initialzündung für die Entstehung einer linken Gegenvision zum gegenwärtigen System sein könnten, dann erscheint mir diese „ideologische Breite“ doch als etwas zu umfassend.

Was der Band trotz ähnlicher akademischer Referenzen (etwa auf das Werk von Polányi) auch nicht leistet bzw. leisten kann, ist eine Klammer, die die verschiedenen Beiträge zusammenhält. Eine inhaltliche Debatte im eigentlichen Sinne findet in dem Sammelband nicht statt – sie soll ja auch erst aus den einzelnen Beiträgen entstehen. Damit stehen die einzelnen Beiträge rein für sich.

Dies verweist wohl auch auf das größte Manko des ambitionierten Projektes, das hinter dem Sammelband steht: Es ist eine „Kopfgeburt“. Damit ist gemeint, dass hinter den Beiträgen keine soziale Bewegung, wie in den 1990ern bzw. den frühen 2000ern steht, sondern einzelne – mehr oder weniger organische – Intellektuelle, relativ losgelöst von einer politischen bzw. sozialen Treibkraft, versuchen eine gesellschaftspolitische Debatte anzustoßen. Trotz der oben erwähnten zahlreichen Interventionen, u. a. in Form von Veranstaltungen oder Zeitungskomentaren, scheint der Funke allerdings bislang allerdings noch nicht wirklich übergelassen zu sein. Ein wenig vergleichbar ist es daher auch mit den ersten Gehversuchen von Yanis Varoufakis' Vorzeigeprojekt „diem25“. Aber was noch nicht ist, kann ja noch werden. Interessant zu lesen sind viele der Beiträge allemal.

Julia Hofmann

Alltag im Kapitalismus: Die imperiale Lebensweise

Rezension von: Ulrich Brand, Markus Wissen, *Imperiale Lebensweise: Zur Ausbeutung von Mensch und Natur in Zeiten des globalen Kapitalismus*, Oekom Verlag, München 2017, 224 Seiten, broschiert, € 14,95; ISBN 978-3-86581-843-0.

Einstieg

In ihrem vorliegenden Buch machen Ulrich Brand und Markus Wissen eine wesentliche Kritik des derzeitigen Entwicklungsmodells des globalen Nordens einer breiten Öffentlichkeit zugänglich. Bereits in der Einleitung legen die Autoren ihre Intention offen, „Alltagspraxen sowie die ihnen zugrundeliegenden gesellschaftlichen und internationalen Kräfteverhältnisse“ (S. 13) einer kritischen Analyse zu unterziehen und den Begriff imperiale Lebensweise zu entwickeln.

Dabei spielen Autos in der Analyse eine nicht unbeträchtliche Rolle – oder sind es doch die FahrerInnen, die Infrastruktur, die Autofirmen, der Gesetzgeber oder Arbeitnehmerorganisationen? Auf eindruckliche Weise zeigen die Autoren, dass es letztlich deren Zusammenspiel ist, das sich in einer automobilimperialen Lebensweise manifestiert.

Ausgangspunkt dieser ist die paradoxe Feststellung, dass gleichzeitig zu dem zunehmenden Umweltbewusstsein in den einkommensmäßig besser gestellten Schichten auch der Anteil der Geländewagen (SUVs) an den gesamten Neuanmeldungen zunimmt. Ein Widerspruch, der nach Meinung

der Autoren die Vielschichtigkeit der Herausforderung einer großen Transformation illustriert. SUVs sind nicht nur Ausdruck des allgemein zunehmenden energetischen sowie stofflichen Ressourcenverbrauches, sondern ‚ko-konstituieren‘ die AutofahrerInnen als Subjekte und spiegeln deren Sicherheitsbedürfnis wider. Verstärkt wird die Attraktivität von SUVs durch die vorhandene und weiterhin geförderte Infrastruktur für den Individualverkehr.

Neben Unternehmensinteressen an zunehmender Inwertsetzung und Akkumulation spielen hier auch Arbeitnehmerorganisationen eine Rolle, die mit dem Abbau des Individualverkehrs einen Rückgang ihrer Mitgliederzahlen und letztlich ihrer Organisationsmacht befürchten. Die Exklusivität und zugrundeliegenden Ungleichheit dieses Prozesses zeigt sich neben den hohen Preisen dieser Fahrzeuge auch in der Verschiebung der entstehenden Kosten in ein globales „Außen“.

Selbst der momentan viel diskutierte Umstieg auf Elektromobilität (oder eben Elektro-SUVs) würde diese Verschiebung stabilisieren, wenn nicht sogar verstärken, da die Auswirkungen des Individualverkehrs von der Stromerzeugung und Ressourcenextraktion bis hin zur Batterie- und Autoproduktion externalisiert bzw. nach Außen verschoben werden. Letztlich verschwinden diese Kosten so aus dem gesellschaftspolitischen Diskurs und setze sich deren jahrzehntelanges Ausblenden fort.

„Die imperiale Lebensweise wird dadurch [gemeint ist die Elektromobilität, Anm. d. Autoren] gerade nicht überwunden, sondern durch eine Veränderung ihrer energetischen und materialbezogenen Grundlage perpetuiert“

(S. 145). Betroffen, sind marginalisierte Gruppen entlang der Kategorien Klasse, Einkommen, Geschlecht und *Race* sowie der globale Süden. Dem zugrunde liegt die (automobil-)imperiale Lebensweise, die die Widersprüchlichkeiten einer multiplen Krise normalisiert und den Blick auf eine große Transformation verdeckt.

Während das Beispiel der Automobilität, welches wesentlich in Kapitel 6 beschrieben wird, die analytische Treffsicherheit des rund 200 Seiten langen Buches aufzeigt, führen Kapitel 2 bis 3 die drei zentralen Kategorien „multiple Krise“, „Transformation“ und nicht zuletzt der „imperialen Lebensweise“ zugänglich und gleichzeitig wissenschaftlich präzise aus. Kapitel 4 und 5 zeigen die historische Genese der imperialen Lebensweise auf. Kapitel 7 beschreibt die Probleme einer Orientierung vermeintlichen grünen Strategien. Obwohl Kapitel 4, 5 und 7 nicht weniger lesenswert sind, konzentriert sich diese Rezension im Folgenden auf Kapitel 2 und 3, um letztlich die entworfene kritische Alternative einer solidarischen Lebensweise in Kapitel 8 zu diskutieren.

Multiple Krise

Das Konzept der multiplen Krise dient den Autoren, um die Häufung und gleichzeitige Normalisierung von Krisenlagen in sozialen, ökologischen und polit-ökonomischen Bereichen zu thematisieren, deren innerer Zusammenhang die „Manifestation der Widersprüchlichkeit der imperialen Lebensweise“ (S. 14) mit ihrer fossilistisch-kapitalistischen Produktions- und Lebensweise ist.

Darauf aufbauend aktualisieren sie ihre Kritik an den hegemonialen Kon-

zepten im Öko-Diskurs, wie der ökologischen Modernisierung oder der *Green Economy*.¹ Neu ist dabei insbesondere ihre Kritikerweiterung auf Diskussionen um die sozial-ökologische Transformation, in deren Mitte sie eine „neue kritische Orthodoxie“ befürchten (S. 31). Diese zeichnet sich zwar durch eine radikalere Problemdiagnose aus, als dies noch in *Green Economy*- oder ökologischen Modernisierungsdiskursen der Fall war, bleibt aber in der Lösungsperspektive nach wie vor eigentlich beschränkt.

Die Ursache liegt darin, dass der Fokus der neuen Orthodoxie auf das bestehende Institutionensystem und das Vertrauen in die Einsicht und Weitsichtigkeit der Eliten besteht. Dadurch erlaubt sie, dass „radikale Problemdiagnosen über den (ökologischen) Zustand der Welt in Kontrast zu den eher zahmen politischen Vorstellungen darüber, wie Transformationsprozesse ablaufen sollen“ (S. 31) bestehen bleiben. Oder mit den Worten von Brand und Wissen:

„Trotz aller Anerkennung der multiplen Krise bleibt der Transformationsbegriff weitgehen auf Aspekte der ökologischen Modernisierung beschränkt. Im Kern streben die meisten Beiträge für eine gesellschaftliche oder große Transformation insbesondere den Umbau des Energiesystems an, dazu kommen veränderte Konsumnormen sowie eine aktive Rolle des Staates und insbesondere der Unternehmen. [...] Doch bleiben klassische Fragen gesellschaftlicher Transformation, nämlich jene der Gerechtigkeit, einem guten Leben für alle und der Zurückdrängung von Macht und Herrschaft – und damit etwa verbunden: der Verdrängung von Eigentumsverhältnissen –, deutlich unterbelichtet“ (S. 33).

Imperiale Lebensweise

Dieser verkürzten Analyse der „neuen kritische Orthodoxie“ oder der ökologischen Modernisierung setzten Brand und Wissen das Konzept der imperialen Lebensweise entgegen, welches sich durch eine erstaunliche Vielschichtigkeit, doch gleichzeitig eine hohe Präzision auszeichnet. Den breiten Rahmen der imperialen Lebensweise stellt nicht das „Ja und Nein von Veränderung“, sondern die Suche nach der Logik von Transformationen in den Vordergrund. Denn: „Eine sozial-ökologische oder Große Transformation muss diese anderen, nicht-nachhaltigen, oft krisenhaften, aber enorm transformativen Dynamiken also berücksichtigen“ (S. 38).

Konzeptionell bedingen sich in der imperialen Lebensweise das Alltags-handeln als auch gesellschaftliche Strukturen, entlang der Dimensionen von Inwertsetzung, Akkumulation, Reproduktion, Hegemonie, Subjektivierung, Hierarchisierung und Externalisierung gegenseitig. Die Komplexität des Begriffes lässt sich daher nur schwierig zusammenfassen; was folgt, ist ein Versuch.

Ausgangspunkt ist „das alltägliche Leben in den kapitalistischen Zentren“, welches über die „Gestaltung der gesellschaftlichen Verhältnisse und der Naturverhältnisse anderorts ermöglicht wird“ (S. 43). Damit ist gemeint, dass die derzeitigen Alltagspraxen im globalen Norden nur durch den unbegrenzten sowie umweltzerstörenden und ausbeuterischen Zugriff auf das Arbeitsvermögen, die Ressourcen und Senken in anderen Teilen der Welt möglich sind. Der Begriff „andernorts“ ist dabei explizit unbestimmt gewählt, da der Energieaufwand, die Ausbeu-

tung etc. beim Kauf von Produkten und Dienstleistungen unsichtbar sind.

Beispiele für solche imperialen alltäglichen Praxen können das eingangs gewählte Autofahren mit dem SUV oder die Selbstverständlichkeit der IK-Technologie im beruflichen und privaten Alltag sein. Diese konkreten Praktiken bauen auf einem komplexen Set an politischen, ökonomischen und kulturellen Strukturen, wie der hohen Bedeutung von Konsumsteigerung, der „Natürlichkeit“ des Individualverkehrs oder des täglichen Fleischkonsums, auf und werden durch diese aktualisiert.

Konkreter sind damit die dominanten gesellschaftlichen Leitbilder und Diskurse, die Vorstellungen des „guten“ und „erfüllten“ Lebens gemeint, die die imperiale Lebensweise ausmachen und im Alltag geprägt werden. Die Widersprüchlichkeit dieser Gesellschaftsformationen kann dabei nach Brand und Wissen nur reproduziert werden, indem sie Teil der Alltagspraxen und des Alltagsverstands sind und sie dadurch „natürlich“ werden.

Neben dieser Verankerung in den Alltagspraxen bezieht sich der Begriff der imperialen Lebensweise bei Brand und Wissen auf regulationstheoretische Konzeptionen der Inwertsetzung, Akkumulation und Reproduktion, also der Notwendigkeit von Mehrwertschaffung im Produktionsprozess sowie der immerwährenden Erneuerung der Produktions- und Konsumnorm durch die Subjektivierung. Weiterhin bedarf insbesondere die Subjektivierung der hegemonialen Absicherung. Letztlich basiert die imperiale Lebensweise auf sozialer Ungleichheit im Nord-Süd-Verhältnis, in den Klassen- und Geschlechterverhältnissen sowie in den rassistischen Verhältnissen und reproduziert diese.

Kritische Reflexion

In der Gesamtschau lässt sich sagen, dass das Buch analytisch viel beitragen kann, insbesondere, da es wissenschaftlich anspruchsvoll und gleichzeitig breitenwirksam ausgestaltet ist. Nicht zuletzt gelingt das selbsternannte Ziel, „[d]ie ökologische Krise [...] in einen breiten Kontext“ (S. 28) zu stellen.

Es wird auch deutlich, dass es sich bei dem vorliegenden Buch um eine Aktualisierung, Weiterführung und Vertiefung der Brand-Wissen'schen Forschungskooperation handelt, die bis in die 1990er-Jahre zurückreicht. Hierbei lässt sich einwenden, dass zentrale im Buch verwendete Begriffe und Konzepte wie die multiple Krise oder auch die imperiale Lebensweise im Fachdiskurs schon bekannt sind.² Unserer Ansicht nach ist das Buch vielmehr eine erste Krönung eines sich stetig entwickelnden Forschungsprogrammes, das nun zum ersten Mal dem sozial-ökologisch besorgten, kritischen Publikum eine vollständige, konsistente, einer breiten Masse zugänglichen, aber dennoch tiefgründige Ausformulierung des Konzepts der imperialen Lebensweise zugänglich macht.

Zugleich hat das Buch zentrale gesellschaftspolitische Entwicklungen vorweggenommen. Obwohl Brand und Wissen noch schreiben, dass es „eine breite gesellschaftspolitische Diskussion über die ökologische Krise, insbesondere über den Klimawandel gibt“ (S. 21), stabilisiert sich zumindest in Österreich eine Politik der automobiler imperialen Lebensweise. Der Klimawandel ist aus dem Diskurs verschwunden; die Regierung ruft nach mehr direkter Demokratie, um die Gesellschaft aus ihrer „postdemokrati-

schen Passivierung“ zu befreien. Zugleich verfestigt sich allerdings die subalterne Position der Wählerschaft vor allem durch den Abbau der sozialen Sicherungssysteme. Nur ihre ökologische Dominanz muss sie nicht mehr in Frage stellen, wodurch zumindest ihre oftmals imperiale Lebensweise gesichert scheint. Diese vielschichtigen gesellschaftspolitischen Entwicklungen nehmen Brand und Wissen in gewisser Weise vorweg, indem sie mit der imperialen Lebensweise ein Konzept anbieten, das die sich vertiefende neoliberale Politik bei gleichzeitiger autoimperialer Lebensweise reflektieren kann.

Eine mögliche Schwäche des Buches ist es, dass keine gleichwertige Ausformulierung der solidarischen Lebensweise als kritisch-emanzipatorischer Gegenentwurf zur imperialen Lebensweise erfolgt. Zwar entwickeln die Autoren im letzten Kapitel eine erste Skizze einer solidarischen Lebensweise, welche als eine „Gegenhegemonie gegen die imperiale Lebensweise“ (S. 178) verstanden werden kann, die neben Auseinandersetzungen um andere Regeln, um politische und wirtschaftliche Strategien, um Investitionen und die Verfügung der Produktionsmittel auch beinhaltet, bestimmte Formen des Alltags nicht mehr leben zu wollen beziehungsweise ganz praktisch nicht mehr zu leben.

Jenseits dieser allgemein gehaltenen Definitionen und der Einsicht, dass es sich um vielfältige Such- und Lernprozesse handelt, bleibt dann doch nur die klassische Liste an vielzitierten Alternativen: „Stärkung des öffentlichen Wohnungsbaus und Forderungen nach einem ‚Recht auf Stadt‘, *transition towns*, *urban gardening*, Umwelt- und Klimagerechtigkeit, Ausstieg aus der Kohle und ‚Ende Gelände‘, Energiede-

mokratie und Vergesellschaftung der Energieversorgung [...]“ (S. 175), und viele weitere.

Nicht berücksichtigt bleiben mögliche neue Widersprüchlichkeiten, die die Verankerung einer solchen solidarischen Lebensweise außerhalb links-kritischer Milieus (und wenn man ehrlich ist, auch innerhalb dieser) behindern sowie der konzeptionelle Facettenreichtum, den zum Beispiel der Rosa'sche Resonanzbegriff³ liefert. Ihre eigene Analyse erfüllen die Autoren in diesem Punkt nur bedingt: „Es fehlt mit anderen Worten eine Perspektive der Emanzipation: eines guten Lebens für alle, das die Zumutungen und Ausgrenzungen, die Ansprüche der Mächtigen und Reichen, aber eben auch die vielfältigen Privilegien großer Bevölkerungsteile in den wohlhabenden Ländern kritisch reflektiert“ (S. 37). Anzumerken ist hier: Wir bezeichnen dies bewusst als „mögliche Schwäche“, da man ja nie wissen kann, was die Zukunft alles noch bringt.

Ernest Aigner, Hendrik Theine

Literatur

- Brand, Ulrich, Green Economy and Green Capitalism: Some Theoretical Considerations, in: *Journal für Entwicklungspolitik* XXVIII/3 (2012) 118-137.
- Brand, Ulrich, Green economy – the next oxymoron? No lessons learned from failures of implementing sustainable development, in: *GAIA-Ecological Perspecti-*

ves for Science and Society 21/1 (2012a) 28-32.

- Brand, Ulrich; Wissen, Markus, Crisis and continuity of capitalist society-nature relationships: The imperial mode of living and the limits to environmental governance, in: *Review of International Political Economy* 20/4 (2013) 687-711.
- Brand, Ulrich; Wissen, Markus, Global Environmental Politics and the Imperial Mode of Living: Articulations of State – Capital Relations in the Multiple Crisis, in: *Globalizations* 9/4 (2012b) 547-560.
- Brand, Ulrich; Wissen, Markus, Sozial-ökologische Krise und imperiale Lebensweise – Zu Krise und Kontinuität kapitalistischer Naturverhältnisse, in: Demirović et al. (Hrsg., 2011) 78-93.
- Brand, Ulrich; Wissen, Markus, Strategies of a Green Economy, contours of a Green Capitalism in: Van der Pijl (Hrsg., 2015) 508-523.
- Demirović, Alex; Dück, Julia; Becker, Florian; Bader, Pauline (Hrsg.), *Vielfache Krise im finanzdominierten Kapitalismus* (Hamburg 2011).
- Rosa, Hartmut, *Resonanz: Eine Soziologie der Weltbeziehung* (Berlin 2016).
- Van der Pijl, Kees (Hrsg.), *Handbook of the International Political Economy of Production* (Cheltenham 2015).

Anmerkungen

- 1 Siehe zu vorheriger Kritik der beiden Autoren an der Green Economy: Brand (2012a, 2012b) sowie Brand und Wissen (2015).
- 2 Siehe unter anderem Brand und Wissen (2011a, 2011b, 2013).
- 3 Siehe Rosa (2016).

Pro und contra Wirtschaftswachstum

Rezension von: Felix Butschek,
Wirtschaftswachstum – eine Bedrohung?
Böhlau, Wien 2016, 150 Seiten,
broschiert, € 35;
ISBN 978-3-205-20061-1.

Wirtschaftswachstum wird in den hoch entwickelten Industriestaaten zunehmend in Frage gestellt. An der Spitze dieser Bewegung stehen Umweltschützer. Sie sehen im Nullwachstum den einzigen Weg zu einer nachhaltigen umweltfreundlichen Wirtschaft. Tim Jackson ist einer der Wortführer dieser Bewegung. Er hat einen Bestseller mit dem Titel „Wohlstand ohne Wachstum“ verfasst. Auf akademischer Ebene hat sich Jeroen van den Bergh mit seiner „Degrowth“-Strategie einen Namen gemacht.

Felix Butschek nimmt diese Wachstumskritiker in seinem neuesten Buch aufs Korn. Seine Kernaussage: Schon seit 150 Jahren bringen die Intellektuellen Argumente gegen das Wirtschaftswachstum vor. Zunächst standen moralische Probleme – verwerfliche Habgier – im Vordergrund. Heute liegt der Fokus auf den Umweltproblemen, die mit dem Wachstum einhergehen. Letztlich handle es sich auch hier um ein Sträuben gegen die Dynamik und Expansion des Kapitalismus.

Was die Umwelt betrifft, sei eine zielgerichtete Umweltpolitik wirksamer als das „Starren auf den wirtschaftlichen Output“, argumentiert Butschek. Mit forciertem technischem Fortschritt seien die Umweltprobleme besser in den Griff zu bekommen als mit dem Schüren von Wachstumsängsten. Die Um-

weltpolitik sollte sich an direkten Gefahren orientieren (Meeresspiegel), nicht an indirekten Bedrohungen durch das Wachstum. Europäische Alleingänge der Entindustrialisierung helfen schon gar nichts.

Wachstum werde letztlich aus moralischen Gründen für verwerflich gehalten: Intellektuelle prangern schon seit Langem den Konsumterror an und predigen das rechte Maß. Für Butschek ist Sartre der Prototyp des Intellektuellen, der sich in alles einmischt. Wachstumskritische Äußerungen seien aber auch bei John Stuart Mill, Sombart und Keynes zu finden. Keynes erwartete beispielsweise, dass das ökonomische Problem der Armut in 100 Jahren (d. h. bis zum Jahr 2030) gelöst sein werde und die Menschen sich dann vergnüglicheren Tätigkeiten zuwenden könnten. Er rechnete damit, dass die Erwerbstätigen im Jahr 2030 nur noch 6 Stunden pro Woche arbeiten würden. Butschek bringt ein interessantes Argument für Keynes' Fehleinschätzung: Die Erwartungen von Keynes waren vom Lebensstil – d. h. Müßiggang – der englischen Aristokratie beeinflusst.

Die Menschen streben offenbar nach höherem Einkommen. Dieses Grundverhalten lassen sie sich von Intellektuellen und Umweltschützern nicht abgewöhnen. Auch würden die Umweltprobleme von den Ökologen und Umweltaktivisten krass überzeichnet: Von Überlebensfragen der Menschheit könne keine Rede sein.

Butschek vertritt die These, dass das Wirtschaftswachstum seit den Siebzigerjahren durch umweltpolitische Maßnahmen sowie eine wirtschafts- und technikfeindliche Atmosphäre – die von den Intellektuellen verbreitet wurde – signifikant gebremst wurde. Das erscheint mir zwar angesichts der vie-

len anderen politischen Bremsfaktoren übertrieben, aber die Verzögerungen durch Umweltverträglichkeitsprüfungen und hohe Auflagen sind schwer zu bestreiten.

Im ersten Teil des Buches gibt Felix Butschek einen sehr interessanten Überblick über die wirtschaftshistorische Entwicklung in Europa. Dieser Teil ist sachlich-wissenschaftlich formuliert und bietet jedem Interessierten eine gut lesbare Einführung in die großen Stationen der Wirtschaftsgeschichte aus der Sicht eines „Institutionalisten“. Wer mehr zu diesem Thema wissen will, kann Butscheks Buch „Industrialisierung“ oder die Werke von Braudel, Hobsbawm, Kocka, Wallerstein u. a. zu Rate ziehen.

Butschek führt hier etwa Folgendes aus: Der fundamentale Wandel durch den Prozess der Industrialisierung bewirkte, dass das BIP pro Kopf seit 200 Jahren deutlich gewachsen ist. Vorher hatte der Lebensstandard nahezu stagniert bzw. Aufschwünge wurden durch Abschwünge weitgehend egalisiert („malthusianische Falle“).

In der Antike und im Mittelalter war vor allem die Oberschicht von der Gier nach Mehr besessen. Sie eignete sich das Mehrprodukt mit Gewalt an. Bauern- und Sklavenaufstände wurden dank überlegener Waffen niedergeschlagen. Das Verdienst des Kapitalismus war, die menschliche Energie von der Gewalt auf die ökonomische Konkurrenz umzuleiten. Der organisierte Kapitalismus hat dann einen Teil des erwirtschafteten Mehrwerts auch der Masse der Bevölkerung – nicht bloß der weltlichen und geistlichen Oberschicht – zukommen lassen.

Über das Thema Habgier hat der Soziologe Gerhard Schulze in seinem Buch „Die Sünde“ ein interessantes

Kapitel verfasst, und Manfred Prisching hat den Weg zur Konsumgesellschaft in seinem Buch „Die zweidimensionale Gesellschaft“ erhellend beschrieben.

Es wäre heute wirtschaftlich und politisch nicht gerade einfach, unser dynamisches Wirtschaftssystem wieder in ein funktionierendes statisches System zurückzuführen. Der Kern des Wachstumsprozesses liegt im technischen und organisatorischen Fortschritt. Kann man diesen aufhalten?

Der zweite Teil des Buches hat eher den Charakter einer Streitschrift – nicht einer wirtschaftshistorischen Abhandlung. Auch dieser Teil ist aber mit vielen Hinweisen auf die Geschichte angereichert. Hier geht es u. a. um die klassische moralische Frage nach verwerflichen Verhaltensweisen, die der Kapitalismus erzeugt. Der Mensch müsse nach den Vorstellungen der Wachstumskritiker vom Konsumismus, von der Gier nach Mehr, befreit werden.

Wenn das alles passiert, was sich die Wachstumskritiker wünschen, stehen wir vor allem vor zwei großen wirtschaftspolitischen Problemen: Arbeitslosigkeit und Staatsschulden. In jeder bisherigen Stagnationsphase sind Arbeitslosigkeit und Budgetdefizite dramatisch gestiegen. Die Verfechter des Nullwachstums können nichts gegen die steigende Arbeitslosigkeit anbieten – außer einer ständig zu wiederholenden Verkürzung der Arbeitszeit. Diese ließ sich aber schon in den letzten Jahrzehnten (wegen der Globalisierung) nicht durchsetzen.

Selbst wenn man auf mehr Wohlstand und ein gutes Leben (Skidelsky) abstellt, wird es ohne Wachstum schwierig. Denn die Glücksforschung zeigt, dass Arbeitslosigkeit einen dra-

matischen Einbruch der Lebenszufriedenheit verursacht. Hohe Arbeitslosigkeit ist aber gerade das große Risiko einer Strategie des Nullwachstums – besonders wenn diese nur von einem Land oder Kontinent verfolgt wird.

Das zweite große Problem bilden die Staatsschulden. Die meisten Regierungen wollen diese heute über höheres Wachstum abbauen, das zu mehr Steuereinnahmen führt. Wenn Politiker ein Nullwachstum anstreben, dann sind massive Einschnitte in den Sozialstaat unausweichlich.

Keine Regierung will heute ernstlich die Vorstellungen der Wachstumskritiker verwirklichen. Die Regierungen in den USA und Österreich streben „die größte Steuersenkung aller Zeiten“ an, um das Wachstum zu fördern. Selbst die EU-Wirtschaftspolitik, die sich primär dem Neoliberalismus verpflichtet fühlt, hat sich zur Juncker'schen Investitionsstrategie durchgerungen, um

das Wirtschaftswachstum zu stimulieren.

Felix Butschek hat ein mutiges Buch zur Verteidigung des Wirtschaftswachstums geschrieben, das sich völlig gegen den ökologischen Zeitgeist stellt. Er wirft den Intellektuellen vor, diesen Zeitgeist zu schüren. Kapitalismus und Industriegesellschaft waren schon immer auf das Engste mit Wirtschaftswachstum verbunden. Eine Alternative zum Kapitalismus zeichnet sich nach dem Untergang des Kommunismus nicht ab. Ein ökologisch bedingtes Nullwachstum wäre ein Experiment, das an eine Rückkehr zu frühmittelalterlicher Stagnation erinnert. Erfolgversprechender ist das Experiment, die ökologischen Probleme durch strikte Regulierungen und ökonomische Anreize in den Griff zu bekommen.

Ewald Walterskirchen

Kapitalmarktaufsicht aus rechtlicher Perspektive

Rezension von: Martin Oppitz,
Kapitalmarktaufsicht, Linde Verlag,
Wien 2017, 568 Seiten, gebunden, € 138;
ISBN 978-3-707-32759-5.

Eines gleich vorweg: Das vorliegende Werk aus der Feder von Martin Oppitz, welches sich als überarbeitete Fassung einer im Jahr 2013 an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt als Habilitationsschrift für Öffentliches Wirtschaftsrecht eingereichten und angenommenen Arbeit darstellt, ist als umfassend gelungen anzusehen.

Der Autor bietet zunächst prägnante Hinweise zu Begriff, Funktion und formal-strukturellen Merkmalen des Kapitalmarkts bzw. -rechts. Er stellt im 2. Hauptkapitel die bestehende Struktur des Kapitalmarktaufsichtsrechts in Bezug zur unternehmens- und marktbezogenen Wirtschaftsaufsicht dar. Im 3. Hauptkapitel werden die zentralen EU- sowie verfassungsgesetzlichen Rahmenbedingungen zum einschlägigen Thema geboten. Im 4. Hauptkapitel finden sich die maßgeblichen behördlichen Grundlagen der Kapitalmarktaufsicht sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene, und es werden u. a. grundlegende Hinweise zum relevanten Amtshaftungsrecht geboten.

Die „Kernbereiche der Kapitalmarktaufsicht“ (u. a. Börsenaufsicht, Aufsicht über Finanzintermediäre, Aufsicht über institutionelle Anleger, Aufsicht über Emittenten sowie Aufsicht über „Informationsintermediäre“) bilden den Inhalt des 5. Hauptkapitels. Sehr instruktiv und auch differenziert geht der Autor im 6. Hauptkapitel dem Wechsel-

verhältnis zwischen öffentlich-rechtlichen und privatrechtlichen Aufsichtsmitteln nach. Dabei werden vor allem den Aspekten der *Compliance*, der Qualitätssicherung durch Verhaltensgebote und auch den Möglichkeiten und Grenzen der Prospekthaftung vertiefendes Augenmerk geschenkt.

Das 7. Hauptkapitel beschäftigt sich mit den materiellen Aufsichtsprinzipien des Kapitalmarktrechts und unterzieht diese einer kritischen Bewertung. Darin gelangt der Autor zur Auffassung, dass das einschlägige Justizstrafrecht im Kapitalmarktbereich aktuell lediglich punktuell zum Tragen kommt. Abgerundet wird das gegenständliche substantielle Werk durch insgesamt 13 zusammenfassende Thesen. Dort kommt Oppitz u. a. zum Schluss, dass „als Ausfluss der rechtlichen Aufarbeitung der Finanzkrise (...) eine Tendenz erkennbar (ist), Selbstregulierungskräften des Marktes weniger Vertrauen zu schenken und paternalistische Instrumente (z. B. Vertriebsbeschränkungen bei AIF, Produktverbote, allgemeine Produktintervention) im Sinne hoheitlicher Marktkontrolle vermehrt einzusetzen“ (S. 558).

Wie bereits eingangs ausgeführt, handelt es sich beim vorliegenden Werk um eine äußerst gelungene, detailreiche, höchst informative und ebenso kluge wie kritische Auseinandersetzung mit den bestehenden Strukturen des Kapitalmarktaufsichtsrechts.

Die bestehenden Rechtsstrukturen selbst sind freilich über weite Strecken getragen von Widersprüchen, Oberflächlichkeiten und wohl auch Ungeheimtheiten: Dies setzt bereits dort an, wo – pointiert formuliert – auf eine allfällige Frage eines „gelehrigen Schülers“, der wissen will, was ein Kapital-

markt eigentlich ist, der „gelehrte Lehrende“ korrekterweise antworten müsste: „Was so ein Kapitalmarkt ist, weiß eigentlich niemand so ganz genau.“ Freilich ist dieser Umstand der umfassenden Komplexität der „kapitalen Wirklichkeit“ geschuldet. Dessen ungeachtet sollte es ein Anliegen und Bemühen sowohl des nationalen als auch „EU-Gesetzgebers“ sein, diesbezüglich für zumindest schärfere bzw. eindeutige Abgrenzungen in der Begriffsdimension zu sorgen, wobei gleichzeitig genügend Flexibilität gewahrt werden müsste, damit die vielfältigen sich abzeichnenden neuen Tendenzen und Entwicklungen Berücksichtigung finden können.

Dazu kommt, dass die Organe der Finanzmarktregulierung im Wesentlichen außerhalb der konventionellen staatlichen Verwaltung angesiedelt sind und damit außerhalb des ministeriellen weisungshierarchischen Gefüges stehen. Diesen Organisationseinheiten (z. B. Finanzmarktaufsichtsbehörde; im Folgenden kurz: FMA) sind jedoch maßgebliche und entscheidende Aufgaben im Bereich der Regulierung („Marktzulassung“, Aufsicht) überbunden.

Gleichzeitig bestehen in bemerkenswerter Weise weitreichende Ingerenzmöglichkeiten betreffend die Bestellung bzw. Wiederbestellung der einzelnen Organwalter, die regelmäßig für fünf Jahre bestellt sind. (Mehr wirkliche Unabhängigkeit könnte wohl dadurch erreicht werden, dass die Funktionsdauer der Leitungsorgane der einschlägigen Regulierungs- bzw. Aufsichtsbehörden umfassend verlängert werden würde; so ist etwa gem. Art. 122 Abs. 4 B-VG die Präsidentin bzw. der Präsident des Rechnungshofs für eine Funktionsperiode von 12 Jahren

vom Nationalrat zu wählen. Selbstverständlich wäre es desgleichen – vor allem aus demokratiepolitischen Erwägungen – dringend geboten, wenn die Bestellung derart wirkmächtiger Organe auf Basis von öffentlichen Anhörungen unter umfassender Mitwirkung des Parlaments erfolgen würde.)

Durch derartige Organisationskonstruktionen kommt es zu einer massiven Verdünnung der parlamentarischen Kontrolle. In den einschlägigen Gesetzen sind mehr oder weniger umfassende Berichtspflichten an die bzw. den jeweils zuständige/n Bundesministerin bzw. Bundesminister verankert, die bzw. der ihrer- bzw. seinerseits – auf Basis der einschlägigen Berichte – in regelmäßigen Abständen im Parlament über die Aktivitäten der ausgegliederten Rechtsträger zu informieren hat. Feststellbar ist des Weiteren, dass die in den einzelnen Gesetzen grundgelegten Berichts- bzw. Meldepflichtungen nicht mit wie auch immer gearteten Konsequenzen oder Handlungspflichten für die Adressaten verknüpft sind. Demgemäß bleibt es etwa im alleinigen Ermessen der zuständigen Bundesministerin bzw. des zuständigen Bundesministers aus eingereichten Berichten bzw. Meldungen ihrer- bzw. seinerseits aufsichtsbehördliche Maßnahmen zu ergreifen oder dies zu unterlassen.

Damit einhergehend ist überdies feststellbar, dass die einschlägige Legistik sich für einen noch stärkeren Rückzug aus der allgemein-staatlichen Aufsichtsverantwortlichkeit entschieden hat; siehe dazu etwa die Versuche des Gesetzgebers für eine Haftungsbegrenzung der FMA zu sorgen (vgl. § 3 Finanzmarktaufsichtsbehördengesetz; BGBl I 2001/97 i.d.g.F.; kurz: FMABG).

Ebenfalls als symptomatisch lässt sich feststellen, dass die in den einschlägigen Gesetzen definierten Aufgaben für die ausgegliederte Regulierungs- bzw. Aufsichtsorganisation zwar sehr umfassend ausgestaltet sind, dabei gleichzeitig aber nur sehr begrenzte (Personal-)Ressourcen vorfindbar sind.

Schließlich sei nicht verhehlt, dass teilweise die legistische Qualität der

einschlägigen Rechtsgrundlagen vieles zu wünschen übrig lässt. So findet sich etwa folgende Definition in § 1 Z. 10 BörseG 2018 (i.d.F. BGBl. I 2017/107): „Multilaterales Handlungssystem (MTF): Ein multilaterales Handlungssystem“. – Demgemäß bleibt festzustellen: „Es ist, was es ist!“ und gleichzeitig zu fragen: „Was ist es eigentlich?“

Werner Hauser

Wirtschaftspolitik der Kreisky-Ära

Rezension von: Hans Seidel, Wirtschaft
und Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära,
herausgegeben von Ewald Walterskirchen,
Gunther Tichy, Nora Popp,
Michael H. Böheim, Böhlau Verlag,
Wien 2017, 264 Seiten, gebunden, € 50;
ISBN 978-3-205-20625-5.

Hans Seidel gehörte zu den prägenden Persönlichkeiten der Wirtschaftsforschung und der Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit in Österreich: Er war in den 1950er- und 1960er-Jahren als wissenschaftlicher Leiter des Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) und in den 1970er-Jahren als dessen Leiter der anerkannteste Wirtschaftsexperte im Land und gefragter Berater der Regierung und der Sozialpartner. 1981-1983 war er als Staatssekretär im Finanzministerium Mitglied der Regierung Kreisky und 1984 bis 1990 kehrte er als Leiter des Instituts für Höhere Studien (IHS) wieder in die Wirtschaftsforschung zurück. Nach seiner Pensionierung arbeitete er an einer detaillierten, auf intensive Archivrecherchen und reichliche persönliche Erfahrungen gestützten Wirtschaftsgeschichte des ersten Jahrzehnts der Nachkriegszeit. Diese hat er 2005 unter dem Titel „Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg“ veröffentlicht.

Mit dem vorliegenden Werk setzte Hans Seidel diese Forschung bis zu seinem Tod 2015 fort und legte dabei den Schwerpunkt seiner Analyse auf die Kreisky Ära – auf die Zeit des Austro-Keynesianismus, in der er selbst den größten Einfluss auf die Wirt-

schaftspolitik hatte; eine Wirtschaftspolitik, die auch international Aufmerksamkeit erregte und sehr positiv beurteilt wurde.¹ Er konnte diese Arbeit nicht mehr selbst vollenden, hinterließ aber umfangreiche Materialien und eine Vielzahl von Dateien mit fertigen Abschnitten, die die Herausgeber, Ewald Walterskirchen und Gunther Tichy – beide Konsulenten des WIFO und frühere Kollegen des Autors – mit der Unterstützung von Nora Popp und Michael Böheim (beide WIFO) systematisierten und in eine konsistente Ordnung brachten.

Seidel zeichnet in diesem Buch die Entwicklung des österreichischen Weges nach, für den er selbst den Begriff „Austro-Keynesianismus“ prägte: Es war der Weg zu einer eigenen, unkonventionellen, aber konsistenten wirtschaftspolitischen Strategie mit einer klaren Priorität für Vollbeschäftigung unter den Bedingungen eines kleinen Landes in turbulenten Zeiten mit zwei Erdölshocks, hoher Inflation und in einem Paradigmenwechsel in Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik.

Das Buch gibt im ersten Teil einen Überblick über die Wirtschaftspolitik und die Wirtschaftsentwicklung in der Kreisky-Ära und geht in den folgenden zwei Kapiteln aus der Perspektive der paradigmatischen Änderungen in der Wirtschaftstheorie und der Wirtschaftspolitik auf die internationale Entwicklung und den österreichischen Weg ein. Die übrigen drei Kapitel befassen sich mit der Finanzwirtschaft: der Wechselkurspolitik, der Geldpolitik und der „Evolution der Kreditwirtschaft“. In diesem letzten Kapitel zeichnet er auch die Entwicklung zum „Finanzkapitalismus“ in den Industrieländern in diesem Zeitraum nach.

Seidel unterscheidet drei Perioden der wirtschaftlichen Entwicklung:

- das „Goldene Zeitalter“: die Periode hohen Wachstums von der Mitte der 50er- bis in die frühen 70er-Jahre;
- die Krisenjahre: die turbulente Zeit im Gefolge der Ölkrisen in den 1970ern und
- die Phase des Neoliberalismus oder des „Washington-Konsens“, die mit „*stabilize, privatize and liberalize*“ in Schlagworten charakterisiert werden kann und auf den keynesianischen *Mainstream*² der Nachkriegsjahrzehnte folgte.

Die Ära Kreisky hatte günstige Startbedingungen: Sie begann mit einem kräftigen Aufschwung, hatte aber dann ab Mitte der 70er-Jahre turbulente Jahre mit zwei Angebotsschocks (Erdölkrisen) und erheblicher Kosteninflation zu bewältigen. Dazu kam ein Paradigmenwechsel in der Ökonomie und in der internationalen Wirtschaftspolitik.

Österreich auf der Überholspur

Die österreichische Wirtschaft hatte wohl in der zweiten Hälfte der 50er-Jahre schon etwas aufgeholt, galt aber bis Ende der 60er-Jahre als „Nachzügler“ (S. 15) in Westeuropa. Erst in der Kreisky-Ära holte Österreich kräftig auf: Das BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten war 1969 in Österreich noch 4% niedriger als im Durchschnitt der EU-15, aber 1983 bereits um 10% höher.

Auch die anderen makroökonomischen Zielgrößen entwickelten sich im Vergleich mit den übrigen Industrieländern günstig: Die Arbeitslosigkeit – das vorrangige Ziel der Regierung Kreisky – war niedriger als im Durchschnitt der vergleichbaren Industrieländer. In der BRD war sie 1969 (0,9%) noch deutlich

niedriger gewesen als in Österreich (2,2%), aber 1983 doppelt so hoch (BRD 6,9%, Ö 3,4%); noch bis 2012 blieb die Arbeitsmarktlage in Österreich günstiger. Die Inflationsraten waren meist etwas höher als in der BRD, aber deutlich niedriger als in den übrigen Industrieländern.

Seidel stellt die meisten makroökonomischen Kennzahlen dieser Zeit im internationalen Vergleich dar. Leider bringt er keine entsprechenden Vergleiche für die Budgetsalden. In der Beurteilung dieser Ära wird immer wieder die starke Zunahme des Defizits hervorgehoben („Schuldenkanzler“), da Kreisky meinte, Budgetdefizite bereiten ihm weniger Sorgen als der Anstieg der Arbeitslosigkeit.

Im Gefolge der beiden Ölkrisen der 70er-Jahre sind überall die Defizite gestiegen: Im Durchschnitt der Jahre 1970-1983 – der Regierungszeit von Bruno Kreisky – betrug der Finanzierungssaldo aller öffentlichen Haushalte in Österreich –1,4% des BIP, in der BRD –2,2% und in der EU-15 –2,8%. Im Periodendurchschnitt waren die Defizite in Österreich also geringer, da Österreich mit einem größeren Budgetüberschuss in die Krise ging: Die öffentlichen Haushalte wiesen in den Hochkonjunkturjahren 1970-1973 einen Überschuss von +1,6% aus, in der BRD +0,4%, und die EU-15 starteten mit einem Defizit von –0,6%. Auch im Durchschnitt der letzten vier Jahre dieser Ära – nach den beiden Ölkrisen – 1980-1983 wies Österreich mit –3,1% des BIP ein niedrigeres Defizit aus als die BRD (–3,3%) oder die EU-15 (–4,5%).³ Die Regierung Kreisky steuerte in den beiden Ölkrisen aktiver dagegen als die Regierungen in den Vergleichsländern, dort wurden die Defizite eher passiv erlitten. In Österreich

waren daher die Produktionseinbußen (1975 nur $-0,4\%$) und der Anstieg der Arbeitslosigkeit deutlich geringer: Österreich konnte auch in den turbulenten Krisenjahren gegenüber den USA und den EU-15 weiter an Wohlstand aufholen, und die Arbeitslosenrate blieb bis 1981 unter 2% , während sie in der BRD und der EU-15 schon 1975 die 4% -Marke (USA 8%) überschritt.

Insgesamt fällt Seidel (S. 13) ein positives Urteil mit Einschränkungen: „Die Wirtschaftspolitik der Regierung Kreisky war im Ganzen gesehen erfolgreich, nicht ganz so erfolgreich wie die makroökonomischen Kriterien, an denen üblicherweise die Leistungen einer Volkswirtschaft gemessen werden, denn die Regierung Kreisky hinterließ mikro- und makroökonomische Ungleichgewichte,⁴ die von den nachfolgenden Regierungen beseitigt werden mussten. Aber das ökonomische Fundament erwies sich als tragfähig.“ Dieser letzte Satz muss hervorgehoben werden, denn auch die meisten übrigen Industrieländer hatten mit entsprechenden Ungleichgewichten und Strukturproblemen zu kämpfen, die sich dort (in der BRD, EU-15) in niedrigeren Wachstumsraten sowie in deutlich höheren und anhaltenden Arbeitslosenraten niederschlugen.

Austro-Keynesianismus

Die 70er-Jahre begannen mit einem kräftigen Aufschwung und inflationären Tendenzen – steigenden Preisen und erheblichem Lohndruck – in ganz Westeuropa. Dazu kamen der Zusammenbruch der Währungsordnung (1973), ein Kostenschub und eine schwere Rezession im Gefolge des ersten Ölpreisschocks (1973). Trotz des sehr günstigen konjunkturellen Er-

bes⁵ war die Regierung von Beginn an wirtschaftspolitisch gefordert.

Die Regierung Kreisky entwickelte eine wirtschaftspolitische Strategie mit höchster Priorität für Vollbeschäftigung, eine breite Einbindung der Sozialpartner und einem unkonventionellen *Assignment* der wirtschaftspolitischen Instrumente:

- In der keynesianischen Tradition hatte die Budgetpolitik die Nachfrage zu stabilisieren und eine hohe Beschäftigung zu sichern;
- die Hartwährungspolitik sollte die importierte Kosteninflation dämpfen und der Lohnpolitik einen Stabilitätskurs vorgeben, und
- die Einkommenspolitik der Sozialpartner hatte die internationale Wettbewerbsfähigkeit und das außenwirtschaftliche Gleichgewicht zu erhalten.

Die strategische Bedeutung dieser Politik liegt in der „Kausalitätsumkehr“ (S. 137f): Der Wechselkurs sollte „dazu dienen, der heimischen Wirtschaftspolitik einen Stabilitätskurs vorzugeben. Über den Wechselkurs Preisstabilität zu importieren, wurde von vielen Ländern versucht, war aber nur selten erfolgreich.“ Diese Politik war entscheidend von der Bereitschaft der Arbeitnehmervertreter,⁶ „sich ‚dem Diktat des Wechselkurses‘ zu fügen“, abhängig.

Der Regierung gelang es, in der ersten Ölkrise durch eine expansive Budgetpolitik die Wachstums- und Beschäftigungseinbußen gering zu halten und durch die Hartwährungspolitik den Inflationsimport abzuschwächen. Die Aufwertung des Schillings und die deutlich stärkeren Wachstumseinbußen in den Volkswirtschaften der Handelspartner fanden jedoch bald in einer zunehmenden Passivierung der Leistungsbilanz ihren Niederschlag. Daher

kamen – nicht zuletzt beim Bundeskanzler – Zweifel auf, ob die Hartwährungspolitik durchgehalten werden könne. Die Regierung hielt schließlich an der Hartwährungspolitik fest, leitete aber mit den Sozialpartnern und der Nationalbank einen zahlungsbilanzorientierten Kurs ein – durch eine restriktivere Geldpolitik, eine vorsichtiger Lohn- und Budgetpolitik sowie eine Luxussteuer, die vor allem Importe belastete. Seidel wertete diese erfolgreiche Kurskorrektur als „Beispiel für die Strategiefähigkeit der heimischen Wirtschaftspolitik“ (S. 33) und als „Anpassung der österreichischen Institutionen an den weltweiten Paradigmenwechsel“ (S. 147) vom Keynesianismus zur Neoklassik.

Kaum zeitigte diese Politik Erfolge, trat der zweite Ölpreisschock ein, auf den die bewährten Rezepte der ersten Krise nur beschränkt anwendbar waren. Man wollte weder das gerade erreichte Zahlungsbilanzgleichgewicht noch die eingeleitete Budgetkonsolidierung gefährden. Außerdem erlaubte der grenzüberschreitende Kapitalverkehr keine Politik der niedrigen Zinsen mehr. „Die Funktion eines Konjunkturmotors übernahm die Exportförderung. Die Kontrollbank stellte billige langfristige Kredite für Exporte in Länder mit beschränkter Zahlungsfähigkeit zur Verfügung“ (S. 34).

In den weiteren Kapiteln widmet sich Seidel ausführlich der Wechselkurspolitik und der Geldpolitik sowie der Entwicklung der österreichischen Kreditwirtschaft und deren Verflechtung mit dem Rentenmarkt in einem eigenen ausführlichen Kapitel. Er sieht mit Tichy (2017, 921) in der Hartwährungspolitik, also der Bindung des Schillingkurses an die D-Mark und damit verbundenen Aufgabe einer eigenständigen

Geldpolitik, eine der „wichtigsten – und bleibenden – Innovationen der Ära Kreisky“. Durch die D-Mark-Bindung gewann die österreichische Stabilitätspolitik Glaubwürdigkeit, sodass Ende der 80er-Jahre die kurzfristigen und langfristigen Zinsen in Österreich das niedrige deutsche Niveau erreichten und der Übergang zum Euro Ende der 90er-Jahre völlig problemlos war.

Seidel beschreibt detailliert die theoretischen und politischen Diskussionen auf der Suche nach diesem eigenständigen und unkonventionellen „österreichischen Weg“ in der Wirtschaftspolitik. Er geht ausführlich auf die praktischen Probleme der Umsetzung dieser Politik ein und reflektiert diese Politik, die er selbst mitgestaltet hat, theoretisch fundiert aus der Perspektive des Paradigmenwechsels in der Wirtschaftstheorie und der internationalen Politik.

Mit dieser Publikation des unvollendeten letzten Werkes von Hans Seidel legen die Herausgeber die authentische Interpretation einer – auch international viel beachteten – Phase der österreichischen Wirtschaftspolitik vor, die in keiner Bibliothek eines wirtschaftspolitisch Interessierten und auf keiner Literaturliste einer Lehrveranstaltung über die jüngere Wirtschaftsgeschichte Österreichs fehlen sollte.

Alois Guger

Literatur

- Guger, Alois, Ist die Beschäftigungspolitik am Ende?, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 4/1 (1978) 9-26.
- Guger, Alois, Verteilungspolitik als Strukturpolitik. Die fehlende Dimension des Austrokeynesianismus, in: BEIGEWUM-MEMORANDUM-Gruppe (Hrsg), *Steuerungsprobleme der Wirtschaftspolitik* (Wien – Bremen 1990) 93-104.

Seidel, Hans, Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg (Wien 2005).

Tichy, Gunter, Wechselkurs- und Geldpolitik. Zu Hans Seidel, Wirtschaft und Wirtschaftspolitik in der Kreisky Ära, in: WIFO-Monatsberichte 90/12 (2017) 919-925.

Walterskirchen, Ewald, Seidels Sicht auf die Fiskalpolitik der Ära Kreisky, in: WIFO-Monatsberichte 90/12 (2017) 913-917.

Anmerkungen

- ¹ Die OECD und der Währungsfonds lobten den österreichischen Weg, und Seidel selbst war im US-Kongress eingeladen, diese Politik vorzustellen. Fritz Scharpf kommt in seinem Buch „Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa“ (1987), in dem er die Politik der sozialdemokratischen Regierungen verglich, zum Schluss, „dass von den vier sozialdemokratischen Regierungen in Europa die österreichische am besten abgeschnitten hat“ (zit. aus: Seidel [2017] 42).
- ² Im Sinne der „Neoklassischen Synthe-

se“, also der Keynes-Interpretation von John Hicks und Paul Samuelson, die damals den *Mainstream* der Lehrbücher bildete. Selbst Milton Friedman wurde Mitte der 1960er-Jahre die Aussage „*We are all Keynesians now*“ zugeschrieben.

³ Walterskirchen (2017).

⁴ Auf die allokativen Schwächen, wie fehlende „strukturpolitische Ziele“ der österreichischen Beschäftigungspolitik, hat auch der Autor (Guger 1978) hingewiesen und vor Strukturproblemen durch das Fehlen einer konsequenten Verteilungspolitik – sprich solidarischen Lohnpolitik – gewarnt (Guger 1990).

⁵ Weniger günstig war dagegen das strukturpolitische Erbe mit dem überdimensionierten und stark subventionierten Grundstoffsektor (Stahl, Magnesit, Holz), wie Tichy (2017, S. 922) hervorhob.

⁶ Die Vertreter der Wirtschaft und der Opposition lehnten dagegen die Entscheidung des Finanzministers ab, sich dem europäischen Währungsverbund anzuschließen und den „Schilling in der Schlange nahe der D-Mark“ zu positionieren.

Russische Revolution, Bürgerkrieg und NÖP

Rezension von: Stephen A. Smith,
Revolution in Russland.
Das Zarenreich in der Krise 1890-1928,
Verlag Philipp von Zabern,
Darmstadt 2017, 496 Seiten, gebunden,
€ 39,95; ISBN 978-3-805-35068-6.

Unter der überraschend geringen Zahl an Neuerscheinungen zur Russischen Revolution, die im Vorjahr zur Veröffentlichung gelangten, ist die vorliegende von Stephen A. Smith eine der interessantesten. Smith ist Professor für Geschichte an der Universität Oxford.

Seine Darstellung beginnt mit dem umfangreichen Reformprogramm Zar Alexander II. (Aufhebung der Leibeigenschaft 1861; Rechtsreform 1864; ländliche und städtische Selbstverwaltung 1864 bzw. 1871) und endet mit der Ära der „Neuen Ökonomischen Politik“ 1921-1928. Die „große Wende“ der Jahre 1928-1931, also Stalins „Revolution von oben“, im Zuge deren mit dem ersten Fünfjahresplan die Umstellung auf eine staatliche Zentralverwaltungswirtschaft in den Weg geleitet und die Kollektivierung der Landwirtschaft mit äußerster Gewalt erzwungen wurde, ist nicht mehr Gegenstand des Buches.

Smith behandelt die hauptsächlichen Ereignisse, Entwicklungen, Strukturen und deren Veränderungen in den Sphären Politik, Wirtschaft, Soziales und Kultur. Auch in geografischer Hinsicht bietet das Werk eine sehr breite Darlegung und Interpretation, beschränken sich diese doch keineswegs nur auf die Metropolen.

Seit den späten 1980er-Jahren ist in den Ländern der ehemaligen Sowjetunion sehr viel vormals gesperrtes Quellenmaterial zugänglich. HistorikerInnen haben diese Quellen genutzt, um alte Fragen einer Prüfung zu unterziehen, neue Fragen zu stellen und sich mit Themen auseinanderzusetzen, die in der Sowjetzeit nicht behandelt werden durften oder vernachlässigt wurden.

Solche Themenfelder sind u. a. die nichtbolschewistischen Bürgerkriegsparteien; die Versuche der Menschewiken und der Sozialrevolutionäre, der Machtmonopolisierung durch die Bolschewiken Widerstand zu leisten; der Konflikt zwischen Sowjetstaat und Orthodoxer Kirche; die katastrophalen wirtschaftlichen Folgen von Krieg, Bürgerkrieg und Kriegskommunismus; die von der NÖP ausgelösten ökonomischen und sozialen Spannungen; die Ereignisse und Entwicklungen in den nichtrussischen Peripherien des alten Imperiums; die Lebensumstände, Weltbilder, Haltungen, Handlungsoptionen und -spielräume sowie kollektiven Aktionen der Bauernschaft, welche die große Mehrheit der Bevölkerung ausmachte und zugleich entscheidende Triebkraft und hauptsächlich Opfer der Revolution war.

Smith fasst diese neuen Forschungsergebnisse zusammen und will der Leserschaft einen Eindruck davon vermitteln, wie sich die historischen Interpretationen der Russischen Revolution, die wesentlich an Tiefenschärfe gewonnen haben, in den letzten Jahren gewandelt haben.

Modernisierung und soziale Folgen

Der wirtschaftliche, soziale und kulturelle Wandel, der Russland als Folge

der institutionellen Reformen und der Infrastruktur- und Industriepolitik, welche die ökonomische Modernisierung vorantrieben, sowie der zunehmenden Einbindung in die Weltwirtschaft seit den 1860er-Jahren und beschleunigt seit den 1890er-Jahren erfasste, ließ neue Klassen – Industriearbeiter, Angestellte, industrielle und kommerzielle Unternehmer, Freiberufler – und politische Kräfte entstehen. Die liberale Bewegung aus der Mittelklasse, die militante Arbeiterbewegung und die gegen den Landadel gerichteten Bauernbewegungen forderten – durchaus unterschiedliche – politische und soziale Reformen, setzten die Autokratie und den Adel unter Druck, untergruben das Fundament der zarischen Herrschaft und des alten Ständesystems. Die sozialen und ökonomischen Klüfte zwischen adliger und unternehmerischer Oberschicht sowie urbaner oberer Mittelschicht einerseits und der Bevölkerungsmehrheit – Bauern und Industriearbeiterschaft – waren enorm.

In der Revolution von 1905 standen Bürger, Arbeiter und Bauern nur vorübergehend Seite an Seite. Die der liberalen Bewegung entgegenkommen den politischen Reformen im Oktobermanifest von 1905 – Konstitutionalisierung der Monarchie – zog Zar Nikolaus II. nach der Niederschlagung der Revolten wieder zurück, hielt verbissen an der Selbstherrschaft fest.

Die Jahre 1907 bis 1914 waren einerseits von einem politischen Patt zwischen Regierung und Duma sowie dem generellen Abrücken von politischen Reformen geprägt, andererseits aber auch von einer deutlichen und breiten Weiterentwicklung der Zivilgesellschaft und den Agrarreformen von 1906 und 1910/11, welche es Bauern erlaubten, Landanteile an der Dorfgemeinschaft zu erwerben, und so die Schicht der freien Bauern stärkten.

„Ohne den Ausbruch des Ersten Weltkriegs ... hätte sich die Kluft zwischen den breiten Bevölkerungsschichten und den privilegierten Klassen wie auch zwischen Duma und Regierung vielleicht allmählich überbrücken lassen, doch machte der Krieg solchen Hoffnungen ein Ende“ (S. 20).

Die Anforderungen des totalen Kriegs setzten Industrie und Landwirtschaft unter unerhörten Druck und vertieften die ökonomische Kluft zwischen Privilegierten und der übrigen Bevölkerung.

Das Scheitern der Februarrevolution

Es waren die katastrophale Lebensmittelknappheit, die galoppierende Teuerung, andere Kriegslasten und die allgemeine Kriegsmüdigkeit, die im Februar 1917 in St. Petersburg die Revolution auslösten und zum Sturz der Romanow-Dynastie führten. Die unteren Klassen begriffen Freiheit und Demokratie nicht nur als Grundsätze für die Neugestaltung der Regierung, sondern auch als Leit motive für die Umgestaltung der Gesellschaft und als Mittel, um rasch Frieden, ein Ende der Wirtschaftskrise und die Beseitigung eklatanter sozialer Ungerechtigkeit zu erreichen.

Dieses „sozialisierte“, mit tiefgreifenden Eingriffen in die Eigentumsverhältnisse – Aufteilung des Großgrundbesitzes an die Dorfgemeinschaften bzw. an die Bauern, Arbeiterselbstverwaltung der Produktionsbetriebe – verbundene Verständnis von Demokratie war unvereinbar mit der liberalen Konzeption, in der die bürgerlichen und politischen Rechte an den Weiterbestand

des Privateigentums gekoppelt waren. In der Doppelherrschaft von Provisorischer Regierung einerseits und Räten (Sowjets) andererseits schlugen sich diese radikal verschiedenen Vorstellungen über die neue Ordnung auch institutionell nieder.

Der Versuch, nach dem Februar eine Demokratie zu errichten, scheiterte also erstens daran, dass aufgrund der ganz unterschiedlichen Interessenlagen keine Lösungen für die drängendsten Probleme der unteren Klassen – Landreform, Lebensmittelknappheit, drohende Arbeitslosigkeit – in Sicht waren, und zweitens an der Entscheidung der Provisorischen Regierung, den Krieg fortzusetzen.

Im Sommer 1917 kollabierte die russische Wirtschaft, die Arbeitslosigkeit stieg stark, die Versorgung der Städte mit Lebensmitteln funktionierte kaum noch, auch wegen des zunehmenden Chaos im Transportwesen, die Inflation erreichte astronomische Höhen. Der soziale Zerfall äußerte sich in Landbesetzungen und Aneignungen von adligen Gütern und in der Stadt im Anstieg der Verbrechen, begünstigt durch die Auflösung der Polizei und die unzureichende Ausstattung der Bürgermilitzen.

Die Wirtschaftskrise, die soziale Erosion, die Fortsetzung des Krieges und der Putschversuch reaktionärer Kräfte um den General Kornilow verschärften die politische Polarisierung im Sommer und Herbst 1917 entscheidend. In den beiden Metropolen verloren die Sozialrevolutionäre und die Menschewiken Einfluss und Unterstützung an die Bolschewiken, die mit ihrer Parole „Brot, Frieden und Land“ die Forderungen der Unterschichten auf den Punkt brachten. Die Garnisonen und die Arbeiter der großen Industriebetriebe in

Petrograd und in Moskau, wo die politischen Weichenstellungen erfolgten, standen damals mehrheitlich hinter den Bolschewiken. Ohne den Rückhalt dieser in militärischer Hinsicht kritischen Masse wäre der Putsch der Bolschewiken im Oktober in Petrograd nicht möglich gewesen.

Die Machtübernahme der Bolschewiken

Doch die bolschewistische Machtergreifung war keineswegs eine unabwendbare Entwicklung. Smith betont stets die Offenheit historischer Verläufe. Mehrmals war es alles andere als sicher, dass die Bolschewiken dem Willen Lenins entsprechend handeln würden. In der Nacht vom 24. auf den 25. Oktober, als Lenin verkleidet aus seinem Versteck ins Smolny-Institut eilte, um den sofortigen Beginn des Aufstands zu erzwingen, hielt ihn eine Regierungspatrouille an, sah in ihm jedoch einen harmlosen Trunkenbold und ließ ihn ziehen. Wie wäre die Weltgeschichte verlaufen, hätte man Lenin verhaftet? Dieser nötigte jedenfalls das ZK, den Befehl zum Putsch zu erteilen.

Die nicht-bolschewistischen Delegierten des Zweiten Allrussischen Rätekongresses, der am 25. Oktober eröffnet wurde, verließen aus Protest gegen das „kriminelle Unternehmen“ der Bolschewiken den Kongress und überließen damit Letzteren die gesamte Arena der Revolution – ein folgenschwerer Fehler der großen Mehrheit der Kongressdelegierten, wie ein Vertreter der Menschewiken später einräumte: „Durch unsere eigene Unvernunft sorgten wir dafür, dass Lenin auf ganzer Linie siegte.“¹

Der Entschlossenheit der Bolschewi-

ken, an der Macht zu bleiben, fielen in den folgenden Monaten mit der Konstituante die Ansätze zur Errichtung einer Demokratie ebenso zum Opfer wie die konkurrierenden sozialistischen Parteien und die bürgerlichen Freiheiten. „Sowjetmacht“ bedeutete nicht, wie viele Unterstützer der Bolschewiken annahmen, eine Dezentralisierung politischer Macht, sondern im Gegenteil die Errichtung eines Einparteiensstaates, die Konzentration der Macht in den Händen von wenigen Personen und den Aufbau eines Terrorapparats.

In seinen Schlussbetrachtungen beschäftigt sich Smith mit den in den letzten Jahrzehnten viel diskutierten Frage, ob die historischen Umstände – das Erbe des Weltkriegs, der Überlebenskampf des Regimes im Bürgerkrieg, die Notwendigkeit, Städte und Armee ausreichend zu versorgen, die internationale Isolation – die Handlungsspielräume der Bolschewiken so entscheidend einengten, dass es zur Beseitigung der bürgerlichen Freiheiten und der Demokratie, der Errichtung einer Einparteiendiktatur und eines Polizeistaats sowie zum Kriegskommunismus eigentlich keine Alternative gab, oder ob die Ideologie, d. h. die Elemente des Marxismus-Leninismus, handlungsprägend war: die Überzeugung, der Marxismus vermittele „wissenschaftliche“ Einsicht in die Gesetze der Geschichte; die Annahme, Klassenkämpfe seien der Motor der Geschichte; das Konzept der „Diktatur des Proletariats“; das Lenin'sche Modell der Avantgarde-Partei usw.

Smith sieht zwischen diesen beiden Positionen keinen Widerspruch: „Um zu verstehen, warum die Revolution in die Tyrannei mündete, müssen wir erkennen, dass es alternative Handlungsmöglichkeiten gab. In dieser Hin-

sicht ist die Ideologie von entscheidender Bedeutung, weil sie den Rahmen für die Wahlmöglichkeiten festlegte. Aber sie bestimmte nicht, welche Strategie konkret verfolgt werden würde“ (S. 439f).

Kriegskommunismus

Die Politik der Jahre 1918 bis 1921, also während des Bürgerkriegs, die im Nachhinein als „Kriegskommunismus“ bezeichnet wurde, umfasste ein stark zentralisiertes System der staatlichen Wirtschaftsverwaltung, die vollständige Verstaatlichung der Industrie, ein Staatsmonopol auf Getreide und andere Landwirtschaftsprodukte, die Rationierung wichtiger Konsumgüter, ein teilweises Verbot des Privathandels und eine weitgehende Militarisierung der Arbeit.

Mit dem Bürgerkrieg entstand und verdichtete sich unter den Bolschewiken eine von Gewalt und Zerstörung, fortwährenden Notlagen, Hungersnöten, fehlender Unterstützung durch die Bevölkerung und Einkreisung geprägte Atmosphäre, sodass sich die Führung um Lenin und Trotzki zu diktatorischen Herrschaftsformen veranlasst sah und zu einer immer brutaleren Kriegsführung gegenüber den militärischen Gegnern in Krieg und Bürgerkrieg, gegenüber tatsächlichen oder vermeintlichen zivilen Oppositionellen einschließlich der Angehörigen des einstigen Adels und Bürgertums sowie gegenüber den Millionen Bauern, die sich gegen die mit äußerster Gewalt betriebenen Lebensmittelrequisierungen zur Wehr setzten.

„Immer schon war das Ethos der Bolschewiki durch Rücksichtslosigkeit, Entschlossenheit, Autoritarismus und ‚Klassenhass‘ gekennzeichnet, doch

verwandelte der Bürgerkrieg diese Eigenschaften in Grausamkeit, Fanatismus, absolute Intoleranz gegenüber allen Auffassungen, die von denen der Bolschewiki abwichen, und diese Eigenschaften wurden stilbildend für die antidemokratische Kultur des neuen Staats. Der holzschnittartige Glaube daran, dass die Ziele jedes Mittel heiligen, ließ keinen Zweifel zu“ (S. 302).

In Übereinstimmung mit renommierten, auf die Geschichte Russlands bzw. der Sowjetunion spezialisierten Historikern wie Orlando Figes, Oleg Chlewnjuk und Dietmar Neutatz betont Smith, dass die politische Kultur und Praxis der Bolschewiken entscheidend durch die Erfahrungen des Bürgerkriegs geprägt wurden.

Der – allerdings ungeheuer kostspielige – Sieg im Bürgerkrieg bestärkte die Bolschewiken in ihrer Überzeugung von der Überlegenheit zentralistischer, befehlsadministrativer Politik, und dies auch und gerade im Bereich der Wirtschaftspolitik, und ihren Gegnern gegenüber gnadenlos aufzutreten. Die Invasionen ausländischer Mächte und das Ausbleiben der Revolution im westlichen Europa förderten die Mentalität des Einkreisenseins und die Erwartung eines unmittelbar bevorstehenden Angriffs kapitalistischer Mächte, ohne die die „große Wende“ Stalins nicht zu erklären ist. Die Angst vor Innen- und Außenfeinden wurde während des Bürgerkriegs zur Obsession und setzte sich in der Psyche der bolschewistischen Führer fest.

Neue Ökonomische Politik

Vor dem Hintergrund der Hungerkatastrophe und der Bauernaufstände gewaltigen Ausmaßes beschloss der X. Parteitag der KPR(B) im März 1921

eine weitgehende Neuorientierung der Wirtschafts- und Sozialpolitik, und zwar vom Kriegskommunismus hin zum Markt und zu Privatunternehmen, die sog. „Neue Ökonomische Politik“. Die NÖP war eine hybride, in ständiger Veränderung begriffene Wirtschaftsordnung, in der sich eine bäuerliche Wirtschaft aus Dorfgemeinschaften und freien Bauern mit einem zu wirtschaftsorientierter Buchführung verpflichteten Staatssektor, privaten Handels- und Industriebetrieben, einem Netzwerk von staatlichen und kooperativen Organisationen für Beschaffung und Verteilung, einem Kreditsystem und einem nur rudimentär entwickelten Kapitalmarkt verbanden. Die Landwirtschaft erholte sich unter den neuen Rahmenbedingungen 1922 und 1923 schnell.

Lenin sah in der NÖP ein System des Übergangs, „in dem Marktmechanismen ... allmählich dazu dienen würden, den Staatssektor zuungunsten des privaten Sektors zu stärken, was einen Zeitraum von mindestens ‚ein bis zwei Jahrzehnten‘ in Anspruch nehmen würde“ (S. 306). Letztlich gingen Lenin und die anderen Parteiführer niemals ernsthaft von einer Sozialkonzeption ab, welche die Beseitigung des Marktes und das staatliche Eigentum sämtlicher Produktionsmittel vorsah.

Am Ende seiner Ausführungen über die wirtschaftspolitischen Aspekte der NÖP resümiert Smith, dass die NÖP eine in sich widersprüchliche Wirtschaftsordnung gewesen sei. Sie erwies sich vor allem deshalb von Anfang an als krisenanfällig. Die Zulassung von Marktmechanismen und die Wiederbelebung der Bauernschaft setzten ökonomische und soziale Dynamiken frei und führten zu erheblichen Un-

gleichgewichtigen wirtschaftlicher und sozialer Art, welche der Kontrolle des Parteistaats in erheblichem Maße entglitten. Damit stieg aber auch die Neigung der Regierung, mit befehlsadministrativen Maßnahmen in die Marktmechanismen einzugreifen und den politisch unerwünschten Dynamiken und Ungleichgewichten entgegenzuwirken. Als Folge davon verschärften sich freilich die der NÖP ohnehin von Beginn an inhärenten Widersprüche nur noch weiter.

Mit der NÖP wich die ursprüngliche bolschewistische Idee, dass die Arbeiter in den Fabriken die Macht übernehmen sollten, dem verbissenen Streben nach der Steigerung der Industrieproduktion. Aufgrund der Erwartung eines unmittelbar bevorstehenden Angriffs kapitalistischer Mächte ging es vorrangig um den Aufbau bzw. Ausbau der Schwer-, der Maschinen-, der Fahrzeug- und der Rüstungsindustrie, wofür Bauern und Arbeiter kurz- und mittelfristig große Opfer zu bringen hatten. Unter „Revolution“ wurden nun die Bemühungen des Parteistaats verstanden, die Ressourcen an Arbeitskräften, Produktionsmitteln und Rohstoffen zu mobilisieren, um die wirtschaftliche und militärische Rückständigkeit gegenüber dem kapitalistischen Westen möglichst rasch zu verringern.

Die Parteiführung war keinesfalls bereit, parallel zur ökonomischen Liberalisierung eine gewisse Demokratisierung zuzulassen. Im Gegenteil: Die Erwartung und Befürchtung, dass die im Zuge der NÖP-Realisierung auftretenden neuen wirtschaftlichen Akteure – Unternehmer in Produktion und Distribution, freie Bauern, technische und ökonomische Experten – zu Klassenfeinden mutieren könnten, veranlassten sie zu der Schlussfolgerung, dass

die ökonomische Liberalisierung die Intensivierung des Machtmonopols der Partei und die Schließung der Reihen der Partei selbst erforderten. Bereits 1921 verhängte der Parteitag ein temporäres Fraktionsverbot, das sich als dauerhaft erweisen sollte. In den folgenden Jahren dehnte die Partei ihre Kontrolle nach und nach auf alle Regierungsorgane aus. Alle für die Sowjetunion wesentlichen politischen Entscheidungen fielen einige wenige Personen im Politbüro des ZK der KPdSU.

Gemessen am Bürgerkrieg sowie der Stalin'schen „Revolution von oben“ ab 1928/29 war die Zeit der NÖP eine Periode relativer Ordnung. Anschließend an die Zeit von den 1890er-Jahren bis 1914 bildeten sich erneut Ansätze einer Zivilgesellschaft heraus. Diese Entwicklungen wurden jedoch durch ständig zunehmende staatliche Interventionen gebremst und begrenzt. „Sicher kann die NÖP-Gesellschaft in keinerlei Hinsicht als ‚liberal‘ bezeichnet werden, doch war sie pluralistischer als die brutal konformistische Gesellschaft, die Stalin mit seiner ‚großen Wende‘ von 1928 inaugurierte“ (S. 421).

Das knapp und sehr gut lesbar geschriebene Werk, das sich durch einen klaren Aufbau auszeichnet, richtet sich sowohl an eine breite Leserschaft als auch an das historische Fachpublikum.

Martin Mailberg

Literatur

- Chlewnjuk, Oleg, Stalin. Eine Biographie (München 2015); Rezension in: Wirtschaft und Gesellschaft 42/1 (2016) 202-208.
- Figes, Orlando, Hundert Jahre Revolution. Russland und das 20. Jahrhundert (München 2015); Rezension in: Wirt-

schaft und Gesellschaft 41/3 (2015)
479-484.
Neutatz, Dietmar, Träume und Alpträume.
Eine Geschichte Russlands im 20. Jahr-
hundert (München 2013).

Anmerkung

1 Zitiert aus Figes (2015) 119.

ÖGB VERLAG

www.oegbverlag

19 ■ sozialpolitik in diskussion sozialpolitik in diskussion

Ursula Filipi und Annika Schönauer (Hg.)

**ZUR ZUKUNFT VON ARBEIT
UND WOHLFAHRTSSTAAT**

PERSPEKTIVEN AUS DER SOZIALFORSCHUNG

Februar 2018
www.arbeitskammer.at



Zur Zukunft von Arbeit und Wohlfahrtsstaat

Perspektiven aus der Sozialforschung

Ursula Filipi und Annika Schönauer (Hg.)
Sozialpolitik in Diskussion Band 19 / ÖGB-Verlag 2018 / 80 Seiten / EUR 10,00
ISBN 978-3-99046-278-2

Pege, Digitalisierung, Frauen in Führungspositionen: Was bedeuten Verände-
rungen der Arbeits- und Lebenswelten für die Gestaltung von Arbeit und Sozial-
staat? Die Beiträge im vorliegenden Band der AK-Schriftenreihe „Sozialpolitik in
Diskussion“ sind das Ergebnis eines von der AK lancierten „Call for Presentati-
on“ und spannen thematisch wie methodisch einen weiten Bogen: von der Frage
nach einer adäquaten sozialversicherungsrechtlichen Absicherung von Crowd-
workerInnen über die Interaktion von Menschen und Maschinen in zunehmend
digitalisierten, automatisierten und vernetzten Arbeitsumgebungen bis hin zu
einer Einschätzung des Anteils der durch Automatisierung gefährdeten Berufe in
Österreich; von den Arbeits- und Lebensbedingungen in einem zunehmend trans-
nationalen Sorgemarkt bis hin zur mangelnden Ausrichtung des österreichischen
Langzeitp egeregimes auf die p egenden Angehörigen; von den zusätzlichen
Hürden für Frauen in Führungspositionen bis hin zur maßgeblichen Bedeutung
der individuellen Klassenposition für die Gestaltungsmöglichkeiten des eigenen
Lebens.

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



Wien 1918

Rezension von: Edgard Haider,
Wien 1918. Agonie einer Kaiserstadt,
Böhlau Verlag, Wien – Köln – Weimar
2017, 418 Seiten, gebunden, € 29;
ISBN 978-3-205-20486-2.

Das Jahr 2018 vermittelt eine Fülle von Jubiläen. Das Wichtigste scheint das Hundertjährige von 1918 zu sein, weil es das Ende der 600-jährigen Habsburger Monarchie sowie die Gründung der Republik Österreich in Erinnerung ruft. Es kann daher auch nicht überraschen, dass sich eine Reihe von Publikationen dieser Problematik annimmt. Erfreulicherweise überschneiden sich diese nicht allzu stark, weil sie in unterschiedlicher Weise die Probleme analysieren.

Der Autor des zu besprechenden Buches hat einen spezifischen Ansatz gewählt, nämlich ausschließlich das Jahr 1918 in Wien, welches sich freilich durch seinen dramatischen Ablauf anbietet. Haider hat auch weniger die historische Analyse im Auge, als er vielmehr versucht, ein farbiges und lebendiges Bild zu vermitteln sowie die charakteristische Atmosphäre wiederzugeben. Dazu präsentiert er neben Daten und Fakten zahlreiche Zitate aus zeitgenössischen Publikationen, vor allem Tageszeitungen.

Das kann manchmal etwas ermüdend wirken, manchmal jedoch außerordentlich reizvoll. So etwa in den Kommentaren zum Erzhaus. Während sich die „Arbeiterzeitung“ eines nüchternen bis kritischen Stils befleißigte (die Zensur scheint nicht allzu scharf vorgegangen zu sein – selbst Karl Kraus wurde auf eine Anzeige hin nur

„abgemahnt“), berichteten die konservativen Journale unterwürfig und schwülstig.

Das Kapitel über die Monarchen erweist sich ohnehin als besonders interessant, weil es ausführlich nicht nur einen Eindruck von der Persönlichkeit der beiden Kaiser vermittelt, sondern auch von einem System, das offensichtlich vom Feudalismus in das Industriezeitalter hineinragte und von dem sich die meisten Leser heute keine realistische Vorstellung machen können. Zur Trauerfeier für Franz Joseph 1916 entfaltete die Monarchie ein letztes Mal ihren ganzen Pomp. Karl reduzierte zwar den Aufwand, hielt aber doch, trotz der Not des Krieges, grundsätzlich daran fest.

Ansonsten bescherte das Jahr 1918 der Reichshaupt- und Residenzstadt nur Katastrophen, die von der unvorstellbaren Hungersnot über das Elend der Alten sowie der Kinder bis zur explodierenden Kriminalität reichten. Um die verschiedenen Formen des Elends zu verdeutlichen, stellt der Autor den notorischen Ausprägungen des bürgerlichen Wiener Lebens vor dem Kriege, von den Bällen bis zur Sommerfrische, die traurige Gegenwart gegenüber. In den letzten Kriegsjahren scheiterte die Sommerfrische daran, dass die Fremdenverkehrsorte den Besuchern keine Nahrungsmittel mehr zur Verfügung stellen konnten.

Man mag es als symbolhaft betrachten, dass in diesem Jahr der Tod die hervorragendsten Gestalten des Wiener Kulturlebens ereilte. Das galt für Gustav Klimt, Egon Schiele, Kolo Moser, Otto Wagner sowie Alexander Girardi. Der Autor widmet jedem von ihnen eine kompakte Darstellung ihres Wirkens.

Im Herbst 1918 ging schließlich die

Herrschaft der Habsburger zu Ende. Nach dem Scheitern der Piave-Offensive löste sich das Reich auf. Am 29. September traten die tschechischen Reichsratsabgeordneten in Prag zusammen, um einen unabhängigen tschechoslowakischen Staat auszurufen. Ihnen folgten die Südslawen sowie die Polen. Dadurch sahen sich auch die deutschsprachigen Teile der Monarchie genötigt, die Initiative zu ergreifen. Am 21. Oktober 1918 versammelten sich die deutschen Abgeordneten im Niederösterreichischen Landhaus in der Herrengasse, um die Republik Deutsch-Österreich zu gründen.

Das „Völkermanifest“ Karls, womit er die Monarchie in einen demokratischen Bundesstaat umwandeln wollte, trug nur mehr den Charakter eines Abgesangs. Nach einigen Komplikationen verzichtete Karl schließlich „... auf jeden Anteil an den Staatsgeschäften ...“.

Nichts vermochte die Verwurzelung dieses Herrschaftssystems in der Vergangenheit besser zu demonstrieren, als das ungebrochene Fortwirken des „Hofes“ bis zuletzt. Noch wurden Staatsbesuche mit allem Pomp in Sachsen und Bayern absolviert, zum 20. Jahrestag des Todes der Kaiserin Elisabeth am 10. September 1918 wurde „Hoftrauer“ mit strikten Bekleidungsvorschriften, auch für die Beamten, angeordnet. Aber auch das Kriegsministerium sah sich zu dieser Zeit veranlasst, die Ehrenbezeugungen gegenüber Angehörigen des Erz-

hauses sowie der Vorgesetzten nachdrücklich in Erinnerung zu rufen.

Bemerkenswert erscheint, dass die Auflösung der Monarchie, zumindest in der österreichischen Reichshälfte, relativ friedlich erfolgte, zu gewaltsamen Auseinandersetzungen kam es erst später (Kärnten, Westungarn). Das galt auch für Wien. Der Übergang zur Republik vollzog sich reibungslos. Die gewaltige Aufgabe des Durchgangs- und Heimtransports der Südmarmee sowie der Gefangenen wurde vorbildlich gelöst. Gewalt auf den Straßen manifestierte sich nur im Herunterreißen der alten Distinktionen. Und die versuchte Machtergreifung der Roten Garden unter Führung von Egon Erwin Kisch anlässlich der Republikfeier trug eher den Charakter einer Farce – auch wenn sie zu einer Panik mit vielen Verletzten führte.

Freilich lastete auf der Stadt das schwere Erbe des Krieges, zu dem noch die bitteren ökonomischen Folgen des Auseinanderfallens der Monarchie hinzutraten. Dem standen allerdings doch die neuen politischen und sozialen Möglichkeiten gegenüber, von welchen auch Gebrauch gemacht wurde.

Wer sich über die letzten Phasen des Weltkriegs allgemein und in Wien umfassend, aber auf angenehme, manchmal auch unterhaltsame Weise, informieren will, dem sei dieses Buch empfohlen.

Felix Butschek

Städte bauen für Menschen, die darin wohnen

Rezension von: Vittorio Magnago
Lampugnani. Die Stadt von der Neuzeit
bis zum 19. Jahrhundert. Urbane
Entwürfe in Europa und Nordamerika,
Wagenbach Verlag, Berlin 2017,
384 Seiten, gebunden, € 98;
ISBN 978-3-803-13667-1.

Nach seiner überaus erfolgreichen Geschichte der Stadt im 20. Jahrhundert hat der Autor nun gewissermaßen den Vorläufer zu seinem *Opus Magnum* verfasst. Aus der Entwicklung von der Frühen Neuzeit zum 19. Jahrhundert greift er die wohl glorreichsten, gewiss aber entscheidenden Momente heraus und entwirft ein funkelndes Kaleidoskop abendländischer Stadtbaukunst: von den mittelalterlichen Stadtstaaten über die urbanistischen Erfindungen der Renaissance und die perspektivischen Strategien des Barock bis zu der gewaltigen Modernisierung, durch die sich das Bürgertum die traditionelle Stadt aneignete.

In allererster Linie ist das vorliegende Buch eine Geschichte der Architektur der Stadt und der ihr zugrunde liegenden Ideen und Verhältnisse. Der nicht-enzyklopädische methodische Ansatz versucht, dem alten Thema aus einer modernen Perspektive und im Licht der modernen Forschung beizukommen. Vor allem will er jenseits der Diskussion und Deutung der urbanen Bilder ihre Hintergründe, also ihre Entstehungsgeschichte möglichst konkret, präzise und anschaulich erzählen. Anders ausgedrückt: Er will zeigen, wie eng die Form der Städte der Vergangenheit mit dem Leben der Menschen

verknüpft war, die sie konzipiert, gebaut und bewohnt haben.

Vielleicht, so der Autor, offenbart sich dabei, dass sich die Städte der Vergangenheit, den tiefen Wandlungen unserer Gesellschaft und Kultur zum Trotz, auch mit unserem zeitgenössischen Leben verbinden. Und dass sogar die neuen Städte, die zu bauen wir aufgerufen sind, sich vom Reichtum und klugen Maß ihrer Formen inspirieren lassen können, auf jeden Fall aber an ihnen zu messen haben.

Gegenstand des Buches ist die Stadt in ihrer architektonischen Dimension, als künstlich geformtes Artefakt, als Teil einer gestalteten Umwelt, als urbanes Projekt. Zwar ist nichts, so der Autor in seiner Einleitung, was in einem städtischen Gebilde existiert, spontan gewachsen, sondern stets ist alles bewusst geplant und gebaut. Vieles bleibt jedoch Stückwerk, eine Abfolge von unter sich nicht koordinierten, nicht aufeinander aufbauenden und meistens jäh abreißenden, nicht wieder aufgenommenen Konzepten.

Punktuell gab es dennoch immer wieder übergreifende und groß angelegte Stadtentwürfe, sei es, um zerstörte Stadtteile wiederaufzubauen, wie in Lissabon nach dem Erdbeben von 1755, sei es, um bestehende Städte grundlegend zu modernisieren, wie Paris unter Napoleon III. und seinem Präfekten Haussmann: Dabei zeigt sich, dass all diese Projekte zwar ein gemeinsames Ziel haben, nämlich eine „Hauptstadt“ zu schaffen, und dass die spezifischen Einflüsse, welche die Stadtform auf ihrem Weg zur baulichen Darstellung einer sozialen Ordnung prägen, immer wieder unterschiedlich und in anderen Konstellationen wirken. Gerade aufgrund der Komplexität und Überdeterminiertheit des Prozesses

bleibt jedoch ein Spielraum, den der einzelne Stadtentwerfer ebenso persönlich ausfüllt wie ein Architekt, der ein Haus baut – oder ein Maler, der ein Bild erschafft. Die großen Stadtentwürfe sind (auch) künstlerische Leistungen, die den Geist ihrer Zeit in der persönlichen Deutung ihres Autors widerspiegeln.

Jedes Kapitel ist der architektonischen Form einer europäischen Stadt und ihren besonderen Bedingungen in einer spezifischen Epoche gewidmet: Florenz, Rom, Lissabon, London, Paris, Berlin, Wien und Barcelona; dazu kommen die nordamerikanischen Kolonialsiedlungen, Pionierstädte und Metropolen.

Im dritten Kapitel setzt sich der Autor mit der Neuordnung Roms unter Sixtus V. auseinander. Nach dem Konzil von Trient (1545-1563) und der Umsetzung der dort gefassten Resolutionen war, so der Autor, die heroische Phase der Gegenreformation abgeschlossen. Es ging nun darum, die Katholische Kirche erneut als Weltmacht im politischen Gleichgewicht Europas zu behaupten. Daran machte sich Sixtus V. mit unbarmherziger Zielstrebigkeit, aber auch mit pragmatischem Weitblick. Im Sinne dieses Pragmatismus begann er damit, in Rom selbst aufzuräumen. Er brach die Macht der Banditen und jener Aristokraten, die sich von Banditen kaum mehr unterschieden, schaffte Ordnung in den städtischen Finanzen und rief ein gewaltiges Arbeitsbeschaffungsprogramm ins Leben. Im Rahmen des Letzteren setzte er 2000 Arbeiter ein, um die Pontinischen Sümpfe trockenzulegen und dadurch nicht nur die Malaria zu bekämpfen, sondern auch landwirtschaftlich nutzbares Land zu gewinnen.

Sein zentrales Anliegen war jedoch

die städtebauliche Neuordnung Roms. Ein Bauprogramm von solcher Größenordnung erforderte entsprechende juristische und ökonomische Instrumente. Die juristischen Instrumente existierten, seit Papst Martin V. eine im 13. Jahrhundert gegründete städtische Baubehörde wiedereingerichtet und der Kurie unterstellt hatte. Bereits Papst Nikolaus V. hatte mit seinem architektonischen Berater Leon Battista Alberti städtische Sanierungsmaßnahmen in öffentlichem Interesse durchgeführt, und mit der Bulle „Quae publicae utilia“ von 1574 hatte sich Papst Gregor XIII. ein wirkungsvolles Zugriffsrecht auf fremden Besitz verschafft, das weitreichende Enteignungen gestattete und auf das Sixtus V. zurückgriff.

Auch die ökonomischen Instrumente für öffentliche Baumaßnahmen hatten im Rom der Spätrenaissance Tradition. Papst Sixtus IV. hatte 1480 erstmalig eine Steuer für städtische Bauvorhaben erhoben, die „Taxa jectiti“. Sixtus V. richtete im Juli 1585 die „Uffici“ oder „Luoghi di monte“ ein, eine Art päpstlicher Staatsanleihen, die in Tranchen von je einhundert Scudi auf den Markt gebracht wurden. Die Luoghi di monte waren freilich nicht die einzige Finanzierungsquelle, die Sixtus V. für seine urbanen Transformationen einsetzte. Er erhob weiterhin Steuern und erweiterte sie auch auf neue Bereiche. Die dadurch fließenden Geldmittel verwendete er dazu, die römischen Straßen zu pflastern. Im Jahr 1587 ließ Sixtus V. am südlichen Ende der Via Giulia das „Ospedale die mendicanti“ errichten. Damit demonstrierte er ausgerechnet in einer der vornehmsten Straßen der Stadt seinen Willen, Rom auch zu einem Ort der sozialen Wohlfahrt umzugestalten.

Zu den letzten Projekten gehört die Umgestaltung des Kolosseums in eine Wollspinnerei. Wiederum waren die Motivationen des Vorhabens ideologisch und pragmatisch zugleich. Das gigantische römische Bauwerk sollte nicht anders als die ägyptischen Obeliken und die römischen Säulen umgedeutet und symbolisch neu besetzt werden. Dabei sollte es einen sozialen Zweck erfüllen, der im Einklang mit dem wirtschaftlichen Programm des Papstes stand. Denn weder seine Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen noch die Armenhäuser, die er in Rom einrichten ließ, erwiesen sich als ausreichend, um die darniederliegende Wirtschaft der Ewigen Stadt nachhaltig zu beleben. Im Jahr 1590 starb Sixtus V. an jener Malaria, die er durch die Trockenlegung der Pontinischen Sümpfe vergeblich auszurotten versucht hatte. Mit seinem Tod kam das städtebauliche Erneuerungsprogramm, das er initiiert hatte, zu einem jähen Ende.

Die Verbindung von Schloss und Stadt, die der Autor im vierten Kapitel „Machtinszenierungen im französischen Absolutismus“ beschreibt, die Versailles exemplarisch verkörperte, sollte für den Bau von Residenzstädten vorbildhaft werden. Sie finden sich in Erlangen (seit 1686), in Oranienburg bei Berlin (seit 1688) und in Charlottenburg bei Berlin (seit 1695).

Sehr interessant sind auch die Ausführungen des Autors zur Kontinuität im Städtebau in London (Kapitel 7). Der Übergang vom Absolutismus zum bürgerlichen Staat vollzog sich in Großbritannien weit weniger dramatisch als in Frankreich. Mit der „Glorious Revolution“ von 1688 und der „Bill of Rights“ von 1689 verlor die englische Krone ihre absolute Macht und wurde in eine zunehmend marginale

Rolle verwiesen, während das Parlament zum maßgebenden Staatsorgan avancierte. Gleichzeitig erfuhr das Land einen starken ökonomischen Aufschwung: zunächst durch die landwirtschaftliche Revolution, bei der die Anwendung rationeller Techniken im Agrarwesen und die Ablösung des gemeinschaftlichen *Open-field system* durch das private, intensive *Enclosure system* zu einer Steigerung der Produktivität führte, und später durch die industrielle Revolution, die über den Einsatz von Maschinen im Fertigungsprozess von Waren zur Massenherstellung führte.

Diese politischen und wirtschaftlichen Voraussetzungen bewirkten einen tiefgreifenden gesellschaftlichen Wandel. In England gab es keine Steuerbefreiung für die Aristokratie, die nicht wie jene des vorrevolutionären Frankreich die gesamte Steuerschuld auf den Dritten Stand abwälzen konnte. Nach den Prinzipien des Liberalismus (John Locke) waren sämtliche wirtschaftliche Aktivitäten weitestgehend frei von staatlicher Einmischung. Die Besitzverhältnisse waren fast allenthalben großflächig unterteilt und bemerkenswert stabil. Der Grund und Boden befand sich in den Händen der Aristokratie oder des Großbürgertums; deren meist blühende wirtschaftliche Situation legte ihnen keine Veräußerung nahe.

Emblematisch, so der Autor, ist die Stadtentwicklung Londons. Die Hauptstadt wuchs und veränderte sich nicht nach übergreifenden oder gar spektakulären Plänen, wie dies etwa in Paris geschah, sondern blieb eine schwer überschaubare Addition autonomer Teile, die nur ansatzweise vom Band der sich zum Meer hin schlängelnden Themse zusammengehalten wurden.

Das lag in erster Linie an den Grundbesitzverhältnissen und den Mechanismen der Bodenausnutzung. Das urbane Areal setzte sich nicht aus vielen kleinen Grundeigentümern zusammen, wie in nahezu allen Städten des europäischen Kontinents, sondern teilte sich in große zusammenhängende Flächen, die sich im Besitz des Königshauses, des Hochadels und religiöser, schulischer oder korporativer Organisationen befanden. Diese vergaben das Bauland in Pacht auf eine Zeit, die zwischen 21 und 99 Jahren variierte.

Zuweilen, so der Autor, betrieb der Grundstückseigentümer zusammen mit einem Bauunternehmer Planung, Bebauung und Vermietung in eigener Regie, was hohen Gewinn versprach, aber auch ebenso hohes Risiko und nicht unerhebliche Umtriebe bedeutete. Meistens wurde daher das Land an eine Baugesellschaft verpachtet, die in Abstimmung mit dem Grundbesitzer alle notwendigen Erschließungs- und Baumaßnahmen durchführte und dafür sämtliche Gewinne abschöpfte – natürlich abzüglich der bei Vertragsabschluss vereinbarten festen Grundrente. Das erlaubte dem Besitzer einen zwar vergleichsweise moderaten, dafür aber nahezu risikofreien und ausgesprochen bequemen Gewinn. In der Regel ging es um Wohngebiete für gehobene Ansprüche, und das städtebauliche Modell war jener *Square*, für welchen Inigo Jones 1630-1635 mit Covent Garden ein Vorbild geschaffen hatte. Die unmittelbar darauffolgenden *Squares* entwickelten sich zunehmend zum eigenständigen städtebaulichen Typus, dessen klare Anlage, noble Architektur und normierte Wohnungsgrundrisse immer genauer den exklusiven Marktbedürfnissen der florierenden englischen Hauptstadt entspra-

chen: Leicester Square (ab 1635) und Bloomsbury Square (ab 1661).

Der Große Brand von 1666 zerstörte das mittelalterliche London mit seinen spitzgiebligen Fachwerkhäusern und seinen engen und verwinkelten Gassen nahezu vollständig. Für den Wiederaufbau der 500.000 Einwohner-Stadt nach einem neuen, übergreifenden und umfassenden Plan wurden verschiedene Vorschläge erarbeitet.

Im Jahr 1667 kam es zur Verabschiedung des Gesetzes über den Wiederaufbau Londons. Dieses war politisch, so der Autor, eine Verbeugung der Krone vor dem Bürgertum und städtebaulich ein explizites Bekenntnis zur Zurückhaltung. In den Stadtgrundriss griff es lediglich mit der Neuanlage von King Street, der Verbreiterung einer bereits bestehenden Straße zu Queen Street, der Begradigung mehrerer allzu krummer Straßen und der Eliminierung etlicher Sackgassen ein. Darüber hinaus sah es den Wiederaufbau der öffentlichen Gebäude durch Abschöpfung einer neuen Kohlesteuer vor, die Kanalisierung des Fleet und die Befestigungen der Themseufer. Vor allem aber definierte das Gesetz die allgemeinen Grundsätze für den Wiederaufbau, indem es drei Bautypen festlegte, deren Dimensionen, Geschosszahl und sogar Mauerstärke von der Bedeutung der Straße bestimmt wurde, an der die Häuser stehen sollten; ein vierter Bautyp, der als Ausnahme galt, regelte das städtische freistehende Wohnhaus. Kurz darauf wurden spezifische Vorschriften für sämtliche neuen Bauten erlassen: Ihre Grundmauern mussten von den Stadtvermessern ausgelegt werden, benachbarte Häuser mussten gleich hoch sein, die Fassaden waren aus Backstein auszuführen. Unter diesen vergleichsweise mo-

deraten Maßgaben, so der Autor, schritt der Wiederaufbau von London rasch voran: Bereits zwei Jahre nach der Verabschiedung des Gesetzes befanden sich rund 1600 Häuser in Bau.

In der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts blieb zwar die Einwohnerzahl Londons so gut wie unverändert (etwas über 670.000 Menschen), aber die Stadt fuhr fort, sich zu erneuern und zu verschönern. Antrieb der intensiven Bautätigkeit waren die Wandlung und Verfeinerung der Lebensgewohnheiten der mittleren und gehobenen sozialen Schichten. Ihre ökonomische Grundlage bildete der nie versiegende Zufluss von Kapital aus den Kolonien und aus dem Rest Großbritanniens in die Hauptstadt. Der Haustyp, der dabei überwiegend zur Anwendung kam, war das allgemein als klassisch georgianisch bezeichnete Haus: ein meist dreigeschossiges Gebäude mit ausgebautem Dach und über Gräben natürlich belichtetem Keller, wobei die Küchen im Keller untergebracht waren. Es gab fließendes Wasser, doch als Toilette diente ein Häuschen hinter dem Haus, das nicht mit einer Kanalisation, sondern mit einer Grube verbunden war, die regelmäßig entleert wurde.

Die Wohnungsfrage für die mittleren und niedrigen sozialen Schichten und die übergreifende städtische Verkehrserschließung wurden in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts virulent, als die Einwohnerzahl von etwas über 850.000 auf nahezu 2,4 Mio. anstieg. Bis zur Jahrhundertmitte wurde das Stadtzentrum zunehmend überbevölkert, und zwar vornehmlich durch Arbeiter, die sich die Mieten in den *Suburbs* und die Fahrpreise für den Pendelverkehr nicht leisten konnten. Von 1850 an wurde beides auch für sie erschwing-

lich, und die Einwohnerzahl in den (bislang abenteuerlich überbelegten) inneren Stadtbezirken nahm ab. An den Werktagen strömten gewaltige Mengen von Pendlern morgens in die City hinein und abends wieder heraus; am Ende des Jahrhunderts waren es über eine halbe Million.

Im neunten Kapitel „Städte für ideale Gemeinschaften“ befasst sich der Autor mit den Sozialutopien des 19. Jahrhunderts. Das Bevölkerungswachstum und die Migrationsströme, die aufgrund der Agrarreform und der Industrialisierung das Europa des frühen 19. Jahrhunderts und vor allem Großbritannien prägten, wurden zunächst weder politisch noch stadtplanerisch aufgefangen, geschweige denn bewältigt. Die Massen der Zuwanderer drängten sich in die bestehenden Gebäude und überfüllten sie. Auf jedem brachliegenden Grundstück, auf jedem freien Fleck in den Innenhöfen stellten sie provisorische Behausungen auf und bauten die Städte zu. Später wurden sie in Vororte eingewiesen, legalisierte Ghettos mit unmenschlichem Wohnangebot ohne Luft, Wasser, Licht und hygienische Versorgung. Während die Spekulation florierte, dehnten sich die Städte unkontrolliert wie Geschwüre aus, wurden immer dichten und unbewohnbarer, versanken in Seuchen, Chaos und Smog. Auf einem solchen Boden sprossen utopische Vorstellungen neuer Gesellschaftsformen und entsprechender neuer städtischer Gebilde.

Weitere Kapitel im Buch behandeln die Stadtentwicklung Berlin (verspätete Großstadt), der Umbau von Paris (eine Hauptstadt für das Großbürgertum), die Wiener Ringstraße als Gesamtkunstwerk zwischen absolutistischer und bürgerlicher Repräsentation

sowie den ideologischen und wissenschaftlichen Urbanismus am Beispiel des Erweiterungsplans von Barcelona.

Als Übersichtswerk zur Geschichte der Architektur der Stadt von der Neuzeit zum 19. Jahrhundert in Europa und Nordamerika bezieht sich dieses Buch auf zahlreiche historische Quellen, aber auch auf neue bis neueste, größtenteils monografische Forschungen. Die verwendete wissenschaftliche Lite-

ratur und eine Auswahl der weiterführenden Beiträge ist chronologisch geordnet zu jedem Kapitel aufgeführt. Mehr als 350 überwiegend großformatige und farbige Abbildungen – Stadtpläne, Entwürfe, Zeichnungen, Architekturfotografien, Luftaufnahmen – bereiten ein enormes visuelles Vergnügen und eröffnen einen neuen Blick auf die Städte Europas und Nordamerikas.

Josef Schmee

blog.arbeit-wirtschaft.at

Liste der externen BegutachterInnen 2016 und 2017

Mit dem Heft 1/2016 wurde in „Wirtschaft und Gesellschaft“ eine neue Rubrik eingeführt: „Begutachtete Artikel“.

AutorInnen haben damit die Möglichkeit, an die Redaktion heranzutreten und um *Ex-ante*-Begutachtung eines eingereichten Artikels zu ersuchen. *Ex-ante*-Begutachtung bedeutet, dass der Artikel jeweils vor Erscheinen („*ex ante*“) von zwei im betreffenden sozial- oder wirtschaftswissenschaftlichen Gebiet ausgewiesenen Fachleuten begutachtet wird. Verbesserungsvorschläge werden also vor Drucklegung eingearbeitet. Zu begutachtende Artikel können in englischer oder deutscher Sprache eingereicht werden.

Die Redaktion dankt hiermit den im Folgenden genannten externen ExpertInnen, die sich in den Jahren 2016 und 2017 für eine Begutachtung zur Verfügung gestellt haben:

Julia Bock-Schappelwein
Pirmin Fessler
Florentin Glötzl
Alois Guger
Thomas Kreiml
Thomas Leoni
Helmut Mahringer

Mathias Moser
David Mum
Bernhard Schütz
Johannes Schweighofer
Michael Schwendinger
Herbert Walther

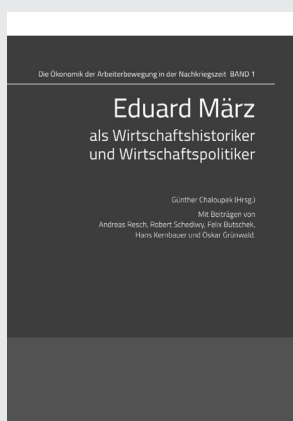
Betreff: Erhöhung der Abonnementpreise

Die Abonnementpreise wurden zuletzt Anfang 2008 neu festgelegt und waren somit zehn Jahre unverändert. Aufgrund der gestiegenen Kosten sehen wir uns veranlasst, einige Abonnementpreise per 1. Jänner 2018 zu erhöhen. Der Preis für das Jahresabonnement beträgt nunmehr € 39,– und für das Auslandsabonnement € 65,– (Versandkosten sind in diesen Beträgen bereits eingeschlossen). Der Preis für das Studentenabonnement bleibt unverändert bei € 19,90.

„Wirtschaft und Gesellschaft“ erscheint 2018 bereits im 44. Jahrgang. Die stetige Entwicklung, die unsere Zeitschrift seit ihrer Gründung genommen hat, ist undenkbar ohne das starke und anhaltende Interesse unserer LeserInnen, um deren Aufmerksamkeit wir uns auch in Zukunft bemühen werden.

Ihnen sei bei dieser Gelegenheit gedankt.

Die Redaktion



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





Das Scheitern des neoklassischen Paradigmas. Wirtschaftspolitik in der EU

Markus Marterbauer (Hrsg.), Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

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

Miriam Rehm (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Christine Reiterlechner (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien Band 19

ÖGB-Verlag 2015 / 184 Seiten / EUR 24,90 / ISBN 978-3-99046-185-3

Europas Wirtschaft befindet sich im achten Jahr der tiefen wirtschaftlichen und sozialen Krise. An deren Beginn stand das fehlgeleitete Vertrauen in die Selbstregulierungsfähigkeit und Stabilität der Finanzmärkte. Die Krise wurde verschärft durch die negativen Wirkungen von Sparpolitik und Lohnsenkungen auf gesamtwirtschaftliche Nachfrage, Verteilung und Beschäftigung. Damit ist die europäische Wirtschaftspolitik gescheitert. Mit diesem Scheitern wird auch die zugrundeliegende ökonomische Theorie infrage gestellt. Die Neoklassik postuliert all jene Verheißungen, die nun falsifiziert wurden: stabile Finanzmärkte, expansive Effekte von Staatsausgabenkürzungen, Vollbeschäftigung durch Deregulierung der Arbeitsmärkte. Was sind die Ursachen des Scheiterns der neoklassischen Theorie? Wie können ökonomische Theorie und Wirtschaftspolitik besser fundiert werden, also den empirischen Zusammenhängen und den gesellschaftlichen Herausforderungen angemessener gestaltet werden? Geht es bei der Auseinandersetzung zwischen unterschiedlichen wirtschaftspolitischen und theoretischen Positionen nur um wissenschaftliche Kriterien oder auch um Fragen der ökonomischen und politischen Macht? Diesen und verwandten Fragen gehen die Beiträge des neunzehnten Bandes der Reihe „Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien“ nach.

BESTELLUNG IM THEMESHOP DES ÖGB-VERLAGS

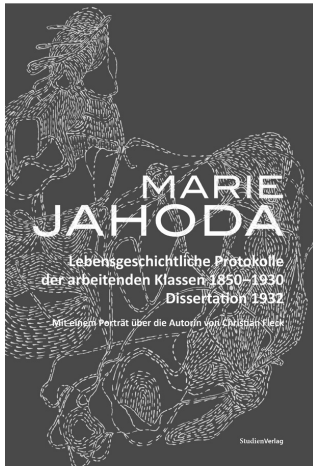
www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

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





MARIE JAHODA

Lebensgeschichtliche Protokolle der arbeitenden Klassen 1850–1930. Dissertation 1932

Herausgegeben von Johann Bacher,
Waltraud Kannonier-Finster und Meinrad Ziegler
(Innsbruck/StudienVerlag)

Die Publikation enthält die unveröffentlichte Dissertation der österreichischen Sozialforscherin und Sozialpsychologin Marie Jahoda (1907–2001) aus dem Jahr 1932.

Die Arbeit beruht empirisch auf 52 Protokollen aus lebensgeschichtlichen Interviews mit Frauen und Männern, die um 1850 geboren sind. Damit wird erstmals eine einzigartige Datenquelle erschlossen und der Öffentlichkeit präsentiert, in der sich die Lebenswelt ‚einfacher‘ Menschen unter den Bedingungen raschen sozialen und politischen Wandels zwischen dem ausgehenden 19. und den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts spiegelt. Sozial gehören die Befragten unterschiedlichen Gruppen der Arbeiterschaft an, den Gewerbetreibenden, den Arbeitern in Handwerk oder Industrie oder – insbesondere die Frauen unter den Befragten – der Hausdienerschaft. Die Lebensgeschichten machen Arbeitsverhältnisse, räumliche und soziale Mobilität, Geschlechterbeziehungen, Familienwelten, glückliche und unglückliche Zeiten dieser historischen Periode nachvollziehbar.

Der historische Text wird in drei unterschiedliche Kontexte eingebettet:

Meinrad Ziegler erläutert die theoretischen und historischen Hintergründe der Entstehung der Dissertation. Sie wurde am Psychologischen Institut der Universität Wien bei der Entwicklungspsychologin Charlotte Bühler im Rahmen des Forschungsprogramms zur Lebenspsychologie eingereicht.

Josef Ehmer entwickelt einen Rahmen für das empirische Material und skizziert Sozialstruktur, Arbeits- und Lebensverhältnisse in Wien zwischen 1850 und 1930.

Christian Fleck entwirft ein ausführliches Porträt über Leben und Werk von Marie Jahoda und verortet sie in den Sozialwissenschaften des 20. Jahrhunderts.

„Es ist das Verdienst dieses Buches eine bedeutende Sozialwissenschaftlerin in Erinnerung zu rufen, deren Leben und wissenschaftliches Werk in einzigartiger – und teilweise schmerzlicher – Weise die politische Geschichte Österreichs widerspiegelt.“ (Helga Nowotny)

392 Seiten, fest gebunden, viele Abbildungen, ISBN 978-3-7065-5567-8
Bestellungen unter www.studienverlag.at oder in Ihrer Buchhandlung
Mehr zu Marie Jahoda: www.mariejahoda.at Mehr zum Buch: www.transblick.com