

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

39. Jahrgang (2013), Heft 3

Inhalt

Editorial

Warten auf den Aufschwung oder Die Hoffnung stirbt zuletzt 283

Thorsten Schulten, Torsten Müller

Ein neuer europäischer Interventionismus? Die Auswirkungen
des neuen Systems der europäischen *Economic Governance*
auf Löhne und Tarifpolitik 291

Gunther Tichy

Finanzkrise und Lebenszufriedenheit 323

Pirmin Fessler, Martin Schürz

Reich bleiben in Österreich 343

Katharina Mader, Alyssa Schneebaum

Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung
von Entscheidungsmacht in Europa 361

Paul Stepan

Urheberrecht und Digitalisierung – eine Zwischenbilanz 405

Bücher

Jürgen Kromphardt, Die größten Ökonomen: John Maynard Keynes

(Markus Marterbauer) 421

Hansjörg Klausinger, Die größten Ökonomen: Friedrich A. von Hayek

(Hans-Michael Trautwein) 425

Anat Admati, Martin Hellwig, The Bankers' New Clothes: What's Wrong

with Banking and What to Do About it (Helge Peukert) 429

Heiner Flassbeck, Paul Davidson, James K. Galbraith, Richard Koo,

Jayati Ghosh (Hrsg.), Handelt jetzt! Das globale Manifest zur Rettung
der Wirtschaft (Rainer Bartel) 435

Wolfgang Streeck, Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen

Kapitalismus (Markus Marterbauer) 441

Colin Crouch, Jenseits des Neoliberalismus. Ein Plädoyer für soziale

Gerechtigkeit (Emmerich Tálos) 445

Joseph Stiglitz, Der Preis der Ungleichheit. Wie die Spaltung

der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht; Michael Hartmann, Soziale
Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten? (Christa Schlager) 449

Nikolaus Dimmel, Tom Schmid, Soziale Dienste in Österreich (Julia Hofmann)	453
Florian Wenninger, Lucile Dreidemy (Hrsg.), Das Dollfuß/Schuschnigg- Regime 1933-1938. Vermessung eines Forschungsfeldes (Emmerich Tálos)	457
Immanuel Wallerstein, Der Siegeszug des Liberalismus (1789-1914). Das moderne Weltsystem IV (Josef Schmee)	460
Manfred Hildermeier, Geschichte Russlands. Vom Mittelalter bis zur Oktoberrevolution (Martin Mailberg)	465

Unsere AutorInnen:

Pirmin Fessler ist Ökonom in Wien.

Katharina Mader ist Assistentin am Institut für Institutionelle und Heterodoxe Ökonomie der Wirtschaftsuniversität Wien.

Torsten Müller ist Mitarbeiter des Europäischen Gewerkschaftsinstituts (EGI) in Brüssel.

Alyssa Schneebaum ist Mitarbeiterin des Instituts für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Martin Schürz ist Ökonom in Wien.

Thorsten Schulten ist Mitarbeiter des „Referats Arbeits- und Tarifpolitik in Europa“ des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf.

Paul Stepan ist Obmann der Forschungsgesellschaft für kulturökonomische und kulturpolitische Studien (FOKUS) in Wien.

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

Editorial

Warten auf den Aufschwung oder Die Hoffnung stirbt zuletzt

Im sechsten Jahr der Wirtschaftskrise befand sich die europäische Wirtschaft erneut in einer veritablen Rezession, Österreich darf sich im Vergleich dazu zumindest über eine Stagnation freuen. Die Wachstumsprognosen mussten seit Längerem Quartal für Quartal abwärts revidiert werden. Allerdings blieben dabei die Prognosen für einen Wiederaufschwung der Konjunktur erstaunlich konstant: Seit Jahren wird ein solcher für das jeweils darauffolgende Jahr vorausgesagt.

Dies lässt sich anhand der Revisionen der WIFO-Prognosen für das reale BIP der Eurozone veranschaulichen, wobei fairerweise angemerkt werden muss, dass sich diese Demonstration ebenso mit den Daten von anderen nationalen (IHS, OeNB) und internationalen (EU-Kommission, OECD usw.) Prognoseerstellern anstellen ließe. Die Prognose für das Jahr 2012 lag im Dezember 2010, als noch nicht von einer *double dip*-Rezession die Rede war, noch bei +1,5%, ein Jahr später bei 0,0%, aber mit der Vorhersage einer Beschleunigung auf 1,3% im Jahr 2013. Ein weiteres Jahr später, im Dezember 2012, war klar, dass die Wirtschaft der Eurozone im betreffenden Jahr schrumpfte, für 2013 wurden nur noch magere +0,2% erwartet, und die Hoffnung auf Wiederbelebung wurde um ein weiteres Jahr auf 2014 (Prognose +1,2%) verschoben. Bis zur jüngsten WIFO-Prognose vom Juni 2013 mussten die Annahmen weiter zurückgeschraubt werden. Für 2012 ergab sich ein Minus von 0,6%, für 2013 drehte sich das leichte Plus auf ein Minus von 0,7%, und auch das vorausgesagte Tempo der Beschleunigung 2014 wurde auf 1,0% reduziert.

Es wäre nicht verwunderlich, würde sich dieses Muster (Abwärtsrevision der Wachstumsprognosen, Verschiebung der Vorhersage eines Wiederaufschwunges auf das nächste Jahr) bei den kommenden Revisionen fortsetzen. Denn die bisher dafür ursächlichen Faktoren sind nach wie vor munter am Wirken, und es kann nicht wirklich schlüssig dargestellt werden, woher die im kommenden Jahr erwartete Dynamik eigentlich kommen soll. So ist das Profitieren von einer Belebung des Welt-handels eine beliebte Erklärung, nicht zuletzt deshalb, da diese außerhalb der Einflussbereiche von heimischer Politik und Wirtschaft liegt. Weitere, im europäischen Bereich angesiedelte Erklärungsansätze für einen bevorstehenden Aufschwung beruhen in der Regel eher auf vagen Gefühlen als auf handfesten Fakten: Die internen und externen Finan-

zierungsbedingungen für Unternehmen seien schließlich gut, die Strukturreformen sollten mit der Zeit ihre wachstumsfördernden Wirkungen entfalten, Modernisierungsinvestitionen müssten doch irgendwann getätigt werden, es fehle nur an Vertrauen und Zuversicht. Ein paar positive Signale, am besten von der europäischen Politik, und die zurückgehaltenen Wachstumskräfte werden sich wieder ungehemmt entfalten.

Zwar ist seit Jahresmitte vermehrt zu lesen, die Konjunkturwende sei geschafft, der Aufschwung sei bereits im Gange, weil wieder ein leichtes Plus vor den BIP-Wachstumsraten steht. Da allerdings in denselben Dokumenten (wie etwa der Presseinformation des WIFO vom 9.9.2013) konstatiert werden muss, die Arbeitslosigkeit steige weiter, scheint dies eher darauf hinzuweisen, dass einfach die Erwartungen an einen Aufschwung in den letzten Jahren deutlich reduziert wurden, ist doch vielfach von Wachstumsraten unter einem Prozent die Rede – also viel zu wenig für einen echten Aufschwung, welcher auch eine Verbesserung der Arbeitsmarktlage beinhalten sollte.

Falsche Theorie, erfolglose Politik

Basiert die Prognose einer Konjunkturbelebung tatsächlich auf diesen oder ähnlichen Annahmen, so ist der „Taxi-Effekt“ vorprogrammiert („... es kommt nicht, kommt nicht, kommt nicht ...“). Sich auf die Dynamik außerhalb Europas zu verlassen, kann auf Dauer nicht ausreichen. Abgesehen davon, dass zur Zeit auch einige der globalen Konjunkturlokomotiven wie China schwächeln, ist dabei nicht plausibel, wie dies den großen Elan in die europäische Wirtschaft bringen soll, da doch diese knapp 90% ihres Außenhandels untereinander abwickelt. Bei einer solchen Konstellation ist die Mobilisierung der endogenen Wachstumskräfte gefragt. Und genau dieser steht die neoliberal ausgerichtete europäische Wirtschaftspolitik entgegen.

Ein Kardinalfehler betrifft schon die Entstehung der Krise. Die Neoklassik geht von effizienten Finanzmärkten mit rationalen Akteuren aus, auf welchen die Preise den fundamentalen Wirtschaftsdaten folgen, wodurch diese Märkte stabil und wohlstandssteigernd seien. Dass unzureichend regulierte Finanzmärkte, die weit abgehoben von der Realwirtschaft agieren, eine massive Wirtschaftskrise auslösen, war in diesem Modell nicht vorgesehen. Das zweite Problem betrifft die Krisenbekämpfung. Die neoklassische Theorie postuliert negative Auswirkungen der Staatstätigkeit auf die wirtschaftliche Entwicklung. Umfassende Budgetkonsolidierungen hätten daher keine negativen Auswirkungen auf Nachfrage und Arbeitsmarkt – im Gegenteil, es würden durch die Verbesserung der Erwartungen von Konsumenten und Investoren sogar positive Effekte eintreten.

Die auf diesen Annahmen basierende europäische Wirtschaftspolitik ist mit ihren Schwerpunkten Sparen, Strukturreformen und Steigerung der kostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit einseitig angebotsorientiert, und sie negiert die Bedeutung der Nachfrage im Wirtschaftskreislauf. In der Krise sollen simultan in der gesamten Eurozone die öffentlichen Haushalte konsolidiert werden, in den peripheren Krisenländern noch dazu in einem von der Troika vorgegebenen, für die BürgerInnen unzumutbaren Ausmaß und Tempo. Diese Sparpolitik steigerte die Arbeitslosigkeit um 3 bis 5 Millionen Personen und brachte enorme soziale Verwerfungen mit sich. Nicht zuletzt aufgrund der wiederholt enttäuschenden Wachstumsprognosen dürfte nun aber doch langsam die Erkenntnis durchsickern, dass dies auch mit der Geringschätzung der Nachfrage im neoliberalen Modell zusammenhängt. Die negativen Multiplikatorwirkungen der Austeritätspolitik, also der Nachfrageentzug der Schuldenabbauprogramme, wurden lange Zeit sträflich unterschätzt, und das Warten auf die erhofften nicht-keynesianischen Effekte war vergebens. Angesichts weiterhin restriktiver Vorgaben auf europäischer Ebene werden von den öffentlichen Haushalten jedoch wohl neuerlich kontraktive Impulse ausgehen.

Strukturreformen könnten tatsächlich den Weg aus der Krise erleichtern, wenn sie jene Strukturen änderten, die für die Finanz- und Wirtschaftskrise verantwortlich sind, wie etwa die Struktur der Einkommens- und Vermögensverteilung, der Steuer- und Abgabensysteme oder die Überwachungsstrukturen für den Finanzsektor. Die bisherigen Reformen in der aktuellen Krisenpolitik waren allerdings auf harte Einschnitte für diejenigen gerichtet, welche die Krise nicht verursachten, insbesondere für ArbeitnehmerInnen. Hier wurde im Wesentlichen auf den Fundus der bereits seit Jahrzehnten von der OECD gepredigten Vorschläge zurückgegriffen, allerdings erfolgte deren Implementierung durch die Troika in einer bisher unbekannten Dramatik und Schärfe. Reformen in Bereichen wie Lohnpolitik (Reduktion bzw. Einfrieren von Mindestlöhnen, Abschaffung, Aussetzung oder zeitliche Limitierung von Kollektivverträgen, Verlagerung der Kollektivvertragsverhandlungen auf Betriebsebene usw.) Pensionen (Koppelung des gesetzlichen Antrittsalters an die Lebenserwartung, Verlängerung von Beitragszeiten, Kürzung der Auszahlungen etc.) und Arbeitsrecht (Erleichterung von Kündigungen, Verlängerung der Wochenarbeitszeit, Ausbau von befristeter Beschäftigung und Zeitarbeit usw.) wurden mit der Begründung der Notwendigkeit einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durchgezogen. Auch diese sogenannten Strukturreformen, die neben den sozialen Härten schließlich auch den Verlust wesentlicher Einkommensbestandteile bedeuten, bewirken somit eine weitere Dämpfung der Nachfrage und verdüstern die Aussichten auf eine Konjunkturbelebung.

Und auch die Hoffnung auf einen Wiederaufschwung durch eine Steigerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ist trügerisch. Denn bei der bereits erwähnten knapp 90-prozentigen Handelsverflechtung innerhalb der Eurozone kann ein solcher (Lohn-)Kostenwettlauf, also eine simultane innere Abwertung, nur zu einer abwärts gerichteten Spirale führen, an deren Ende schließlich alle als Verlierer dastehen. Die Unternehmen investieren nicht, wenn sie aufgrund der Arbeitsmarktlage und der gedrückten Kaufkraft äußerst niedrige Absatzerwartungen haben und kaum Chancen sehen, ihre Produkte verkaufen zu können.

Einfach ausgedrückt dämpft die Austeritätspolitik alle Nachfragekomponenten, da sie auf Annahmen beruht, die aus einer falschen Theorie, der Neoklassik, entstammen. Das Resultat zeigt sich etwa in der Frühjahrsprognose der EU-Kommission, nach der die Inlandsnachfrage in der Eurozone in den Jahren 2012 und 2013 wieder schrumpft – sowohl der private und der öffentliche Konsum als auch die Investitionen sind im Minus. Solange sich der ökonomische *Mainstream* nicht von der neoliberalen Wirtschaftstheorie befreit, solange die Bedeutung von Faktoren wie Nachfrage und Einkommensverteilung im Wirtschaftskreislauf ignoriert wird, solange sind Enttäuschungen über zu optimistische Prognosen vorprogrammiert.

Österreich alleine ist zu klein

Wir befinden uns also in einem Teufelskreis, der durchbrochen werden muss. Dies kann nur gelingen, wenn sich die Wirtschaftspolitik von ihrem irreleitenden neoliberalen theoretischen Fundament löst und einen radikalen Kurswechsel einschlägt. Es ist kein Zufall, dass sich die österreichische Wirtschaft deutlich besser entwickelte als der Durchschnitt der Eurozone – wenn auch im historischen Vergleich mit so niedrigen Wachstumsraten, die vor einiger Zeit noch als Rezession bezeichnet worden wären. Aber Regierung und Sozialpartner haben versucht, den Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftskreislaufes und der Bedeutung des Sozialstaates bei der Krisenbewältigung Rechnung zu tragen. Nach Ausbruch der Krise wurde aktiv versucht, die Nachfrage zu stützen, unter anderem durch das Vorziehen einer Steuerreform mit Entlastung der niedrigeren und mittleren Einkommen. Am Arbeitsmarkt trugen die Sozialpartner durch auf Betriebs- und Branchenebene getroffene Vereinbarungen wesentlich dazu bei, bestehende Beschäftigungsverhältnisse aufrechtzuerhalten (z. B. durch Kurzarbeit, Abbau von Überschüssen in Stundenkonten, Inanspruchnahme von Urlaubsansprüchen, Bildungskarenz). Dadurch wurden Einkommen und Arbeitsmarkt stabilisiert, was sich wiederum positiv auf die Erwartungen

niederschlug. Österreich war damit neben Deutschland das einzige Land der Eurozone, in dem sich der private Konsum in jedem einzelnen Jahr seit Ausbruch der Krise 2008 positiv entwickelte, und die österreichische Arbeitslosenquote ist die niedrigste im Euroraum. Damit schrumpfte auch das BIP nur im Jahr 2009, während sich die Wirtschaft der Eurozone insgesamt auch 2012 und 2013 wieder im Minus findet.

Dennoch kann sich Österreich als kleines, außenhandelsabhängiges Land nicht von der tiefen internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise abkoppeln. Dies zeigte sich in der Exportprognose des WIFO vom Dezember 2011, wo für 2012 und 2013 noch mit einem realen Exportwachstum der österreichischen Wirtschaft von 3,5 bzw. 6,4% gerechnet wurde, während in der jüngsten Prognose (vom Juni 2013) die entsprechenden Werte aufgrund der europäischen Nachfrageschwäche auf 0,2 bzw. 1,8% herabgesetzt werden mussten.

Als sich infolgedessen abzeichnete, dass die vorausgesagte Belebung der Wachstumsdynamik (wieder einmal) ausbleiben wird, reagierte die österreichische Bundesregierung erneut offensiv und setzte erste wichtige Akzente. Durch 1,6 Milliarden Euro zusätzliche Investitionen bis 2016 in sozialem Wohnbau, Kindergärten und Pflege sollen die Nachfrage gestützt und der Sozialschutz gestärkt werden. Allerdings sind weitere beschäftigungspolitische Anstrengungen notwendig, und mehr Augenmerk muss auf die Qualität der Arbeitsplätze und deren Entlohnung gelegt werden. Auch die Vermittlungs- und Qualifizierungspolitik sind so zu verbessern, dass die neu entstehenden Arbeitsplätze in stärkerem Ausmaß durch Arbeitslose besetzt werden können. Nicht zuletzt sollten die positiven Erfahrungen mit einer Einschränkung des Arbeitskräfteangebots in Deutschland und in Österreich genutzt werden, indem moderne Formen der Arbeitszeitverkürzung, etwa die Umsetzung der sechsten Urlaubswoche für alle ArbeitnehmerInnen, realisiert werden.

Kurswechsel in Europa überfällig

Trotz aller Bemühungen der österreichischen Politik kann aber der massive Ausfall der Auslandsnachfrage nicht völlig auf nationaler Ebene kompensiert werden. Die expansive Politik eines einzelnen kleinen Landes reicht nicht zum Gegensteuern, wenn sich ganz Europa weiter in die Krise hineinspart. Eine wichtige Aufgabe für die Bundesregierung liegt daher neben dem Ausschöpfen der Spielräume auf nationaler Ebene vor allem darin, sich aktiv und offensiv für einen wirtschaftspolitischen Kurswechsel auf europäischer Ebene einzusetzen.

Gefordert ist eine Ablöse des neoliberalen Austeritätskurses durch ein neues Wachstums- und Wohlstandsmodell für Europa. Dazu bedarf

es einer koordinierten, konjunkturgerechten und antizyklischen Fiskalpolitik, eines Programmes für Wachstum, Beschäftigung und Verteilungsgerechtigkeit und einer Stärkung der Sozialsysteme. Eine Voraussetzung dafür ist eine rasche, straffere Regulierung des Finanzsektors unter Einbeziehung der Schattenbanken, unter anderem durch Umsetzung der – durch den Einsatz mächtiger Lobbys viel zu zögerlich vorangetriebenen – Bankenunion. Damit sollen Unsicherheiten beseitigt, das Vertrauen gestärkt, die Finanzierungskosten der Staaten gesenkt und die Abhängigkeit von Ratingagenturen reduziert werden. Eine Redimensionierung des Finanzsystems muss dessen Kernfunktion im volkswirtschaftlichen Kreislauf wieder ins Zentrum der Bestrebungen und der Regulierungsmaßnahmen stellen, nämlich die Finanzierung von langfristigen Investitionen realwirtschaftlicher Unternehmen, der Haushalte und der öffentlichen Hand.

Eine weitere Voraussetzung ist eine bessere Koordinierung der Steuerpolitiken. Damit sollen Wettbewerbsverzerrungen abgestellt, die Erosion der Staatseinnahmen durch den Steuersenkungswettlauf gestoppt und Mittel lukriert werden für die geforderten Investitionsprogramme in Schlüsselbereiche wie Bildung, Forschung, Energieeffizienz, Umwelt- und Klimaschutz sowie in die Sozialsysteme. Gefordert ist eine koordinierte Vorgangsweise bei der Besteuerung von Vermögen und Spitzen-einkommen, Kapitalerträgen sowie bei Unternehmensgewinnen. Zusätzlich müssen die Finanztransaktionssteuer rasch eingeführt, Steueroasen geschlossen und Steuerhinterziehung entschlossen bekämpft werden. Reformen im Steuer- und Abgabensystem müssen jedenfalls Fragen der Verteilungsgerechtigkeit zwischen unterschiedlichen Arten von Einkommen und Vermögen berücksichtigen sowie angemessene Beiträge jener sicherstellen, die in besonderem Maße von der Deregulierung und den langjährigen Fehlentwicklungen auf den Finanzmärkten und den mit Steuergeldern finanzierten Bankenrettungspaketen profitiert haben.

Bereits unmittelbar nach Ausbruch der Krise im zweiten Halbjahr 2008 schien sich ein Kurswechsel abzuzeichnen. Plötzlich schienen alle, auch die EU-Kommission (z. B. in ihrer Mitteilung „A European Economic Recovery Plan“ vom November 2008), Keynesianer zu sein und forderten ein Ankurbeln der Nachfrage mit massivem Einsatz öffentlicher Mittel sowie Leitplanken, also eine straffe Regulierung der ungezügelten Märkte. Doch ein paar Monate später, als der erste Schock verdaut war, war alles wieder beim Alten.

Verunsicherung der Politik als Chance

Seit knapp einem Jahr wird in Kommission und Rat an einem Konzept für eine „vertiefte und echte Währungsunion“ getüftelt, ergänzt durch eine Mitteilung zur *Ex-ante*-Koordinierung wirtschaftspolitischer Maßnahmen und durch Vorschläge für einen Pakt für Wettbewerbsfähigkeit. Diese Vorschläge würden *de facto* eine Troika für alle Mitgliedstaaten bedeuten, kurz gesagt deren vertragliche Verpflichtung zur Umsetzung der von der Kommission geforderten Strukturreformen als Voraussetzung, um Zugang zu Finanzmitteln zu erhalten. Es ist kein Wunder, dass die entsprechenden Entscheidungen immer wieder hinausgeschoben werden. Neben der ökonomischen Unsinnigkeit, eine gescheiterte Medikation weiter zu intensivieren und zu verbreitern, sind es auch massive demokratiepolitische Bedenken, die zumindest in einigen Ländern großes Unbehagen gegenüber diesen Plänen hervorrufen. Immer lauter wird als Alternative dazu über ein europäisches Investitionsprogramm zur Förderung von Wachstum und Beschäftigung nachgedacht.

Zurzeit scheint daher die Gelegenheit für eine Trendwende wieder relativ günstig zu sein. Das jahrelange Ausbleiben des Aufschwunges „im nächsten Jahr“ hat zu einer Verunsicherung in der Politik geführt. Die langsam durchsickernde Erkenntnis der Unterschätzung der negativen Multiplikatorwirkungen sowie das Ausbleiben der segensreichen Wirkungen der Austeritätspolitik durch die Entfesselung der Wirtschaft schüren die Skepsis. Selbst EU-Kommissionspräsident Barroso gestand mittlerweile ein, dass die Spardoktrin an ihre Grenzen gestoßen und die Zeitkorsette für die Krisenländer zu eng seien. Mit etwas gutem Willen kann die in jüngster Vergangenheit registrierte leichte Entspannung der Wirtschaftslage in den meisten dieser Länder, also seit der extreme Spardruck geringfügig verringert wurde, als positives Zeichen verstanden werden.

Auch das am Eurobarometer ablesbare Schwinden des Vertrauens der Bevölkerung in die Politik dürfte zu diesen Erkenntnissen beitragen, stehen doch im kommenden Jahr die Wahlen zum EU-Parlament ins Haus. Die Politik muss jedenfalls bis dahin befriedigendere Lösungsvorschläge für die anstehenden Probleme haben und den Millionen von Arbeitslosen und BürgerInnen mit unzumutbaren Verlusten bei Einkommen und Sozialleistungen klare Perspektiven bieten. Dem Kampf gegen soziale Ungleichheit (Arbeitslosigkeit, Armut, Bildungschancen) muss mindestens derselbe Stellenwert eingeräumt werden wie dem Abbau makroökonomischer Ungleichgewichte. Auch die wirtschaftlichen und fiskalischen Ziele müssen letztendlich dazu dienen, Wohlstand, ein hohes Beschäftigungsniveau und bessere Lebensbedingun-

gen für die europäischen BürgerInnen zu erreichen. Wenn dies nicht gelingt, steht nach der Finanz-, der Wirtschafts- und der sozialen Krise eine massive politische Krise ins Haus. Durch große Zugewinne populistischer, EU- und fremdenfeindlicher Gruppen wären eine Radikalisierung und eine Gefährdung des sozialen, aber auch des politischen Zusammenhalts der Union insgesamt zu erwarten.

Insbesondere unter diesen Vorzeichen sollte die Verunsicherung der Politik genutzt werden. Es ist höchste Zeit, den Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik zu vollziehen. Ein neues Wachstums- und Wohlstandsmodell muss den grundlegenden Zusammenhängen des Wirtschaftskreislaufes wieder Rechnung tragen, es muss die Rolle von Nachfrage und Verteilungsgerechtigkeit anerkennen, es muss die sozialen Sicherheitssysteme zur Stabilisierung von Nachfrage und Vertrauen stärken, und es muss die Autonomie der Tarifparteien garantieren. Mit der Schaffung eines fairen Steuersystems muss eine ausreichende staatliche Einnahmenbasis wiederhergestellt werden, um ein Investitionsprogramm für Wachstum und Beschäftigung zu finanzieren. Statt weiter in die Krise hinein zu sparen muss Europa aus der Krise herauswachsen. Dann wird auch das ewige Warten auf den Aufschwung „im nächsten Jahr“ und auf eine spürbare Verbesserung der Arbeitslage ein Ende haben.

Ein neuer europäischer Interventionismus?

Die Auswirkungen des neuen Systems der europäischen *Economic Governance* auf Löhne und Tarifpolitik

Thorsten Schulten, Torsten Müller

1. Einleitung

Das neue europäische System der *Economic Governance*, das sukzessive von der EU und ihren Mitgliedsstaaten zur Durchsetzung der Austeritätspolitik und von „Strukturreformen“ etabliert wurde, hat die Rahmenbedingungen nationaler Tarifpolitik fundamental verändert. Prozedural schuf es durch die neu eingeführten Mechanismen der Überwachung, Sanktionen und intensivierten Koordinierung die Voraussetzung für eine zunehmende Verlagerung der Entscheidungsbefugnisse von der nationalen auf die europäische Ebene, wodurch der politische Handlungsspielraum nationaler Akteure massiv eingeschränkt wurde. Inhaltlich macht das neue System der *Economic Governance* mit seinem einseitigen Fokus auf Austerität und preisliche Wettbewerbsfähigkeit Löhne – oder genauer die nach unten gerichtete Flexibilität von Löhnen – zur zentralen Anpassungsvariable der derzeit bestehenden makroökonomischen Ungleichgewichte. Das Zusammenspiel dieser beiden Prozesse ermöglicht den europäischen Institutionen (Europäische Kommission, Europäische Zentralbank (EZB) und Europäischer Rat) die direkte Intervention in nationale Tarifpolitiken, indem sie auf Lohnkürzungen und -stopps und die Dezentralisierung von Tarifvertragssystemen drängen. Das neue System der *Economic Governance* steht daher für einen Paradigmenwechsel von der Akzeptanz der Tarifaufonomie hin zur direkten politischen Intervention in nationale Verhandlungsergebnisse und -prozesse.

Die in diesem Artikel vorgenommene Analyse dieses Paradigmenwechsels und seiner Auswirkungen für nationale Tarifpolitiken erfolgt in drei Schritten. Zunächst wird die Entwicklung des neuen Systems der *Economic Governance* kurz skizziert, um zu verdeutlichen, wie die europäische

Politik mit der Einführung immer neuer *Governance*-Elemente Schritt für Schritt ihren Zugriff auf nationale Lohnpolitiken und Tarifvertragssysteme ausweitete. Darauf aufbauend werden im empirischen Hauptteil dieses Beitrags die zentralen Auswirkungen des supranationalen lohnpolitischen Interventionismus in den Bereichen öffentlicher Dienst, Mindestlöhne, Dezentralisierung von sektoralen Tarifverhandlungssystemen und der generellen Lohnentwicklung dargestellt. Der abschließende Teil dieses Beitrags behandelt im Wesentlichen zwei Fragen: Welche Zukunft hat eine europäische Lohnpolitik unter den veränderten politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen? Und zweitens: Was sind die strategischen Optionen von Gewerkschaften, um dieser Politik eines europäischen lohnpolitischen Interventionismus zu begegnen?

2. Die Rolle der Lohnpolitik im Rahmen der neuen europäischen *Economic Governance*

Der Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV, Artikel 153.5) schließt eigentlich jegliche Kompetenzen der EU im Bereich der Lohnpolitik explizit aus. Diese Bestimmung wurde zum ersten Mal 1991 im Rahmen des sog. Sozialprotokolls des Maastrichter Vertrages eingeführt und später als Teil des Sozialkapitels in den Amsterdamer Vertrag von 1997 integriert. Paradoxerweise erfolgte der Ausschluss der Tarifpolitik aus dem Kompetenzbereich der EU zeitgleich mit der Entscheidung zur Gründung einer Europäischen Währungsunion. Letztere führte nicht nur zu einer neuen Dimension der europäischen ökonomischen Integration, sondern sie schuf auch ein neues makroökonomisches Regime, das neue Bedingungen und Herausforderungen für nationale Lohnpolitiken definierte.¹

Der existierende rechtliche Rahmen hat die europäischen Institutionen wie zum Beispiel die Europäische Kommission, die EZB oder auch den Europäischen Rat nie davon abgehalten, allgemeine Erklärungen oder Empfehlungen zur Lohnpolitik abzugeben. Die seit 1993 regelmäßig von Kommission und Rat verabschiedeten „Grundzüge der Wirtschaftspolitik“ beinhalteten zum Beispiel immer wieder die Forderung nach einer moderaten und stärker differenzierten Lohnentwicklung. Darüber hinaus wurde 1999 der sog. Makroökonomische Dialog eingeführt als ein Forum für den Meinungsaustausch zwischen Europäischem Rat, der Kommission, der EZB sowie den Europäischen Organisationen der Arbeitgeber und der Gewerkschaften mit dem Ziel der „Koordinierung der Wirtschaftspolitik und Verbesserung des wechselseitigen Zusammenwirkens von Lohnentwicklung sowie der Geld-, Haushalts- und Finanzpolitik“.² Letztendlich haben insbesondere die europäischen Gewerkschaften seit dem Ende der

1990er-Jahre immer wieder die Notwendigkeit einer europaweiten Koordinierung der Tarifpolitik betont, um eine nach unten gerichtete Lohnkonkurrenz zu vermeiden.³

Wenngleich diese frühen europäischen Initiativen im Bereich der Lohnpolitik den politischen und ökonomischen Diskurs auf europäischer Ebene beeinflussten, so führten sie doch nie zu rechtlich verbindlichen Regelungen. Wenn überhaupt, so war ihr Einfluss auf die tatsächliche tarifpolitische Praxis sehr begrenzt, da diese fast ausnahmslos in der Verantwortung nationaler tarifpolitischer Institutionen verblieb. Diese Situation änderte sich jedoch grundlegend mit der Einführung des neuen Systems der europäischen *Economic Governance*. Dieses umfasst eine Reihe neuer politischer Regeln und Verfahren, die in Reaktion auf die ökonomische Krise seit 2008 eingeführt wurden und die auf eine verbindlichere europäische Koordinierung der Wirtschaftspolitik abzielen.⁴

Ausgangspunkt der Entstehung des neuen Systems der europäischen *Economic Governance* war die im Jahr 2010 erfolgte Verabschiedung der „Europa 2020“-Strategie, die insbesondere die Einführung des sog. „Europäischen Semesters“ als einem jährlichen Zyklus der europäischen Koordinierung der Wirtschaftspolitik beinhaltete. Am Ende eines Semester-Zyklus verabschiedet der Europäische Rat auf der Grundlage einer detaillierten ökonomischen Analyse – dem sog. Jahreswachstumsbericht – politische Empfehlungen für die EU-Mitgliedsländer. Diese Empfehlungen müssen ihrerseits in sog. „Nationale Reformprogramme“ umgesetzt werden, deren Wirksamkeit wiederum von der Europäischen Kommission überprüft wird.

Dieser jährliche Zyklus der wirtschaftspolitischen Koordinierung wurde 2011 mit der Verabschiedung von fünf Verordnungen und einer Richtlinie – dem sog. „Six-Pack“ – weiter ausgebaut. Der *Six-Pack* enthält zwei wesentliche Neuerungen zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Koordinierung. Zum einen führt er ein neues System zur intensiveren haushaltspolitischen und makroökonomischen Überwachung ein. Dieses System beruht auf einem Warnmechanismus für die frühzeitige Erkennung von makroökonomischen Ungleichgewichten, in dessen Kontext die ökonomische Entwicklung der EU-Staaten anhand von zuvor festgelegten makroökonomischen Zielmarken (dem sog. „scoreboard“) überprüft wird. Zum anderen führt der *Six-Pack* ein automatisches Verfahren für die Verhängung finanzieller Sanktionen für die Länder ein, welche die auf der Grundlage des Warnmechanismus ausgesprochenen politischen Empfehlungen nicht einhalten. Vor diesem Hintergrund verlieren die europäischen politischen Empfehlungen ihren rein freiwilligen Charakter und erlangen einen weitaus höheren Grad an Verbindlichkeit.

Innerhalb des neuen Systems der *Economic Governance* spielt die Lohnpolitik eine herausragende Rolle. Diese wurde durch die Verabschie-

derung des Euro-Plus-Paktes 2011 noch stärker hervorgehoben, indem dieser explizit Löhne als den zentralen Anpassungsmechanismus zur Überwindung der makroökonomischen Ungleichgewichte und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit definiert. Der Euro-Plus-Pakt fordert explizit eine strenge Überwachung der Lohnentwicklung und der Tarifvertragsinstitutionen auf europäischer Ebene.⁵ Darüber hinaus beinhalten die von den EU-Mitgliedsstaaten zu erfüllenden makroökonomischen Zielmarken explizit auch Lohnstückkosten. Die im „Scoreboard“ diesbezüglich festgelegte Zielgröße liegt für Mitglieder der Eurozone derzeit bei einem maximalen Zuwachs von 9% über einen Zeitraum von drei Jahren (für Länder außerhalb der Eurozone liegt die Zielmarke bei 12% Zuwachs über drei Jahre).⁶

Durch das neue System der *Economic Governance* wuchs der Einfluss der EU auf die nationale Lohnpolitik beträchtlich. Insbesondere aufgrund des verbindlicheren Charakters der europäischen Politikempfehlungen, da die Mitgliedsstaaten im Falle der Nichteinhaltung der Empfehlungen mit finanziellen Sanktionen belegt werden können. Die potenzielle Reichweite des neuen europäischen Interventionismus zeigt sich insbesondere in den von der Krise am stärksten betroffenen Ländern, die auf finanzielle Hilfe der EU und/oder des Internationalen Währungsfonds (IWF) angewiesen sind. Im Tausch für neue Kredite verpflichten sich diese Länder zur Durchführung weitreichender Reformen, die in den sog. „*Memorandums of Understanding*“ mit der Troika (wie im Falle von Griechenland, Irland, Portugal und Zypern) bzw. in den sog. „*Stand-By Arrangements*“ mit dem IWF und der EU (wie in den Fällen Lettland, Rumänien und Ungarn) festgelegt sind. Die Maßnahmen, auf die sich diese Länder verpflichten mussten, umfassen unter anderem weitreichende Arbeitsmarktreformen einschließlich einer Änderung der Lohnentwicklung und des Tarifverhandlungssystems.⁷

Neben den sog. Troika- und IWF-Ländern war auch Spanien, das finanzielle Hilfe für seinen Finanzsektor erhielt, von dem neuen europäischen Interventionismus betroffen. Obwohl sich der Rettungsplan für Spanien nicht auf die ganze Ökonomie, sondern nur auf den Bankensektor bezog, war er an ein *Memorandum of Understanding* geknüpft, in dem sich die spanische Regierung zur Umsetzung der im Rahmen des Europäischen Semesters verabschiedeten länderspezifischen Empfehlungen – inklusive grundlegender Arbeitsmarktreformen – verpflichtete.⁸ Davor praktizierte die EZB eine eher „informelle“ Form der Intervention, indem sie den Kauf von Staatsanleihen von der Durchführung politischer Reformen abhängig machte. Das gleiche gilt für Italien, wo im Herbst 2011 ein vertraulicher Brief der EZB-Spitze an die Öffentlichkeit gelangte, in dem die italienische Regierung zu weitreichenden Strukturreformen (inklusive einer radikalen Dezentralisierung von Tarifverhandlungen) aufgefordert wurde.⁹ Seit dem Herbst 2012 wurde diese Form der Intervention quasi offiziell, nachdem

die EZB verkündete, dass sie unbegrenzt Staatsanleihen aufkauft, wenn sich das betroffene Land zur Durchführung von politischen Reformen bereit erklärt.

Nach dem im November 2012 von der Europäischen Kommission vorgelegten „Konzept für eine vertiefte und echte Wirtschafts- und Währungsunion“¹⁰ sowie nach den Vorstellungen der deutschen Bundeskanzlerin Angela Merkel (2013) bestünde der nächste Schritt in der Entwicklung der europäischen *Economic Governance* im Abschluss sog. „Pakte für Wettbewerbsfähigkeit“ zwischen der Europäischen Kommission und den EU-Mitgliedsstaaten, in denen sich letztere zur Durchführung „struktureller Reformen“ verpflichten, die auch die Bereiche der Lohnpolitik und Tarifverhandlungen mit einschließen. Der Logik der bisherigen *Memorandums of Understanding* folgend, wurde ein solches System von Wettbewerbsfähigkeitspakten zutreffend als „Troika für alle“¹¹ bezeichnet, das die derzeitige Praxis in den „Rettungsschirmländern“ auf die ganze EU ausweiten würde.

3. Europäische Interventionen in nationale Lohnpolitiken

Zur Legitimierung der europäischen Intervention in nationale Lohnpolitiken werden drei Hauptargumente angeführt. Zwei beziehen sich stärker auf die Makroebene und spiegeln die dominante Wahrnehmung der derzeitigen Krise in der EU als Schulden- und Wettbewerbskrise wider. Ausgangspunkt des neuen europäischen Interventionismus ist die Annahme, dass nur eine strikte Austeritätspolitik zur Überwindung der Schuldenkrise führt. Diese Vorstellung wurde zusätzlich untermauert durch die Annahme des Fiskalpaktes im März 2012, der zu Recht als der Versuch interpretiert wurde, den Austeritätsansatz unumkehrbar zu machen.¹² Die Verfolgung einer Austeritätspolitik hat unwillkürlich direkte Auswirkungen auf die Lohnpolitik, da Arbeitskosten im öffentlichen Dienst oft einen beträchtlichen Teil des Staatsbudgets ausmachen. Vor diesem Hintergrund ist es wenig überraschend, dass sämtliche derzeitige Austeritätsprogramme Forderungen nach Lohnkürzungen und -stopps im öffentlichen Dienst umfassen.

Der zweite Argumentationsstrang basiert auf der Annahme, dass die wachsenden ökonomischen Ungleichgewichte zwischen sog. „Überschuss-“ und „Defizitländern“ in Europa primär auf der unterschiedlichen Entwicklung von Löhnen und Lohnstückkosten beruhen, die wiederum zu diametral entgegengesetzten Entwicklungen der nationalen Wettbewerbsfähigkeit führen. Vor der Einführung der EWU hatten Defizitländer die Möglichkeit, ihre Wettbewerbsfähigkeitsprobleme durch eine Abwertung ihrer nationalen Währung zu lösen. Da dies aber in der EWU *per defi-*

nitionem ausgeschlossen ist, besteht der Lösungsansatz von weniger wettbewerbsfähigen Ländern in einer Strategie der „internen Abwertung“ und dem Versuch, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch eine Verringerung der Arbeitskosten zu verbessern. In einer solchen Strategie fungiert die „interne Abwertung“ als funktionales Äquivalent zu einer Abwertung der nationalen Währung.¹³ Die zentrale politische Schlussfolgerung, wie sie z. B. von der EZB in ihrem 2012 publizierten Bericht „Euro area labour markets and the crisis“ formuliert wurde, besteht darin, dass die mangelnde Flexibilität der Löhne nach unten ein Hindernis bei der Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit (und damit auch bei der Schaffung von Beschäftigung) darstellt – und zwar insbesondere in den Ländern, die schon vor der Krise externe Ungleichgewichte angehäuft haben.¹⁴ Während diese derzeit in der EU dominante Sehweise die Hauptverantwortung der ökonomischen Anpassung bei den Defizitländern sieht, existiert auch eine stärker keynesianisch geprägte Variante dieses Arguments. Danach sollten auch die Überschussländer (insbesondere Deutschland) eine stärkere Rolle spielen, indem sie für stärkere Lohnzuwächse sorgen.¹⁵ Beiden Ansichten gemeinsam ist jedoch die starke Fokussierung auf Löhne als der zentralen (manchmal sogar der einzigen) Anpassungsvariable in der EWU.

Angeichts der stark wachsenden Arbeitslosigkeit in vielen europäischen Staaten, gewann zudem ein dritter eher mikro-orientierter Argumentationsstrang an Bedeutung, der einer traditionellen neoklassischen Perspektive folgend die derzeitige Arbeitslosigkeit primär als das Ergebnis institutioneller Verkrustungen auf dem Arbeitsmarkt betrachtet. Ein Musterbeispiel für eine solche Sichtweise ist der von der Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen (DG ECFIN) der Europäischen Kommission publizierte Bericht „Labour Market Developments in Europe 2012“, der eine umfassende Liste von „beschäftigungsfreundlichen Reformen“ enthält. Diese Liste umfasst neben verschiedenen Vorschlägen zur Deregulierung des Arbeitsmarktes (z. B. Senkung der Arbeitslosenhilfe, Abbau des Kündigungsschutzes, Anhebung des Renteneintrittsalters) ein eigenes Unterkapitel mit Forderungen zur Reform des Tarifverhandlungssystems, das folgende Punkte enthält:

- „Senkung des gesetzlichen und tarifvertraglich festgelegten Mindestlohns“,
- „Reduzierung der Tarifbindung“,
- „Reduzierung der (automatischen) Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen“,
- „Dezentralisierung des Tarifvertragssystems z. B. durch die Abschaffung oder Einschränkung des Günstigkeitsprinzips“,
- Einführung/Ausweitung der „Möglichkeit zur betrieblichen Abweichung von Flächentarifverträgen bzw. zur Verhandlung von betrieblichen Vereinbarungen“,

- Förderung von Maßnahmen, „die zu einer generellen Reduzierung der Lohnsetzungsmacht von Gewerkschaften führen“. ¹⁶

In Anbetracht der internationalen Forschung zur makroökonomischen Leistungsfähigkeit verschiedener Tarifverhandlungssysteme, ¹⁷ gesteht die DG ECFIN in einem anderen Papier zu Recht ein, dass es keine überzeugenden Beweise für die Überlegenheit eines spezifischen Lohnfindungsmodells gibt. ¹⁸ Dessen ungeachtet nimmt die DG ECFIN in ihren politischen Empfehlungen jedoch immer ein dezentralisiertes, unternehmensbezogenes Verhandlungssystem zum zentralen Maßstab, da ein solches System aus Sicht der DG ECFIN für die Unternehmen bessere Möglichkeiten bietet, flexibel auf veränderte ökonomische Rahmenbedingungen zu reagieren. Diese Sichtweise liegt auch dem Euro-Plus-Pakt zugrunde, der etwas umständlich formuliert die Mitgliedsstaaten zur „Überprüfung der Lohnbildungsverfahren und erforderlichenfalls des Grads der Zentralisierung im Verhandlungsprozess“ auffordert. ¹⁹

Ein Blick in die Praxis der neuen europäischen *Economic Governance* zeigt, dass in den letzten Jahren 18 von 27 EU-Mitgliedsstaaten mit Politikempfehlungen und Forderungen im Bereich der Lohn- und Tarifpolitik konfrontiert wurden (siehe Tabelle 1). Auf EU-Ebene werden hierbei im Wesentlichen zwei Methoden der Intervention genutzt, die sich in ihrem Verbindlichkeitsgrad unterscheiden. Die erste Methode beruht auf den länderspezifischen Empfehlungen im Rahmen des Europäischen Semesters. Auch wenn diese Empfehlungen derzeit rechtlich nicht verbindlich sind, so könnten sie in Zukunft in Verbindung mit dem neu eingeführten Frühwarnsystem, das explizit die Möglichkeit finanzieller Sanktionen vorsieht, einen verbindlicheren Charakter annehmen. Die zweite Methode beruht auf dem Tausch von politischen Reformen und finanzieller Unterstützung. Da die lohnpolitischen Maßnahmen in den Vereinbarungen zwischen der Troika bzw. IWF/EU und nationalen Regierungen festgelegt sind, hat diese zweite Methode der Intervention direktere Auswirkungen und besitzt daher auch einen höheren Verbindlichkeitsgrad. Da jedoch die Forderungen nach „strukturellen Reformen“ in der Regel von der Troika kommen, die deren Umsetzung zur Voraussetzung für finanzielle Leistungen macht, kann mit Recht davon gesprochen werden, dass viele nationale Maßnahmen im Bereich der Lohnpolitik von der Troika „erzwungen“ wurden.

In den meisten Ländern blieben jedoch die bisherigen Versuche der EU, die nationale Lohnpolitik zu beeinflussen, auf die (rechtlich unverbindlichen) länderspezifischen Empfehlungen im Rahmen des Europäischen Semesters beschränkt. Bisher nutzte die EU dieses Instrument in zwölf Mitgliedsstaaten. In vielen Fällen blieben die Empfehlungen zudem vergleichsweise unbestimmt, indem sie z. B. eine moderate Entwicklung der Löhne (Bulgarien, Finnland, Italien und Slowenien) oder der Mindestlöhne

(Frankreich und Slowenien) anmahnten. Von Schweden verlangte die EU in ihren Empfehlungen 2012 faktisch eine Ausweitung des Niedriglohnsektors, indem die geringe Lohnspreizung am unteren Ende der Lohnskala kritisiert wurde. Für Deutschland forderte die EU in ihren Empfehlungen 2012 Maßnahmen, um sicherzustellen, dass die Lohnentwicklung mit dem Produktivitätswachstum Schritt hält, was angesichts der moderaten Lohnentwicklung in Deutschland als Appell für ein stärkeres Wachstum der Löhne interpretiert werden kann. Die Empfehlungen 2013 sind diesbezüglich etwas klarer. Hier fordert die EU für Deutschland Maßnahmen, damit die Lohnentwicklung zur Stärkung der Inlandsnachfrage beiträgt. Das einzige Land, das 2013 sonst noch eine nachfrageorientierte Lohnempfehlung erhielt, ist Finnland. Nachdem die Empfehlungen 2012 für Finnland noch eine moderate Lohnentwicklung anmahnten, fordert die EU in ihren aktuellen Empfehlungen von 2013 mit Verweis auf das derzeitige schwache Wachstum eine Angleichung der Reallohnveränderung an die Produktivitätsentwicklung.

Sehr viel detaillierter waren die Empfehlungen hinsichtlich der Reform der Tarifvertragssysteme. In den Fällen von Belgien, Italien und Spanien verlangte die EU eine Dezentralisierung des Tarifverhandlungssystems durch erweiterte Möglichkeiten für die Unternehmen, von Flächentarifverträgen abzuweichen. Schließlich wurden Belgien, Luxemburg, Malta und Zypern wiederholt für ihr nationales System der automatischen Lohnindexierung kritisiert. In diesen Fällen forderte die EU wenn nicht gar die Abschaffung, so doch zumindest eine grundsätzliche Reform, um die Indexierung aufzulockern und weniger verbindlich zu machen.

Die zweite, verbindlichere Methode der politischen Intervention wurde bisher in sieben Staaten angewendet, die einem internationalen Rettungsprogramm unterlagen (Griechenland, Irland, Lettland, Portugal, Rumänien, Ungarn und Zypern). In allen sieben Fällen waren sowohl die Lohnentwicklung als auch die Struktur der Tarifverhandlungssysteme von den EU-Interventionen betroffen. Darüber hinaus bezog sich die Troika im Falle von Spanien explizit auf die länderspezifischen Empfehlungen, die im Rahmen des Europäischen Semesters formuliert wurden.

Inhaltlich verlangte die Troika insbesondere im öffentlichen Dienst erhebliche Lohnkürzungen mit anschließenden Lohnstopps zur Reduzierung des Haushaltsdefizits. Darüber hinaus forderte die Troika in Griechenland und Irland eine Kürzung bzw. in den Fällen von Lettland, Portugal und Rumänien ein Einfrieren des gesetzlichen Mindestlohns. Diese Maßnahmen dienten auch dazu, einen mäßigenden Einfluss auf die Lohnentwicklung im Privatsektor auszuüben. In Griechenland verlangte die Troika sogar ein Einfrieren der Senioritätsprämie in privaten Tarifverträgen. Hinsichtlich prozeduraler Änderungen drängte die Troika in Griechenland, Portugal und Rumänien (sowie in Spanien) auf grundlegende

Änderungen im nationalen Lohnfindungssystem, die auf eine radikale Dezentralisierung von Tarifverhandlungen und eine Verschärfung der Kriterien für die Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen abzielten.

Tabelle 1: Europäischer Interventionismus im Bereich der Lohnpolitik 2011-2013

Empfehlungen/Vereinbarungen:	Adressaten:
1. Länderspezifische Empfehlungen im Rahmen des Europäischen Semesters:	
Dezentralisierung von Tarifverhandlungen	Belgien, Italien, Spanien
Reform/Abschaffung der automatischen Lohnindexierung	Belgien, Luxemburg, Malta, Zypern
Moderate Entwicklung des Mindestlohns	Frankreich, Slowenien
Moderate Lohnentwicklung	Bulgarien, Finnland (2012), Italien, Slowenien
Lohnentwicklung im Einklang mit Produktivität	Deutschland, Finnland (2013)
Höhere Lohnspreizung vor allem am unteren Ende der Lohnskala	Schweden
2. Länderspezifische Vereinbarungen zwischen EU-EZB-IWF oder IWF-EU und nationalen Regierungen im Kontext von „Memorandums of understanding“ und „Stand-by arrangements“:	
Dezentralisierung von Tarifverhandlungen	Griechenland, Portugal, Rumänien
Strengere Kriterien für die Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen	Griechenland, Portugal, Rumänien
Kürzung/Einfrieren der Mindestlöhne	Griechenland, Irland, Lettland, Portugal, Rumänien
Kürzung/Einfrieren der Löhne im öffentlichen Dienst	Griechenland, Ungarn, Irland, Lettland, Portugal, Rumänien
Lohnstopps im Privatsektor	Griechenland
Reform der Lohnindexierung	Zypern (ab 2013)
Keine lohnpolitischen Empfehlungen:	
Dänemark, Estland, Großbritannien, Litauen, Niederlande, Österreich, Polen, Slowakei, Tschechische Republik	

Quellen: Zusammenstellung der Autoren auf der Grundlage der EU 2020 länderspezifischen Empfehlungen für 2011, 2012 und 2013 (siehe EU web page: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm) und der „Memorandum of Understanding“ zwischen EU-EZB-IWF oder IWF-EU und nationalen Regierungen (siehe IWF web page: <http://www.imf.org>).

4. Auswirkungen des neuen europäischen Interventionismus auf die Entwicklung nationaler Lohnpolitiken

Infolge der derzeitigen Krise beeinflusste die neue europäische *Economic Governance* die Entwicklung nationaler Lohnpolitiken in vielen europäischen Ländern – darunter insbesondere in den Ländern, die derzeit

unter der speziellen ökonomischen Überwachung durch die Troika stehen. Diese fördert die Entwicklung eines neuen Staatsinterventionismus, der in allen Ländern die gleichen Maßnahmen umfasste: Lohnkürzungen und -stopps im öffentlichen Dienst, eine restriktive Mindestlohnpolitik und den grundsätzlichen Umbau des Tarifverhandlungssystems in Verbindung mit einer radikalen Dezentralisierung und dem Aushöhlen von Flächentarifvertragssystemen. In diesem Abschnitt werden die Auswirkungen des neuen europäischen Interventionismus im Detail analysiert. Da die Auswirkungen im Bereich der Löhne im öffentlichen Dienst und der Dezentralisierung des Tarifvertragsystems in den „Troika- und IWF-Ländern“ besonders weitreichend waren, liegt das Hauptaugenmerk der entsprechenden Abschnitte auf diesen acht Ländern. In den Teilen zur Entwicklung der Mindest- und Reallöhne wird der Fokus auf Gesamteuropa erweitert, um die Auswirkungen des europäischen Interventionismus auf die generelle Lohnentwicklung in Europa zu illustrieren.

4.1 Lohnkürzungen und Lohnstopps im öffentlichen Dienst

Neben dem massiven Abbau von Arbeitsplätzen waren Lohnkürzungen und Lohnstopps eines der bevorzugten Mittel der direkten politischen Intervention, das nationale Regierungen zur Senkung der öffentlichen Ausgaben nutzten, um dadurch die Staatsfinanzen zu konsolidieren und die Anleihemärkte zu beruhigen.²⁰ Löhne im öffentlichen Dienst boten sich für eine direkte politische Intervention an, da die Gehälter von öffentlich Bediensteten in vielen europäischen Ländern nicht durch Tarifverträge, sondern per Gesetz geregelt werden. Dies wiederum ermöglichte es den Regierungen, Lohnkürzungen und Lohnstopps unilateral durchzusetzen. Zusätzlich legitimiert wurde die direkte Intervention in die Gehälter des öffentlichen Dienstes durch den Euro-Plus-Pakt, der die Lohnführerschaft des öffentlichen Dienstes in vielen Ländern betont und die EU-Mitgliedsstaaten explizit dazu auffordert, sicherzustellen, „dass die Tarifabschlüsse im öffentlichen Sektor den auf eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit gerichteten Anstrengungen im Privatsektor förderlich sind“.²¹

Jüngste vergleichende Analysen der Auswirkungen der Krise auf die Lohn- und Tarifpolitik im öffentlichen Dienst verdeutlichen folgende zentrale Entwicklungen.²² Im Hinblick auf die Lohnentwicklung belegen die Studien den engen Zusammenhang zwischen politischem Interventionismus und dem Ausmaß der Lohnkürzungen und Lohnstopps im öffentlichen Dienst. So wurden die weitreichendsten Maßnahmen in den Ländern durchgeführt, die finanzielle Hilfe von der Troika oder dem IWF und der EU erhielten. Die Studien zeigen aber auch, dass nicht nur die Troika- und IWF-Länder von Lohnkürzungen und -stopps betroffen waren. Zwischen 2008 und 2012 wurde in mindestens 18 der 27 EU-Mitgliedsstaaten eine

Gehaltsreform im öffentlichen Dienst durchgeführt. Die Tatsache, dass Lohnkürzungen und/oder Lohnstopps auch in den Ländern durchgesetzt wurden, die entweder vergleichsweise gering verschuldet sind (wie z. B. die Tschechische Republik) oder die von der Krise im Vergleich zu anderen Ländern weitgehend verschont wurden (wie z. B. Polen), legt den Schluss nahe, dass in einigen Ländern die Krise lediglich als Vorwand für die Durchsetzung einer Austeritätspolitik benutzt wurde.²³ Hinsichtlich Verfahrensfragen zeigen die Studien eine klare Tendenz zum Unilateralismus in der Lohnfestsetzung;²⁴ d. h. in der Mehrzahl der Länder wurden die Lohnkürzungen und -stopps im öffentlichen Dienst ohne Beteiligung der Gewerkschaften unilateral durch den Staat durchgesetzt. Selbst in Ländern mit einer Tradition von freien Tarifverhandlungen im öffentlichen Dienst wie z. B. Irland, Portugal, Spanien, Italien und Großbritannien haben öffentliche Arbeitgeber die etablierten tarifpolitischen Verfahren umgangen und Lohnkürzungen und -stopps unilateral eingeführt.²⁵ Darüber hinaus wurden die Lohnanpassungen in zwei oder drei aufeinanderfolgenden Runden durchgeführt. Sie waren daher in der Regel keine einmalige Notmaßnahme, sondern vielmehr Teil einer langfristigen Strategie, Druck auf die Löhne im öffentlichen Dienst auszuüben.

Die Übersicht über lohnpolitische Maßnahmen in den Troika- und IWF-Ländern in Tabelle 2 verdeutlicht, dass die massivsten Eingriffe in Rumänien, Lettland und Griechenland stattfanden mit Lohnkürzungen von 30% und mehr. In Rumänien wurden 2010 die Gehälter der öffentlich Bediensteten um 25% gekürzt. Da jedoch die Regierung zusätzlich die Mehrwertsteuer von 19 auf 24% an hob und zudem Zusatzleistungen wie z. B. Essensgeld oder Mietzuschüsse kürzte, betrug die effektive Lohnkürzung fast 50%.²⁶ In Griechenland wurden die Nominallöhne zwischen 2009 und 2010 um durchschnittlich 14% gekürzt. Zusammen mit der 17%igen Kürzung zwischen 2011 und 2013 betrug die Lohnkürzung insgesamt ca. 30%. Im Gegenzug für einen Kredit über 7,5 Mrd. Euro vom IWF und der EU wurden in Lettland die Löhne im öffentlichen Dienst im Frühjahr 2009 um 15% gekürzt. Besonders stark betroffen von den Kürzungen der öffentlichen Ausgaben waren die Lehrer, deren Gehälter sich seit September 2009 um fast ein Drittel reduzierten.²⁷ Diese Maßnahmen waren besonders schmerzhaft, weil auf die dramatischen Kürzungen ein Lohnstopp von 2010 bis 2012 folgte. Die Lohnkürzungen in den anderen Krisenländern bewegen sich zwischen 5 und 15%, wobei die Gehälter in der Regel nach den Kürzungen auf dem geringeren Niveau eingefroren wurden.

Bei einer Beurteilung der Kürzung des verfügbaren Einkommens der öffentlich Bediensteten muss immer berücksichtigt werden, dass diese Zahlen nur die Kürzungen der Nominallöhne wiedergeben. Häufig wurden jedoch darüber hinaus auch noch Zusatzleistungen gekürzt. Diese Kürzungen betrafen das 13. oder 14. Monatsgehalt, Rentenansprüche (in Grie-

chenland und Spanien) sowie anderweitige Zuschüsse z. B. für Mieten (in Portugal, Rumänien und Ungarn), Arzneimittel (Ungarn) und Verpflegung (Portugal und Rumänien).²⁸

Tabelle 2: Lohnkürzungen und -stopps im öffentlichen Dienst in Troika- bzw. IWF-Ländern (2008-2012)

Land	Lohnkürzung/-stopp	Unilaterale Umsetzung
Griechenland	• Lohnstopp für alle Einkommen >€ 2000 pro Monat (2009) • 12-20% Kürzung im allgemeinen öffentlichen Dienst (2010) • Weitere Kürzung von bis zu 17% über drei Jahre (2011-2013)	Ja
Irland	• Lohnstopp für öffentliche Angestellte (2008-2010) • Genereller Lohnstopp (2010-2014) • 5-7% Kürzung der Nettolöhne als Resultat eines im umgekehrten Verhältnis zum Einkommensniveau stehenden Rentenbeitrags (2009) • 5-8% Kürzung progressiv im Verhältnis zum Einkommensniveau (2010)	Ja
Italien	• 5-10% Lohnkürzung für Besserverdiener (2010) • Lohnstopp und Kürzung der Produktivitätszuschläge (2010-2014) • Aussetzung der automatischen Lohnerhöhung für bestimmte Beschäftigtengruppen (z. B. Richter, Polizeikräfte, Militärpersonal etc.) (2010-2013)	Ja
Lettland	• Nicht spezifizierte Lohnkürzungen (2008) • 15-30% Lohnkürzungen (2009) • Lohnstopp (2010-2012)	Ja
Portugal	• Lohnstopp für öffentliche Angestellte und Beschäftigte in öffentlichen Unternehmen (2010-2013) • 5% Lohnkürzung für besser verdienende öffentliche Angestellte (2010) • 3,5-10% Lohnkürzung für Gehälter >€ 1500 pro Monat (2011) • Abschaffung oder Reduzierung des 13. und 14. Monatsgehalts (2012-2013)	Ja
Rumänien	• 25% Lohnkürzung aber Kürzung von Zusatzleistungen kann zu einer Kürzung von bis zu 50% führen (2010) • Weitere 10% Lohnkürzung (2011) • Abschaffung einer großen Bandbreite von Zusatzleistungen und des 13. Monatsgehalts (2011) • Lohnstopp (2012)	Ja
Spanien	• 5% Lohnkürzung für öffentliche Angestellte (2010) • Lohnstopp für öffentliche Angestellte (2011-2012) • Abschaffung des 14. Monatsgehalts für alle öffentlich Bediensteten (2012)	Ja
Ungarn	• 7% Lohnkürzung (2008-2010) • Abschaffung des 13. Monatsgehalts im allgemeinen öffentlichen Dienst (2009) • Lohnstopp (2010-2012 oder länger)	Ja

Quellen: Glassner und Keune (2012); Grimshaw et al. (2012); Vaughan-Whitehead (2012); ILO (2013).

Des Weiteren hatten die weitreichenden Kürzungen im öffentlichen Dienst in den Krisenländern Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Lohnverteilung. So wurde der im öffentlichen Dienst traditionell aufgrund des höheren Ausbildungsniveaus und Seniorität existierende Lohnbonus gegenüber dem Privatsektor stark reduziert.

In Rumänien und Ungarn wandelte sich der Lohnbonus des öffentlichen Dienstes gegenüber dem Privatsektor gar in einen Lohnmalus. Der Extremfall ist diesbezüglich Rumänien, wo die Durchschnittslöhne im öffentlichen Dienst in 2009 noch 45% höher waren als im Privatsektor und sich dieser Vorteil bis Ende 2010 in einen Nachteil von 15% gegenüber dem Privatsektor umkehrte.²⁹

4.2 Lohnkürzungen und Lohnstopps bei den nationalen Mindestlöhnen

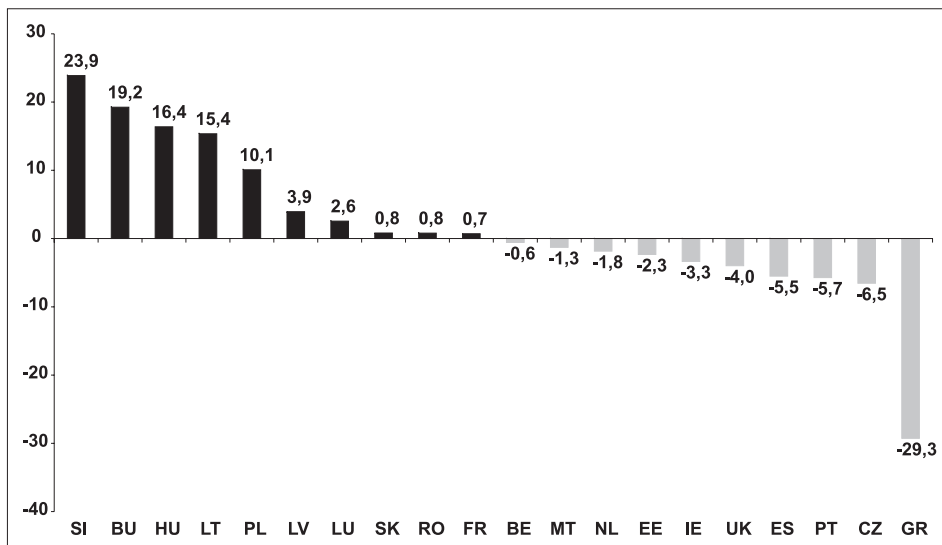
Neben den Löhnen im öffentlichen Sektor bilden die nationalen Mindestlöhne einen weiteren Ansatzpunkt für staatliche Interventionen in die Lohnpolitik. Dieser ist insofern besonders geeignet, als die Mindestlöhne nicht nur die Löhne am unteren Rand der Lohnskala bestimmen, sondern oft auch die allgemeine Lohnentwicklung beeinflussen. Dieser sogenannte „*Spillover-Effekt*“ ist besonders stark in Ländern ausgeprägt, die – wie z. B. in vielen mittel und osteuropäischen Staaten – nur über ein schwach entwickeltes Tarifvertragssystem und eine geringe Tarifbindung verfügen. Gleiches gilt aber auch für Länder wie Frankreich, in denen der Mindestlohn ein relativ hohes Niveau hat und von dessen Erhöhung eine Signalewirkung für die allgemeine Lohnentwicklung ausgeht. Schließlich eignen sich nationale Mindestlöhne auch deshalb besonders gut für staatliche Interventionen, da sie in den meisten Fällen als gesetzliche Mindestlöhne durch den Staat festgelegt werden. Die einzigen Ausnahmen in Europa bilden Belgien und bis vor kurzem auch Griechenland, wo die nationalen Mindestlöhne im Rahmen nationaler Tarifverträge für die gesamte Privatwirtschaft bestimmt werden.³⁰

Angesicht der Bedeutung von Mindestlöhnen für die allgemeine Lohnentwicklung spielen sie auch im Rahmen des neuen Interventionismus auf EU-Ebene eine wichtige Rolle.³¹ So sah sich im Februar 2011 Irland als erstes europäisches Land unter dem Druck der Troika zu einer massiven Kürzung seines nationalen Mindestlohns um einen Euro von 8,65 auf 7,65 Euro pro Stunde gezwungen, was einem nominalen Rückgang von fast 12% entsprach. Zwar wurde nach einem Regierungswechsel in Irland zum Juli 2011 die Kürzung wieder zurückgenommen und die alte Mindestlohnrate von 8,65 Euro wiederhergestellt. Gegenüber der Troika musste sich die neue Regierung jedoch verpflichten, als „Gegenleistung“ die Sozialversicherungsbeiträge für die Unternehmen zu senken.³² Bereits 2012 hat

jedoch der IWF erneut die Frage aufgeworfen, ob nicht eine Kürzung des irischen Mindestlohns „in Betracht gezogen werden soll“.³³

In anderen Ländern wie Lettland, Portugal oder Rumänien sowie in etwas informeller Weise auch in Spanien hat die Troika erfolgreich dafür Druck gemacht, die bestehenden Mindestlöhne einzufrieren. Im Rahmen des „*Memorandum of Understanding*“ musste sich z. B. Portugal für die nächsten Jahre verpflichten, seinen Mindestlohn solange nicht anzuheben, bis die Troika ihre Zustimmung für eine Erhöhung gegeben hat. Der radikalste Einschnitt fand schließlich in Griechenland statt, wo die Troika eine massive Kürzung des Mindestlohns einforderte. Im Februar 2012 hat das griechische Parlament schließlich eine Reduzierung des Mindestlohns um 22% (bei den jungen Arbeitnehmer unter 25 Jahren sogar um 32%) beschlossen. Dieser Beschluss war umso problematischer, als der Mindestlohn in Griechenland bis dato im Rahmen eines nationalen Tarifvertrages vereinbart wurde. Erfolglos hatten sich denn auch Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften gemeinsam gegen einen staatlichen Eingriff in ihre Tarifvereinbarung gewehrt. Nachdem schließlich auch die ILO (2012a) die Mindestlohnkürzung als Eingriff in die Tarifautonomie und Verstoß gegen grundlegende ILO-Konventionen kritisierte, hat die Troika die griechische Regierung aufgefordert, den Mindestlohn zukünftig per Gesetz festzulegen,³⁴ was diese umgehend umsetzte, sodass ab 2013 in Griechenland der Staat den Mindestlohn bestimmt.

Abbildung 1: Entwicklung der realen Mindestlöhne 2010-2012 (in %)*



* Entwicklung der realen Mindestlöhne deflationiert um die Verbraucherpreise.

Quelle: WSI-Mindestlohn Datenbank 2013.

Der politische Druck auf die Mindestlöhne hat in den letzten drei Jahren (2010-2012) insgesamt dazu geführt, dass der reale – um die Entwicklung der Verbraucherpreise bereinigte – Wert des Mindestlohns in 10 von 20 EU-Staaten zurückgegangen ist (Abbildung 1). Der Rückgang war in denjenigen Ländern besonders ausgeprägt, die unter der Überwachung der Troika stehen (Griechenland, Portugal, Spanien und Irland). Deutliche Rückgänge gab es außerdem in der Tschechischen Republik und Großbritannien. Lediglich in einigen mittel- und osteuropäischen Ländern gab es einen relativ starken Anstieg der gesetzlichen Mindestlöhne. Hierzu gehörte u. a. Ungarn, wo die ungewöhnliche Erhöhung des Mindestlohns jedoch primär die Funktion hatte, die erheblichen Steuererhöhungen für Niedriglohneempfänger, die mit der Einführung eines „Flat-Tax-Systems“ einhergingen, zu kompensieren.³⁵

Eine strukturelle Erhöhung, die den Mindestlohn aus dem Armutsbereich herausholen wollte, gab es 2010 auch in Slowenien. Mittlerweile ist der relativ hohe slowenische Mindestlohn stark in die Kritik der DG ECFIN geraten.³⁶ Ähnliches gilt auch für das am Medianlohn gemessen relativ hohe Mindestlohniveau in Frankreich. In beiden Ländern sieht DG ECFIN in der Entwicklung des Mindestlohns eine starke Beeinträchtigung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Im Rahmen des Europäischen Semesters 2013 wird deshalb sowohl bei Frankreich als auch bei Slowenien ein besonderer Schwerpunkt auf eine „moderate“ Entwicklung des Mindestlohns gelegt.

4.3 Dezentralisierung und Aushöhlung von Flächentarifverträgen

Neben direkten Interventionen in die Lohnentwicklung durch Lohnkürzungen und Lohnstopps im öffentlichen Sektor und bei den nationalen Mindestlöhnen finden in vielen europäischen Ländern auch sehr grundlegende Veränderungen in den Lohnfindungsinstitutionen und Tarifvertragssystemen statt.³⁷ Obwohl die aktuelle Krise fast überall in Europa den Trend zu einer Dezentralisierung der Tarifverhandlungen verstärkt hat, so lassen sich die weitreichendsten Veränderungen in denjenigen Ländern beobachten, die direkt den Interventionen der Troika ausgesetzt waren. Als „Gegenleistung“ für finanzielle Hilfen hat die Troika in allen Ländern weitreichende „strukturelle Reformen“ eingefordert, zu der auch überall ein mehr oder weniger weitreichender Umbau der Tarifvertragssysteme gehörte. Unabhängig von den nationalen Besonderheiten und spezifischen Traditionen der nationalen Systeme der Arbeitsbeziehungen verfolgt die Troika dabei überall die gleiche Strategie einer radikalen Dezentralisierung der Tarifpolitik.

Mittlerweile haben alle Länder, die sich unter dem direkten oder indirekten Einfluss der Troika befinden, mehr oder weniger weitreichende Verän-

derungen ihrer Tarifvertragssysteme vorgenommen (vgl. Tabelle 3).³⁸ Insgesamt lassen sich dabei drei Gruppen unterscheiden: Die erste Gruppe umfasst Irland und Rumänien, die vor der Krise über ein vergleichsweise stark zentralisiertes Tarifvertragssystem mit Tarifverhandlungen auf nationaler, branchenübergreifender Ebene verfügten. In beiden Ländern sind mittlerweile überbetriebliche Tarifverhandlungen fast vollständig verschwunden. In Irland haben die Arbeitgeber bereits Ende 2009 die nationale „Sozialpartnervereinbarung“ aufgekündigt und sind damit aus einem 22 Jahre alten System nationaler Tarifvereinbarungen ausgestiegen. Seither gibt es in Irland mit wenigen Ausnahmen nur noch Unternehmenstarifverträge.³⁹ In Rumänien hat der Staat im Jahr 2011 durch eine unilaterale Veränderung des Arbeitsgesetzes die nationalen, branchenübergreifenden Tarifverhandlungen abgeschafft.⁴⁰ Darüber hinaus wurde die *Erga-Omnes*-Regelung für sektorale Tarifverträge beseitigt und stattdessen sehr strikte Regelungen für die Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen eingeführt. Zugleich wurden die Repräsentativitätsanforderungen für Gewerkschaften als Voraussetzung für Tarifverhandlungen deutlich erhöht.

Die zweite Gruppe besteht aus Griechenland, Italien, Portugal und Spanien, die alle das „mediterrane Modell“ der Arbeitsbeziehungen repräsentieren und über ein entwickeltes System von Branchentarifverträgen verfügen.⁴¹ In allen mediterranen Ländern existiert traditionell eine vergleichsweise hohe Tarifbindung von 80-90%, die durch ein ausgebautes System von – im Falle von Italien indirekten – *Erga-Omnes*-Regelungen und Allgemeinverbindlicherklärungen gestützt wird.⁴² Obwohl die Flächentarifvertragsstrukturen in den mediterranen Ländern formal weiter fortbestehen, wurden ihre Reichweite und tatsächliche Regelungskompetenz durch zahlreiche rechtliche Veränderungen vielfach ausgehöhlt. Zu den radikalsten Veränderungen in Richtung Dezentralisierung der Tarifpolitik kam es in Griechenland⁴³ und Spanien.⁴⁴ In beiden Ländern wurde das Günstigkeitsprinzip abgeschafft, sodass es heute einen generellen Vorrang von Unternehmenstarifverträgen gegenüber Branchentarifverträgen gibt. Demgegenüber verläuft der Dezentralisierungsprozess in Italien⁴⁵ und Portugal⁴⁶ bislang in einer vergleichsweise „organisierten“ Form, da die sektoralen Gewerkschaftsorganisationen bei betrieblichen Abweichungen von Branchentarifverträgen nach wie vor zustimmen müssen. Allerdings verfügen gerade in Italien die Unternehmen nach der Gesetzesreform vom September 2011 über weitreichende Möglichkeiten, nicht nur von Tarifverträgen, sondern auch von gesetzlichen Mindestbestimmungen abzuweichen. Hinzu kommt, das FIAT als eines der wichtigsten italienischen Industrieunternehmen gezeigt hat, dass es auch möglich ist, komplett aus dem italienischen Tarifvertragssystem auszusteigen und einen unabhängigen betrieblichen Tarifvertrag zu vereinbaren.⁴⁷ In Portugal wurde das Tarif-

vertragssystem vor allem dadurch geschwächt, dass deutlich restriktivere Kriterien für die Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen eingeführt wurden. Während traditionell nahezu alle wichtigen Branchentarifverträge „quasi automatisch“ allgemeinverbindlich erklärt wurden, sind es aktuell nur noch wenige Tarifverträge.⁴⁸ Schließlich wurden in Griechenland, Portugal und Spanien auch die Möglichkeiten geschaffen, dass auf betrieblicher Ebene (insbesondere in Klein- und Mittelbetrieben) auch nicht-gewerkschaftliche Arbeitnehmervertretungen Tarifverträge abschließen können, womit die Position der Gewerkschaften weiter geschwächt wurde.

Tabelle 3: Veränderungen der nationalen Tarifvertragssysteme unter dem Druck der Troika von EU, EZB und IWF

Maßnahmen:	Betroffene Länder:
Abschaffung/Beendigung von Tarifverträgen auf nationaler Ebene	Irland, Rumänien
Vereinfachte Möglichkeiten durch Unternehmenstarifverträge von sektoralen Tarifverträgen und/oder gesetzlichen (Mindest-) Bestimmungen abzuweichen	Griechenland, Portugal, Ungarn, Italien, Spanien
Allgemeiner Vorrang für Unternehmenstarifverträge/Abschaffung des Günstigkeitsprinzips	Griechenland, Italien, Spanien
Restriktivere Kriterien für die Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen	Griechenland, Portugal, Rumänien
Verkürzung der Nachwirkungsperiode bei ausgelaufenen Tarifverträgen	Griechenland, Spanien
Recht zum Abschluss von Tarifverträgen auch für Nicht-gewerkschaftliche Arbeitnehmergruppen (insbesondere in Kleinbetrieben)	Griechenland, Ungarn, Portugal, Rumänien, Spanien

Quellen: eigene Zusammenstellung auf der Grundlage von Anhang 1.

Die dritte Gruppe, in der auf Druck des IWF und der Troika nationale Tarifvertragssysteme verändert wurden, umfasst Lettland und Ungarn. Beide Länder haben – wie die meisten mittel- und osteuropäischen Staaten⁴⁹ – ein eher fragmentiertes Tarifvertragssystem mit fast ausschließlich Unternehmenstarifverträgen und einer niedrigen Tarifbindung, sodass es kaum Spielraum für weitere Dezentralisierungen gibt. Allerdings wurden in Lettland Bemühungen der Tarifvertragsparteien zum Aufbau sektoraler Tarifstrukturen im Zuge der Krise wieder abgebrochen.⁵⁰ Hinzu kommt eine weitreichende Reform der tariflichen Lohnstrukturen im öffentlichen Dienst, die zu erheblichen Lohnkürzungen geführt hat.⁵¹ In Ungarn wurde durch eine Arbeitsrechtsreform im Jahr 2011 die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften weiter geschwächt, indem das ehemalige tripartistische Forum zur Beratung über Mindestlöhne abgeschafft, das Streikrecht für Beschäftigte im öffentlichen Dienst eingeschränkt und Betriebsräten das Recht zum Abschluss von Tarifverträgen in Unternehmen eingeräumt wurde, die über keine betriebliche Gewerkschaftsvertretung verfügen.⁵²

Die grundlegenden Veränderungen in den nationalen Tarifvertragssystemen wurden in allen europäischen „Programmstaaten“ durch ein mehr oder weniger intensives Zusammenwirken von nationalen und europäischen Akteuren vorangetrieben. Die Troika war hierbei oft der treibende Motor, der grundlegende Tarifrechtsreformen eingefordert hat. Zugleich diente die Troika den nationalen Regierungen als Legitimationsgrundlage, um grundlegende Veränderungen durchzusetzen, die von bestimmten nationalen Akteuren bereits seit Längerem gefordert wurden. Gerade im Hinblick auf den neoliberalen Umbau historisch gewachsener Tarifvertragssysteme erweist sich der neue europäische Interventionismus damit als besonders wirkungsvoll. Was die ökonomische Integration und der Wettbewerb im europäischen Binnenmarkt nicht geschafft haben, wird nun über politische Interventionen der Troika vorangetrieben: die Konvergenz der Tarifvertragssysteme hin zu einem weitgehend dezentralisierten System, wie es heute schon in Großbritannien und vielen osteuropäischen Ländern existiert.⁵³

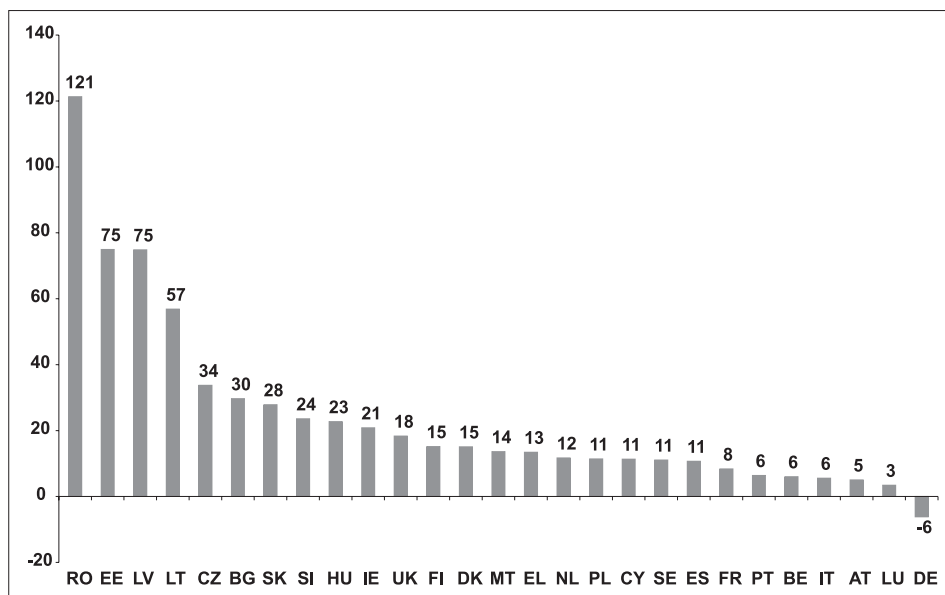
Mit der radikalen Dezentralisierung der Tarifpolitik geht zugleich jedoch auch ein grundlegender Prozess der De-Kollektivierung der Arbeitsbeziehungen einher, da dezentralisierte Tarifvertragssysteme gegenüber Flächentarifvertragssystemen über eine deutlich geringere Tarifbindung verfügen.⁵⁴ Bereits heute zeigt sich in einigen Ländern, wie die aktuellen Veränderungen in den Tarifvertragssystemen zu einem teilweise dramatischen Rückgang der Tarifbindung geführt haben. In Spanien ist z. B. nach Angaben des spanischen Arbeitsministeriums die Anzahl der registrierten Tarifverträge von knapp 6.000 im Jahr 2008 auf etwa 3.400 im Jahr 2012 zurückgegangen. Die Anzahl der tarifgebundenen Beschäftigten sank im gleichen Zeitraum von knapp 12 Mio. auf etwas mehr als 7 Mio.⁵⁵ Noch stärker als in Spanien war der Rückgang der Tarifbindung in Portugal. Hier ist die Anzahl der registrierten Tarifverträge von 295 im Jahr 2008 auf 85 im Jahr 2012 zurückgegangen. Da sich im gleichen Zeitraum die Anzahl der allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträge ebenfalls stark von 137 auf 12 verringert hat, ist die Anzahl der tarifgebundenen Beschäftigten von knapp 1,9 Millionen auf etwas über 300.000 regelrecht eingebrochen.⁵⁶ Auch in Rumänien, wo die Tarifvertragsreform von 2011 zu einem nahezu vollständigen Wegfall der Branchentarifverträge geführt hat, dürfte die Tarifbindung deutlich zurückgegangen sein. Selbst in Lettland, das seit jeher nur über eine sehr geringe Tarifbindung verfügt, hat sich die Anzahl der tarifgebundenen Beschäftigten zwischen 2007 und 2011 noch einmal um 43% verringert.⁵⁷

4.4 Ein neues Muster der Lohnentwicklung in Europa

Vor dem Hintergrund weitverbreiteter Lohnstopps und Lohnkürzungen sowie einer teilweise radikalen Dezentralisierung der Tarifvertragssysteme lassen sich die Auswirkungen des neuen Interventionismus in einem grundlegend gewandelten Muster der europäischen Lohnentwicklung ablesen (Abbildungen 2 und 3). In der letzten Dekade bis hin zum Jahr 2009 konnten fast alle EU-Staaten ein positives Reallohnwachstum verzeichnen. Besonders hohe Reallohnzuwächse gab es in einigen mittel- und ost-europäischen Staaten, gefolgt von ebenfalls deutlichen Steigerungen in Ländern wie Irland und Griechenland und eher moderaten Zuwächsen in Ländern wie Italien, Portugal und Spanien. Lediglich in Deutschland kam es als einzigem EU-Land während der 2000er-Jahre zu einem Rückgang der Reallöhne.

Seit 2010 hat sich jedoch das Muster der Lohnentwicklung in Europa grundlegend verändert. Während es nur noch in wenigen Ländern zu – zu meist moderaten – Reallohnsteigerungen gekommen ist, sind die Reallöhne in 18 von 27 EU-Staaten zurückgegangen. Die mit Abstand stärksten Reallohnkürzungen gab es mit einem Rückgang von fast 23% in Griechenland, gefolgt von Ungarn mit fast 15%, Zypern mit 10%, Rumänien mit fast 8% und Portugal und Spanien mit etwa 7%. Während die Troika diese Entwicklung als einen notwendigen Anpassungsprozess ansieht, um die

Abbildung 2: Entwicklung der Reallöhne 2001-2009 (in %)*

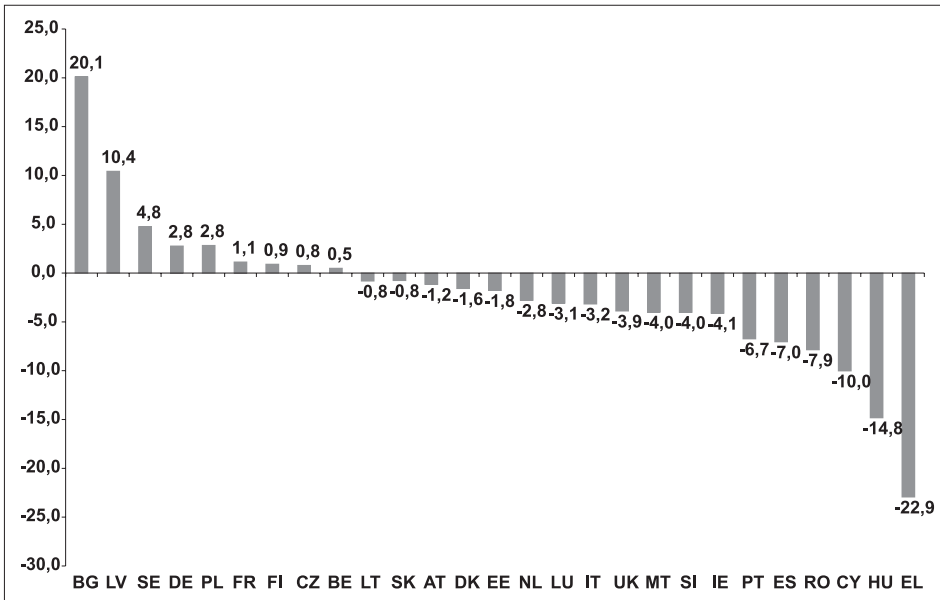


* Nominallöhne deflationiert um den nationalen HVPI.

Quelle: AMECO-Datenbank, Berechnungen des WSI.

ationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken,⁵⁸ kann aus kritischer Perspektive dies auch als eine europaweite Lohnsenkungsspirale gedeutet werden, die offensichtlich den privaten Konsum reduziert, deflationäre Tendenzen beschleunigt und insgesamt die ökonomische Stagnation in Europa befördert.

Abbildung 3: Entwicklung der Reallöhne 2010-2013 (in %)*



* Nominallohne deflationiert um den nationalen HVPI, Daten für 2013: Prognose der Europäischen Kommission.

Quelle: AMECO-Datenbank, Berechnungen des WSI.

5. Ausblick: Wohin entwickelt sich die europäische Lohnpolitik?

Das neue System der europäischen *Economic Governance* hat insgesamt im Bereich der Lohnpolitik zur Herausbildung eines neuen europäischen Interventionismus geführt. Damit einher geht auf europäischer Ebene ein grundlegender Paradigmenwechsel, der trotz aller verbalen Bekundungen hinsichtlich der Akzeptanz der nationalen Tarifautonomie faktisch auf politische Interventionen in die Verfahren und Ergebnisse der nationalen Tarifpolitik setzt. Das wesentliche Ziel dieses neuen lohnpolitischen Interventionismus liegt darin, die Löhne zur zentralen Anpassungsvariable zu machen, um die (preislichen) Wettbewerbsnachteile der sogenannten Defizitländer gegenüber den sogenannten Überschussländern in Europa zu überwinden.

Mittlerweile haben zahlreiche Studien deutlich gemacht, dass die in der EU vorherrschende Krisenpolitik mit ihrer Kombination aus Austeritätspolitik und neoliberalen Strukturreformen nicht nur vollkommen inadäquat ist, um die makroökonomischen Ungleichgewichte in Europa zu überwinden, sondern selbst noch dazu beiträgt, die Schulden- und Wachstumsprobleme in den Defizitländern zu erhöhen.⁵⁹ Selbst der IWF hat unlängst eingestanden, dass die Austeritätspolitik womöglich zu weit gegangen ist, da sie offensichtlich in vielen Ländern die Krise verschärft und damit zu dem exorbitanten Anstieg der Arbeitslosigkeit beigetragen hat.⁶⁰ Allerdings hält dies den IWF nicht davon ab, weiterhin die von der Troika verordneten Eingriffe in die nationale Tarifpolitik zu rechtfertigen.⁶¹

Die Politik des neuen lohnpolitischen Interventionismus ist aus mindestens zwei Gründen äußerst problematisch: Erstens werden Löhne lediglich als Kostenfaktoren angesehen, während ihre Bedeutung für die Entwicklung der konsumtiven Nachfrage vollständig ignoriert wird. So wird gerade in den europäischen Defizitländern, deren wirtschaftliche Entwicklung im Wesentlichen von der Binnenkonjunktur abhängt, der potenziell positive Effekt für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie durch den negativen Effekt, der aus einem Rückgang der heimischen Binnennachfrage resultiert, mehr als überkompensiert. Die Propagierung eines export-orientierten Wachstumspfad aus der Krise überschätzt dabei maßlos die Bedeutung des Exportsektors für die wirtschaftliche Gesamtentwicklung.⁶²

Zweitens wird mit der einseitigen Fokussierung auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit vollkommen ausgeblendet, dass die Ursachen für die zunehmenden wirtschaftlichen Ungleichgewichte in Europa nicht in erster Linie in der Lohnentwicklung liegen, sondern viel mit den unterschiedlichen wirtschaftlichen Strukturen der Länder zu tun haben.⁶³ Lohnkürzungen führen deshalb nur insofern zum Abbau von Leistungsbilanzdefiziten, als durch den Rückgang der Binnennachfrage auch die Importe zurückgehen. Demgegenüber tragen Lohnkürzungen etwa in den mediterranen Ländern kaum zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei, weil für eine stärker exportorientierte Wirtschaftsstrategie die industriellen Strukturen entweder fehlen oder so beschaffen sind, dass sie gar nicht in erster Linie in Konkurrenz zu den nordeuropäischen Überschussstaaten stehen, sondern eher mit Staaten außerhalb Europas konkurrieren.

So problematisch die ökonomischen Effekte der aktuellen Lohnpolitik in Europa sind, so zeigen sich die langfristigen und strukturellen Folgen des neuen europäischen Interventionismus jedoch vor allem in dem neoliberalen Umbau der Tarifvertragssysteme, der auf eine radikale Dezentralisierung und die Aushöhlung von Flächentarifverträgen zielt. Hiervon betroffen sind bislang vor allem diejenigen Staaten, die unter der politischen Aufsicht der Troika stehen. Dabei kommt es zu einer Konvergenz der Tarifver-

tragsstrukturen in den Krisenstaaten hin zu einem stärker dezentralisierten und hochgradig fragmentierten Tarifvertragssystem, wie es heute schon für die meisten mittel- und osteuropäischen Länder charakteristisch ist.⁶⁴ Gleichzeitig werden die Unterschiede zu den sogenannten „Kernstaaten“ der EU (Benelux-Staaten, Deutschland, Frankreich, Österreich und die nordischen Länder), die nach wie vor über relativ stabile Flächen-tarifvertragssysteme verfügen, weiter akzentuiert. Für die Zukunft ist allerdings keineswegs gesichert, dass nicht auch diese Länder stärker ins Blickfeld des neuen europäischen Interventionismus geraten. Schon heute erhalten einige dieser Länder im Rahmen des Europäischen Semesters Empfehlungen, ihre Tarifvertragssysteme ebenfalls zu reformieren. Dies gilt insbesondere für Belgien, von dem der Europäische Rat gefordert hat, „die Nutzung von Öffnungsklauseln in sektoralen Tarifverträgen zu erleichtern, um auf diese Weise die Lohnentwicklung besser mit der Produktivität auf lokaler Ebene in Einklang zu bringen“.⁶⁵ Ein starker europäischer Druck zur Reform der Lohnfindungssysteme lastet derzeit auch auf Frankreich. So enthält das zwischen den französischen Gewerkschaften hochgradig umstrittene nationale Abkommen über ein „neues ökonomisches und soziales Modell“ vom Januar 2013 u. a. auch einen Passus, der es Unternehmen zukünftig deutlich erleichtert, im Rahmen von betrieblichen Vereinbarungen vorübergehend von Tarifstandards abzuweichen, wenn hierdurch im Gegenzug Beschäftigung gesichert wird.⁶⁶ Sollten schließlich die derzeit in der EU diskutierten neuen Wettbewerbspakte Wirklichkeit werden, so könnte dies einen Weg ebnen, die Erfahrungen im „neoliberalen Laboratorium“ Südeuropa auf die gesamte EU auszudehnen.⁶⁷

Mit dem neoliberalen Umbau der Tarifvertragssysteme sollen die bestehenden „Rigiditäten“ der Lohnfindung abgebaut und eine nach unten gerichtete Flexibilität der Lohnentwicklung ermöglicht werden.⁶⁸ Darüber hinaus hat der neue europäische Interventionismus jedoch auch eine stark politische Dimension, die z. B. von DG ECFIN in aller Offenheit ausgesprochen wurde, als sie in ihrem Report „Labour Market Developments 2012“ von einer „allgemeinen Reduzierung der Lohnsetzungsmacht der Gewerkschaften“ als einem wünschenswerten Ergebnis „beschäftigungsfreundlicher Reformen“ sprach.⁶⁹ Der neue europäische Interventionismus ist somit auch ein politisches Projekt zur Schwächung der europäischen Gewerkschaften.

Vor dem Hintergrund der hohen Massenarbeitslosigkeit ist es für die europäischen Gewerkschaften äußerst schwierig, sich der Politik des neuen lohnpolitischen Interventionismus in Europa entgegenzustellen. Dabei sind die Konturen eines alternativen Ansatzes für eine europäische Lohnpolitik offensichtlich und basieren auf mindestens drei Kernelementen: Zum einen stehen die europäischen Gewerkschaften (aber auch die Ar-

beitgeberverbände⁷⁰) vor der Aufgabe, das (wirtschafts-)demokratische Recht der Tarifautonomie gegen politische Interventionen auf nationaler und europäischer Ebene zu verteidigen.⁷¹ Hierzu haben die Gewerkschaften in einigen Ländern bei den nationalen Verfassungsgerichten sowie bei internationalen Organisationen wie dem Europarat oder der ILO rechtliche Beschwerden gegen die politischen Eingriffe in die Tarifpolitik eingereicht. Im Fall von Griechenland hat die ILO mittlerweile den Beschwerden der griechischen Gewerkschaften Recht gegeben und die Interventionen in das Tarifvertragssystem als Verstoß gegen die ILO Konventionen 87 und 98 gewertet.⁷² Auch wenn die ILO keine direkten Möglichkeiten hat, auf die nationale Gesetzgebung einzuwirken, so bildet ihr Urteil doch eine wichtige politische und moralische Unterstützung für die Position der Gewerkschaften, die auch von den europäischen Institutionen nicht vollkommen ignoriert werden kann.⁷³

Ein weiteres Kernelement eines alternativen Ansatzes besteht darin, dass die Gewerkschaften ihre eigenen Ansätze für eine europäische Koordinierung der Tarifpolitik stärken. Die traditionelle gewerkschaftliche Koordinierungsregel, wonach der durchschnittliche gesamtwirtschaftliche Nominallohn in jedem Land mindestens im Einklang mit der Preis- und Produktivitätsentwicklung zunehmen soll,⁷⁴ ist nach wie vor von hoher Aktualität, um einen europäischen Lohnsenkungswettbewerb zu verhindern. Darüber hinaus sollte es bei der gewerkschaftlichen Koordinierung darum gehen, die gegenwärtige Lohnpolitik in Europa vom Kopf auf die Füße zu stellen und europaweit für eine Stärkung von Flächentarifvertragsstrukturen als institutionellen Unterbau für ein stärker lohn- und nachfrageorientiertes Wirtschaftsmodell einzutreten.⁷⁵ Als ein erster Schritt könnte dabei die Entwicklung einer „europäischen Mindestlohnpolitik“ dienen, die dafür sorgt, dass alle Beschäftigten in Europa einen Lohn erhalten, der ihnen einen angemessenen Lebensstandard ermöglicht.⁷⁶

Ein solcher alternativer Ansatz für eine europäische Lohnpolitik wird auch von der ILO unterstützt, die z. B. in ihrem jüngsten „Global Wage Report“ vor den Risiken einer die ökonomische Krise verschärfenden Austeritätspolitik warnt und stattdessen auf die Notwendigkeit einer Politik zur Stabilisierung der Konsumnachfrage verweist, zu der u. a. auch eine Stärkung der Tarifvertragsinstitutionen gehört.⁷⁷ Unterstützung für einen alternativen Ansatz kommt auch aus Teilen der Europäischen Kommission, wo die „Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration“ (DG EMPL) einen deutlich differenzierteren Ansatz als DG ECFIN vertritt und die Bedeutung der Löhne für die Entwicklung der Binnennachfrage und der sozialen Inklusion betont.⁷⁸

Schließlich wird drittens die Durchsetzung eines alternativen Ansatzes für eine europäische Lohnpolitik nur dann gelingen, wenn die derzeit dominierende Sicht auf die Krise in Europa überwunden wird, wonach die

Löhne die zentrale Anpassungsvariable zur Überwindung ökonomischer Ungleichgewichte darstellen. Anstelle einer engen Fokussierung auf die Lohnfrage geht es um die Entwicklung eines grundlegend alternativen Ansatzes zur Koordinierung der Wirtschaftspolitik in Europa, bei der der Lohnpolitik vor allem die Aufgabe zukommt, einen deflationstreibenden Lohnsenkungswettlauf zu verhindern und zur Förderung eines nachhaltigeren ökonomischen Entwicklungsmodells beizutragen.⁷⁹

Anmerkungen

- ¹ Hein et al. (2004).
- ² Europäischer Rat (1999) 3.
- ³ Schulten (2002, 2003).
- ⁴ Degryse (2012).
- ⁵ Europäischer Rat (2011).
- ⁶ European Commission (2012a).
- ⁷ Für eine Übersicht über die Bandbreite der Arbeitsmarktreformen, die den verschiedenen europäischen Ländern von der Troika oder dem IWF aufgebürdet wurden, siehe Clauwaert und Schömann (2012) und Hermann und Hinrichs (2012).
- ⁸ European Commission (2012b).
- ⁹ Meardi (2012); für den Brief siehe Draghi und Trichet (2011).
- ¹⁰ Europäische Kommission (2012).
- ¹¹ Oberndorfer (2013).
- ¹² Konecny (2012) 389.
- ¹³ Armingeon und Baccaro (2012) 256.
- ¹⁴ ECB (2012) 9.
- ¹⁵ Siehe zum Beispiel Grauwe (2012).
- ¹⁶ European Commission (2012c) 103-104.
- ¹⁷ Siehe zum Beispiel Aidt und Tzannatos (2008) und Traxler und Brandl (2011).
- ¹⁸ European Commission (2011) 17.
- ¹⁹ Europäischer Rat (2011) 16.
- ²⁰ European Commission (2013); ILO (2013) 20.
- ²¹ Europäischer Rat (2011) 16.
- ²² European Commission (2013); Glassner und Keune (2012); Grimshaw et al. (2012), ILO (2013a), Vaughan-Whitehead (2012).
- ²³ Grimshaw et al. (2012) 11.
- ²⁴ European Commission (2013).
- ²⁵ Glassner (2010) 23.
- ²⁶ Ebd. 19.
- ²⁷ Ebd. 17.
- ²⁸ ILO (2013) 28; Vaughan Whitehead (2012) 8.
- ²⁹ Vaughan-Whitehead (2012) 10.
- ³⁰ Schulten (2012a).
- ³¹ Im Folgenden Schulten (2013).
- ³² Brandl und Allinger (2013).
- ³³ IMF (2012a) 27.
- ³⁴ IMF (2012b) 17.
- ³⁵ Szabó (2013).

- ³⁶ Stoviček (2013).
- ³⁷ Für einen Überblick aus arbeitsrechtlicher Sicht s. a. Waas (2013).
- ³⁸ Für eine detaillierte Liste der verschiedenen Maßnahmen und gesetzlichen Veränderungen in den einzelnen Staaten vgl. Anhang 1.
- ³⁹ Doherty (2011).
- ⁴⁰ Trif (2013).
- ⁴¹ Meardi (2012).
- ⁴² Schulten (2012b).
- ⁴³ Patra (2012).
- ⁴⁴ Nieto (2012).
- ⁴⁵ Pramstrahler (2013).
- ⁴⁶ Naumann (2012).
- ⁴⁷ Tomassetti (2013).
- ⁴⁸ Campos Lima (2013).
- ⁴⁹ Glassner (2013).
- ⁵⁰ Karnite (2013).
- ⁵¹ Kallaste und Woolfson (2013).
- ⁵² Szabó (2013).
- ⁵³ Meardi (2012).
- ⁵⁴ Visser (2013).
- ⁵⁵ Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013).
- ⁵⁶ Campos Lima (2013).
- ⁵⁷ Karnite (2013).
- ⁵⁸ Z. B. European Commission (2012c).
- ⁵⁹ Holland (2012).
- ⁶⁰ Blanchard und Leigh (2013).
- ⁶¹ Blanchard u. a. (2013).
- ⁶² Feigl und Zuckerstätter (2012).
- ⁶³ Felipe und Kumar (2011).
- ⁶⁴ Meardi (2012).
- ⁶⁵ European Council (2012) 14.
- ⁶⁶ Cette und Turlan (2013).
- ⁶⁷ Oberndorfer (2013).
- ⁶⁸ ECB (2012).
- ⁶⁹ European Commission (2012c) 104.
- ⁷⁰ Dass die Verteidigung der Tarifautonomie nicht nur ein Anliegen der Gewerkschaften ist, haben die europäischen Arbeitgeberverbände der Metall-, Chemie- und Textilindustrie deutlich gemacht, die sich in einer gemeinsamen Erklärung mit der europäischen Gewerkschaftsorganisation IndustriAll gegen europäische Interventionen in die Lohn- und Tarifpolitik ausgesprochen haben; siehe CEEMET u. a. (2013).
- ⁷¹ Janssen (2013).
- ⁷² ILO (2012a).
- ⁷³ ETUI (2013) 92.
- ⁷⁴ Schulten (2002).
- ⁷⁵ Stockhammer und Onaran (2012).
- ⁷⁶ Schulten (2012a).
- ⁷⁷ ILO (2012b) 62/63.
- ⁷⁸ European Commission (2012d, 2012e).
- ⁷⁹ EuroMemo Gruppe (2013), Hein u. a. (2004), Hein u. a. (2011).

Literatur

- Aidt, Toke; Tzannatos, Zafiris, Trade unions, collective bargaining und macroeconomic performance: a review, in: *Industrial Relations Journal* 39/4 (2008) 258-295.
- Armington, Klaus; Baccaro, Lucio, Political economy of the sovereign debt crisis: The limits of internal devaluation, in: *Industrial Law Journal* 41/3 (2012) 254-275.
- Blanchard, Olivier; Leigh, Daniel, Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers (= IMF Working Paper No. WP/13/1, Washington, D. C., 2013).
- Blanchard, Olivier; Jaumotte, Florence; Loungani, Prakash, Labour Market Policies and IMF Advice in Advanced Economies During the Great Recession (= IMF Staff Discussion Note SDN/13/02, Washington, D. C., 2012).
- Brandl, Bernd; Allinger, Bernadette, Transformationen der Arbeitsbeziehungen in Irland und Portugal (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 119, Wien 2013).
- Campos Lima, Maria da Paz, Portugal: Dramatic decline in collective agreements and worker coverage (2013); <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2013/02/articles/pt1302029i.htm>.
- CEEMET, ECEG, EURATEX, IndustriAll, EU interference in wage setting lacks legal basis, ignores social partners' autonomy and is opposite of what industry needs to bring Europe out of the crisis (= Gemeinsame Erklärung vom 13. März 2013).
- Cette, Gilbert; Turlan, Frédéric, France: Landmark agreement paves the way for labour market reform; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2013/02/articles/fr1302011i.htm>.
- Clauwaert, Stefan; Schömann, Isabelle, The crisis and national labour law reforms: a mapping exercise (= ETUI Working Paper 2012.04, Brüssel 2012); <http://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-crisis-and-national-labour-law-reforms-a-mapping-exercise>.
- Degryse, Christophe, The new European economic governance (= ETUI Working Paper 2012.14, Brüssel 2012).
- Doherty, Michael, It must have been love ... but it's over now: the crisis and collapse of social partnership in Ireland, in: *Transfer* 17/3 (2011) 371-385.
- Draghi, Mario; Trichet, Jean-Claude, Letter to the Italian Prime Minister Silvio Berlusconi of 5 August 2011, in: *Corriere della Sera* (29.9.2011).
- ECB, Euro area labour markets and the crisis (= Report of the Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks, ECB Occasional Paper Series No. 138, European Central Bank, Frankfurt 2012).
- ETUI, Benchmarking Working Europe 2013, Chapter 7 (ETUI, Brüssel 2013).
- EuroMemo Gruppe (Arbeitsgruppe europäischer WirtschaftswissenschaftlerInnen für eine andere Wirtschaftspolitik in Europa), Die Krise in der Europäischen Union verschärft sich: Ein grundlegender wirtschaftspolitischer Wandel ist notwendig – EuroMemorandum 2013; http://www2.euromemorandum.eu/uploads/euromemorandum_2013_german.pdf.
- Europäische Kommission, Ein Konzept für eine vertiefte und echte Wirtschafts- und Währungsunion – Auftakt für eine europäische Diskussion (= Mitteilung der Kommission, Brüssel, 28. 11.2012, Com (2012) 777 final; <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0777:FIN:DE:PDF>).
- Europäischer Rat, Schlussfolgerungen des Vorsitzes – Europäischer Rat in Köln 3 und 4 Juni 1999; http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/de/ec/57872.pdf.
- Europäischer Rat, Der Euro-Plus-Pakt: Stärkere Koordinierung der Wirtschaftspolitik im Hinblick auf Wettbewerbsfähigkeit und Konvergenz, Schlussfolgerungen, 20 April 2011 (= EUCO 10/1/11); http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/de/ec/120313.pdf.

- European Commission, Assessing the links between wage setting, competitiveness and imbalances (= Note for the Economic Policy Committee, Document No. Ares (2011) 666366, Brüssel 2011); <http://gesd.free.fr/epc666.pdf>.
- European Commission, Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances, European Economy (= Occasional Papers No. 92, Brüssel 2012a).
- European Commission, Spain – Memorandum of Understanding on Financial Sector Policy Conditionality (Brüssel 2012b); http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/mou/2012-07-20-spain-mou_en.pdf.
- European Commission, Labour Market Developments in Europe 2012, in: European Economy 5 (2012c).
- European Commission, Discussion note: tripartite exchange of views on wage developments, Employment, Social Affairs and Inclusion DG (Brüssel 2012d); http://www.epsu.org/IMG/pdf/EMCO_Signed.pdf.
- European Commission, Employment and Social Developments 2012 (Luxemburg 2012e).
- European Commission, Industrial Relations in Europe 2012 – Commission Staff Working Document, Employment, Social Affairs and Inclusion DG (Brüssel 2013).
- European Council, Council Recommendation on the National Reform Programme 2012 of Belgium and delivering a Council opinion on the Stability Programme of Belgium, 2012-2015, 11244/12 (Brüssel 2012); <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st11/st11244.en12.pdf>
- Feigl, Georg; Zuckerstätter, Sepp, Wettbewerbs(des)orientierung (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 117, Wien 2012).
- Felipe, Jesus; Kumar, Utsav, Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again (= Levy Economics Institute Working Paper No. 651, Annandale on Hudson, NY, 2011).
- Glassner, Vera, The public sector in the crisis (= Working Paper 2010.07, Brüssel 2010); <http://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-public-sector-in-the-crisis>.
- Glassner, Vera, Die Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa in der Krise: der Aufstieg des Neoliberalismus, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/1 (2013) 43-68.
- Glassner, Vera; Keune, Maarten, The crisis and social policy: the role of collective agreements, in: International Labour Review 151/4 (2012) 351-375.
- Grauwe, Paul de, In search of symmetry in the eurozone (= CEPS Policy Briefs No. 268, 2012).
- Grimshaw, Damian; Rubery, Jill; Marino, Stefania, Public sector pay and procurement in Europe during the crisis: the challenges facing local government and the prospects for segmentation, inequalities and social dialogue (2012); <https://research.mbs.ac.uk/european-employment/Portals/0/docs/Comparative%20report%20final.pdf>.
- Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), Europas Wirtschaft gestalten -Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften (Hamburg 2004).
- Hein, Eckhard; Truger, Achim; van Treeck, Till, The European Financial and Economic Crisis: Alternative Solutions from a (Post-)Keynesian Perspective (= IMK Working Paper No. 9, Düsseldorf 2011); http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_9_2011.pdf.
- Hermann, Christoph; Hinrichs, Karl, Die Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf Sozialstaaten und Arbeitsbeziehungen – ein europäischer Rundblick (= Studie im Auftrag der AK Wien, Wien 2011); http://wien.arbeiterkammer.at/bilder/d184/Forba-Studie_Finanzkrise_2012.pdf.
- Holland, Dawn, Less Austerity, More Growth? (= NIESR Discussion Paper No. 400, National Institute of Economic and Social Research, London 2012); http://www.niesr.ac.uk/pdf/301012_110656.pdf.
- ILO (International Labour Office), Case No. 2820 (Greece), in: 365th Report of the Committee on Freedom of Association, Governing Body 316th Session (Genf 2012a).

- ILO, Global Wage Report 2012/13 (Genf 2012b).
- ILO, Global Employment Trends 2013 – Recovering from a second jobs dip (Genf 2013).
- IMF (International Monetary Fund), Ireland (= Staff Report for the 2012 Article IV Consultation (Washington, D. C., 2012a); <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12264.pdf>).
- IMF, Greece. First and second reviews under the extended arrangement under the extended fund facility, request for waiver of applicability, modification of performance criteria, and reshaping of access (Washington, D. C., 2012b); <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1320.pdf>.
- Janssen, Ronald, The Autonomy of Collective Bargaining Matters, in: Social Europe Column (25.1.2013); <http://www.social-europe.eu/2013/01/the-autonomy-of-collective-bargaining-matters/>.
- Kallaste, Epp; Woolfson, Charles, Negotiated responses to the crisis in the Baltic countries, in: Transfer 19/2 (2013) 253-266.
- Karnite, Raita, Latvia: Impact of the crisis on industrial relations (2013); <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn1301019s/lv1301019q.htm>.
- Konecny, Martin, Die Herausbildung einer neuen Economic Governance als Strategie zur autoritären Krisenbearbeitung in Europa – gesellschaftliche Akteure und ihre Strategien, in: Prokla 42/168 (2012) 377-394.
- Meardi, Guglielmo, Employment relations under external pressure: Italian and Spanish reforms in 2010-12 (= Paper presented at the International Labour Process Conference, Stockholm, 27.-29.3.2012).
- Merkel, Angela, Rede auf dem World Economic Forum 2013 in Davos, 24.1.2013; <http://www.bundeskanzlerin.de/Content/DE/Rede/2013/01/2013-01-24-merkel-davos.html>.
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Estadística de convenios colectivos de trabajo – Avance Mensual 2013, Registrados hasta 30 de junio de 2013 (Madrid 2013); <http://www.empleo.gob.es/estadisticas/cct/welcome.htm>.
- Naumann, Reinhard, Portugal 2011-13: Deregulation of the Labour Market under the Diktat of the Troika (= Presentation for the Annual TURI Conference 2012, Paris, 7.-8.6.2012); <http://www.turi-network.eu/About-TURI/News/Annual-TURI-conference-7-8-June-2012-Paris>.
- Nieto, Federico Navarro, Collective bargaining in Spain: the reform of the regulatory framework, in: E-Journal of International and Comparative Labour Studies 1/3-4 (2012) 27-45.
- Oberndorfer, Lukas, Pakt(e) für Wettbewerbsfähigkeit als nächste Etappe in der Entdemokratisierung der Wirtschaftspolitik?, in: Arbeiterkammer Wien Infobrief EU & International 1 (2013) 19-26.
- Patra, Eleni, Social Dialogue and Collective Bargaining in Times of Crisis: The Case of Griechenland (= ILO Industrial and Employment Relations Department Working Paper No. 38, Genf 2012).
- Pramstrahler, Werner, Die Odyssee der kollektiven Arbeitsbeziehungen Italiens: 20 Jahre nach dem Abkommen von 1993, in: Wirtschaft und Gesellschaft 39/1 (2013) 27-42.
- Schulten, Thorsten, A European Solidaristic Wage Policy? In: European Journal of Industrial Relations 8/2 (2002) 173-196.
- Schulten, Thorsten, Europeanisation of Collective Bargaining: Trade Union Initiatives for the Transnational Coordination of Collective Bargaining, in: Platzer, Hans-Wolfgang; Keller, Berndt (Hrsg.), Industrial Relations and European Integration. Trans- and Supranational Developments and Prospects (Aldershot/Hampshire 2003) 112-136.
- Schulten, Thorsten, European minimum wage policy: A concept for wage-led growth and fair wages in Europe, in: International Journal of Labour Research 4/1 (2012a) 85-104.

- Schulten, Thorsten, Stellenwert der Allgemeinverbindlicherklärung für die Tarifvertragsysteme in Europa, in: WSI-Mitteilungen 65/7 (2012b) 485-495.
- Schulten, Thorsten, WSI-Mindestlohnbericht 2013 – Anhaltend schwache Mindestlohnentwicklung in Europa, in: WSI-Mitteilungen 66/2 (2013) 126-132.
- Stoviček, Klara, Minimum wages in Slovenia: Reducing employment but not poverty?, in: ECFIN Country Focus 10/4 (2013).
- Stockhammer, Engelbert; Onaran, Özlem, Rethinking wage policy in the face of the Euro crisis. Implications of the wage-led demand regime, in: International Review of Applied Economics 26/2 (2012) 191-203.
- Szabó, Imre, Between polarization and statism – effects of the crisis on collective bargaining processes and outcomes in Hungary, in: Transfer 19/2 (2013) 205-215.
- Tomassetti, Paolo, The Shift towards Single-employer Bargaining in the Italian Car Sector: Determinants and Prospects at FIAT, in: E-Journal of International and Comparative Labour Studies 2/1 (2013) 93-111.
- Traxler, Franz; Brandl, Bernd, The economic impact of collective bargaining coverage, in: Hayter, Susan (Hrsg.), The role of collective bargaining in the global economy (Cheltenham 2011) 205-226.
- Trif, Aurora, Romania: Collective bargaining institutions under attack, in: Transfer 19/2 (2013) 227-237.
- Vaughan-Whitehead, Daniel (Hrsg.), Public Sector Adjustment in Europe – Scope, Effects and Policy Issues (ILO, Genf 2012).
- Visser, Jelle, Wage Bargaining Institutions – from crisis to crisis (= DG Ecfm Economic Papers No. 488, Brüssel 2013).
- Waas, Bernd, Tarifvertragsrecht in Zeiten der Krise, in Schubert, Jens M. (Hrsg.), Anforderungen an ein modernes kollektives Arbeitsrecht (Baden-Baden 2013) 38-58.

Zusammenfassung

Als Antwort auf die Krise in Europa hat sich innerhalb der EU ein neues System der Economic Governance herausgebildet. Im Rahmen einer intensivierten wirtschaftspolitischen Koordinierung ist dabei die Lohnpolitik immer mehr ins Zentrum gerückt und hat neue Formen einer direkten politischen Intervention in die Verfahren und Ergebnisse der nationalen Tarifpolitik hervorgebracht. Die Zielsetzung dieses neuen lohnpolitischen Interventionismus besteht darin, durch eine nach unten gerichtete Flexibilisierung der Löhne die preislichen Wettbewerbsnachteile der sog. Defizitländer gegenüber den sog. Überschussländern in Europa auszugleichen und damit die Löhne zur zentralen Anpassungsvariable bei makroökonomischen Ungleichgewichten zu machen. Hierbei werden primär drei Instrumente genutzt: die sog. länderspezifischen Empfehlungen im Rahmen des Europäischen Semesters; die „Memorandums of Understanding“ zwischen der Troika und den Ländern, die auf internationale finanzielle Hilfe angewiesen sind; sowie den Kauf von Staatsanleihen durch die Europäische Zentralbank. Im Ergebnis kommt es in zahlreichen europäischen Ländern zu umfassenden Lohnkürzungen und -stopps (insbesondere im öffentlichen Dienst), einer restriktiven Mindestlohnpolitik sowie einer radikalen Dezentralisierung bzw. Aushöhlung bestehender Flächentarifvertragsysteme.

Anhang 1: Wesentliche Veränderungen in den nationalen Tarifvertragssystemen unter dem Druck der Troika von EU, EZB und IWF

Griechenland
Gesetz Nr. 3899/2010 vom 17. Dezember 2010: Einführung eines neuen Typus von „speziellen Unternehmenstarifvertrag“ in Unternehmen mit großen ökonomischen Schwierigkeiten. Die Unternehmenstarifverträge können Löhne und Arbeitsbedingungen festlegen die aus Arbeitnehmersicht schlechter sind als die im Branchentarifvertrag festgelegten Bedingungen. Sie dürfen allerdings nicht schlechter sein als die im nationalen, branchenübergreifenden Tarifvertrag festgelegten Mindeststandards. Die neuen Unternehmenstarifverträge können entweder von den Gewerkschaften im Unternehmen oder – wo diese nicht existieren – von den sektoralen Gewerkschaftsorganisationen unterzeichnet werden. Einführung von restriktiveren Bedingungen für die Allgemeinverbindlicherklärung von sektoralen Tarifverträgen, wonach mindestens 51% der Beschäftigten in tarifgebundenen Unternehmen tätig sein müssen. Gesetz Nr. 4024/2011 vom 27. Oktober 2011: Einführung eines allgemeinen Vorrangs von Unternehmenstarifverträgen vor sektoralen Tarifverträgen und Abschaffung des Günstigkeitsprinzips. In Firmen ohne Gewerkschaften oder mit weniger als 50 Beschäftigten können Unternehmenstarifverträge auch von nicht-gewerkschaftlichen Arbeitnehmervertretungen vereinbart werden, wenn diese mindestens 3/5 der Belegschaft repräsentieren. Gesetz Nr. 4046/2012 vom 14. Februar 2012: Verkürzung der Nachwirkungsperiode bei ausgelaufenen oder gekündigten Tarifverträgen auf drei Monate Gesetz Nr. 4093/2012 vom 7. November 2012: Der nationale Mindestlohn wird nicht mehr im Rahmen eines nationalen Tarifvertrages, sondern per Gesetz durch die Regierung festgelegt.
Ungarn
Revision des Arbeitsgesetzes vom 26 Oktober 2011: Wenn in Unternehmen keine Gewerkschaften vertreten sind, die mindestens 10% der Belegschaft organisieren, können auch Betriebsräte Tarifverträge vereinbaren. Tarifverträge sowie individuelle Arbeitsverträge können unter bestimmten Umständen auch gesetzliche Bestimmungen aufheben.
Irland
Dezember 2009: Zusammenbruch des 22 Jahre alten Systems zentralisierter Lohnverhandlungen auf nationaler Ebene, nachdem die Arbeitgeber das „nationale Sozialpartnerabkommen“ aufgekündigt haben. Industrial Relations (Amendment) Act 2012: Strengere Voraussetzungen für die sogenannten „Registered Employment Agreements“ (REAs) sowie der „Employment Regulation Orders“ (EROs), durch die bislang in einer begrenzten Anzahl von Branchen (z. B. in der Landwirtschaft oder im Baugewerbe) verbindliche Mindestlöhne und Mindeststandards festgelegt wurden. Unternehmen haben nun unter bestimmten Bedingungen die Möglichkeit, von den Mindestbedingungen abzuweichen.
Italien
Nationales Tarifabkommen vom 22. Januar 2009: Einführung einer allgemeinen Öffnungsklausel, wonach im Rahmen von Unternehmenstarifverträgen unter bestimmten Bedingungen auch Löhne vereinbart werden können, die unterhalb des Niveaus der Branchentarifverträge liegen (dieses Abkommen wurde lediglich von der CISL und der UIL, nicht jedoch vom größten italienischen Gewerkschaftsverband CGIL unterzeichnet).

Nationales Tarifabkommen vom 28. Juni 2011: Alle sektoralen Tarifverträge sollen Öffnungsklauseln für betriebliche Abweichungen enthalten. Diese betrieblichen Abweichungen müssen von einer Mehrheit der betrieblichen Gewerkschaftsvertretung Rappresentanze Sindacali Unitarie (RSU) unterzeichnet werden. Die Belegschaft muss den abweichenden Bestimmungen zustimmen, wenn dies von mindestens einer der unterzeichnenden Gewerkschaften oder von mindestens 30% der Beschäftigten gefordert wird.

Gesetz Nr. 148 vom 14. September 2011: Unternehmenstarifverträge können generell im Hinblick auf Löhne und Arbeitsbedingungen von sektoralen Tarifverträgen nach unten hin abweichen. Der Unternehmenstarifvertrag muss von einer Mehrheit der repräsentativen Gewerkschaften im Unternehmen unterzeichnet werden.

Portugal

Gesetz Nr. 23/2012 vom 25. Juni 2012 (bestätigt den Gesetzentwurf Nr. 46/XII vom 2. Februar 2012): In Unternehmen mit 150 oder mehr Beschäftigten können Tarifverträge auch von Betriebsräten vereinbart werden, wenn sie von den Gewerkschaften hierzu autorisiert wurden.

Verordnung des Ministerrates Nr. 90/2012 vom 10. Oktober 2012: Einführung von restriktiveren Kriterien für die Allgemeinverbindlicherklärung von sektoralen Tarifverträgen, wonach die tarifgebundenen Unternehmen mindestens 50% aller beschäftigten eines Sektors repräsentieren müssen.

Rumänien

Gesetz Nr. 62/2011 vom 10. Mai 2011:

- Abschaffung des Tarifvertrages auf nationaler Ebene
- Abschaffung der automatischen Allgemeinverbindlichkeit (erga omnes) von sektoralen Tarifverträgen, Allgemeinverbindlicherklärung ist zukünftig nur noch dann möglich, wenn mehr als 50% aller Beschäftigten in einem Sektor für tarifgebundene Unternehmen arbeiten.
- Eine Gewerkschaft kann nur dann einen Unternehmenstarifvertrag verhandeln, wenn sie mehr als 50% der Beschäftigten in dem Unternehmen organisiert hat.
- Wenn es keine repräsentative Gewerkschaft in einem Unternehmen gibt, können auch andere, nicht-gewerkschaftliche Arbeitnehmervertretungen Tarifverträge vereinbaren.

Spanien

Königliches Dekret Nr. 10/2010: Erleichtert die Möglichkeit für Unternehmen durch die Nutzung von „Härtefallklauseln“ im Rahmen von betrieblichen Vereinbarungen von sektoralen Tarifverträgen abzuweichen. Wenn keine betriebliche Vereinbarung zustande kommt, kann eine Schlichtungsstelle angerufen werden.

Königliches Dekret Nr. 7/2011 vom 10. Juni 2011: Die Möglichkeit zur Nutzung von betrieblichen Öffnungsklauseln wird weiter ausgedehnt.

Gesetz Nr. 3/2012 vom 6. Juli 2012 (bestätigt das Königliche Dekret Nr. 3/2012 vom 10. Februar 2012):

- Einführung eines allgemeinen Vorranges von Unternehmens- gegenüber Branchentarifverträgen.
- Möglichkeit durch Unternehmenstarifverträge von Branchentarifverträgen abzuweichen; Abschaffung des Günstigkeitsprinzips. Die betrieblichen Abweichungsmöglichkeiten betreffen nahezu alles Aspekte der Arbeitsbedingungen (einschließlich Löhne, Lohnstrukturen, Arbeitszeiten, betriebliche Sozialleistungen usw.)
- In Unternehmen ohne Gewerkschaften können auch nicht-gewerkschaftliche Arbeitnehmervertretungen Tarifverträge vereinbaren.
- Begrenzung der Nachwirkungsperiode bei ausgelaufenen oder gekündigten Tarifverträgen auf ein Jahr (vorher unbegrenzt)

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf der Grundlage von Clauwaert und Schömann (2012), Waas (2013), European Labour Law Network (<http://www.labourlawnetwork.eu/>).

Reihe „Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK-Wien“

Band 7: „Wirtschaftspolitische Koordination in der Europäischen Währungsunion“, hrsg. von Silvia Angelo und Michael Mesch, 138 Seiten, 2003, € 20.

Band 8: „US-amerikanisches und EUropäisches Modell“, hrsg. von Michael Mesch und Agnes Streissler, 190 Seiten, 2004, € 25.

Band 9: „Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Finanzpolitik: Herausforderungen für eine gesellschaftlich relevante Ökonomie“, hrsg. von Wilfried Altzinger, Markus Marterbauer, Herbert Walther und Martin Zagler, 154 Seiten, 2004, € 25.

Band 10: „Steigende wirtschaftliche Ungleichheit bei steigendem Reichtum?“, hrsg. von Günther Chaloupek und Thomas Zotter, 178 Seiten, 2006, € 25.

Band 11: „Aspekte kritischer Ökonomie. Gedenkschrift für Erwin Weissel“, hrsg. von Markus Marterbauer und Martin Schürz, 97 Seiten, 2006, € 15.

Band 12: „Ende der Stagnation? Wirtschaftspolitische Perspektiven für mehr Wachstum und Beschäftigung in Europa“, hrsg. von Günther Chaloupek, Eckhard Hein und Achim Truger, 156 Seiten, 2007, € 23.

Band 13: „Pensionskassen: Europa – Österreich; Strukturen, Erfahrungen, Perspektiven“, hrsg. von Thomas Zotter, 145 Seiten, 2008, € 20.

Band 14: „Entwürfe für die Zukunft von Wirtschafts- und Sozialpolitik - Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag“, hrsg. von Markus Marterbauer und Christine Mayrhofer, 158 Seiten, 2009, € 24.

Band 15: „Ausgliederungen aus dem öffentlichen Bereich – Versuch einer Bilanz“, hrsg. von Christa Schlager, 178 Seiten, 2010, € 24.

Band 16: „Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der Rezession“, hrsg. von Georg Feigl und Achim Truger, 107 Seiten, 2010, € 16.

Band 17: 75 Jahre „General Theory of Employment, Interest and Money“, hrsg. von Günther Chaloupek und Markus Marterbauer, 176 Seiten, 2012, € 24.

Die Reihe erscheint im LexisNexis Verlag ARD Orac,
1030 Wien, Marxergasse 25, Tel 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at

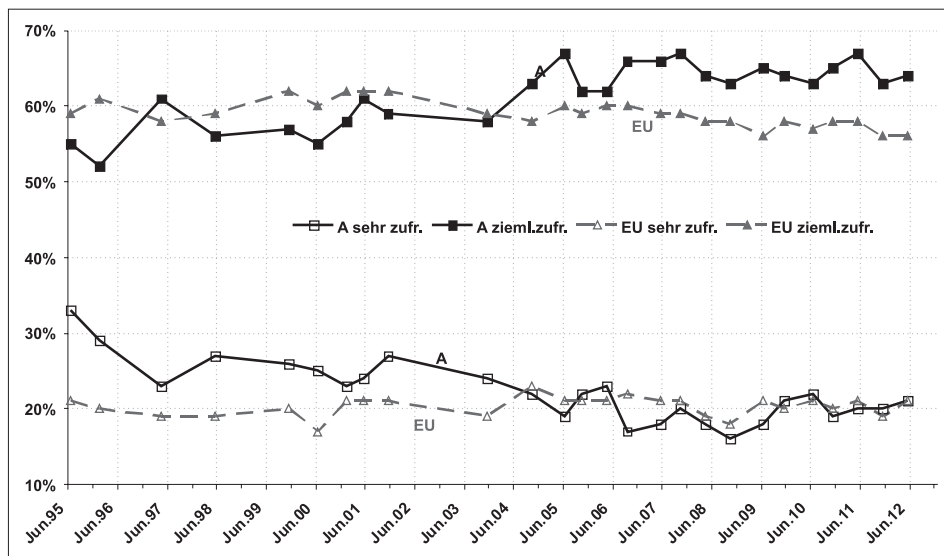
Finanzkrise und Lebenszufriedenheit¹

Gunther Tichy

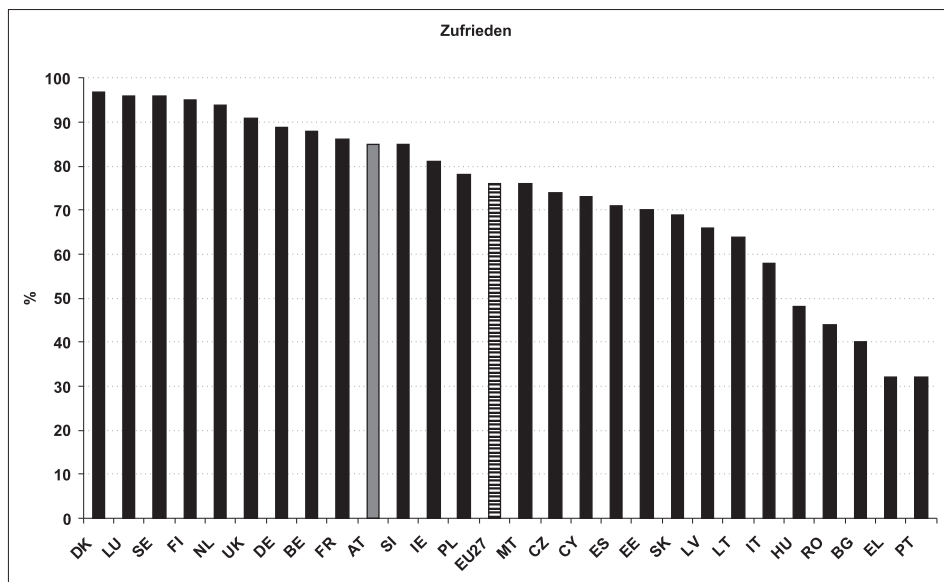
Die Medien sind voll pessimistischer Kommentare über Bedrohungen unserer Zukunft: Krise der Umwelt, der Altersversorgung, der Staatsschulden, der Belastung durch Finanzierung der Bankexzesse und der Südeuropa-Probleme, und vor allem Finanz- und Eurokrise. Die Lebenszufriedenheit der Österreicher ist nach den Umfragen des Eurobarometers von dem geballten Pessimismus der Medien nicht betroffen. Ganz im Gegenteil: Der Anteil der mit ihrem Leben (sehr oder ziemlich) zufriedenen Österreicher ist zwar vor der Finanzkrise von 83% (2002) auf 74% (2007) zurückgegangen, seither jedoch, also in der Krise, auf 85% gestiegen. Eine leichte Betroffenheit lässt sich allein am Rückgang des Anteils der sehr Zufriedenen erkennen, der von 25-30% in den letzten Jahren des vorigen Jahrhunderts bis Mitte 2008 kontinuierlich auf 18% zurückging, seither zwar wieder gestiegen ist, aber doch bloß 21% erreicht hat. Er wurde allerdings durch die Zunahme der ziemlich Zufriedenen leicht überkompensiert. Ist die Finanzkrise somit bloß ein Medienspektakel, oder ist die demoskopisch erhobene Lebenszufriedenheit ein unbrauchbarer Indikator, nicht zuletzt weil sie generell wenig Bewegung und keinen der langfristigen Einkommens- und Wohlstandssteigerung entsprechenden Trend zeigt?

Zumindest vier Argumente sprechen für die Relevanz und Verlässlichkeit der Umfrageergebnisse über Lebenszufriedenheit: Erstens werden sie durch psychologische Studien bestätigt: So etwa lachen Personen, die sich als zufrieden bezeichnen, öfter,² sind weniger selbstmordanfällig,³ und ihre Einschätzung spiegelt sich (negativ) in physischen Indikatoren wie Hirnaktivität und Pulsschlag.⁴ Überdies entspricht die Selbsteinschätzung der Befragten der Einschätzung von Freunden und Familienmitgliedern.⁵

Zweitens kann die erfragte Lebenszufriedenheit von einer großen Zahl wissenschaftlicher Studien aus individuellen und sozialen Bestimmungsgründen gut und über die Länder hinweg konsistent erklärt werden.⁶ Überall stehen persönliche Faktoren wie soziale Bindungen (Ehe) und Gesundheit an vorderster, Einkommen an weniger prominenter Stelle. Unter den gesellschaftlichen Faktoren ist für Personen, die sich als eher links einschätzen, Vollbeschäftigung ein besonders wichtiger Bestimmungsgrund

Abbildung 1: Lebenszufriedenheit in Österreich und in der EU-27

Quelle: Eurobarometer 78 und zurückliegende.

Abbildung 2: Lebenszufriedenheit im EU-Vergleich (Herbst 2012)

Quelle: Eurobarometer 78.

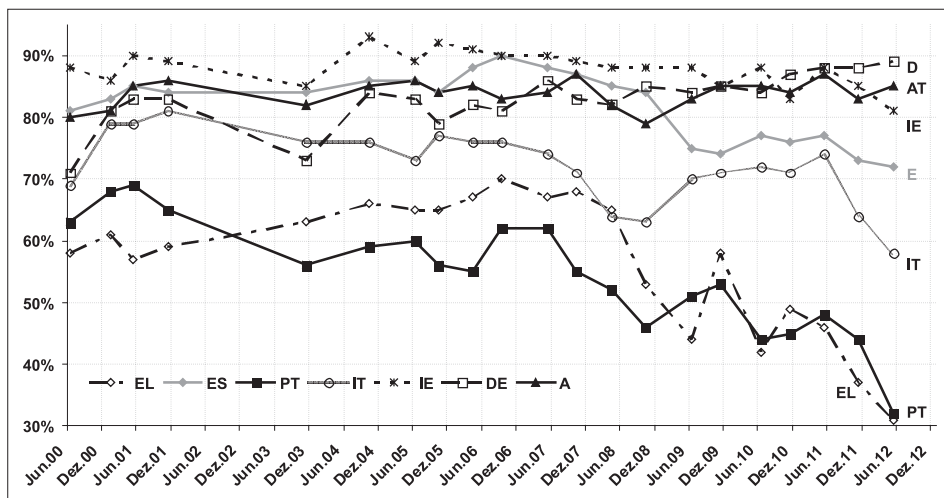
der Lebenszufriedenheit, für diejenigen, die sich als eher rechts einschätzen, Preisstabilität. Man ist glücklicher, wenn die jeweils eigene Partei an der Macht ist.⁷ Religiöse Menschen halten sich im Allgemeinen für glückli-

cher,⁸ und dasselbe gilt für jene, die anderen vertrauen.⁹ Innengeleitete erweisen sich als glücklicher als außergeleitete Personen, da sie nicht gezwungen sind, ihre Handlungen laufend an der Umwelt auszurichten.¹⁰ Die Ergebnisse sind robust in Bezug auf die Verwendung verschiedener Konzepte und Maßzahlen der Lebenszufriedenheit, und sie sind auch insoweit verlässlich,¹¹ als dieselben Personen im Zeitverlauf konsistent und entsprechend den jeweiligen Umständen antworten.¹²

Drittens sind die erhobenen Werte der Lebenszufriedenheit ein guter Indikator für künftiges Verhalten der jeweiligen Befragten: Produktivität, Aufgabe des Arbeitsplatzes, Lebenserwartung, Sterblichkeit, Dauer von Arbeitslosigkeit, Eheverhalten etc. können aus der jeweiligen Einschätzung der Lebenszufriedenheit gut prognostiziert werden.¹³

Viertens spricht auch der Ländervergleich in Niveau und Entwicklung für die Aussagekraft der Daten. Das Niveau der Lebenszufriedenheit (Abbildung 2) spiegelt das Wohlstands- wie das Nordwest-Südost-Gefälle: Der Nordwesten ist mit dem Leben zufriedener, als seinem Wohlstandsvorsprung entsprechen würde, der Südosten unzufriedener. Österreichs Position entspricht insofern durchaus seiner ökonomischen und geografischen Lage. Noch aussagekräftiger ist allerdings die Entwicklung der Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf (Abbildung 3): In den Krisenländern der südeuropäischen Peripherie, vor allem in Griechenland und Portugal, brach die Lebenszufriedenheit dramatisch ein. In Portugal und Italien begann sie bereits unmittelbar nach der Euro-Einführung zu sinken, in Grie-

Abbildung 3: Lebenszufriedenheit in von der Krise unterschiedlich betroffenen Ländern



Quelle: Eurobarometer 78 und zurückliegende.

chenland stieg sie interessanterweise noch bis Beginn der Finanzkrise, um dann desto kräftiger zu fallen. Irland und auch Spanien büßten weniger Lebenszufriedenheit ein, als auf Grund der Finanzkrise und der Medienberichte zu erwarten gewesen wäre. In Deutschland hat die Lebenszufriedenheit in der Finanzkrise hingegen überraschenderweise sogar zugenommen, vermutlich als Folge der allmählichen Überwindung der Wiedervereinigungsprobleme und -ängste; in Österreich (wie auch in Nordeuropa) ist die Einschätzung der Lebenszufriedenheit etwa gleich geblieben.¹⁴ Dort, wo die Voraussetzungen sich entsprechend geändert haben, reagiert die Einschätzung der Lebenszufriedenheit somit sehr wohl und auch durchaus kräftig.

1. Wieso beeinflusst die Finanzkrise die Lebenszufriedenheit der Österreicher so wenig?

Die überraschend geringe Betroffenheit der Österreicher von der gegenwärtigen Krise wie von den Budget- und Staatsschuldenproblemen und ihre Resistenz gegenüber den medialen Aufgeregtheit wird durch die Eurobarometer-Frage nach den zwei wichtigsten Problemen bestätigt, von denen das jeweilige Land nach Einschätzung der Befragten zum Zeitpunkt der Umfrage betroffen ist. Nicht Staatsschuld, Budgetdefizit oder Euro erregen die größte Besorgnis, sondern in merkwürdiger Asymmetrie Inflation und Arbeitslosigkeit: 36% der Österreicher nannten im November 2012 die Inflation (die damals 2,8% betrug) als das größte Problem, 32% die Wirtschaftslage und 26% die Arbeitslosigkeit (damals 7%). In der EU-27, in der die Lebenszufriedenheit seit Beginn der Finanzkrise gesunken ist, nannten hingegen 48% die Arbeitslosigkeit am häufigsten, 37% die Wirtschaftslage und 24% die Inflation; Arbeitslosigkeit wurde in 19 Staaten am häufigsten genannt, in 8 am zweithäufigsten. Die Staatsverschuldung erreichte bloß in Deutschland (34%) den ersten Platz unter den Nennungen, womit das Land von den europäischen Wertehierarchien deutlich abweicht; denn außer in den Ländern, deren Budgetprobleme so ernst sind, dass sie marktmäßig nicht finanziert werden können (Griechenland, Irland, Malta, Slowenien, Spanien und Zypern) kommt die Staatsverschuldung nur in Belgien unter den drei am häufigsten genannten Problemen des Landes vor; nirgends jedoch – außer in Deutschland – an erster Stelle, also vor Arbeitslosigkeit und Wirtschaftslage. Das österreichische Bild der Problemeinschätzung ist dem deutschen insofern nicht unähnlich, als auch hier, wie Tabelle 1 (Spalten 3 und 4) zeigt, Inflation und Staatsschuld als ernstere, Arbeitslosigkeit und Wirtschaftslage hingegen als geringere Probleme angesehen werden als in der EU.¹⁵

Tabelle 1: Betroffenheit von Themen

	Land		persönlich	
	EU-27	Österreich	EU-27	Österreich
Arbeitslosigkeit	48%	26%	21%	10%
Wirtschaftslage	37%	32%	19%	7%
Inflation	24%	36%	44%	57%
Staatsschulden	17%	24%	x	x
Gesundheit	12%	11%	15%	17%
Steuern	9%	10%	16%	12%
Finanzielle Lage des eigenen Haushalts	x	x	15%	17%

Quelle: Eurobarometer 78. x: nicht erfragt.

Auf die Frage nach den Themen, die den jeweiligen Respondenten persönlich am meisten betreffen (Tabelle 1, Spalten 4 und 5), verlieren interessanterweise Arbeitslosigkeit und Wirtschaftslage gegenüber Inflation massiv an Bedeutung, und zwar sowohl in der EU als auch in Österreich. In der EU halten 48% Arbeitslosigkeit für das größte Problem, aber nicht einmal halb so viele fühlen sich davon persönlich betroffen, umgekehrt nennen bloß 24% Inflation als zentrales Problem, doch 44% fühlen sich davon persönlich betroffen. In Österreich ist die Schieflage sogar noch viel deutlicher ausgeprägt: 57% der Respondenten halten Inflation für das wichtigste sie betreffende Problem (bloß 36% für das Land), hingegen bloß 10% Arbeitslosigkeit (26% für das Land); auch Steuern (12%) und die eigenen Finanzen werden in Österreich häufiger genannt. Es zeigt sich somit eine markante Tendenz der Abkoppelung des jeweils eigenen Schicksals von dem des Landes. Zum Teil dürfte das mit der weithin bestätigten psychologischen Erkenntnis zusammenhängen, dass diejenigen Gefahren als weniger bedrohlich eingeschätzt werden, die der Betroffene selbst beeinflussen kann: Die eigene finanzielle Lage und die eigene Beschäftigung glaubt man selbst steuern zu können, wogegen man der internationalen Entwicklung hilflos ausgeliefert ist. Wenn sich die Steuerbarkeit jedoch als Illusion herausstellt, ist die Enttäuschung allerdings besonders groß. Offen – und eher in psychologischen Arbeiten zu untersuchen – bleibt darüber hinaus die Frage, wieweit die bessere Einschätzung der eigenen Lage Ausdruck eines persönlichen Überlegenheitsgefühls ist (mich persönlich betrifft das alles nicht!) oder ob die schlechtere Einschätzung der Lage des eigenen Landes, und mehr noch des Auslands, bloß die unreflektierte Wiedergabe der medial vermittelten pessimistischen Einschätzungen ist. Eine generelle Antwort auf diese Frage kann hier nicht versucht werden.

Die folgenden Ausführungen versuchen, wenigstens für Österreich Erklärungen einerseits für die geringe Reaktion der Lebenszufriedenheit auf

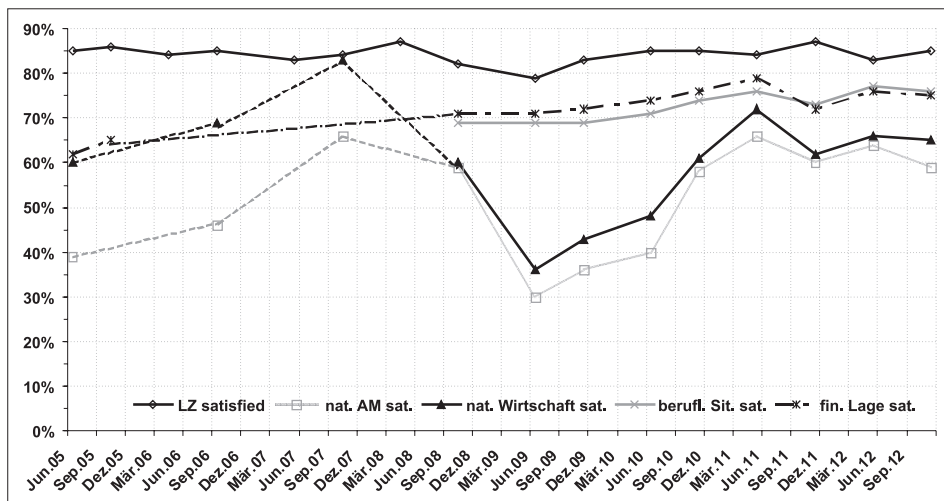
Finanzkrise und schwache Wirtschaftslage zu finden, andererseits für die besonders stark ausgeprägte Abkoppelung der persönlichen Betroffenheit von der des Landes.

2. Zufriedenheit mit der eigenen Lage

Dass die Österreicher in der Arbeitslosigkeit sehr viel mehr ein nationales als ein persönliches Problem sehen, wird durch die Einschätzungen ihrer persönlichen und beruflichen Situation bestätigt. Wie Abbildung 4a zeigt, schätzen rund 75% der Österreicher ihre berufliche wie ihre finanzielle Situation als (sehr oder ziemlich) zufriedenstellend ein. Der Anteil der Zufriedenen ist im Verlauf der Krise, bis Frühjahr 2011, sogar kontinuierlich angestiegen und verharrt seither auf hohem Niveau. Die nationale Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage halten die Österreicher hingegen nicht bloß für wesentlich weniger günstig als ihre persönliche, die Einschätzung schwankt auch deutlich stärker (die Standardabweichung ist rund fünfmal so hoch): Der Euphorie gegen Jahresende 2007 folgte die Ernüchterung Mitte 2009; seither hat die Einschätzung wieder ihre früheren Werte erreicht. In markantem Gegensatz zu den Österreichern schätzen bloß 10% der EU-Bürger ihre berufliche und 20% ihre finanzielle Situation als zufriedenstellend ein, und die Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage des jeweiligen Landes wird, anders als in Österreich, für günstiger gehalten als die persönliche Situation, die Betroffenheit ist somit erheblich größer (Abb. 4b). Zwar war auch schon in der Vorkrisenzeit der Anteil der mit ihrer finanziellen Situation Zufriedenen in der EU bloß halb so hoch wie in Österreich, seither hat er jedoch um ein Viertel abgenommen.

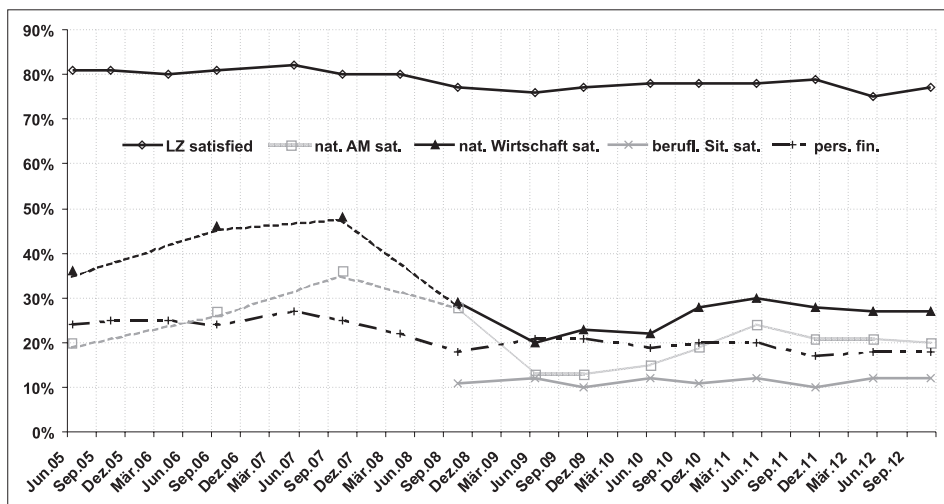
Die Österreicher schätzen nicht bloß ihre persönliche Beschäftigungssituation deutlich günstiger ein als die nationale, sie sehen auch die Zukunft des nationalen Arbeitsmarktes eher optimistisch: Die Frage, ob der Einfluss der Krise auf die Beschäftigung ihren Höhepunkt bereits erreicht hätte, beantworteten im Herbst 2012 44% der Österreicher positiv, hingegen bloß 29% der EU-Bürger. Interessanterweise sind vor allem die jungen Österreicher optimistischer: Von den 15- bis 39-jährigen Österreichern glaubt die Hälfte an ein Ende der Misere, gegen bloß ein Drittel der gleichaltrigen EU-Bürger. Da die Daten gewichtet sind, können Niveau wie Entwicklung bestenfalls zu einem geringen Teil auf die weniger wohlhabenden bzw. krisenbetroffenen EU-Mitgliedsstaaten zurückgeführt werden. Die Österreicher sind offenbar doch nicht die Raunzer, als die sie Literatur und Medien gerne bezeichnen. Anders als die anderen vertrauen sie offenbar darauf, dass die Beschäftigung ein vorrangiges Ziel der österreichischen Politik ist und bleibt, was auch ihre sonst schwer verständliche Angst vor Inflation wenigsten zum Teil erklären könnte.

Abbildung 4a: Anteil der Befragten mit zufriedenstellender Einschätzung (satisfied) der jeweils aktuellen Lage: Österreich



Quelle: Eurobarometer 78 und zurückliegende.

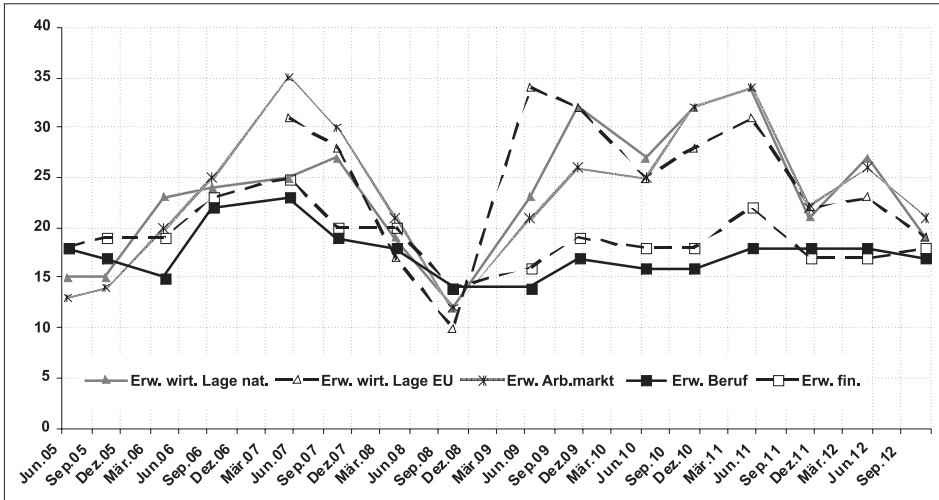
Abbildung 4b: Anteil der Befragten mit zufriedenstellender Einschätzung (satisfied) der jeweils aktuellen Lage: EU



Quelle: Eurobarometer 78 und zurückliegende.

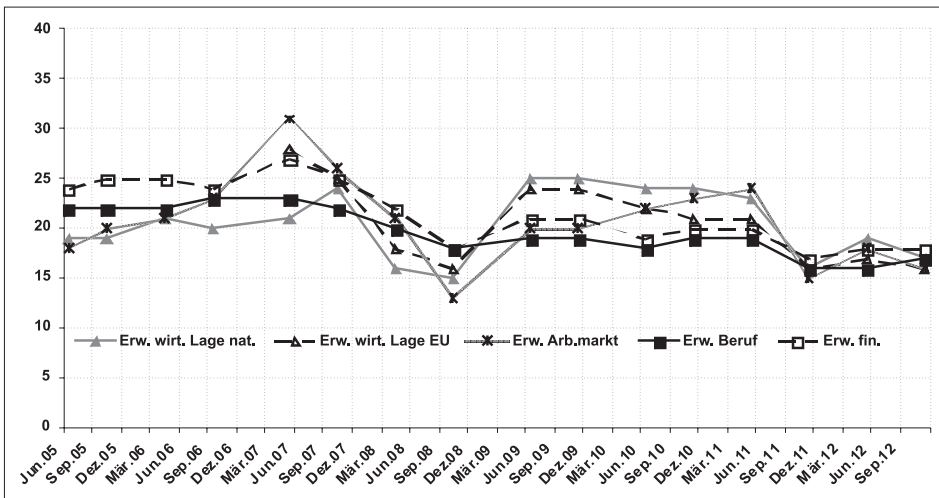
In markantem Gegensatz zur Einschätzung ihrer jeweils aktuellen persönlichen und selbst nationalen Lage zeigen die Erwartungen der Österreicher (Abbildung 5) ein weniger optimistisches Bild, und zwar in dreifacher Hinsicht: Erstens schätzen sie ihre künftige persönliche finanzielle

Abbildung 5a: Anteil der Befragten mit positiven Erwartungen: Österreich



Quelle: Eurobarometer neu 16, 17.

Abbildung 5b: Anteil der Befragten mit positiven Erwartungen: EU



Quelle: Eurobarometer neu 16, 17.

und berufliche Lage – anders als die aktuelle – überraschenderweise kaum optimistischer ein als die anderen Europäer und sogar etwas pessimistischer als die von ihnen erwartete Arbeitsmarktlage. Zweitens sind die Erwartungen in Österreich generell merklich volatiler als in der EU: Die Standardabweichung der Erwartungen betreffend Wirtschaftslage der Na-

tion, der EU- oder der Welt wie des Arbeitsmarkts ist in Österreich etwa doppelt so hoch. Das mag zum Teil auf landesspezifische Einflüsse zurückzuführen sein, die sich im EU-Aggregat kompensieren, erscheint aber dennoch bemerkenswert hoch und ist nicht leicht zu erklären. Jedenfalls spiegeln sie, wenn schon nicht Angst, so doch Unsicherheit über die krisenhafte Entwicklung im Ausland. Drittens haben sich die Erwartungen der jeweiligen persönlichen beruflichen und finanziellen Lage in den Krisen Jahren 2007 und 2008 in Österreich, von höherem Niveau ausgehend, etwa doppelt so stark verschlechtert wie in der EU; seither haben sie sich auf EU-Niveau eingependelt, liegen also deutlich unter ihren früheren Werten.

Stärker revidiert als die Einschätzung ihrer persönlichen Aussichten haben die Österreicher im Verlauf der Krise auch ihre Makrosicht: Während, wie erwähnt, 76% der Österreicher ihre persönliche berufliche und 75% ihre finanzielle Lage als zufriedenstellend einschätzen, finden das bloß 65% in Bezug auf die nationale Wirtschaftslage, 33% auf die der EU und 30% auf die der Welt. Der Pessimismus steigt also mit zunehmender geografischer oder vielleicht informationeller Entfernung (Abbildung 5). In der EU-27 hingegen wird zwar die jeweils eigene Lage gleichfalls günstiger eingeschätzt als die allgemeine, doch liegen alle Werte erheblich niedriger als in Österreich und auch deutlich niedriger als vor der Krise: Zufrieden mit ihrer beruflichen Situation sind bloß 53% der EU-Bürger, mit ihrer finanzielle Lage 63%, mit der nationalen Wirtschaftslage gar nur 27% (weniger als die Hälfte des österreichischen Werts), mit der EU-Wirtschaft 19% und mit der der Welt 23% (mehr als mit der der EU!). Dieser ausgeprägte Skeptizismus der Europäer über die Wirtschaftsentwicklung, vor allem der EU, fehlt somit hierzulande; offenbar haben die Österreicher besser als die anderen verstanden, dass die Wirtschaftslage, jedenfalls in der näheren Zukunft, ungünstiger sein wird als vor der Krise, und haben ihre Erwartungen darauf eingestellt.

Zusammenfassend lässt sich somit eine erste Vermutung formulieren: Dass die gegenwärtige Krise die Lebenszufriedenheit in Österreich kaum nennenswert beeinträchtigt hat, könnte mit drei Faktoren zusammenhängen: Mit zwei subjektiven: der unverändert positiven Einschätzung der aktuellen persönlichen beruflichen und finanziellen Lage und den verhaltenen Zukunftserwartungen, sowie einem objektiven, der relativ günstigen Arbeitsmarktlage. Anders als die übrigen Europäer, die ihre Erwartungen sehr viel weniger revidiert haben, akzeptieren die Österreicher offenbar, dass Finanzkrise und Austeritätspolitik eine längere Periode verhaltenen Wachstums bedingen und stellen sich darauf ein. Ihre Lebenszufriedenheit wurde (und wird) demgemäß nicht durch Enttäuschungen beeinträchtigt, die aus überzogenen Erwartungen resultieren; das entspricht auch den Ergebnissen der Untersuchungen von Diner und Fujita (1995) sowie

Kasser und Rajan (1996). Einwände gegen diesen Erklärungsversuch liegen allerdings auf der Hand: Die Einschätzung der aktuellen persönlichen beruflichen und finanziellen Lage durch die Österreicher ist zwar erheblich besser als im Ausland, aber doch deutlich weniger günstig als vor der Krise (Abbildung 5), und die Arbeitsmarktlage ist zwar besser als anderswo, hat sich aber gleichfalls verschlechtert. Nach wie vor besteht die Diskrepanz zwischen verschlechterten, wenn auch absolut relativ guten Indikatoren und der unveränderten, sogar geringfügig höheren Lebenszufriedenheit der Österreicher. Können die von der Literatur mit großer internationaler Übereinstimmung herausgearbeiteten objektiven Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit weiterhelfen?

3. Was ist in Österreich anders? Objektive Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit?

Das Eurobarometer, der amerikanische World Values Survey, der weltweite Gallup Poll wie das deutsche Sozioökonomische Panel erheben nicht bloß Einschätzungen der Befragten, sondern auch deren Persönlichkeitsmerkmale. Das ermöglicht eine Analyse der Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit auf individueller Ebene und, infolge der großen Datenmenge, auch die Abschätzung ihrer Größenordnung.¹⁶ Zahlreiche diesbezügliche Studien stimmen darin überein, dass die Lebenszufriedenheit durch individuelle Faktoren bestimmt wird: aufrechte (erste) Ehe,¹⁷ Gesundheit¹⁸ und persönliche Beziehungen, „*the affective/expressive, non instrumental, side of interpersonal relationships*“.¹⁹ Unter den ökonomischen Bestimmungsgründen dominiert mit großem Abstand Arbeitslosigkeit;²⁰ nicht bloß der Verlust des Arbeitsplatzes, selbst die Sorge um seinen Verlust reduziert die Lebenszufriedenheit deutlich.²¹ Der Einfluss des Einkommens ist nach den meisten Studien hingegen bescheiden: Der Zufriedenheitszuwachs durch höheres Einkommen nimmt rasch ab und hört bei etwa \$ 10.000/Kopf überhaupt auf.²² Wichtiger für die Lebenszufriedenheit als die Einkommenshöhe ist die Einkommensverteilung²³ und vermutlich auch die Einkommenssicherheit.²⁴ Inflation mindert die Lebenszufriedenheit sehr viel weniger als Arbeitslosigkeit.²⁵

Können diese Bestimmungsgründe den fehlenden Einfluss der Finanzkrise auf die österreichische Lebenszufriedenheit erklären?

Unter den persönlichen Bestimmungsgründen hat sich die Zufriedenheit mit der Ehe in Österreich (statistisch) etwas verbessert: Zwar ist die Scheidungsrate mit 2,1 (pro 1000 Personen) geringfügig höher als in der EU (2,0), wo sie durch Länder wie Irland (0,7), Italien (0,9), Polen und Griechenland (jeweils 1,2) gedrückt wird; sie ist allerdings in den letzten 10 Jahren von 2,4 auf 2,1 gesunken. Mit ihrer Gesundheit sind die Österrei-

cher nach eigenen Angaben durchaus zufrieden: Bloß weniger als $1\frac{1}{2}\%$ der Bevölkerung klagt über mangelnde medizinische Betreuung (EU $2\frac{1}{2}\%$); allerdings hat sich deren Anteil in den letzten Jahren nicht weiter vermindert. Auch ist die zu erwartende beschwerdefreie Lebenserwartung 65-Jähriger (Männer 8,3 Jahre, Frauen 7,9) in Österreich kürzer als in der EU-27 (8,7 bzw. 8.9), hat allerdings im letzten Jahrzehnt um etwa ein Jahr zugenommen (im EU-Durchschnitt blieb sie konstant). Was schließlich die persönlichen Beziehungen betrifft, scheint sich Österreich nicht besonders hervorzutun: Das Vertrauen in Menschen ist gering, wenn auch stabil,²⁶ und die Spannungen zwischen den sozialen Gruppen sind nicht bloß überdurchschnittlich, sondern tendieren auch weiter zu steigen.²⁷

Unter den ökonomischen Bestimmungsgründen brilliert Österreich mit seiner geringen Arbeitslosigkeit, die im letzten Jahrzehnt bei etwa $4\frac{1}{2}\%$ gehalten werden konnte und damit weit unter der der EU ($10\frac{1}{2}\%$), aber auch unter der deutschen ($5\frac{1}{2}\%$) liegt: Jugend- und Langzeitarbeitslosigkeit ($8\frac{1}{2}\%$ bzw. 1%) sind sogar geringfügig niedriger als vor der Krise und weit niedriger als in der EU, wo die Werte seit der Krise 20% bzw. $4\frac{1}{2}\%$ übersteigen. Die objektive Lage am Arbeitsmarkt lässt zusammen mit der subjektiven Einschätzung in der Eurobarometer-Umfrage vermuten, dass eine die Lebenszufriedenheit beeinträchtigende Sorge um den Arbeitsplatz in Österreich, anders als in der EU, keine Rolle spielt.

Entgegen der öffentlichen Meinung, aber in Übereinstimmung mit der wissenschaftlichen Literatur wird das Bild einer akzeptablen Wirtschaftslage und eines halbwegs guten Konsumklimas durch die relativ schwache Entwicklung der Einkommen nicht getrübt. Dazu mag auch beigetragen haben, dass die Lohnrunden zwar bescheidene, aber immerhin (nominell) positive Ergebnisse brachten.²⁸ Die „Schuld“ an der stagnierenden Kaufkraft – die real verfügbaren Nettoeinkommen sind seit Beginn der Krise kaum gestiegen (2007-2012 Österreich 0,4%/Jahr, EU-27: 0,3%) – wird in Österreich offenbar der Inflation zugeschrieben, wie die hohe Betroffenheit von Inflation vermuten lässt, die weiter vorne beschrieben wurde, und die im Gegensatz zu den internationalen Studien über die Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit steht. Eine bescheidene Begründung für die sonst völlig unverständliche Inflationsangst der Österreicher kann in der Tatsache gesehen werden, dass der Preisindex für den täglichen Bedarf, der der „gefühlten“ Inflationsrate eher entspricht, deutlich stärker steigt als der Verbraucherpreisindex (2011 6,7% gegen 3,3%, 2012 3,7% gegen 2,4%). Die Zufriedenheit der Österreicher mit ihrem Lebensstandard hat sich jedenfalls zwischen 2003 und 2009 auf einer zehnteiligen Skala von 7 auf 8 erhöht, wogegen sie in der EU-27 auf 7 stagnierte.²⁹

Wichtiger als die Einkommen als solche ist nach den Ergebnissen der internationalen Studien die Einkommensverteilung. Sie ist gemäß Eurostat in Österreich zwar deutlich gleichmäßiger als in der EU-27 (Quartil-

Relation 3,8 gegen 5,1, Gini-Koeffizient 26,3 gegen 30,7), hat sich entgegen den Erwartungen jedoch weder in der EU-27 noch in Österreich nennenswert verändert. In Deutschland hingegen ist die Quintilrelation (Familie mit 2 Kindern) von 3 auf $4\frac{1}{2}$ und die Armutsgefährdung von 12% auf 16% gestiegen. In Österreich hat sich die Armutsgefährdung (nach Transfers) in der Krise nicht verändert (12% der Bevölkerung), in der EU-27 ist sie um $\frac{1}{2}$ Prozentpunkt auf 17% gestiegen. Allerdings darf nicht übersehen werden, dass die Medien – und wohl auch die Bevölkerung – die Verteilungslage deutlich kritischer sehen: Die Zahl der Sozialhilfeempfänger wie der Obdachlosen hat auch in Österreich zugenommen, die Schere zwischen Höchst- und Durchschnittseinkommen öffnet sich immer stärker, und die Lohnquote sinkt.³⁰ Dennoch zeigt die optimistische Einschätzung der persönlichen Berufs- und Finanzlage (siehe weiter vorne), dass die gefühlte Einkommenssicherheit des Durchschnittsösterreicherers durch die Krise nicht beeinträchtigt wurde, das Vertrauen in das soziale Netz somit gehalten hat. Dazu dürften einige soziale Absicherungsmaßnahmen vor und während der Krise beigetragen haben.

Insgesamt kann somit auch die Untersuchung der weithin unbestrittenen Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit bloß eine beschränkte Erklärung der günstigen österreichischen Entwicklung während der Krise liefern. Unter den persönlichen Bestimmungsgründen haben sich Stabilität der Ehen und Gesundheitszustand leicht verbessert, die sozialen Beziehungen jedoch eher verschlechtert. Bei den ökonomischen Bestimmungsgründen liegt Österreich generell deutlich besser als die EU-27, und es gab auch keine (statische erfasste) Verschlechterung in der Krise. Letzteres wäre natürlich eine gute Begründung dafür, dass sich auch die Lebenszufriedenheit nicht verschlechtert hat; allerdings ist fraglich, wie weit die relativ günstigen Daten der Statistik der Bevölkerung bewusst sind bzw. in einer Situation geglaubt werden, in der die Medien voll Bedrohungs- und Krisenrhetorik sind. Zumindest in der Frage der Einkommensverteilung widerspricht die öffentliche Meinung den statistischen Daten offensichtlich.

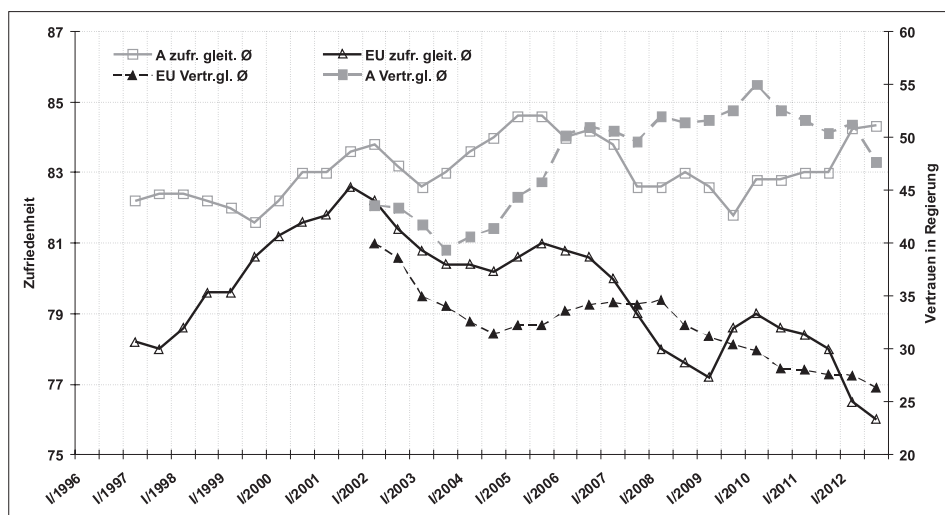
4. Das zweistufige österreichische Optimismusgefälle

Interessanterweise lässt sich in Österreich eine Tendenz zu einem zweistufigen Optimismusgefälle erkennen: Die persönliche berufliche und finanzielle Lage wird günstiger eingeschätzt als die des Landes und die Lage des Landes günstiger als die der EU oder gar der Welt. Deutlich stärker als die EU-Bürger machen die Österreicher die EU für die wenig befriedigende Entwicklung verantwortlich: 41% sind der Meinung, die wirtschaftliche Zukunft des Landes wäre ohne EU günstiger,³¹ ohne dass allerdings die EU-Politik deswegen für falsch gehalten würde: Denn trotz der breiten

Kritik an der Austeritätspolitik glauben gleichfalls 41%, dass die EU zumindest in die richtige Richtung steuert. Der scheinbare Widerspruch könnte damit erklärt werden, dass die Österreicher – ähnlich wie die Deutschen – über Inflation und Staatsschuld stärker besorgt sind als die übrigen Europäer und damit die Austeritätspolitik weniger ablehnen. Allerdings ist das Vertrauen der Österreicher in die EU (37%) merklich geringer als in die eigene Regierung (49%) und auch geringer als etwa in die UNO (53%). Bloß 45% der Österreicher sind mit der Demokratie in der EU zufrieden (70% hingegen mit der nationalen). Die meisten dieser Einschätzungen der Österreicher werden von den EU-Bürgern auf etwas niedrigerem Niveau im Großen und Ganzen geteilt, mit einer zentralen Ausnahme: Der eigenen Regierung vertrauen 49% der Österreicher, aber bloß 27% der EU-Bürger³² (Abbildung 6). Das Vertrauen in die österreichische Regierung hat vor der Krise deutlich zugenommen, ist aber auch während der Krise, und zwar bis Frühjahr 2010, weiter gestiegen; in der EU hat es hingegen seit 2008 kontinuierlich abgenommen. Seit Herbst 2010 nimmt auch das Vertrauen in die österreichische Regierung ab,³³ war zuletzt aber immer noch höher als vor der Krise und auch weiterhin knapp doppelt so hoch wie in der EU. Noch größer als in die eigene Regierung ist allerdings das Vertrauen der Österreicher in die regionalen oder lokalen Behörden (69% gegen 43% in der EU), sehr viel geringer hingegen in die politischen Parteien (33% gegen 15%).

Diese Evidenz wirft zwei Fragen auf: erstens nach der Ursache der Diskrepanz zwischen dem relativ großen Vertrauen in die Politiker und dem

Abbildung 6: Lebenszufriedenheit und Vertrauen in die Regierung

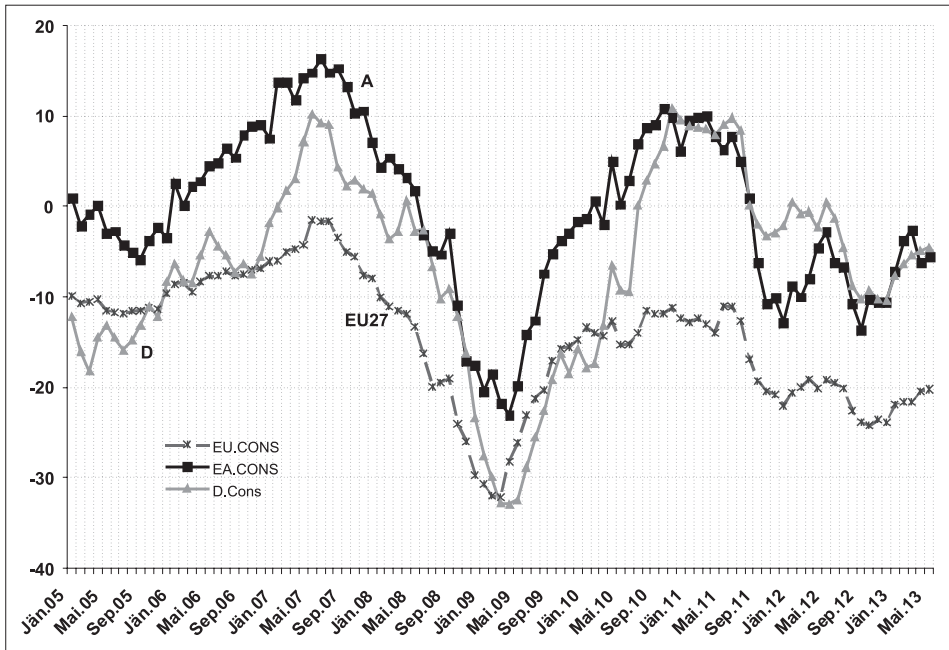


Quelle: Eurobarometer 78 und zurückliegende, gleitende 5-Perioden-Durchschnitte.

deutlich niedrigeren in die Parteien, werden die Politiker doch so gut wie ausnahmslos von den Parteien gestellt. Offenbar steht dahinter die nicht unplausible Vorstellung, dass die Politiker unter dem Druck der stärker ideologisch orientierten Parteifunktionäre stehen und dadurch in ihrem Handlungsspielraum beschränkt werden.³⁴ Zweitens stellt sich die Frage nach den Gründen für das größere Vertrauen der Österreicher in ihre nationalen Institutionen, dem Faktor, der in Österreich am stärksten – und stärker als anderswo – zur Stabilität der Einschätzungen und der Lebenszufriedenheit beitragen dürfte.

Offenbar ist es Regierung und Sozialpartnern gelungen, ein Klima des Vertrauens in ein bescheidenes Wachstum ohne extreme Risiken zu schaffen: Nach den GfK-Umfragen vom März 2013 halten sich die positiven und negativen Einschätzungen der Konjunkturlage in Österreich gerade die Waage (in der EU überwiegen die negativen), bei den Einkommenserwartungen überwiegen, anders als in der EU, die positiven um etwa ein Zehntel. Vor allem aber passen die Ergebnisse betreffend Konsumentenvertrauen in das Bild des persönlich-individuellen Optimismus der Österreicher. Sparen halten sie derzeit für wenig ratsam: Der Saldo zwischen positiven und negativen Antworten ist von rund 60% in den Jahren 2002-2008 auf 13% gefallen, was zwar angesichts der minimalen Zinsen durchaus verständlich ist, zugleich aber keine Sorge vor der Zukunft erkennen lässt. Dafür spricht auch, dass die Zeit für Anschaffungen derzeit für günstig gehalten wird: der Saldo zwischen positiven und negativen Antworten ist in diesem Fall von 0% auf 20% gestiegen und liegt bloß in Deutschland noch höher. Das spricht jedenfalls nicht für Angst vor der Zukunft, jedenfalls für geringere als in der EU (Abbildung 6). Allerdings ist das Konsumentenvertrauen – wie auch die diversen Makroeinschätzungen – volatiler als die Lebenszufriedenheit, es schwankt im Zeitablauf nicht bloß stärker als in der EU, sondern auch stärker als etwa in Deutschland. Eine gewisse Tendenz des Nachhinkens gegenüber dem Ausland mag zum Teil mit der Auslandsabhängigkeit der österreichischen Wirtschaft zusammenzuhängen. Gemeinsam mit dem zweistufigen Optimismusgefälle liegt aber eine Interpretation als mediale Übertragungseffekte näher: Man misst sich lieber am Ausland als an eigenen Zielvorstellungen; das erklärt auch den großen Einfluss der „weltbesten“ Arbeitslosenrate auf die Lebenszufriedenheit.

Die Evidenz lässt vermuten, dass die Finanzkrise in Österreich, anders als im übrigen Europa, kaum verunsichernd gewirkt hat. Empirisch ist das schwer zu untersuchen, weil es für Österreich überhaupt keine und für die EU bloß den relativ einfachen Baker-Index gibt, der auf der Analyse bestimmter Stichworte in Zeitungen beruht. Er stieg seit Beginn der Finanzkrise kontinuierlich und steil an; mit der Lebenszufriedenheit in der EU ist der Baker-Index tatsächlich, vor allem seit der Finanzkrise, negativ korre-

Abbildung 7: Konsumentenvertrauen

Quelle: OeNB.

liert ($r = -0,45$), nicht jedoch mit der österreichischen ($r = 0,06$). Beides ist für die Fragestellung dieser Arbeit allerdings insofern wenig relevant, als außer Frage steht, dass die Medien, auf deren Auswertung der Index beruht, die Krise hochspielen. Unklar ist die Reaktion der Österreicher auf die Medienberichte. Einerseits zeigt das Eurobarometer ein erheblich höheres Medienvertrauen als im EU-Durchschnitt (wenn auch, wie bei den meisten anderen Indikatoren, abermals niedriger als in Skandinavien), andererseits scheinen die Krisenmeldungen der Medien die Bevölkerung nicht sehr zu beeindrucken. Augenscheinlich hört und liest sie von der Krise und deren schweren Folgen in anderen Ländern, fühlt selbst aber keine unmittelbaren Folgen („Ich kann weder im Einkaufszentrum noch im Gasthaus irgendetwas von einer Krise bemerken“); es scheint, dass die Österreicher zwar vorsichtiger, aber nicht unzufrieden geworden sind.³⁵ Finanzielle Sicherheit erscheint ihnen wichtiger als rasches Wachstum der Einkommen, solange sie die Verteilung als halbwegs fair einschätzen.³⁶

5. Versuch eines Ausblicks

Die Lebenszufriedenheit der Österreicher ist bisher durch die Finanzkrise (fast) nicht beeinträchtigt worden. Das bedeutet nicht, dass man die

Krise hierzulande ignoriert: Die Einschätzung der internationalen Wirtschaftslage durch die Österreicher und ihre Erwartungen reagierten sehr wohl auf ausländische Schocks; allerdings schlugen diese bloß abgeschwächt auf die Einschätzung der nationalen Arbeitsmarktlage und praktisch nicht auf die persönliche Betroffenheit durch, weder in Bezug auf den eigenen Arbeitsplatz noch auf die eigene Finanzlage. Die Gründe für dieses merkwürdige Optimismusgefälle sind nicht leicht herauszufinden. Die Stabilität der Einschätzungen von Lebenszufriedenheit und persönlicher Lage beruht vermutlich auf der geringen Arbeitslosigkeit, der Absicherung durch das Sozialsystem sowie dem Vertrauen der Österreicher in die Regierung und deren Beschäftigungspolitik. Das Systemvertrauen (Luhmann) ist bisher nicht erschüttert worden, das soziale Netz hat in der Einschätzung der Österreicher gehalten; die Gefahren einer Erosion des Sozialsystems durch die Globalisierung³⁷ werden hierzulande offenbar als weniger bedrohlich angesehen als im Ausland.

Die österreichische Kombination eines markant ausgeprägten persönlichen und schon deutlich schwächeren nationalen Optimismus mit einem internationalen Pessimismus, der mit der Entfernung rasch zunimmt, könnte sich in Kombination mit den volatilen Erwartungen auf Dauer als nicht ungefährlich erweisen. Das „biedermeierliche“ Einrichten in einer gegnerischen Umwelt und das unreflektierte Systemvertrauen bergen in Kombination mit dem ängstlichen Vergleichen mit dem Ausland eine Tendenz zum Attentismus, mit der Gefahr eines raschen und kräftigen Umschlagens der Erwartungen bei Schocks, die als ernst empfunden werden. Beispielhaft könnte ein solcher aus der merkwürdigen, mit den sonst gedämpften Erwartungen der Österreicher inkompatiblen Meinung resultieren, dass der Höhepunkt der Krise bereits erreicht ist. Manches spricht dafür, dass die Österreicher generell eher „vertrauensselig“ sind – ihr Vertrauen ist deutlich höher, als ihrer Lebenszufriedenheit entsprechen würde.³⁸ Bisher blieben zwar selbst deutliche Verschlechterungen der Erwartungen (etwa im Herbst 2008) ohne nachhaltigen Einfluss auf Lebenszufriedenheit und individuelle Betroffenheit. Die Volatilität der Erwartungen in Kombination mit der „Vertrauensseligkeit“ bergen jedoch eine gewisse Gefahr des Umschlagens: Wieweit das Durchschlagen größerer internationaler oder nationaler Schocks auf die Lebenszufriedenheit durch den latenten persönlichen Optimismus auch in Zukunft aufgefangen werden kann, bleibt abzuwarten.

Anmerkungen

- ¹ Die Arbeit basiert auf den Daten der Eurobarometer-Befragung 78 vom Herbst 2012. Nach dem Abschluss dieser Arbeit wurden die ersten Ergebnisse der Frühjahrsbefragung 2013 veröffentlicht; die bisher vorliegenden Daten bestätigen die Ergebnisse dieser Arbeit vollinhaltlich. Der Autor dank A. Guger und den Teilnehmern des Seminars wifo-intern für wertvolle Anregungen. Die Verantwortung liegt selbstverständlich beim Autor.
- ² Fernández-Dols und Ruiz-Belda (1990).
- ³ Oswald (1997) 1823ff; Koivumaa et al. (2001).
- ⁴ Shedler et al. (1993).
- ⁵ Sandvik et al. (1993).
- ⁶ Di Tella et al. (2003) 812.
- ⁷ Di Tella und MacCulloch (2004) 19.
- ⁸ Diener et al. (1999) 289.
- ⁹ Helliwell (2002) 13.
- ¹⁰ Kasser und Ryan (2001).
- ¹¹ Fordyce (1988); Donovan und Halpern (2002); Di Tella und Mac Culloch (2004).
- ¹² Ehrhardt et al. (2000).
- ¹³ Freeman (1998); Clark et al. (2008) 119ff.
- ¹⁴ Die abweichende Entwicklung in Deutschland relativiert den relativ geringen Rückgang der Lebenszufriedenheit im Aggregat EU27, da Deutschland mit einem Gewicht von etwa einem Fünftel (Anteil an der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter) eingeht.
- ¹⁵ Die ersten Ergebnisse des Eurobarometer 79 vom Frühjahr 2013 bestätigen diese Ergebnisse weitestgehend: Erwartungsgemäß hat die Besorgnis über Arbeitslosigkeit überall zugenommen, über Wirtschaftslage und Inflation (außer in Österreich) hingegen abgenommen. Sogar die Staatsschulden werden weniger als Problem gesehen als zuvor; außer in Deutschland werden sie nur noch in Griechenland und Malta an erster oder zweiter Stelle genannt.
- ¹⁶ Zwangsläufig kann es dabei allerdings bloß um Größenordnungen gehen, und zwar aus drei Gründen: Erstens sind bloß dichotome Faktoren wie Scheidung oder Verlust des Arbeitsplatzes klar zu definieren, keineswegs jedoch qualitative wie Gesundheit, Einkommensverteilung, Vertrauen oder Partizipation. Zweitens sind die Daten meist hoch korreliert, sodass Koeffizienten und Kausalitäten nicht unbedingt verlässlich sind. Und drittens müssen die Bestimmungsgründe zwecks Vergleichbarkeit im Allgemeinen in Einkommensäquivalente umgerechnet werden, was schon generell unscharf ist, erst recht jedoch, wenn das Einkommen keineswegs zu den wichtigsten Bestimmungsgründen der Lebenszufriedenheit zählt.
- ¹⁷ Blanchflower und Oswald (2004a) 12.
- ¹⁸ Oswald (1997) 1827; Clark und Oswald (2002); Helliwell (2002).
- ¹⁹ Becchetti et al. (2008) 343.
- ²⁰ Alesina et al. (2001) Tab. 2.2. 40¹/₂% der europäischen Arbeitslosen sind unzufrieden (gegen 19¹/₂% der Gesamtbevölkerung), bloß 15% (gegen 26¹/₂%) sind sehr zufrieden. Der durchschnittliche amerikanische Arbeitslose erreicht bloß 54% der üblichen Lebenszufriedenheit; Di Tella et al. (2003) 811.
- ²¹ Uhde (2010) 425.
- ²² Donovan und Halpern (2002) 10; Layard (2003) lecture 1; Frey und Stutzer (2002) 423. In letzter Zeit stellten Stevenson und Wolfers (2008), Deaton (2008, S. 57) und Sacks et al. (2010) diese traditionelle Ansicht allerdings in Frage und belegten einen Zufriedenheits-steigernden Einfluss von Einkommenszuwächsen auch für wohlhabende Länder und Personen.

- ²³ Alesina et al. (2001). Die experimentelle Ökonomie zeigt, dass man auch mit weniger Einkommen zufrieden wäre, wenn die anderen noch weniger hätten; Solnick und Hemenway (1998); Zizzo und Oswald (2001).
- ²⁴ Freiburger Stiftung (2010) 19; Noll und Weik (2010).
- ²⁵ Di Tella et al. (2001).
- ²⁶ Europäische Stiftung (o. J.) Abb. 7.
- ²⁷ Ebendort Abb. 5.
- ²⁸ In Clark (2008, 127) zitierte Studien fanden, dass Lebenseinkommensprofile mit zumindest mäßigen Steigerungen solchen mit konstanten Einkommen vorgezogen werden, selbst wenn daraus ein niedrigeres Lebenseinkommen resultiert. Nach Inglehart and Rabier (1986) hing die Lebenszufriedenheit in Westeuropa (1973-83) nicht vom laufenden Einkommen sondern von der Steigerung in den 12 vorangehenden Monaten ab.
- ²⁹ Europäische Stiftung (o. J.) 3.
- ³⁰ Umfragen wie Statistiken unterschätzen die Verteilungsprobleme insofern, als sich die Veränderungen vor allem am oberen und unteren Rande der Verteilung abgespielt haben. Die Gruppen am oberen Rand, deren Einkommen besonders stark gestiegen sind, finden sich im obersten Perzentil, kommen somit in der Quintilrelation nicht zur Geltung, und der Ginikoeffizient reagiert bloß schwach auf Änderungen am Rand. Weiters werden in den Umfragen die Einkommen am unteren Rand (z.T. mangels Wohnsitz oder Haushalt) wenn überhaupt, dann jedenfalls untererfasst.
- ³¹ Bloß Großbritannien, Tschechien und Polen sind diesbezüglich noch ablehnender.
- ³² Auch hier zeigt sich das übliche Nordost-/Südwestgefälle: in Finnland vertrauen 26% und in Schweden 59% der eigenen Regierung, in Dänemark interessanterweise bloß 42% und in Deutschland 41%.
- ³³ Die anderen Einschätzungen erfuhren zu diesem Zeitpunkt keinen auffälligen Bruch; als Erklärung wären innenpolitische Entwicklungen, etwa die zunehmenden Beschäftigung der Medien mit Korruptionsproblemen (Kompetenzstrafrecht, Anfüttern, Ermittlungen gegen Grasser etc.) denkbar.
- ³⁴ Das erhält dadurch eine gewissen Plausibilität, als sich die Aussagen von „Altpolitikern“ von denen aktiver i.d.R. vorteilhaft unterscheiden.
- ³⁵ Witte (1994, 413) erklärt das mit der Differenz von Realbild (die Beurteilung der eigenen Situation), Wunschbild (die Beurteilung eines Zielzustandes) und Mehrheitsbild (die Einschätzung anderer vergleichbarer Personen über die Medien). Wenn über Krisen berichtet wird, verändert sich das Mehrheitsbild nach unten. Bleibt das Realbild konstant, wird die Differenz zum Mehrheitsbild größer, und man kommt dem Wunschbild relativ näher (verglichen mit dem Abstand zum Mehrheitsbild). Diese subjektiven Konstruktionen sind die Grundlage von Zufriedenheitsurteilen. Sie werden durch die Einschätzung der vergleichbaren Mehrheit (Mehrheitsbilder), dem wahrgenommenen eigenen Zustand (Realbild) und dem aus den beiden Bildern konstruierten Wunschbild konstruiert.
- ³⁶ Freiburger Stiftung (2010) 17.
- ³⁷ Rodrik (1997).
- ³⁸ Tichy (2011) Abb. 5.

Literatur

- Alesina, A.; et al., Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different? (= NBER WP No. 8198, Washington, D. C., 2001).
- Baker, R.S.; et al., Measuring economic uncertainty (2013); <http://www.gfk.com/news-and-events/press-room/press-releases/pages/german-consumer-climate-improves-further.aspx>. (9.6.2013).

- Becchetti, L.; et al., Relational goods, sociability, and happiness, in: *Kyklos* 61 (2008) 343-363.
- Blanchflower, D.G.; Oswald, A.J., Well-being over time in Britain and the USA, in: *Journal of Public Economics* 88/7-8 (2004) 1359-1386.
- Clark, A.E.; Oswald, A.J., Well-Being in Panels (= mimeo, University of Warwick 2002).
- Clark, A., Happiness, habits and high rank: Comparisons in economic and social life, in: Bartolini, S. (Hrsg.), *Policies for Happiness* (Oxford 2007).
- Clark, A.; et al., Relative income, happiness, and utility: An explanation for the Easterlin paradox and other puzzles, in: *Journal of Economic Literature* 46 (2008) 95-144.
- Deaton, A., Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup poll, in: *Journal of Economic Perspectives* 22/2 (2008) 53-72.
- Diener, E.; et al., Subjective well-being: Three decades of progress, in: *Psychological Bulletin* 125/2 (1999) 276-302.
- Diener, E.; Fujita, F., Resources, personal strivings, and subjective well-being: A nomothetic and idiographic approach, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 68 (1995) 926-935.
- Di Tella, R.; MacCulloch, R., Partisan social happiness (= mimeo, 2004).
- Di Tella, R.; et al., Preferences over inflation and unemployment, in: *American Economic Review* 91/1 (2001) 335-341.
- Di Tella, R.; et al., The macroeconomics of happiness, in: *Review of Economics and Statistics* 85/4 (2003) 809-827.
- Donovan, N.; Halpern, D., Life satisfaction: the state of knowledge and implications for government (= Cabinet Office analytical paper, 2002).
- Ehrhardt, J.J.; et al., Stability of life-satisfaction over time, in: *Journal of Happiness Studies* 1/2 (2000) 177-205.
- Europäische Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen. Lebensqualität in der EU: Trends 2003-2009 (Dublin, o. J.)
- Fernández-Dols, J.M.; Ruiz-Belda, M.A., Spontaneous facial behaviour during intense emotional episodes: Artistic truth and optical truth (1990); <http://smg.media.mit.edu/classes/Identity2004/FernandezDolsAndRuizBelda.pdf>.
- Fordyce, M., Fordyce emotions questionnaire, in: *Social Indicators Research* 20 (1988) 355-381.
- Frank, R.H.; Hutchens, R.M., Wages, seniority, and the demand for rising consumption profiles, in: *JEcBehaviorOrg* 21 (1993) 251-276.
- Freeman, R.B., War of models; Which labour market institutions for the 21st century?, in: *Labour Economics* 5 (1998) 1-24.
- Freiberger Stiftung, Zufrieden trotz sinkenden materiellen Wohlstands (Amerang 2010).
- Frey, B.S.; Stutzer, A., What can economists learn from happiness research?, in: *Journal of Economic Literature* (2002) 402-435.
- Helliwell, J.F., How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being (= NBER WP Nr. 9065, Washington, D. C., 2002).
- Inglehart, R.; Rabier, J.-J., Aspirations adapt to situations – but why are the Belgians so much happier than the French? A cross-cultural analysis of the subjective quality of life, in: Andrews, F.M. (Hrsg.), *Research in the quality of life* (Univ. of Michigan, Ann Arbor 1986) 1-49.
- Kasser, T.; Ryan, R.M., Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals, in: *Personality and Social Psychology Bulletin* 22 (1996) 280-87.
- Kasser, T.; Ryan, R.M., Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals, in: Schmuck, P.; Sheldon, K.M. (Hrsg.), *Life goals and well-being. Towards a positive psychology of human striving* (Kirkland, WA, 2001).

- Koivumaa, H.H.; et al., Life satisfaction and suicide: A 20-year follow-up study, in: *American Journal of Psychiatry* 158/3 (2001) 433-439.
- Layard, R., Happiness: Has social science a clue? Lionel Robbins Memorial Lecture 2002 (2003); <http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL050303.pdf>.
- Loewenstein, G.; Sicherman, N., Do workers prefer rising wage profiles?, in: *JLaborEc* 9 (1991) 67-84.
- Noll, H.-W.; Weik, St., Subjective well-being in Germany: Evolutions, determinants and policy (2010).
- Oswald, A.J., Happiness and economic performance, in: *Economic Journal* 107 (1997) 1815-1831.
- Prisching, M., Fetisch Wachstum. Die politische Ausweglosigkeit der Steigerungsprogrammatik, in: *Nachhaltiges Wachstum? Wissenschaft & Umwelt INTERDISZIPLINÄR* 13 (2009).
- Rodrik, D., Has globalization gone too far? (Institute for International Economics, Washington, D. C., 1997).
- Sacks, D.W.; et al., Subjective well-being. Income, economic development and growth (= NBER WP 16441, Washington, D. C., 2010).
- Sandvik, E.; et al., Subjective well-being: The convergence and stability of self and non self report measures, in: *Journal of Personality* 61/3 (1993) 317-342.
- Shedler, J.; et al., The illusion of mental health, in: *American Psychologist* 48/11 (1993) 117-131.
- Solnick, S.J.; Hemenway, D., Is more always better? A survey on positional concerns, in: *JEcBehaviorOrg* 37 (1998) 373-383.
- Stevenson, D.; Wolfers, J., Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin Paradox, in: *Brookings Papers on Economic Activity* 1 (2008) 1-87.
- Tichy, G., Zentrale Ergebnisse der Forschung über Lebenszufriedenheit, *Wirtschaft und Gesellschaft* 37/3 (2011) 435-459.
- Uhde, N., Soziale Sicherheit und Lebenszufriedenheit: Empirische Ergebnisse, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 11/4 (2010) 407-439.
- Witte, E.H., *Lehrbuch der Sozialpsychologie* (Weinheim 2004).
- Zizzo, D.J.; Oswald, A.J., Are people willing to pay to reduce others' incomes?, in: *Annales d'Ec Stat* 63-64 (2001) 39-65.

Zusammenfassung

Die Lebenszufriedenheit der Österreicher ist bisher durch die Finanzkrise (fast) nicht beeinträchtigt worden. Das bedeutet nicht, dass man die Krise hierzulande ignoriert: Die Einschätzung der internationalen Wirtschaftslage durch die Österreicher und ihre Erwartungen reagierten sehr wohl auf ausländische Schocks. Allerdings schlugen diese bloß abgeschwächt auf die Einschätzung der nationalen Arbeitsmarktlage und praktisch nicht auf die persönliche Betroffenheit durch, weder in Bezug auf den eigenen Arbeitsplatz noch auf die eigene Finanzlage. Die Stabilität der Einschätzungen von Lebenszufriedenheit und persönlicher Lage beruht vermutlich auf der geringen Arbeitslosigkeit, der Absicherung durch das Sozialsystem sowie dem Vertrauen der Österreicher in die Regierung und deren Beschäftigungspolitik. Einkommenserwartungen und Systemvertrauen sind bisher nicht erschüttert worden, und die Gefahren einer Erosion des Sozialsystems durch die Globalisierung werden hierzulande offenbar als weniger bedrohlich angesehen als im Ausland.

Reich bleiben in Österreich

Pirmin Fessler, Martin Schürz¹

1. Einleitung

Öffentliche Debatten zur Erbschaftssteuer verfehlen vielfach die Fakten des Erbgeschehens. Teils dominieren schlicht interessengeleitete Ideologeme von Eliten, und teils resultiert die Faktenferne aus einer schlechten Datenlage, die ihrerseits den Interessen der Mächtigen entspricht.²

Die Vererbung von Vermögen ist entscheidend für die Reproduktion sozialer Ungleichheit. Bekannt ist, dass Erbschaften sehr ungleich verteilt sind und dass Erbschaftssteuern, wenn es sie noch gibt, nur eine vermögende Minderheit und diese in sehr eingeschränktem Ausmaß betreffen, da sie zumeist hohe Freibeträge vorsehen.

Die gesellschaftspolitische Debatte zu Erbschaftssteuern in Österreich bleibt bislang eingeengt auf zwei Fragen: Wer wäre von einer Erbschaftsteuer betroffen, und wie hoch wäre ihr Aufkommen? Diese beiden Fragen verdrängen fundamentalere Themen, die in diesem Artikel besprochen werden sollen:

- Erben und Gerechtigkeitsfragen: Vererbungen sind verbunden mit normativen Gerechtigkeitsfragen. In der modernen bürgerlichen Gesellschaft bildet sich ein individualistischer Eigentumsbegriff heraus. Erbschaften laufen aber einem individuellen Leistungsprinzip zuwider.³

Oft wird in Erbschaftssteuerdebatten die Frage der Gerechtigkeit nur gestreift, und es wird verabsäumt, die eigene normative Perspektive auszuweisen. Erst diese würde erlauben, Vermögenstransfers als Steuerquelle zu legitimieren. Stattdessen wird populistisch argumentiert, dass ohnedies fast niemand von der Steuer betroffen wäre. Aus einer Gerechtigkeitsperspektive wäre eine Erbschaftsteuer aber allgemein zu begründen und nicht opportunistisch über eine geringe Betroffenheit zu propagieren.

- Erben und Ungleichheit: Viel wird zu steigender oder sinkender Ungleichheit in der Gesellschaft gemutmaßt. Wenig wird die begrenzte Aussagefähigkeit von statistischen Ungleichheitsmaßzahlen beachtet. So können Erbschaften statistisch die Ungleichheit – gemessen an den üblichen relativen Ungleichheitsmaßen wie etwa dem Gini-Koeffizienten – durchaus reduzieren, da die kleinen Erbschaften der

Vermögensärmeren relativ zu deren geringen Vermögen höher sind als die großen Erbschaften der Vermögensreicheren. Ein Beispiel: Hat eine Person 10 € und eine andere Person 10.000 € an Vermögen und erbt die erste Person 5 €, die zweite hingegen 4.999 €, dann sinkt der Gini-Koeffizient. Denn in Relation zum Vermögen hat die vermögensärmere Person mehr geerbt. Die Ungleichheit verringert sich, obwohl der Abstand zwischen Arm und Reich angestiegen ist. Trotzdem sind Erbschaften mitentscheidend für die Reproduktion sozialer Ungleichheit. Denn die absoluten Unterschiede zwischen Arm und Reich werden größer, und die Vermögensfunktionen ändern sich mit der Höhe des Vermögens. Während Vermögen für weite Teile der Bevölkerung nur die Funktion einer Notreserve hat, dominiert in der Mitte vor allem das Wohnen im Eigenheim, welches Sicherheit und ein wenig an sozialem Status gibt. Erst bei den Reichen verändern sich diese Vermögensfunktionen, und die Weitergabe innerhalb der Familie und gesellschaftliche Machtausübung werden entscheidend.

- Erben und Demokratie: Beim Erben geht es um gesellschaftliche Kontinuität, die Reproduktion von sozialen Positionen, um Mechanismen der Statusweitergabe. Erbschaften, die über viele Generationen akkumuliert werden, führen zu Vermögens- und Machtkonzentration, welche die Demokratie beeinträchtigen. Eine zentrale Aufgabe von Erbschaftssteuern war historisch die Verhinderung von Machtballungen. Dynastische Vermögenskonzentration fördert Korruption sowie Machtmissbrauch und gefährdet demokratische Prozesse.⁴

Diesen drei Themen gehen wir in diesem Artikel auf Basis der Daten des „Household Finance and Consumption Survey“ des Eurosystems in Österreich (HFCS Austria 2010) nach. Kapitel 2 resümiert den konzeptuellen Rahmen der Erbschaftsdaten des HFCS Austria 2010. In Kapitel 3 beschäftigen wir uns mit den Wahrnehmungen der Bevölkerung in Österreich zum Erbgeschehen. Kapitel 4 beschreibt die Daten zum Erbgeschehen in Österreich. In Kapitel 5 werden die Verbindungslinien von Vererben und Erben über die Generationen dargestellt, und es wird gefragt, ob jene Haushalte, die bereits geerbt haben, auch die sind, von denen größere Erbschaften zu erwarten sind.

2. Daten zum Erben in Österreich

Die Darstellung in diesem Artikel basiert auf den Daten des HFCS Austria 2010. Aufgrund der großen Bedeutung von Erbschaften für die Vermögensakkumulation nahm die EZB einen umfangreichen Abschnitt zu Erbschaften in den HFCS-Fragebogen auf. Der HFCS Austria 2010 beinhaltet einen noch ausführlicheren Abschnitt zum Erben.⁵

Informationen zum Erben und Vererben auf Haushaltsebene sind schwer zu erheben. Geld und Tod werden tabuisiert, und Menschen sprechen ungern darüber. In jenen Ländern, in denen keine Nachlassdaten oder Erbschaftssteuerdaten vorhanden sind, bleibt jedoch jede datenbasierte Analyse allein auf Haushaltserhebungen angewiesen. Konzeptuelle Probleme bei Forschung zu Vererbungen stellen sich bereits bei der Definition von Erbschaften, da diese nur unzureichend von Schenkungen abzugrenzen sind. Wer knapp vor seinem Tod noch etwas an die Nachkommen verschenkt, mag dies bereits als ein Substitut für die Vererbung verstehen. Schenkungen wären dann vorgezogene Vererbungen und müssten gemeinsam mit Erbschaften betrachtet werden. Erbschaften auf Basis von Mikrodaten sind untererfasst, und die Antwortverweigerungen zu Erbsummen sind nicht zufällig verteilt, sondern finden sich eher bei Vermögenden. Der Maximalwert einer Erbschaft im HFCS Austria 2010 liegt unter 10 Mio. €. Dies verdeutlicht, analog zum Nettovermögen, die Nicht-Erfassung des oberen Randes der Verteilung. Eine lückenhafte Erinnerung bedeutet eine weitere Beeinträchtigung der empirischen Aussagefähigkeit der Mikrodaten. Und wichtige Themen des Erbgeschehens sind mit Haushaltserhebungen nur schwer zu klären. So ist die identitätsstiftende Bedeutung des Erbes für die Familie (etwa Fortführung des Familienbetriebes) empirisch schwer zu erforschen, und es fehlen auch Daten zur interpersonellen Beziehung zwischen Erblasser und Erbe, um den Prozesscharakter abbilden zu können.

Die Mikrodaten des HFCS Austria 2010 haben aber auch viele Vorteile gegenüber Steuerdaten. So erlauben sie, Erwartungen und Einstellungen der Menschen zum Erben abzufragen. Zudem ist gerade der Haushalt oft die ökonomisch relevante Einheit in Bezug auf die Nutznießung des Erbes, und der Haushaltsfokus des HFCS entspricht diesem Gedanken. Da bei Erbschaftssteuern meist hohe Freibeträge gelten, sind Steuerdaten zudem besonders selektiv. Die kleinen Erbschaften, welche unter den Freibetragsgrenzen liegen, sind für die Empfänger vergleichsweise bedeutsam, werden aber in Steuerdaten nicht erfasst. Zudem fehlen bei Steuerdaten Informationen zu den soziökonomischen Charakteristika der erbenden und vererbenden Personen. Zusammenhänge der Vererbung mit dem Einkommen, der Bildung, dem Alter oder Familienstand der Erben können damit nicht analysiert werden. Doch genau diese sind wichtig, um die Dynamik des Erbens zu verstehen.

Erben ist ein Vermögenstransfer, der zumeist innerhalb einer Familie erfolgt. Die materiellen Erbschaften müssen gemeinsam mit all den anderen im jeweiligen familiären Kontext erbrachten Hilfestellungen betrachtet werden. Schenkungen, Finanzierung der Ausbildung der Kinder, Bereitstellung von sozialen Kontakten, Weitergabe von klassenspezifischem Habitus usw. belegen, dass eine isolierte Betrachtung des Erbens diese

Multidimensionalität der Reproduktion von sozialer Ungleichheit verfehlen würde. Das Erben folgt keinen Zufällen des Schicksals, sondern ist für reiche Menschen absehbar. Nach einer Vielzahl von vorangegangenen familiären Unterstützungen können Reiche im Todesfall ihrer Eltern mit Erbschaften rechnen. Diese Erbschaftserwartung wird das Verhalten beim Vermögensaufbau beeinflussen und etwa eine risikoorientierte Veranlagungsstrategien (Kreditaufnahme für Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Aktienveranlagung) erlauben. Das ideologische Gerede vom unternehmerischen Mut zum Scheitern findet sich am ehesten bei den materiell abgesicherten Erbspiranten.

Die Erbquote – der Anteil der Erbenhaushalte an den gesamten Haushalten – beträgt in Österreich rund 35%. Im HFCS wurden für jeden Haushalt die Erbschaften zu unterschiedlichen Zeitpunkten mit ihrem damaligen Wert erhoben. Einerseits kann ein Haushalt mehrmals zu verschiedenen Zeitpunkten geerbt haben, andererseits erben verschiedene Haushalte zu unterschiedlichen Zeiten. Um diese Ereignisse miteinander vergleichen zu können, bedarf es einer Umrechnung der Werte. Besonders bei Immobilienerbschaften ist eine angemessene Wertanpassung aber schwierig, da sich Wertänderungen nach Lage, Bausubstanz, Umbauten und vielen anderen Faktoren für jede einzelne Immobilie beträchtlich voneinander unterscheiden. In der Literatur ist es üblich, für Wertsteigerungen von Erbschaften Realzinssätze von etwa 2% bis 3% p. a. anzunehmen oder Immobilienpreisindizes zu verwenden, die meist eine noch stärkere Wertsteigerung beinhalten. Die Methode, Wertsteigerungen von Erbschaften anzunehmen, ist aus mehreren Gründen umstritten. Einerseits ist unklar, ob die Wertsteigerungen selbst als eine Komponente der Erbschaft zu betrachten sind. Andererseits ist fraglich, wie viel einer Erbschaft in den Konsum fließt und wie viel für Vermögensaufbau verwendet wird. Klar ist, dass sich dieses Muster bei unterschiedlichen Haushaltstypen sehr unterscheidet. Grundsätzlich werden arme Menschen ihre Erbschaften eher konsumieren und reiche Menschen sie eher sparen. Doch die Erbformen unterscheiden sich. Im geerbten Haus wird vielleicht nur gewohnt und die Miete erspart. Das Sparbuch wird hingegen leicht für Konsumzwecke zu verwenden sein. Ein Aktienpaket wird bei einer volatilen Kursentwicklung an der Börse zeitbezogen unterschiedlich viel wert sein. Jedenfalls ist die Annahme, dass Erbschaften einfach gespart werden und demnach mit einer angenommenen Durchschnittsverzinsung im Wert ansteigen, nicht haltbar. Eine präzise Analyse würde aber Informationen über den ganzen Lebenszyklus der Personen erfordern, und dies geht über die Möglichkeiten empirischer Sozialforschung hinaus.

Wir verwenden in diesem Artikel zwei besonders vorsichtige Wertdefinitionen für die Erbschaften der Haushalte. Beim einfachen Wert werden Erbschaftswerte abgebildet, wie sie von den Befragten angegeben wur-

den. Es wird ein realer Wertverfall (im Vergleich zum Verbraucherpreisindex, VPI) unterstellt. Beim Gegenwartswert werden Erbschaftswerte mit dem VPI hochgerechnet. Dies entspricht einem realen Werterhalt in Bezug auf die, anhand des VPI gemessene, Kaufkraft. Die Gegenwartswerte beziehen sich auf das Jahr der Durchführung des HFCS 2010. Diese Definitionen implizieren, relativ zur akademischen Literatur, deutlich geringere Erbschaftswerte.

3. Wahrnehmungen zum Erben

Reichtum wird im Kapitalismus gemeinhin über Leistung des Individuums (Anstrengung, Ideen, Ausbildung) legitimiert. Erben wird daher mit Reichtum ohne Leistung assoziiert. Beckert (2004) spricht vom unverdienten Vermögen. Doch jeder Mensch hat sein eigenes Empfinden zu Leistung oder Gerechtigkeit. Und die subjektiven Wahrnehmungen können rationalen Argumenten und abstrakten Gerechtigkeitsprinzipien zuwiderlaufen.

Im HFCS Austria 2010 wurde die Zustimmung zu „Reich wird man übers Erben“ abgefragt. Diese Äußerung findet eine breite Akzeptanz. Eine solche Ansicht steht in Kontrast zum Ideologem, dass Erben alle, aber besonders die Mitte beträfe. Bei der Gruppe der Erben scheint man hingegen dazu zu neigen, die Beantwortung dieser Frage zu vermeiden. Eine deutliche Antworthäufung findet sich knapp unter der Mitte (Kategorie 5).

De facto macht nicht erst das Erben reich, vielmehr werden die Weichen zum Reichwerden lebensgeschichtlich bereits viel früher gestellt. Am An-

Abbildung 1: „Reich wird man übers Erben“ (Befragungsergebnisse)

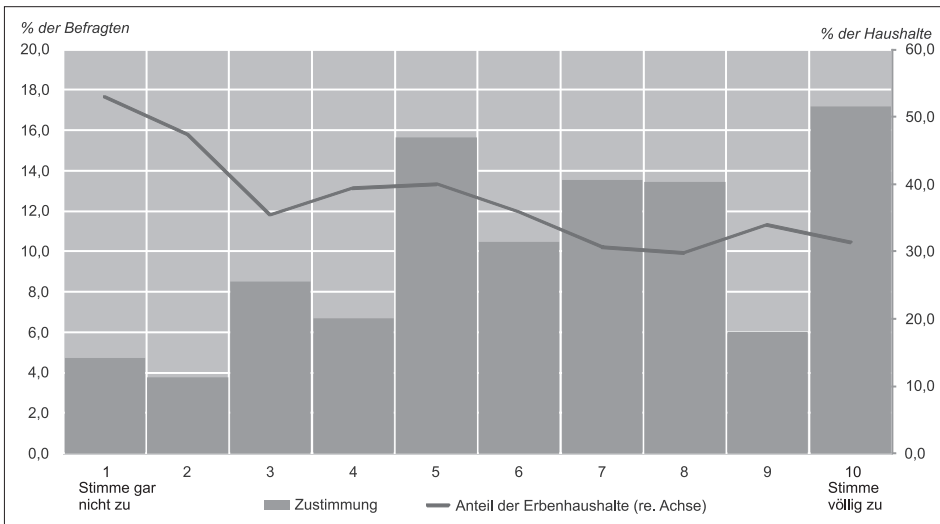


Quelle: HFCS Austria.

fang stehen die richtigen, d. h. die reichen Eltern, und danach folgen idealtypisch die frühkindliche Förderung, der Privatkindergarten, die Privatschule, die Klavierstunden und Freundesauswahl aus der gleichen privilegierten Schicht. Danach kommen die richtige Studienwahl, die finanzielle Unterstützung durch die Eltern, ein gefestigter klassenspezifischer Habitus und ein Arbeitsplatz mit höherem Einkommen, danach die Ehe mit einer akademischen Partnerin. Eher zur Abrundung des materiellen Komforts – und keinesfalls als Starthilfe – trudelt um die Übergangszeit zur Pensionierung dann eine Erbschaft ein. Die Erbschaft ist nicht der Kulminationspunkt einer durch die Eltern betriebenen familiären Absicherung der sozialen Privilegierung, sondern nur ihr sichtbarer materieller Ausdruck. Die Zementierung sozialer Ungleichheit über die Generationen erfolgt auf zahllosen Wegen, und die besseren Möglichkeiten der Kinder von reichen Eltern sind vielfältig.

Die Frageformulierung im HFCS Austria 2010 ist vorsichtig gewählt: „Niemand sollte bessere Möglichkeiten im Leben haben, nur weil er/sie geerbt hat.“ Doch sogar diese zurückhaltende (weil Privilegien aufgrund des Erbens grundsätzlich nicht ausschließende) Äußerung findet breite Zustimmung (mehr als 60%). Generell wird in der Bevölkerung demnach eine aus dem Erben resultierende gesellschaftlich bevorzugte Stellung abgelehnt. Innerhalb der Gruppe der Erben wird die Besserstellung aber tendenziell eher für gerechtfertigt gehalten. Dies ist zum Verständnis von Legitimationsfragen bei Ungleichheit ein wichtiges Ergebnis: Die eigenen materiellen Pri-

Abbildung 2: „Niemand sollte bessere Möglichkeiten im Leben haben, nur weil er/sie geerbt hat“ (Befragungsergebnisse)



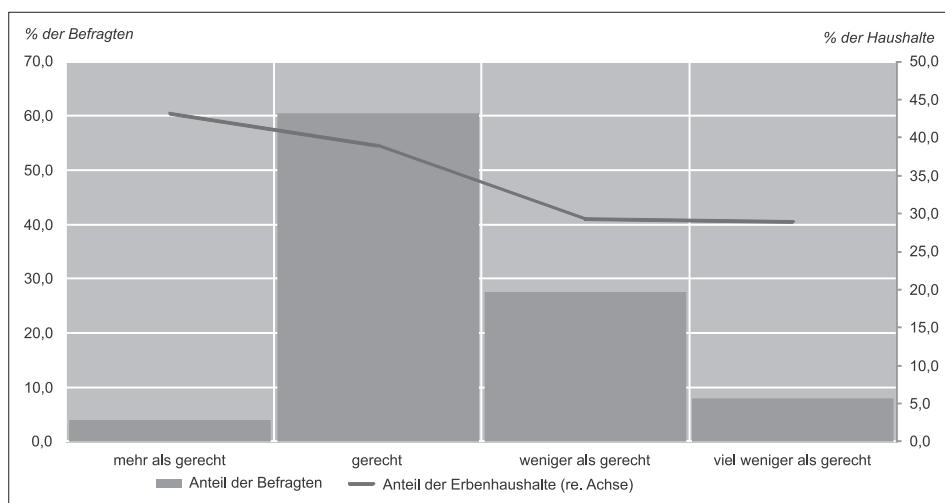
Quelle: HFCS Austria.

vilegien dürften zum Teil auch die Rechtfertigungen zur gesellschaftlichen Hierarchie prägen. Abstrakte Gerechtigkeitsurteile stehen nur in einem losen Zusammenhang mit der individuellen materiellen Ausstattung.

Menschen beurteilen ihr Wohlergehen nicht zuletzt, indem sie ihre Lebenssituation mit jener anderer Menschen vergleichen: „Im Vergleich zu anderen in Österreich, glauben Sie, dass Sie Ihren gerechten Anteil am Wohlstand, mehr als Ihren gerechten Anteil, etwas weniger oder viel weniger erhalten?“ Diese Frage (siehe Abb. 3) zielt nur auf die subjektive Wahrnehmung. Wir können nun darstellen, inwieweit sich Erben und Nicht-Erben bei ihren Gerechtigkeitswahrnehmungen unterscheiden. Generell glaubt eine Mehrheit der Befragten, dass sie ihren gerechten Anteil am Wohlstand erhalten. Es gibt aber über ein Drittel, die denken, zu wenig bzw. viel zu wenig zu erhalten. Im ungerechten Überfluss wähnen sich nur wenige. Privileg- und Mangelwahrnehmung sind nicht gleich verteilt. In dieser Gruppe ist der Anteil der Erbenhaushalte mit 43% am größten. Zudem sind jene Erbenhaushalte, die meinen, mehr als einen gerechten Anteil am Wohlstand zu erhalten, auch jene mit den höchsten Erbschaften. Sie haben im Durchschnitt 480.000 Euro (Gegenwartswert: 670.000 €) geerbt. Im Vergleich dazu haben Erben in der Gruppe „gerechter Anteil“ nur 140.000 € (Gegenwartswert: 236.000 €) und jene, die meinen, dass sie etwas weniger als ihren gerechten Anteil am Wohlstand haben, nur 122.000 € (Gegenwartswert: 202.000 €) und jene, die viel weniger als ihren gerechten Anteil zu erhalten vermeinen, nur 90.000 € (Gegenwartswert: 150.000 €) geerbt.

Wer Erbschaftssteuervorhaben primär unter dem Gesichtspunkt von Freibeträgen thematisiert, kann sich nur noch auf eine Schwundvariante

Abbildung 3: „Gerechter Anteil“ (Befragungsergebnisse)



Quelle: HFCS Austria.

von Gerechtigkeit beziehen – auf die Frage: „Wie viel Erbe ist gerecht?“ Doch dies unterstellt, dass Erben an sich gerecht ist, exzessive Erbschaften aber einen gesellschaftlichen Beitrag leisten sollen. Was exzessiv sein soll, bleibt dem subjektiven Urteil überlassen. Folglich kollabieren gesellschaftspolitische Debatten zu einer Erbschaftssteuer bei Überzeugungen und Ressentiments zur Höhe von Freibeträgen.

Grundlegender setzt daher eine Frage nach sozialer Gerechtigkeit an, welche das unvermeidliche Spannungsverhältnis beim Erben zwischen Individuum, Familie und Gesellschaft auslotet. So wie individueller Nutzen innerfamiliär mit einem familiären Ausgleich (zwischen Geschwistern) kollidieren kann, kollidiert auch familiärer Nutzen mit gesellschaftlichen Gleichheitsvorstellungen. Wem es um soziale Gerechtigkeit geht, darf folglich keine Ausnahmen oder Besserstellungen für Familien bei der Besteuerung propagieren. Die Idee, dass die Kinder es einmal besser haben sollen, basiert eben auf Familienwerten und muss daher in einem Spannungsverhältnis zu gesellschaftlichen Überlegungen von Chancengleichheit stehen. Das Erbschaftsprivileg führt dazu, dass es jene ohne Erbschaften schwerer haben. Erbschaftssteuerausnahmen für Familien würden den dynastischen Aspekt des Erbens verstärken.

4. Erben in Österreich

Erbschaftsdaten aus dem HFCS Austria 2010 liefern mit jenen der Geldvermögenserhebung 2004 und der Immobilienvermögenserhebung 2008 ein kohärentes Bild⁶ und stimmen mit internationalen Befunden überein.⁷

4.1 Wer erbt?

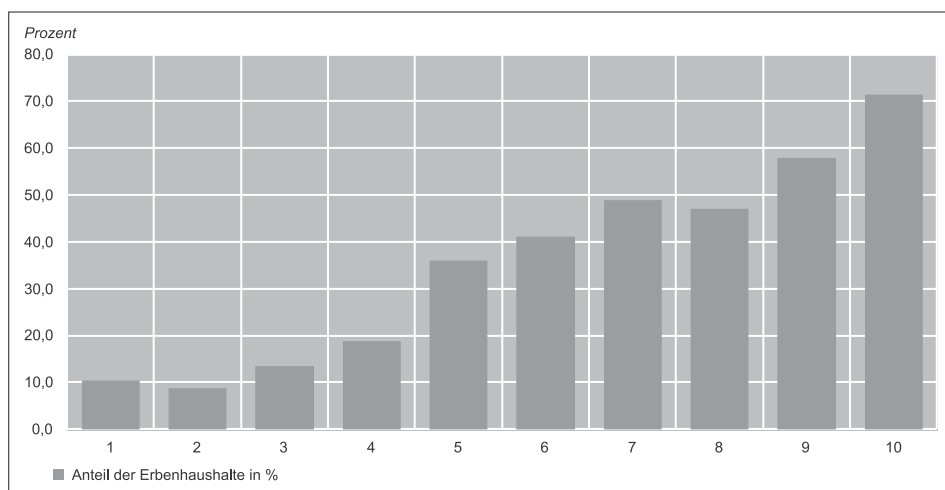
Je vermögender Haushalte sind, desto häufiger haben sie auch schon etwas geerbt. Der Anteil der Erbenhaushalte liegt im ersten Nettovermögensdezil bei nur 10%, hingegen im obersten Dezil über 70% (Abbildung 4). Sind ältere Personen in einem Haushalt, ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass im Haushalt bereits geerbt wurde. Ältere Menschen hatten auch länger Zeit zum Ansparen und sind deswegen häufiger in den oberen Nettovermögensdezilen zu finden.

Bei den Erben liegt der Mittelwert des Nettovermögens bei rund 460.000 € und ist damit fast dreimal so hoch wie jener der Nicht-Erben (rund 160.000 €). Die 35% Erbenhaushalte verfügen über mehr als 62% des gesamten Nettovermögens.

Einer hohen Zahl an geringfügigen Erbschaften steht eine niedrige Zahl an hohen Erbschaften gegenüber. Die durchschnittliche Erbschaft betrug

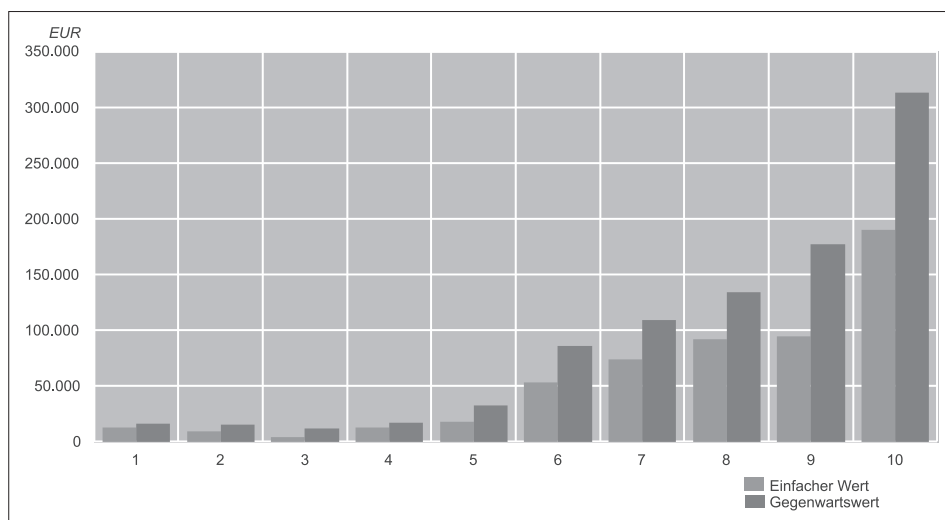
rund 150.000 € (Gegenwartswert: 240.000 €) Der Median liegt bei rund 64.000 € (Gegenwartswert: 100.000 €). Dies indiziert eine hohe Streuung der Erbschaften. Abbildung 5 zeigt, dass die Höhe der Erbschaften besonders im Top-Dezil stark ansteigt. Die Mediane der Gegenwartswerte errei-

Abbildung 4: Anteil der Erbenhaushalte in den Nettovermögensdezilen



Quelle: HFCS Austria, OeNB.

Abbildung 5: Medianerbschaftswerte der Erbenhaushalte nach Nettovermögensdezilen



Quelle: HFCS Austria, OeNB.

chen im obersten Nettovermögensdezil Größenordnungen von mehr als 300.000 €.

Die Höhe der geerbten Beträge im HFCS Austria 2010 zeigt, dass alle aktuellen Vorschläge zu einer Erbschaftssteuer (von Gewerkschaften, politischen Parteien) von vornherein nur auf eine ganz kleine Gruppe der Erben zielen würden; eine Gruppe, die zudem vergleichsweise weit größere Möglichkeiten der Steuervermeidung hat. Bei den Top-10% liegt der Median des Gegenwartswerts der Erbschaften nicht einmal bei einem Drittel der etwa von der SPÖ diskutierten Freibetragsgrenze in der Höhe von 1 Mio. Euro. Die Besteuerungsvorhaben fallen mit hohen Freibeträgen, niedrigen Steuersätzen und langen Ausnahmelisten bescheiden aus und können ihre Gerechtigkeitsperspektive nicht konsistent argumentieren. Denn sie haben erstens nicht die gesellschaftlichen Folgen des Privilegs des Erbens an sich zum Thema – die Zementierung sozialer Ungleichheit über Generationen –, zweitens fordern sie keine Besteuerung von leistungsfreiem Vermögenszuwachs an sich, und drittens wollen sie nicht einmal eine Erbschaftssteuer analog der Besteuerung von Arbeitseinkommen. Sie zielen nur diffus auf eine Gerechtigkeitssymbolik unter der Nebenbedingung einer Minimierung der Zahl der von einer Erbschaftssteuer Betroffenen. Ob dann die Steuereinnahmen, trotz der geringen Zahl der möglicherweise Betroffenen, beträchtlich wären, würde von einer konsequenten Verhinderung von Steuerflucht der Vermögenden abhängen. Es steht aber zu vermuten, dass jene, die sich dem Thema der Vermögenskonzentration so opportunistisch nähern, auch bei der Umsetzung des Steuervorhabens konsequent lasch bleiben.

Generell deuten Schätzungen darauf hin, dass Erbschaften mit jeder Erhöhung der Erbschaftssteuern um ein Prozent lediglich um 0,1 bis 0,2% zurückgehen würden.⁸ Und selbst bei stärkeren Reaktionen spricht die aktuelle ökonomische Theorie für deutlich höhere „optimale“ Steuern auf Erbschaften. Piketty und Saez (2012) zeigen dies etwa in einer Studie, die demnächst in der renommierten internationalen Fachzeitschrift „Econometrica“ erscheinen wird, und berechnen auf Datenbasis auch die entsprechenden Steuersätze.

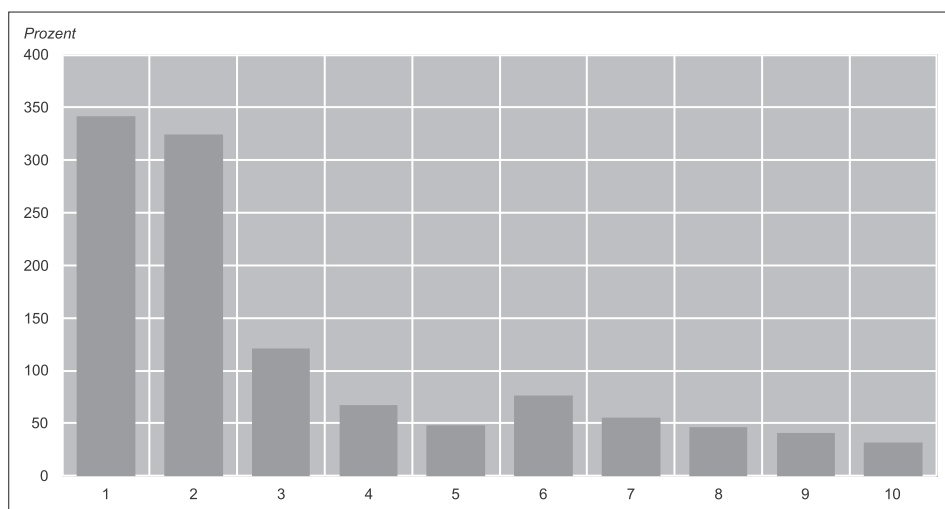
4.2 Bedeutung des Erbens relativ zum Vermögen

Der Anteil der Erbschaften ist ein grober Indikator für den leistungsfreien Teil des Vermögens. Davies und Shorrocks (1999) fassen in ihrem bekannten Überblicksartikel zur Vermögensverteilung die vorliegenden Arbeiten so zusammen, dass sie von einem Beitrag der Erbschaften zum privaten Vermögen in der Höhe von 35% bis 45% ausgehen. Die Streuung der Ergebnisse geht auf unterschiedliche Abgrenzungen des Vermögens (Erbschaften, Schenkungen, Lebensversicherungen, Bildungsausgaben),

verschiedene Bewertungsmöglichkeiten (z. B. unterschiedliche Verzinsungssätze) und unterschiedliche Erhebungszeitpunkte zurück. Erbschaftswerte in Aktien, Unternehmensbeteiligungen, Fonds, Sparbüchern, Bargeld, Immobilien, Lebensversicherungen usw. haben verschiedene Wertverläufe. Hierzu müssen willkürliche Annahmen getroffen werden.

Die Streuung des Erbschaftsanteils ist nach Vermögensdezilen noch viel unterschiedlicher. Abbildung 6 zeigt die Relation der Erbschaften zum Bruttovermögen nach Nettovermögensdezilen. Für vermögensärmere Haushalte machen deren vergleichsweise geringe Erbschaften (siehe Abbildung 5) einen relativ betrachtet höheren Anteil an ihrem Bruttovermögen aus als die deutlich höheren Erbschaften bei den vermögensreicheren Haushalten. Damit hängt auch die Tatsache zusammen, dass empirisch Erbschaften die – an klassischen relativen Verteilungsmaßen wie dem Gini-Koeffizienten – gemessene Vermögensungleichheit oftmals reduzieren.⁹ Dieser kontraintuitive Befund zeigt, wie wichtig es ist, in Ungleichheitsfragen exakt zu argumentieren. Die Erbschaften selbst sind mit einem Gini-Koeffizienten (Gegenwartswerte inklusive null für Nicht-Erben) von 0,89 noch ungleicher verteilt als das Vermögen. Selbst unter den Erben allein (Gegenwartswerte exklusive Nicht-Erben) bleibt der Gini-Koeffizient mit 0,68 ausgesprochen hoch.

Abbildung 6: Mediananteil der Erbschaftswerte (Gegenwartswerte) am Bruttovermögen nach Nettovermögensdezilen



Quelle: HFCS Austria.

5. Erben – soziale Klammer über Generationen

Nur wenige Studien beschäftigen sich auf Basis der mangelhaften Datenlage mit dem Erbgeschehen über mehrere Generationen hinweg. Diese Studien verweisen auf eine enorme Bedeutung des Erbgeschehens über mehrere Generationen hinweg.¹⁰

Im Falle einer Haushaltserhebung sind die Forschungsmöglichkeiten in Bezug auf dieses gesellschaftspolitisch bedeutende Thema eingeschränkt, da ja nicht mehrere Generationen befragt werden. Dennoch kann der Frage nachgegangen werden, inwiefern jene Haushalte, in denen selbst geerbt wurde, auch die sind, von denen Erbschaften zu erwarten sind, bzw. ob jene Haushalte, die geerbt haben, auch jene sind, die besonders viel an Vermögen weiterzugeben haben.

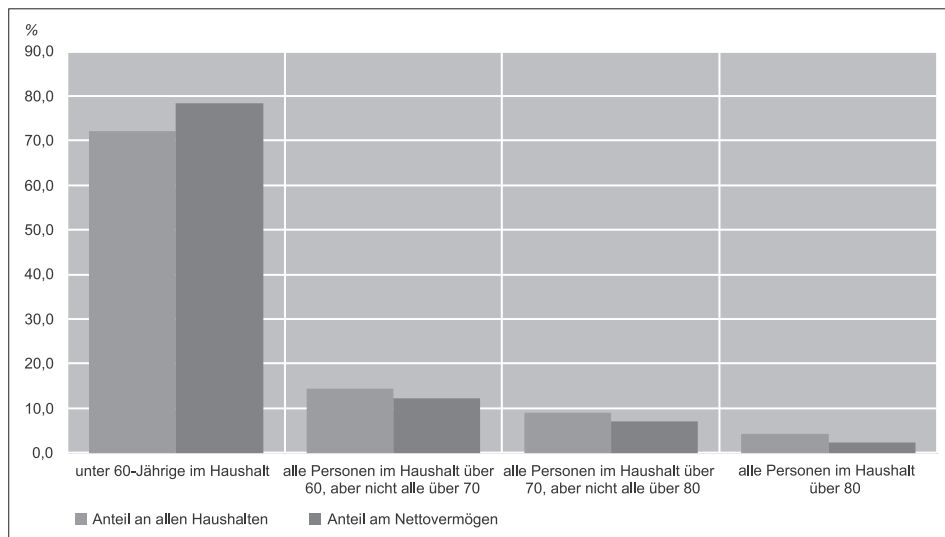
Um der Frage nach dem zu erwartenden Erbe nachzugehen, teilen wir zuerst alle Haushalte in vier Gruppen ein:

- (i) jene Haushalte, in denen mindestens eine Person unter 60 Jahren lebt;
- (ii) jene Haushalte, in denen alle Personen mindestens 60 Jahre, aber noch nicht alle mindestens 70 sind;
- (iii) jene Haushalte, in denen alle Personen mindestens 70 Jahre, aber noch nicht alle mindestens 80 sind;
- (iv) jene Haushalte, in denen alle Personen mindestens 80 Jahre sind.

Diese Vierteilung ermöglicht es, den Alterseffekt beim Erben weitgehend auszuschalten, da Haushalte, in denen alle Personen bereits über 60 sind, eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit als jüngere Haushalte aufweisen, in Zukunft noch etwas zu erben.

Abbildung 7 zeigt die Anteile der vier Haushaltsgruppen an der österreichischen Haushaltspopulation. In knapp 28% der Haushalte in Österreich leben nur Personen, die bereits 60 oder mehr Jahre alt sind. Auf Personenebene gäbe es mehr Ältere, da es sich bei diesen Haushalten vorwiegend um Einpersonen- oder Zweipersonenhaushalte handelt. Diese drei Gruppen weisen einen unterproportionalen Anteil am gesamten Nettovermögen auf, der mit dem Alter der Haushaltsmitglieder abnimmt. Einerseits hatten die Älteren bereits mehr Zeit, Vermögen anzusparen, andererseits handelt es sich um kleinere Haushalte, die wohl auch in ihrer Pension zumindest Teile ihrer Ersparnisse konsumieren oder über Schenkungen weitergeben. Des Weiteren könnte es sich um Kohorteneffekte handeln; d. h. es werden Unterschiede in der Sparfähigkeit und Sparbereitschaft in verschiedenen Zeiträumen abgebildet (Konjunkturphasen, wirtschaftspolitische Eigenvorsorgekampagne usw.). Fragen des Lebenszyklus lassen sich mit den HFCS-Daten nicht beantworten. Kohorteneffekte werden von Querschnittsdaten unterschätzt, weil Vermögende länger leben, was in der Erhebung zu einem Selektionsbias zu reicheren älteren Haushalten führt.

Abbildung 7: Haushaltsgruppen nach Alter der Personen und Anteil am Nettovermögen



Quelle: HFCS Austria.

Wir wollen im Folgenden klären, ob jene Haushalte, die selbst geerbt haben, auch jene sind, die im Ruhestand noch über relativ hohe Vermögen verfügen, die dann auch an Nachkommen weitergegeben werden können. Dazu berechnen wir sowohl den Anteil der einzelnen Haushaltsgruppen, aufgeschlüsselt nach Erben und Nicht-Erben, sowie deren Anteil am gesamten Nettovermögen.

Tabelle 1 zeigt den Anteil am Nettovermögen und den Anteil der Gruppe an der gesamten Haushaltspopulation. So wird ein über- bzw. unterproportionales Nettovermögen sichtbar. Ein Relationswert von eins entspräche einem zur Größe der Gruppe genau proportionalen Nettovermögen.

Abbildung 8 illustriert dies grafisch. Die Erbenhaushalte in allen Haushaltskategorien halten einen deutlich überproportionalen Anteil am Nettovermögen, während die Haushalte, in denen nicht geerbt wurde, einen deutlich unterproportionalen Anteil halten. Besonders ausgeprägt ist dieser Unterschied bei jüngeren Haushalten, da junge Erben relativ zu etwa Gleichaltrigen durch die Erbschaft zu überdurchschnittlich viel Vermögen gelangen. Aber auch für die älteren Haushaltsgruppen, in denen kaum noch Erbschaften zu erwarten sind, gilt, dass Erbenhaushalte relativ zu Haushalten, die nicht geerbt haben, deutlich mehr Vermögen halten und bis in die älteste Gruppe sogar über ein überproportionales Nettovermögen in Bezug auf ihre Gruppengröße verfügen (Relation 1). Nicht-Erben

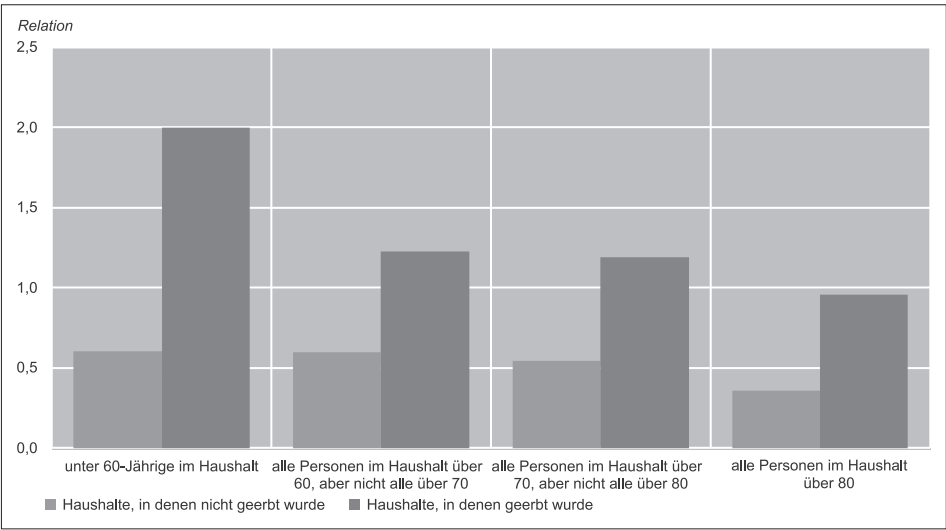
verfügen hingegen in jeder Alterskategorie über deutlich unterproportionale Nettovermögensanteile (jeweils 0,61).

Tabelle 1: Anteil der Haushaltsgruppen an Haushaltspopulation und Nettovermögen nach Erben

		Anteil an der Haushalts- population	Anteil am Nettovermögen
unter 60-Jährige im Haushalt	nicht geerbt	47,2	28,4
	geerbt	25,0	49,9
alle Personen im Haushalt über 60, aber nicht alle über 70	nicht geerbt	8,7	5,2
	geerbt	5,7	7,0
alle Personen im Haushalt über 70, aber nicht alle über 80	nicht geerbt	5,7	3,1
	geerbt	3,4	4,0
alle Personen im Haushalt über 80	nicht geerbt	3,0	1,1
	geerbt	1,3	1,3
Gesamt		100,0	100,0

Quelle: HFCS Austria 2010. OeNB.

Abbildung 8: Anteil am gesamten Nettovermögen relativ zum Anteil an der Haushaltspopulation



Quelle: HFCS Austria.

6. Schlussfolgerungen

In diesem Artikel haben wir uns mit drei Fragestellungen zu den Erbschaftsdaten des HFCS Austria 2010 beschäftigt:

- (i) Ein Großteil der Befragten meint, dass Menschen durch Erben reich werden. Und viele empfinden es als ungerecht, wenn Erben allein aus ihren Erbschaften gesellschaftliche Vorteile erwachsen. Doch die Erben selbst beurteilen dies weniger kritisch. Mag sein, dass sie die eigenen Privilegien verdrängen, mag sein, dass sie andere Werte (z. B. Familienwerte) in den Vordergrund stellen. Jedenfalls gilt: Wer erbt, wird dies nicht unbedingt als unverdientes Vermögen verstehen. Erbschaften verletzen zwar das Leistungsprinzip, doch dies muss noch nicht mit Gerechtigkeitsüberzeugungen von Menschen kollidieren, denn das subjektive Gerechtigkeitsempfinden kann sich höchst widersprüchlich zusammensetzen.

Außer Acht gelassen wurden in diesem Artikel etwa Fragen nach einer gerechten Aufteilung des Erbes innerhalb der Familie oder der Bedeutung von Affekten und Emotionen beim Erben.¹¹ Doch gerade Geschwisterkonflikte beim Erben und Emotionen zu wahrgenommenen Ungerechtigkeiten beim Erben können soziale Themen überlagern oder kontrastieren. Ungerecht behandelt fühlen sich viele, ohne je gesellschaftliche Gerechtigkeitsprinzipien anzustreben. Aber bei einer sozial gerechten Erbschaftssteuer ginge es fundamental um das Aufbrechen sozialer Verkrustungen über Generationen. Im 18. Jahrhundert waren dies die Privilegien des Adels. Heute sind es Privilegien einer Geldaristokratie, welche zu einer dynastischen Vermögenskonzentration führen und demokratische Institutionen untergraben. Gerechtigkeit ist hierbei keine unumstrittene theoretische Referenz, und dies erschwert eine vernünftige Debatte zu einer Erbschaftssteuer.

- (ii) Während vermögende Haushalte häufiger und auch größere Summen geerbt haben, bleiben ihre Erbschaften relativ zu ihrem Vermögen bescheiden. Dies bedeutet nicht, dass das Erben ohnehin nicht so wichtig ist, sondern dass die vielen anderen Unterstützungen reicher Eltern – „*gifts are an upper-class phenomenon*“ (Arrondell) – nicht vergessen werden dürfen. Die Vermögensverteilung – gemessen an den üblichen Verteilungsmaßzahlen – kann durch das Erben in einer Generation tendenziell sogar gleicher werden. Obwohl die Abstände zwischen Reichen und Armen absolut größer werden, können sie sich relativ zum Vermögen verringern. Erbschaften stellen zudem nur einen kleinen Teil aller Transfers zwischen Generationen dar. Die Weitergabefunktion von Vermögen bleibt auf vermögende Haushalte konzentriert.

- (iii) Die HFCS-Erbschaftsdaten belegen eine starke dynastische Bedeutung des Erbens. Jene Haushalte, die selbst geerbt haben, verfügen über einen deutlich überproportionalen Anteil am Nettovermögen. Das eine Drittel der Erben verfügt über fast zwei Drittel des gesamten Vermögens. Die Erben sind jene, die viel weitervererben und so die Vermögenskonzentration vorantreiben. Dem Matthäus-Effekt entsprechend gilt: Wer hat, dem wird gegeben. Wer mit Vorteilen ins Leben startet, kann mit weiteren Privilegien rechnen.

Emanzipatorische Erbschaftssteuerideen werden nicht in die Familienfalle tappen und das Vererben in der Familie über höhere Freibeträge oder niedrigere Steuersätze besserstellen. Denn dies würde vermögende Familien unter dem ideologischen Deckmantel der Familienwerte privilegieren. Die Klassenspezifika des Erbgeschehens sind evident.

Anmerkungen

- ¹ Private Meinung der Autoren.
- ² Siehe Marterbauer, Schürz (2007).
- ³ Cunliffe, Erreygers (2012).
- ⁴ Beckert (2013).
- ⁵ Siehe www.hfcs.at.
- ⁶ Schürz (2007), Fessler et al. (2010).
- ⁷ Kohli et al. (2006), Stutz et al. (2006), Szydlík (2004).
- ⁸ Slemrod und Kopczuk (2000).
- ⁹ Ein weiterer Grund ist der *measurement error* und der daraus resultierende „*attenuation bias*“. In den HFCS-Daten wird bei einer Regression der Erbschaftswerte auf das Vermögen ein Koeffizient kleiner als 1, aber größer als 0 geschätzt. Das heißt, die Erbschaften steigen mit dem Vermögen, aber der Wert der Erbschaften in Relation zum Vermögen sinkt mit steigendem Vermögen. Auch wenn durch entsprechende IV-Methoden Vermögen instrumentiert wird, um dem Problem des *attenuation bias* entgegenzuwirken, bleibt der Koeffizient dennoch stabil kleiner als 1.
- ¹⁰ Arrondell et al. (1997).
- ¹¹ Schürz (2013).

Literatur

- Arrondell, L. A. Masson; Pestieau, P., Bequest and inheritance: empirical issues and France – U.S. comparison, in: Erreygers, G.; Vandeveld, T. (Hrsg.) *Is inheritance legitimate* (1997) 89-116.
- Arrondell, L. A. Masson, Family transfers involving three generations, in: *Scandinavian Journal of Economics* 103/3 (2001) 415-443.
- Beckert, Jens, *Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechts* (Frankfurt am Main, New York 2004).
- Beckert, Jens, *Erben in der Leistungsgesellschaft* (Frankfurt am Main 2013).
- Cunliffe, John; Erreygers, Guido (Hrsg.), *Inherited Wealth, Justice and Equality* (Abingdon 2012).
- Davies, J. B.; Shorrocks, A.F., *The Distribution of Wealth*, in: Atkinson, A. B.; Bourguignon, F. (Hrsg.), *Handbook on Income Distribution*, Bd. 1 (Amsterdam 1999).

- DIW, Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung (= Gutachten für das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung [BMGS], Berlin 2005).
- Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Immobilienerbschaften in Österreich, in: *Geldpolitik und Wirtschaft* 2 (2010) 34-55.
- Kohli, M.; Künemund, H.; Schäfer, A.; Schupp, J.; Vogel, C., Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung, in: *Vierteljahreshefte zu Wirtschaftsforschung* 75/1 (2006) 58-76.
- Lettke, F. (Hrsg.), Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen (= Konstanzer Beiträge zur Sozialwissenschaftlichen Forschung, Bd. 11, Konstanz 2003).
- Marterbauer, Markus; Schürz, Martin, Der Streit um die Abschaffung der Erbschaftsteuer in Österreich, in: *WISO* 30/1 (2007) 32-52.
- Munnell, A. H.; Sundén, A. E. (Hrsg.), *Death and Dollars. The role of gifts and bequests* (Brookings Institution, Washington, D. C., 2003).
- Piketty, T., On the long-run evolution of inheritance France 1820-2060, in: *The Quarterly Journal of Economics* 126/3 (2011) 1071-1131.
- Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel, A Theory of Optimal Inheritance Taxation (= CEPR Discussion Paper 9241, London 2012; erscheint demnächst in *Econometrica*).
- Piketty, Thomas; Zucman, Gabriel, Capital is back: wealth-income ratios in rich countries 1700-2010 (= CEPR Discussion Paper 9588, London 2013).
- Schupp, J.; Szydlík, M., Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56/4 (2004) 609-629.
- Slemrod, Joel; Kopczuk, Wojciech, The Impact of the Estate Tax on the Wealth Accumulation and Avoidance Behavior of Donors (= NBER Working Paper No. 7960, Washington, D. C., 2000).
- Stutz, H.; Bauer, T.; Schmutz, S., Erben in der Schweiz. Eine sozioökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Generationenbeziehungen, in: *NFP* 52 (2006) 16-20.
- Schürz, Martin, Zu den Rechtfertigungsverhältnissen einer Erbschaftssteuer, in: Gaisbauer, Helmut P.; Neumaier, Otto; Schweiger, Gottfried; Sedmak, Clemens (Hrsg.), *Erbschaftssteuer im Kontext* (Wiesbaden 2013) 207-227.
- Schürz, Martin, Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 33/2 (2007) 231-254.
- Szydlík, M., Inheritance and inequality: Theoretical reasoning and empirical evidence, in: *European Sociological Review* 20/1 (2004) 31-45.
- Wolff, E. N., The impact of gifts and bequests on the distribution of wealth, in: Munnell, Sundén (Hrsg., 2003) 345-388.

Zusammenfassung

Die Vererbung von Vermögen ist entscheidend für die Reproduktion sozialer Ungleichheit. Auf Basis von Daten des „Household Finance and Consumption Survey“ beschäftigt sich dieser Artikel mit dem Erbgeschehen in Österreich. Wahrnehmungen zum Erben, Häufigkeit und Umfang des Erbens sowie seine dynastische Bedeutung werden behandelt. Generell wird in der Bevölkerung demnach eine aus dem Erben resultierende gesellschaftlich bevorzugte Stellung abgelehnt. Innerhalb der Gruppe der Erben wird die Besserstellung aber tendenziell eher für gerechtfertigt gehalten. Je vermögender Haushalte sind, desto häufiger haben sie auch schon etwas geerbt. Bei den Erben liegt der Mittelwert des Nettovermögens bei rund 460.000 € und ist damit fast dreimal so hoch wie jener der Nicht-

Erben (rund 160.000 €). Die 35% Erbenhaushalte verfügen über mehr als 62% des gesamten Nettovermögens. Die Erben sind jene, die viel weitervererben und so die Vermögenskonzentration vorantreiben.

Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht in Europa

Katharina Mader, Alyssa Schneebaum

Ehemann: „Ich mache die wichtigen Entscheidungen, sie den Rest“
(Woolley, Marshall [1994] 426, Fußnote 9)

1. Einleitung

Die ökonomische Disziplin wird oft als jene Disziplin bezeichnet, die sich mit der Verteilung von knappen Ressourcen auseinandersetzt. Angesichts dieser sehr breiten Definition lassen ökonomische Analysen bislang jedoch die Verteilung von Ressourcen in einigen Institutionen völlig unbeachtet: Haushalte bzw. Familien müssen zwar regelmäßig Entscheidungen über ihre Ressourcen treffen, der Entscheidungsfindungsprozess innerhalb von Haushalten findet jedoch kaum bzw. keine Beachtung in der Ökonomie. Der Haushalt ist eine „*Black Box*“, nicht nur in Bezug auf Entscheidungsfindungsprozesse, sondern auch in Bezug auf individuelle Präferenzen einzelner Haushaltsmitglieder und die Rolle von Geschlecht und Geschlechterverhältnissen in Entscheidungsprozessen. In letzter Zeit wurden in der feministischen Ökonomie – vor allem quantitativ deskriptive sowie qualitative – Studien forciert, die begannen, Intrahaushaltsentscheidungsprozesse und die Verteilung von Entscheidungsmacht zu untersuchen: So haben beispielsweise Dema-Moreno (2009) die Entscheidungsfindung von spanischen Paaren, Lyngstad et al. (2011) jene von norwegischen Paaren, Mader et al. (2012) die geschlechtsspezifische Verteilung von Einkommen und Entscheidungsmacht in Österreich und Sikorski/Kuchler (2012) die finanziellen Entscheidungsprozesse in Deutschland untersucht.

Es gibt dennoch bislang noch keine großräumige, jedenfalls aber keine überregionalen Untersuchungen darüber, wie finanzielle Entscheidungen in Haushalten getätigt werden und welche Faktoren vor allem die Entscheidungsmacht von Frauen innerhalb eines Haushaltes beeinflussen. Wie Ressourcenkontrolle und Macht im Haushalt verteilt sind und welche

individuellen und paarbezogenen soziodemografischen Merkmale Intrahaushaltsentscheidungsprozesse beeinflussen, war bislang unerforscht.

Der vorliegende Beitrag untersucht auf Basis von europaweiten Befragungsdaten zu Entscheidungen in Haushalten, welche individuellen und paar- bzw. haushaltsbezogenen Charakteristika bestimmend dafür sind, wie Entscheidungen im Haushalt getroffen werden. Hierfür ermöglicht das Sondermodul zum „European Union Survey on Income and Living Conditions“ (EU-SILC) zur Intrahaushaltsverteilung von Ressourcen erstmals Einblicke in die Entscheidungsprozesse und Allokation finanzieller Ressourcen innerhalb von Haushalten. Der Haushalt erscheint uns dabei deshalb so wichtig, weil er sowohl materialistische als auch ideologische Aspekte hinsichtlich der Konstruktion von Geschlechterverhältnissen zum Ausdruck bringt. Er ist dabei nicht nur Spiegelbild der Geschlechterverhältnisse, sondern gleichzeitig auch der Ort, an dem diese konstruiert werden, unter anderem über die geschlechtlichen Arbeitsteilung und die unterschiedliche Verteilung von Ressourcen. So werden Frauen und Männern zumeist unterschiedliche Zuständigkeiten für unterschiedliche Haushaltsentscheidungen zugeschrieben. Einen Erklärungsansatz hierfür bietet der Begriff „*Gender*“, denn *Gender* schreibt Frauen und Männern unterschiedliche soziale und ökonomische Rollen zum Beispiel als Erwerbsarbeitskräfte, als Familienmitglieder und als Gesellschaftsmitglieder zu. Mit dem Begriff *Gender* wurde ein feministisches Instrument geschaffen, anhand dessen Rollenzuschreibungen aufgrund biologischer Faktoren zurückgewiesen werden können. Der Begriff ermöglicht eine Unterscheidung zwischen dem „biologischen Geschlecht“ – „Sex“ – und dem „sozialen Geschlecht“ – „*Gender*“. Diese Unterscheidung impliziert, dass das soziale Geschlecht ein kulturelles, historisches, gesellschaftliches und ideologisches Konstrukt ist, das die ökonomischen Ergebnisse für Frauen und Männer beschreiben kann.¹ Dementsprechend muss auch die gängige ökonomische Annahme, dass Ressourcen im Haushalt gleichverteilt sind und somit alle Haushaltsmitglieder an Entscheidungen und am Lebensstandard im gleichen Ausmaß teilhaben, zurückgewiesen werden.

Der vorliegende Beitrag soll die Lücke in der Literatur zur Ökonomie von Haushalten füllen, indem ein multivariater Ansatz gewählt wurde, mit dem wir finanzielle Haushaltsentscheidungen innerhalb und quer über europäische Länder untersuchen. Dabei findet die Rolle von *Gender* und Geschlechterverhältnissen in Bezug auf die Verteilung von Entscheidungsmacht wesentliche Berücksichtigung. Augenmerk legen wir zudem auf die Gemeinsamkeiten und Unterschiede innerhalb Europas, denn wir gehen davon aus, dass auch die rechtlichen, sozialen und ökonomischen Rahmenbedingungen in unterschiedlichen Ländern Auswirkungen auf die Verteilung von Entscheidungsmacht in Haushalten haben.

Aufbauend auf einem Überblick über existierende ökonomische Kon-

zeptualisierungen von Intrahaushaltsentscheidungsfindung in Kapitel 2, diskutieren wir unsere spezifischen Hypothesen in Kapitel 3. Kapitel 4 beschreibt die Daten und Methoden, die in der empirischen Analyse verwendet werden. Das vorletzte Kapitel stellt unsere Ergebnisse dar, und das abschließende Kapitel diskutiert die Implikationen der Erkenntnisse.

2. Ökonomische Konzeptualisierungen der Intrahaushaltsentscheidungsfindung

2.1 Neoklassische Modelle der Intrahaushaltsverteilung

Bis vor Kurzem behandelten ÖkonomInnen den Haushalt, als ob die individuellen Nutzenfunktionen der einzelnen Familienmitglieder konvergieren, und nahmen an, dass Haushalte eine einzige einheitliche Nutzenfunktion und eine gemeinsame Budgetbeschränkung haben. Traditionelle ökonomische Modelle zu Entscheidungsfindung und Verhalten in Haushalten gehen also davon aus, dass alle Familienmitglieder so agieren, dass sie eine einzige Nutzenfunktion maximieren. Daher ignorieren diese Modelle auch die Intrahaushaltsverteilung von Macht und Ressourcen weitgehend.

Samuelsons (1956) Konsensmodell bot die erste formale Begründung für diese Vernachlässigung: In seinem Model wird der Haushalt als eine Einheit definiert, in der sich alle Familienmitglieder nach der gemeinsamen Familiennutzenfunktion verhalten. Beckers (1981) Haushaltsmodell, das weitgehend zum ökonomischen Standardmodell für Verteilung in Haushalten wurde, stützt sich auf die Vorstellung von Altruismus, auf Basis dessen individuelle Präferenzen zu einer einzigen Nutzenfunktion zusammengefasst werden: Denn in jeder Familie gibt es ein altruistisches Individuum, den Ehemann, Vater oder Patriarchen, dessen Präferenzen seine Sorge um die Wohlfahrt der Familie widerspiegeln. Entsprechend versucht er stellvertretend für seine Familie seine Nutzenfunktion zu maximieren, womit Beckers Modellannahmen mit jenen des Konsensmodells übereinstimmen. Die Schlüsselemente dieser beiden Modelle sind die Behandlung von Einkommen als gemeinsames Haushaltseinkommen und die Annahme, dass die Heterogenität der individuellen Präferenzen und autonome Kontrolle über das Einkommen unwesentlich sind.²

In den letzten zwei Jahrzehnten gelangten zunehmend die (manchmal konfliktbeladenen) Entscheidungsfindungsprozesse innerhalb des Haushalts ins Blickfeld.³ Dies wurde vor allem von dem methodologischen Argument unterstützt, dass Individuen anstatt von Haushalten Präferenzen haben und damit die Vorstellung einer einzigen Nutzenfunktion für einen Haushalt übermäßig restriktiv sei. Außerdem zeigte auch die wachsende empirische Evidenz, dass das traditionelle Modell der Realität nicht stand-

hält.⁴ Feministische ÖkonomInnen kritisierten das traditionelle Modell vorrangig aufgrund seiner „*tendency to justify discriminatory allocational outcomes on the grounds of economic rationality*“,⁵ was bedeutet, dass die Modelle ungleiche Verteilungen von Macht in einem Haushalt als zulässig, ja sogar gewünscht sehen.

2.2 Aushandlungsmodelle

Ökonomische Macht und Verhandlungsmacht als wesentliche Charakteristika von Entscheidungsfindung im Haushalt wurden von Manser/Brown (1980) und McElroy/Horney (1981) eingeführt. Sie schlugen Nash-Bargaining-Modelle von Ehe und Haushaltsverhalten vor, wobei Ehe als ein kooperatives Spiel behandelt wird, in dem die Eheleute eine Nutzenfunktion und einen Drohpunkt haben. Ihre konfliktreiche Interessen und Präferenzen werden durch Nash- oder andere ähnliche explizite Aushandlungslösungen beseitigt. Die Ergebnisse der Ressourcenverteilung innerhalb des Haushaltes variieren systematisch aufgrund der jeweiligen Verhandlungsmacht der einzelnen Haushaltsmitglieder. Die Verhandlungsmacht wird wesentlich durch den Zugang zu Ressourcen außerhalb des Haushaltes bestimmt – also vor allem durch Erwerbsarbeits- und Nicht-Erwerbsarbeitseinkommen, wie Transferzahlungen. Der Drohpunkt wird als das Ergebnis definiert, das auftritt, wenn keine Übereinstimmung erlangt wird. Spezifiziert wird dieser Drohpunkt zumeist als Wert einer Scheidung⁶ oder alternativ als ein nicht-kooperatives Gleichgewicht innerhalb der Ehe. Der Drohpunkt „Scheidung“ hängt dabei wesentlich von seinem „Preis“ ab, vom individuellen Einkommen der Eheleute sowie von externen Bedingungen, sogenannten „*extra-household environmental parameters*“ ab, beispielsweise von der Frauen-Männer-Relation am Heiratsmarkt, von rechtlichen und politischen Regulierungen und Begünstigungen von Ehe und Scheidung sowie sozialen und religiösen Normen und Traditionen. Kooperative Aushandlungsmodelle basieren auf der Annahme, dass die Ressourcenverteilung im Gleichgewicht Pareto-optimal ist und fokussieren auf die Formierung von Koalitionen und die Verteilung des Nutzens von Kooperationen.

Lundberg/Pollak (1993) entwickelten das „*separate spheres bargaining model*“, indem sie den Drohpunkt als innerhalb einer Ehe und nicht wie bislang als außerhalb, als Scheidung, definierten. Wenn ein Paar seine Differenzen durch Nash-Aushandlungsprozesse beseitigt, ist die Alternative zu einer Übereinstimmung ein „*inefficient non-cooperative equilibrium within marriage*“.⁷ Dabei stellt jedes Haushaltsmitglied freiwillig „öffentliche Güter“ für den Haushalt unter Berücksichtigung der Aktionen des/der Partner/in sowie der Annahme der Nutzenmaximierung zur Verfügung. Diese Bereitstellung von Gütern ist geschlechtsspezifisch ausdifferen-

ziert, die Aufteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit im Haushalt basiert auf sozial anerkannten und sanktionierten Geschlechterrollen, die in diesem Modell explizit kein Resultat von Verhandlungen sind, jedoch aber den Drohpunkt darstellen, von dem aus verhandelt wird. Verhandlungsmacht und Ergebnis der Verhandlungen hängen von dem Drohpunkt und dem Einkommen ab, das die Partnerin/der Partner kontrolliert, wenn dies den Drohpunkt beeinflusst. Dementsprechend haben öffentliche Politiken wie Steuer- oder Transfergestaltungen wesentliche Effekte auf die Ressourcenverteilung innerhalb von Haushalten.

Die feministische Kritik an diesen Modellen entwickelte sich vor allem aufgrund der Annahme, dass diese Individuen als symmetrisch bezüglich ihrer Rollen in dem Aushandlungsprozessen behandeln, was problematisch ist, weil dies kein Licht auf die tatsächlichen Prozesse wirft.⁸ Abgesehen davon werden die Annahmen der Modelle – ähnlich der Modelle von Samuelson und Becker – als zu restriktiv erachtet, vor allem im Hinblick auf die Annahmen der vollständigen und symmetrischen Information aller Haushaltsmitglieder, der vollständig erzwingbaren Vereinbarungen und der Paretoeffizienz der Ressourcenallokation.

Dementsprechend stieg das Interesse an nicht-kooperativen Ansätzen. Diese gehen nicht davon aus, dass ein Paar bindende und kostenlos vollziehbare Vereinbarungen eingeht, die mit den Strategien, die sich der/die jeweilige Partner/in ausgesucht hat, korrespondieren. Vielmehr basiert die Behandlung von Haushalten als nicht-kooperative Einheiten auf drei Merkmalen: asymmetrische Information, Vollziehbarkeitsprobleme und Ineffizienzen. Obgleich die meisten nicht-kooperativen Modelle nicht vollständig nicht-kooperativ sind, sondern zumeist durch einen zweiphasigen Entscheidungsfindungsprozess, der sowohl kooperative als auch nicht-kooperative Spielelemente enthält, charakterisiert sind, können im Groben drei Varianten identifiziert werden:

Erstens die Cournot-Nash-Modelle, in denen die Haushaltsmitglieder Entscheidungen über ihre individuellen finanziellen Ausgaben treffen und dabei das Verhalten des/der Partner/in als gegeben annehmen; die Ergebnisse dieser Modelle zeigen, dass die Ausgaben eines Haushalts stark danach variieren, wer im Haushalt ein Erwerbseinkommen bezieht und/oder Transferzahlungen erhält.⁹

Zweitens die Modelle, die die Echtzeit-Dimension von Aushandlungen ebenso wie Diskontraten berücksichtigen und zeigen, dass Intrahaushaltsungleichverteilung von Macht vor allem aufgrund der gesamten Haushaltsressourcen variiert.¹⁰

Drittens die Prinzipal-Agent-Modelle, die Familien analog zu Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Beziehungen behandeln, bei denen ein/e Partner/in den Vorteil hat, die Ressourcenallokation des Haushaltes zu beeinflussen, da er oder sie über Eigentumsrechte der Produktionsmittel verfügt.¹¹

Grundsätzlich interpretieren Aushandlungsmodelle die Allokation von Ressourcen eines Haushalts als Ergebnisse von Aushandlungsprozessen. Diese Aushandlungsperspektive ermöglicht es, zwischen der Kontrolle über Güter und Leistungen, die auf sozialen Normen und Gewohnheiten basiert und der Verteilung von Ressourcen durch Auseinandersetzungen und Verhandlungen zu unterscheiden. Die Theorien variieren vorrangig in ihren Hypothesen, worin sich Verhandlungsmacht begründet, betonen aber im Allgemeinen ihre materielle Basis, wie beispielsweise die Höhe des Erwerbsarbeitseinkommen oder die Kontrolle über Ressourcen.¹² Aushandlungsmodelle ermöglichen damit eine Alternative zur hegemonialen Annahme einer einzigen Nutzenfunktion für einen Haushalt, indem sie Konflikte, Kooperationen, Austausch und Verhandlungen innerhalb des Haushalts berücksichtigen und deren Effekte auf die Allokation von Ressourcen eines Haushaltes analysieren. Obgleich nicht-kooperative Aushandlungsmodelle weniger agnostisch sind und unterschiedliche Aspekte wie beispielsweise das soziale Geschlecht der Akteure berücksichtigen, argumentieren FeministInnen die Notwendigkeit *„to move toward a less restrictive formulation which incorporates qualitative aspects and greater complexity“*.¹³ Das Ziel feministischer ÖkonomInnen ist es, die Rolle sozialer Normen vermehrt in die Analyse von Intrahaushaltsentscheidungsprozessen einzubeziehen, um Erklärungen zu erarbeiten, *„how changing norms affect microeconomic resource allocation and how intra-household resource allocation itself – and the strategic interaction that determines it – reinforces and challenges prevailing social norms“*.¹⁴ Die Hauptforschungsfragen feministischer ÖkonomInnen sind dementsprechend: Wie wird die Verhandlungsmacht innerhalb von Haushalten bestimmt? Wie beeinflussen soziale Normen die Verhandlungsmacht? Und welche Interdependenzen gibt es zwischen Intrahaushaltsaushandlungen und Aushandlungen am Markt, der Gemeinschaft oder des Staates?¹⁵

2.3 Kooperative Konflikte

Während Aushandlungsmodelle, wie bereits erwähnt, Intrahaushaltsungleichverteilung von Macht vorrangig über die Verteilung von Ressourcen erklären und auf deren materielle Basis fokussieren, soll Sens *Capability*-Ansatz hauptsächlich die Möglichkeiten der einzelnen Haushaltsmitglieder evaluieren. Der Ansatz ermöglicht dabei den Fokus auf Macht und Geschlechterverhältnisse zu legen und ist daher äußerst attraktiv für feministische Analysen von Aushandlungsprozessen in einem Haushalt. Für die Analyse sind zwei Faktoren wesentlich, die die Verhandlungsmacht einer Person bestimmen:

Erstens Ausstattungen (sogenannte *„endowments“*), die zusammenfas-

sen, was eine Person besitzt – ihre Arbeitskraft, Ressourcen und Einkommen.

Zweitens, Tauschberechtigungen (*„exchange entitlement mapping“*) umfassen alle wirtschaftlichen Möglichkeiten, die einem Individuum bei gegebenem Eigentumsbündel für den Konsum offenstehen, beispielsweise Produktion oder Handel.

Drittens umfasst sein Ansatz zur Erklärung von Intrahaushaltsungleichverteilung ein Set an richtungsweisenden Merkmalen wie das *„breakdown well-being“*, die wahrgenommenen Interessen (*„perceived interests“*) und die gefühlten Beiträge (*„perceived contributions“*). Das *„breakdown well-being“* beschreibt die Stärke oder die Verwundbarkeit einer Person im Aushandlungsprozess. Die wahrgenommenen Interessen bezeichnen den Wert, den eine Person seinem/ihrem Wohlergehen beimisst. Über die gefühlten Beiträge zum Haushalt erklärt Sen, wie wesentlich und relevant eine Person sein/ihr Eigeninteresse im Zuge einer Aushandlung einschätzt. *„Given other things if in the accounting of the respective outcomes, a person was perceived as making a larger contribution to the overall opulence of the group, the collusive solution, if different, would be more favorable to that person.“*¹⁶

Sen argumentiert, dass Frauen ihre Eigeninteressen oftmals weniger wichtig nehmen, da ihre Identitäten eng mit den Interessen und dem Wohlergehen des Haushaltes bzw. der Familie verknüpft sind. Dieses Überlappen von persönlichen und Familieninteressen erhält die ungleiche Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht und Ressourcen. Außerdem verstärkt die systematische Minderwertschätzung von Beiträgen zum Haushalt und Bedürfnissen von Frauen die geschlechtsspezifische Deprivation in Haushalten: Frauen haben weniger Entscheidungsmacht, weil ihre Beiträge zum Haushalt weniger wertgeschätzt werden als jene von Männern. Gleichzeitig wird durch diese Wahrnehmungen auch die Entscheidungsmacht von Frauen außerhalb des Haushaltes definiert und weist ihnen die Rolle als Zusatzverdienerin rein auf Basis ihres Geschlechts zu. Dies wiederum reduziert die Entscheidungsmacht von Frauen im Haushalt und führt zu einer Minderwertschätzung ihrer Bedürfnisse sowie im Besonderen ihrer Beiträge zum Haushalt.¹⁷

2.4 Determinanten der Verhandlungsmacht von Frauen

Abgesehen von diesen vielfältigen Ansätzen zur Erklärung von Intrahaushaltsverhandlungsprozessen, kritisieren feministische Ökonomen, dass Haushalte nach wie vor eine Art *„Black Box“* in Bezug auf individuelle Präferenzen und die Rolle von Geschlecht und Geschlechterverhältnissen in Entscheidungsprozessen sind. Wie bereits herausgearbeitet, werden Individuen und Familien oftmals gleichgesetzt. Dies basiert auf

den Annahmen, dass Paare ihre Einkommen bündeln oder dass sie gleiche Nutzenanteile haben, sowie auf der Annahme, dass es keine Ungerechtigkeiten in Haushalten gibt. Intrahaushaltsungleichverteilungen wurden zu einem großen Teil auch deshalb ignoriert, weil die Familie bzw. der Haushalt als private und nicht ökonomische Angelegenheit wahrgenommen wird.¹⁸ Diese Standardannahmen erweisen sich jedoch in der Empirie als unrealistisch.¹⁹ Feministische Ökonominen sehen es daher als wesentlich an, diese vermeintlich „private“ Sphäre in den Mittelpunkt zu rücken, um zu zeigen, wie deren Funktionieren die ökonomischen Schlüsselvariablen wie Ausgaben, Arbeitskräfteangebot oder Humankapitalformation beeinflusst.²⁰

Um ein besseres Bild von Haushalten – vor allem hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Ökonomie – zeichnen zu können, ist es nötig, die den Haushalten inhärente Komplexität als gleichzeitige Produktions-, Konsumtions-, Investitions- und Reproduktionseinheit sowie als Einheiten der zwischenmenschlichen Zusammengehörigkeit zu erfassen. Diese Komplexität erhöht sich durch die unterschiedlichen und variierenden Präferenzen und Interessen der einzelnen Familienmitglieder sowie deren unterschiedliche Möglichkeiten, ihre Präferenzen und Interessen durchzusetzen. Daher ist der Haushalt aus einer feministischen Perspektive nicht nur als Ort der Entscheidungsfindung zu betrachten, sondern auch als Ort der Entstehung und Verfestigung von Verteilungs(un)gerechtigkeit zu verstehen.²¹

Feministisch heißt dementsprechend im Kontext der Intrahaushaltsverteilung, dass Haushaltsmitglieder nicht als unabhängige Individuen betrachtet werden können, sondern dass ihr (soziales) Geschlecht die wesentliche strukturierende Kategorie ist. Feministische Analysen, die herausfinden wollen, wer warum wie viel Entscheidungsmacht und Ressourcen innerhalb eines Haushaltes zur Verfügung hat, müssen demgemäß die „Männlichkeit“ und „Weiblichkeit“ der Haushaltsmitglieder in den Blick rücken. Soziale Normen sind von großer Bedeutung, denn sie definieren wesentlich, wie sich Haushaltsmitglieder verhalten. Die soziale und kulturelle Konstriktion von vermeintlich angemessenen männlichen und weiblichen Verhalten beeinflusst deren Entscheidungsmacht im Haushalt.²²

Die geschlechtsspezifischen Ungleichheiten in der Entscheidungsfindung können jedoch zumeist nicht gänzlich eindeutig identifiziert werden: *„The actual process of shopping and deciding whether broccoli or cauliflower is the best buy is a routine, time consuming and occasionally tedious task. If there are inequalities between spouses, one manifestation of the inequality may be that the more powerful spouse is able to delegate the more tiresome aspects of shopping while maintaining control over decisions.“*²³ Dies wird auch als Inszenierungsmacht („orchestration power“) bezeichnet.

beschrieben. Hierbei verfügt ein Teil des Paares über die Macht, wichtige und unregelmäßige Entscheidungen, die die wesentlichen Charakteristika des Haushaltes ausmachen, selbst zu treffen und unwichtige, zeitaufwändige und tägliche Entscheidungen an die zweite Person zu delegieren. Abgesehen davon zeigt sich die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung auch bei der Entscheidungsfindung: Ausgaben für Essen, Haushaltsartikel, Kleidung oder Geschenke erweist sich oftmals als Frauenaufgabe, während finanzielle Entscheidungen wie die über Versicherungen oder Kredite typisch männliche Aufgaben sind.²⁴

Bislang konnte auch von feministischer Seite noch nicht klar herausgearbeitet werden, wie (finanzielle) Entscheidungen in der „Black Box“ Haushalt tatsächlich vor sich gehen und wer warum wie viel Entscheidungsmacht hat. Entscheidungsmacht aus einer feministischen Perspektive umfasst jedenfalls aber eine Reihe von Faktoren: *„some quantifiable, such as individual economic asset, others less so, such as communal/external support systems or social norms and institutions, or perceptions about contributions and needs“*.²⁵

3. Empirische Betrachtungen der Entscheidungsmacht innerhalb von Haushalten: Hypothesen

Wie die Aushandlungsmodelle gezeigt haben, wird die Entscheidungsmacht einer Person traditionellerweise über ihre Ressourcen gemessen: ihre (bezahlte) Arbeitskraft, Erwerbs- und Nichterwerbseinkommen, Transferzahlungen und ihr Vermögen. Auch der Bildungsabschluss einer Person kann als eine Ressource angesehen werden, die zu ihrer Entscheidungsmacht beiträgt.²⁶ Sen (1990) fokussierte beispielsweise auf die Erwerbsbeteiligung von Frauen und Alphabetisierung, da er beides als die wesentlichen Mittel zur Stärkung der Entscheidungsmacht von Frauen innerhalb des Haushaltes sah. Andere, wie beispielsweise Osmani (2007), beobachteten die Entscheidungsmacht von Mikrokreditnehmerinnen in Bangladesch anhand der folgenden Indikatoren: Besitz (Vermögen und Landbesitz), Alter, Ausbildungsgrad und Anzahl der Kinder. Eine der umfangreichsten Arbeiten zu möglichen Indikatoren, um weibliche Entscheidungsmacht in Ländern des Südens zu beobachten und zu messen, diskutiert die Rolle von Einkommen und Beschäftigung (Erwerbs- und Nichterwerbseinkommen, Beschäftigungsstatus, Migrationsstatus), Besitz (derzeitiges Vermögen, ebenso wie das Vermögen, das in die Ehe gebracht wurde), Humankapital (Ausbildung) im Rahmen von Intrahaushaltsentscheidungsfindung, aber auch die Rolle von Wissen und Einstellungen (über Gesetze, Möglichkeiten, Rolle von Frauen, soziale Rollen etc.).²⁷

Wir verwenden die existierende Literatur zu möglichen Determinanten der Verhandlungsmacht von Frauen in Haushalten, um die folgenden Hypothesen zu Entscheidungsmacht in Europa zu formulieren und im Anschluss formal zu testen.

Unsere erste Hypothese basiert auf Theorien betreffend die Konstruktion des sozialen Geschlechts, die oben beschrieben wurden, und auf den zugehörigen Arbeiten zu Spanien von Dema-Mareno (2009): Die Autorin kommt zu dem Ergebnis, dass viele Entscheidungen im Haushalt nicht Ergebnis von tatsächlichen Aushandlungen sind, sondern vielmehr spontan entwickelt werden, Resultat von täglicher Praxis sind und vor allem wesentlich von sozialen Normen strukturiert werden. Frauen und Männer übernehmen demgemäß zumeist unterschiedliche Zuständigkeiten für unterschiedliche Haushaltsentscheidungen, vor allem aufgrund von Geschlechterzuschreibungen. Geschlechternormen schreiben dabei Frauen vor allem die Haushalts- und *Care*-Tätigkeiten zu. Dies spiegelt sich auch in den Zuständigkeiten bei der Entscheidungsfindung wider. Zusätzlich dazu tendieren Frauen eher dazu, ihre eigenen Interessen hinter die des Haushaltes bzw. der Familie zurückzustellen. Dementsprechend lautet unsere erste zu testende Hypothese: Entscheidungen über Ausgaben unterscheiden sich stark nach Geschlecht. Männer und Frauen spielen unterschiedliche Rollen, und diese Rollen beeinflussen wesentlich die geschlechtliche Strukturierung der Entscheidungsprozesse im Haushalt.

Zweitens zeigt Dema-Moreno, dass die Korrelation zwischen Erwerbsarbeitseinkommen und Entscheidungsmacht nicht immer valide ist. Während Aushandlungsmodelle zumeist davon ausgehen, dass die Entscheidungen und Entscheidungsmacht stark von den finanziellen Ressourcen, die jede/r Partner/in kontrolliert, abhängen, zeigen Länderstudien, dass Frauen, die weniger Einkommen zur Verfügung haben, zwar weniger Entscheidungsmacht haben, im Umkehrfall jedoch höhere Einkommen von Frauen ihnen mehr Entscheidungsmacht garantieren.²⁸ Wir gehen daher davon aus, dass der Zusammenhang zwischen höherem Erwerbsarbeitseinkommen und mehr Entscheidungsmacht nicht immer stichhaltig ist und testen die Hypothese, dass ein hohes absolutes Einkommen sowie eine höheres relatives Einkommen im Vergleich zu ihrem Partner die Entscheidungsmacht von Frauen erhöht.

Lyngstad et al. (2011) haben drittens gezeigt, dass Bildung einen wesentlichen Unterschied für Entscheidungsfindungsprozesse macht. Für Norwegen haben sie herausgearbeitet, dass in Haushalten, in denen der Mann höher (aus-)gebildet ist, die Wahrscheinlichkeit sinkt, Entscheidungen gemeinsam zu treffen. Daher werden wir als dritte Hypothese testen, ob ein geringerer Unterschied im Bildungsniveau dazu beiträgt, dass Paare Entscheidungen eher gemeinsam als getrennt fällen.

Des Weiteren haben Lyngstad et al. (2011) analysiert, dass die Institutio-

nen „Ehe“ und „Familie“ jeweils ein System an legalen Rechten und Pflichten ebenso wie Erwartungen und Ansprüche an beide Partner bilden. Diese formellen und informellen Normen beeinflussen wesentlich, wie Entscheidungen im Haushalt getroffen werden und wer wie viel Entscheidungsmacht hat. So entscheiden in Norwegen Haushalte mit Kindern beispielsweise eher gemeinsam als Paare ohne Kinder und verheiratete Paare eher gemeinsam als unverheiratete. Die vierte Hypothese, die wir testen, besagt daher: Der Beziehungsstatus und das Vorhandensein von Kindern beeinflussen deutlich die Art und Weise, wie Entscheidungen getroffen werden.

Unsere fünfte Hypothese lautet abschließend: Historische, kulturelle und institutionelle Faktoren bedingen unterschiedliche Entscheidungsmacht für Frauen, wohlfahrtsstaatliche Regime können mehr Entscheidungsmacht ermöglichen oder sie beschränken. Deswegen erwarten wir europäübergreifend unterschiedliche Entscheidungsmacht für Frauen.

4. Datenmaterial und Methode

Um diese Hypothesen zu testen, verwenden wir die Daten des Sondermoduls zur Erhebung EU-SILC aus dem Jahr 2010. Dieses wurde in 25 EU-Mitgliedsländern (ohne Irland und Zypern) und zusätzlich in Norwegen und Island erhoben. Die jährliche Standard EU-SILC-Erhebung ist eine Erhebung über Einkommen und Lebensbedingungen von Privathaushalten in Europa und bildet eine wichtige Grundlage für die europäische Sozialstatistik. Zentrale Themen sind Einkommen, Beschäftigung, Wohnen sowie subjektive Fragen zu Gesundheit, Zufriedenheit und finanzieller Lage. Das Sondermodul 2010 erfasste zudem erstmals Informationen über die Entscheidungsfindung und Verteilung von Ressourcen innerhalb von Haushalten und Partnerschaften. EU-SILC ist eine repräsentative Stichprobenerhebung – die gewichteten und hochgerechneten Ergebnisse ermöglichen Aussagen über die Gesamtbevölkerung in Privathaushalten.

In den Daten aus dem Jahr 2010 wurden insgesamt 143.212 Paare in 27 Ländern erfasst.²⁹ Nachdem ein Haushaltsmitglied die allgemeinen Fragen über den jeweiligen Haushalt beantwortet hat, wurden beide Partner interviewt und über die Entscheidungsprozesse in ihrem Haushalt befragt. Beispielsweise wurden sie gefragt, wer Entscheidungen über alltägliche Einkäufe oder Sparentscheidungen trifft – mit den folgenden Antwortmöglichkeiten: (1) eher ich, (2) ausgeglichen, (3) eher mein Partner, und bei einigen Fragen auch (4) nie eine Entscheidung getroffen.

Nachdem unser Fokus, wie in den Ausführungen zu den bisherigen Arbeiten zu Intrahaushaltsverteilung von Macht und Entscheidungen darge-

legt, auf den geschlechtsspezifischen Aspekten ebendieser liegt, zeigt Tabelle 1 einige zusammenfassende Statistiken zu dem Geschlecht der jeweiligen Person und den jeweiligen Antworten, die Männer und Frauen auf die Frage gegeben haben, wer die Entscheidungen in ihrem Haushalt trifft. Die Entscheidungen sind nach den unterschiedlichen Arten von Entscheidungen, Entscheidungen im Allgemeinen, Entscheidungen über alltägliche Ausgaben, Entscheidungen über die Aufnahme von Krediten, Entscheidungen über die Verwendung von Ersparnissen, Entscheidungen über Ausgaben für Kinder und Entscheidungen über Ausgaben für teure Konsumgüter, gegliedert. Die dargestellten Durchschnittswerte beziehen sich auf alle 27 untersuchten Länder. Die überregionale Untersuchung der Unterschiede in Europa ermöglichen uns die sozialpolitischen Arbeiten zu Wohlfahrtsstaatsregime nach Esping-Andersen (1990) sowie dessen Weiterentwicklungen. Esping-Andersens Typologie ist eine der am häufigsten verwendeten Unterscheidungen zwischen Wohlfahrtsstaatsgruppen und unterscheidet die drei Typen: liberal(-angelsächsische), konservativ(-kontinentaleuropäische) und sozialdemokratisch(-skandinavische) Wohlfahrtsstaaten. Die Kategorisierung orientiert sich wesentlich an den Produzenten von Wohlfahrt, also an dem Verhältnis zwischen Staat und Markt in der Bereitstellung sozialer Leistungen, sowie am Niveau der De-Kommodifizierung, der Universalität des Abdeckungsgrades sozialer Leistungen, am Modus und Qualität der Leistungen und an der Wirkung von Sozialpolitik auf soziale Schichtung und gesellschaftliche Machtverteilung. Aufgrund vielfältiger Kritik wegen Vernachlässigung von Geschlechterverhältnissen ergänzte Esping-Andersen die Kategorisierung um die De-Familiarisierung, den Grad der Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit sozialer Versorgung von unbezahlter (weiblicher) Hausarbeit. Forschungen in Anlehnung und Kritik an Esping-Andersen weisen die Tendenz auf, zusätzlich dazu einen vierten Wohlfahrtsstaatstyp zu ergänzen, den sogenannten mediterranen-südeuropäischen.³⁰ Außerdem wurden Vorschläge erarbeitet, auch die postkommunistischen Wohlfahrtsstaaten Osteuropas als einen fünften Typ in die Analyse einzubeziehen.³¹ Trotz der vielschichtigen Kritik, der Begrenztheit dieser Typologien und der mangelnden Ausdifferenzierung der Unterschiede innerhalb der Gruppen ermöglicht uns diese Typologisierung, 27 europäische Länder einigermaßen übersichtlich miteinander zu vergleichen. Daher werden wir im Folgenden die fünf Typen verwenden: kontinentaleuropäische (z. B. Österreich, Deutschland, Belgien, Frankreich), liberale (Großbritannien und Island), skandinavische (Schweden, Finnland, Norwegen, Dänemark), südeuropäische (z. B. Italien, Griechenland, Spanien) und osteuropäische Länder (z. B. Polen, Ungarn, Estland, Lettland).

Tabelle 1 deutet schon einige Ergebnisse für unsere Hypothesen an: Frauen antworten etwas wahrscheinlicher, dass sie Entscheidungen im

Tabelle 1: Antworten von Männern und Frauen zu Fragen über Entscheidungen, alle Länder

	Männer	Frauen
<i>Entscheidungen im Allgemeinen</i>		
Ich treffe die Entscheidungen	10,9	11,8**
Wir beiden treffen die Entscheidungen	79,4	78,6**
Mein/e Partner/in trifft die Entscheidungen	9,7	9,5
<i>Entscheidungen über alltägliche Einkäufe</i>		
Ich treffe die Entscheidungen	7,3	51,7**
Wir beiden treffen die Entscheidungen	46,1	42,7**
Mein/e Partner/in trifft die Entscheidungen	46,6	5,6**
<i>Entscheidungen über die Aufnahme von Krediten</i>		
Ich treffe die Entscheidungen	9,2	4,3**
Wir beiden treffen die Entscheidungen	67,1	68,5**
Mein/e Partner/in trifft die Entscheidungen	3,7	8,5**
Ist nie passiert	19,9	18,7**
<i>Entscheidungen über die Verwendung der Ersparnisse</i>		
Ich treffe die Entscheidungen	6,1	5,1**
Wir beiden treffen die Entscheidungen	72,7	72,4
Mein/e Partner/in trifft die Entscheidungen	4,5	5,5**
Wir haben keine Ersparnisse	12,4	12,5
Ist nie passiert	4,4	4,6
<i>Entscheidungen über die Ausgaben für Kinder</i>		
Ich treffe die Entscheidungen	3,4	25,3**
Wir beiden treffen die Entscheidungen	73,7	72,0**
Mein/e Partner/in trifft die Entscheidungen	22,9	2,7**
<i>Entscheidungen über den Verkauf von teuren Gütern</i>		
Ich treffe die Entscheidungen	6,8	8,9**
Wir beiden treffen die Entscheidungen	82,0	82,0
Mein/e Partner/in trifft die Entscheidungen	8,4	6,3**
Ist nie passiert	2,8	2,9

Anmerkungen: Berechnungen der Autorinnen anhand der EU-SILC 2010 Daten. ** zeigt einen statistisch signifikanten Unterschied von Männern auf $p < 0,01$; * $p < 0,10$.

Allgemeinen als Paar fällen. Außerdem geben Frauen etwas eher an, diese Entscheidungen alleine zu treffen, während Männer die Antwort der Frauen, dass Frauen die Entscheidungen alleine treffen, eher nicht unterstützen. Sowohl Männer als auch Frauen unterstreichen, dass sie allgemeine Entscheidungen eher treffen, als dass es ihr/e jeweilige/r Partner/in tut. Hingegen stimmen Männer und Frauen darin überein, dass Frauen

eher die Entscheidungen über alltägliche Einkäufe tätigen; hierbei geben Frauen etwas weniger häufig als Männer an, dass diese Entscheidungen gemeinsam getroffen werden. Außerdem antworten Frauen eher, dass sie für die Entscheidungen über Ausgaben für Kinder verantwortlich seien. Auf der anderen Seite erkennen Paare, dass Männer eher die finanziellen Entscheidungen über die Aufnahme von Krediten und die Verwendung von Ersparnissen treffen. Entscheidungen über den Kauf von teuren Konsumgütern treffen die meisten Paare (82%) eher gemeinsam – wenn eine Person diese Entscheidungen alleine trifft, dann sind es eher die Frauen.

Während diese einfachen Durchschnittswerte zwar durchaus erhellend sind, erlauben sie uns nicht, die komplizierteren Unterschiede in der Entscheidungsmacht, die wir in unseren Hypothesen aufgestellt haben, zu testen. Beispielsweise wollen wir herausfinden, warum ein Individuum wahrscheinlicher der/die alleinige Entscheidungsträger/in ist, während wir bestimmte Charakteristika dieser Person konstant halten. So wollen wir zum Beispiel Männer und Frauen mit einem gleichen Ausbildungsniveau, Alter oder Einkommen usw. vergleichen, um zu sehen, inwieweit deren Geschlecht einen Unterschied für ihre Entscheidungsmacht darstellt. Um solche Tests durchzuführen, wenden wir ein Probit-Modell an, bei dem wir ein von zwei Ergebnissen von Interesse vorhersagen können. Das Modell prognostiziert die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Individuum Entscheidungen alleine trifft, während die unabhängigen Variablen persönliche Merkmale dieses Individuums beschreiben.

Das erste Modell fragt: „Welche individuellen Charakteristika beeinflussen die Wahrscheinlichkeit, dass ein Individuum bestimmte Entscheidungen alleine trifft?“ Die unabhängigen Variablen sind: das Geschlecht, das Einkommen (relativ zum Einkommen des Partners in 6 Kategorien 0-49%; 50-99%; 100-149%; 150-199%; 200-299%; und 300% oder mehr), Wechselwirkungsvariablen zwischen männlichen und weiblichen Einkommensunterschieden (um die Hypothese zu überprüfen, dass Intrahaushaltseinkommensunterschiede mehr oder weniger Einfluss auf die Entscheidungsmacht von Männern haben als die von Frauen), Platzhaltervariablen, die zeigen, ob eine Person weniger oder höher qualifiziert, älter oder jünger als ihr/e Partner/in ist, welchen Erwerbsarbeitsstatus sie hat (inkl. einer Platzhaltervariable für „Hausfrau“), ob die Beziehung des Paares einen rechtlichen Status hat (sie beispielsweise verheiratet sind), wie lange die Dauer der Beziehung ist, ob es Kinder im Haushalt gibt, ob die Person, die wirtschaftliche Situation des Haushaltes als einfach oder schwierig einschätzt, sowie Wechselwirkungsvariablen zwischen den Antworten und dem Geschlecht der antwortenden Person.

Das zweite Modell – auf Paarebene – untersucht die Wahrscheinlichkeiten dafür, dass ein Paar Entscheidungen gemeinsam trifft, und die betreffenden Gründe. Es soll die folgende Frage beantworten: „Welche Charak-

teristika eines Paares haben einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass das Paar Entscheidungen eher gemeinsam als getrennt trifft?“ Die unabhängigen Variablen dabei sind: legaler Beziehungsstatus, relatives Einkommen, Ausbildungs- und Altersunterschiede innerhalb des Paares, die Tatsache, dass es in dem Haushalt eine Hausfrau gibt und dass es ein oder mehrere Kinder gibt, die Beziehungslänge in Jahren, ob sich der Haushalt in der Stadt oder am Land befindet und ob die wirtschaftliche Situation des Haushaltes einfach oder schwierig ist. Das Modell funktioniert dabei auf zwei Arten: zunächst einmal auf Ebene von länderbezogenen *fixed effects*, um die Variablen in Europa als Ganzes zu messen und zweitens auf Länderebene, um die Unterschiede innerhalb Europas herauszuarbeiten.

Tabelle 2: Durchschnittliche Werte für unabhängige Variablen, alle Länder

	Männer	Frauen
<i>Individuelle Charakteristika ...</i>		
Verdient 0-49% des Partnereinkommens	14,5	29,6**
Verdient 50-99% des Partnereinkommens	7,6	16,4**
Verdient 100-149% des Partnereinkommens	10,3	5,8**
Verdient 150-199% des Partnereinkommens	6,0	1,8**
Verdient 200-299% des Partnereinkommens	5,4	1,3**
Verdient 300+% des Partnereinkommens	24,1	13,1**
Höhere Bildung	23,1	21,5**
Niedrige Bildung	21,5	23,1**
Älter	72,2	16,4**
Jünger	16,4	72,2**
Arbeitslos	5,0	5,2*
Nicht erwerbstätig	33,8	27,5**
Hausfrau	0,4	15,9**
<i>Charakteristika auf Paar-Ebene ...</i>		
Durchschnittlicher Altersunterschied	1,7	
Rechtlich verpartnert oder verheiratet	84,2	
Kinder im Haushalt	36,4	
Länge der Beziehung (Jahre)	25,7	
„Leichte“ finanzielle Situation	21,9	
„Schwierige“ finanzielle Situation	24,2	
Wohnt in einer Stadt	38,0	

Anmerkungen: Rechnungen der Autorinnen mit ungewichteten EU-SILC 2010 Daten.

** zeigt einen statistisch signifikanten Unterschied von Männern auf $p < 0,01$; * $p < 0,10$.

Die Durchschnittswerte zu den unabhängigen Variablen für beide Modelle werden in Tabelle 2 dargestellt. Tabelle 2 zeigt ganz grundsätzlich, dass Frauen in Europa weniger als ihre Partner verdienen, 32% der Paare verdienen ungefähr gleich viel, in der Mehrheit dieser Fälle haben jedoch beide Partner gar kein Einkommen. Des Weiteren sind Männer etwas höher gebildet als ihre Partnerinnen (wobei jedoch etwas mehr als die Hälfte der Paare eine gleiche Ausbildung haben) und etwas älter als ihre Partnerinnen. 16% der Frauen übernehmen ausschließliche die unbezahlten Hausarbeits- und Care-Tätigkeiten und bezeichnen sich selbst als „Hausfrauen“, während nur 0,4% der Männer diese Aufgaben übernehmen. Männer sind zudem wahrscheinlicher als Frauen erwerbstätig. Die Paare in dieser Stichprobe sind im Durchschnitt 48,6 Jahre alt, haben einen Altersunterschied von 1,7 Jahren und sind seit 26 Jahren in der Beziehung. 84% der Paare sind verheiratet bzw. legal verpartnert, 36% haben Kinder im Haushalt und 38% leben in einer Stadt. Während zwar etwas mehr Paare ihre wirtschaftliche Situation als schwer im Vergleich zu einfach beschreiben, finden sich die meisten Paare in einer ausgeglichenen wirtschaftlichen und finanziellen Situation.

5. Empirische Ergebnisse

Die Ergebnisse der multivariaten Modelle, die wir oben beschrieben haben, sollen in den beiden nächsten Abschnitten präsentiert werden. Kapitel 5.1 zeigt dabei die Ergebnisse der europaweiten Modelle, während Kapitel 5.2 Einblicke in Entscheidungen in unterschiedlichen europäischen Ländern gibt. In beiden Unterkapiteln werden wir beide oben dargestellte Modelle diskutieren, also sowohl die Wahrscheinlichkeiten, dass Entscheidungen von einem Individuum alleine getroffen werden, als auch jene, dass ein Paar Entscheidungen gemeinsam trifft.

5.1 Europaweite Ergebnisse mit länderbezogenen *fixed effects*

5.1.1 Welche Merkmale hat die Person, die die Entscheidungen im Haushalt alleine trifft?

Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse des europaweiten Modells im Hinblick auf die Frage, welche Merkmale die Person hat, die in einem Haushalt Entscheidungen alleine trifft. Europaweit sind Frauen geringfügig eher diejenigen, die Entscheidungen im Allgemeinen alleine treffen (1 Prozentpunkt). Im Vergleich dazu treffen Frauen Entscheidungen über alltägliche Ausgaben (36 Prozentpunkte) und über Ausgaben für Kinder (21 Prozentpunkte) allein. Außerdem sind Frauen mit 2,6 Prozentpunkten eher diejenigen, die Entscheidungen für teure Konsumgüter alleine treffen. Hingegen treffen

Tabelle 3: Probit-Modell schätzt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person die Entscheidungen allein trifft, stellt die durchschnittlichen marginalen Effekte dar

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Frau	0,0099847*	0,3621494***	-0,0392134***	0,0016800	0,0256456***	0,2120178***
	(0,0041991)	(0,0055354)	(0,0043892)	(0,0035645)	(0,0038253)	(0,0128186)
Verdient 0-49%	-0,0293656***	0,0196014**	-0,0266270***	-0,0192872***	-0,0218088***	-0,0507363***
	(0,0052824)	(0,0075814)	(0,0045619)	(0,0043789)	(0,0045740)	(0,0150461)
Verdient 50-99%	-0,0441359***	-0,0107705	-0,0518068***	-0,0322198***	-0,0331935***	-0,0666728***
	(0,0073198)	(0,0102207)	(0,0063375)	(0,0059634)	(0,0063803)	(0,0169371)
Verdient 101-149%	-0,0353884***	-0,0308590**	-0,0370589***	-0,0291306***	-0,0231871***	-0,0452734**
	(0,0061234)	(0,0095091)	(0,0057042)	(0,0054637)	(0,0057410)	(0,0157380)
Verdient 150-199%	-0,0298617***	-0,0344746**	-0,0176930**	-0,0176940**	-0,0088822	-0,0620248***
	(0,0070341)	(0,0117238)	(0,0064936)	(0,0065170)	(0,0067549)	(0,0169786)
Verdient 200-299%	-0,0191723*	-0,0413143***	-0,0034663	-0,0053665	-0,0029473	-0,0095827
	(0,0075230)	(0,0123667)	(0,0065846)	(0,0062818)	(0,0066414)	(0,0185707)
Verdient 300+%	-0,0001943	-0,0360226***	0,0109988**	0,0044482	0,0057567	-0,0223119
	(0,0044332)	(0,0069949)	(0,0040097)	(0,0037147)	(0,0040355)	(0,0119418)
Frau* verdient 0-49%	0,0153509*	0,0334341***	-0,0205373***	-0,0091224	-0,0094225	0,0370741*
	(0,0061527)	(0,0081479)	(0,0060242)	(0,0052154)	(0,0052995)	(0,0163487)
Frau* verdient 50-99%	0,0223594**	0,0294441**	0,0055871	0,0051445	-0,0033166	0,0469531*
	(0,0082725)	(0,0108343)	(0,0078161)	(0,0069902)	(0,0073180)	(0,0185095)
Frau* verdient 101-149%	0,0311460***	0,0335723**	0,0185380*	0,0213305**	0,0068004	0,0278769
	(0,0088623)	(0,0117251)	(0,0085734)	(0,0076241)	(0,0078391)	(0,0187902)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Frau* Verdient 150-199%	0,0526849*** (0,0126418)	0,0361313* (0,0163836)	0,0052370 (0,0124328)	0,0283168* (0,0111772)	0,0058380 (0,0116670)	0,0484496* (0,0229263)
Frau* Verdient 200-299%	0,0423485** (0,0145559)	0,0454035* (0,0198655)	0,0356395* (0,0171312)	0,0034962 (0,0128993)	0,0151316 (0,0154488)	-0,0145967 (0,0259722)
Frau* Verdient 300+ %	0,0040488 (0,0061851)	0,0505856*** (0,0082611)	-0,0189110** (0,0060426)	-0,0050197 (0,0055753)	-0,0100849 (0,0054204)	0,0324137* (0,0146507)
Höhere Bildung	0,0266032*** (0,0025314)	0,0200437*** (0,0032848)	0,0191405*** (0,0024524)	0,0119704*** (0,0021454)	0,0121520*** (0,0022496)	0,0241201*** (0,0045848)
Niedrigere Bildung	-0,0090252*** (0,0027003)	-0,0065171* (0,0033017)	-0,0170295*** (0,0027853)	-0,0146594*** (0,0023739)	-0,0112256*** (0,0024097)	-0,0018695 (0,0051448)
Älter	0,0008619 (0,0035585)	-0,0023354 (0,0045760)	0,0017615 (0,0034255)	0,0040275 (0,0029248)	-0,0007241 (0,0031255)	0,0089277 (0,0069949)
Jünger	-0,0039749 (0,0036144)	0,0001032 (0,0042082)	-0,0005965 (0,0036184)	0,0008850 (0,0030210)	0,0007256 (0,0030409)	0,0073006 (0,0064884)
Arbeitslos	-0,0046342 (0,0053284)	0,0197963** (0,0061397)	-0,0077888 (0,0054754)	0,0003526 (0,0048940)	-0,0026250 (0,0042740)	0,0163489* (0,0073202)
Hausfrau	-0,0162456*** (0,0045375)	0,0309617*** (0,0049165)	-0,0151593** (0,0050585)	-0,0057526 (0,0036929)	0,0036944 (0,0037316)	0,0138272* (0,0060641)
Nicht erwerbstätig	0,0009311 (0,0035283)	-0,0204027*** (0,0042964)	-0,0024966 (0,0035634)	-0,0003241 (0,0029643)	0,0005013 (0,0030401)	0,0081020 (0,0087195)
Rechtlich verpartnert/verheiratet	-0,0158326*** (0,0037767)	0,0161740** (0,0051193)	-0,0206690*** (0,0035536)	-0,0192038*** (0,0033182)	-0,0226657*** (0,0032971)	-0,0262191*** (0,0061006)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Kinder im Haushalt	0,0071604** (0,0026378)	0,0174296*** (0,0033424)	-0,0041692 (0,0025725)	-0,0032590 (0,0023338)	-0,0016366 (0,0023943)	
Länge der Beziehung	0,0001436 (0,0001089)	0,0010627*** (0,0001357)	-0,0003685*** (0,0001104)	0,0000171 (0,0000926)	-0,0000812 (0,0000953)	-0,0009891*** (0,0002526)
„Leichte“ finanzielle Situation	-0,0106701* (0,0042302)	0,0156131* (0,0066251)	0,0274174*** (0,0036201)	0,0272393*** (0,0033775)	-0,0029607 (0,0038719)	-0,0302284* (0,0124173)
„Schwierige“ finanzielle Situation	0,0334872*** (0,0035805)	0,0219133*** (0,0057447)	0,0114914*** (0,0032864)	0,0114594*** (0,0030172)	0,0132673*** (0,0032360)	0,0315965*** (0,0090268)
Frau* „Leichte“ Situation	0,0018512 (0,0057171)	-0,0156046* (0,0077003)	-0,0391227*** (0,0060055)	-0,0312649*** (0,0048587)	-0,0022035 (0,0051312)	0,0313833* (0,0139110)
Frau* „Schwierige“ Situation	-0,0162169*** (0,0047213)	-0,0229067*** (0,0066237)	0,0223814*** (0,0047606)	0,0089580* (0,0042053)	0,0096638* (0,0042224)	-0,0129379 (0,0100732)

Anmerkungen: Standardfehler in Klammern. *** beschreibt eine statistisch signifikante Antwort anders als null auf $p < 0,01$; ** $p < 0,05$, und * $p < 0,10$. Länder Fixed-Effekte werden hier nicht gezeigt, finden sich aber in Tabelle A1. Einkommensvariablen relativ zum eigenen Partner.

sie mit fast 4 Prozentpunkten weniger wahrscheinlich als Männer Entscheidungen. Zu einem gewissen Grad bestätigen diese Ergebnisse unsere Hypothese, dass Frauen und Männer dazu tendieren, stereotype Geschlechterrollen auch hinsichtlich Entscheidungsfindung einzunehmen: Frauen tätigen alltägliche Entscheidungen und übernehmen die Entscheidungen für Ausgaben von Kindern, während Männer sich um die finanziellen Angelegenheiten des Haushaltes kümmern. Entgegen unseren Erwartungen erweisen sich die Ergebnisse, dass Frauen etwas mehr Entscheidungsmacht als Männer haben in Bezug auf die Ausgaben für teure Konsumgüter sowie für Ausgaben im Allgemeinen.

Die relativen Einkommen von Männern und Frauen spielen eine wesentliche Rolle als Merkmal, wer in einem Paar Entscheidungen alleine trifft. Unsere Vergleichsgruppe hier sind jene Paare, die eine exakt gleiches Einkommen haben, wobei dies in mehr als 99% der Fälle Paare sind, in denen beide Teile gar kein Einkommen haben. Entscheidungen über Ausgaben im Allgemeinen werden eher von Frauen getroffen, weil beide Partner ein Einkommen haben, jedoch ist die Entscheidungsmacht von Frauen am größten, wenn sie zwischen 150 und 299% dessen verdienen, was ihr Partner verdient. Unabhängig von ihren Einkommen sind Frauen um 3 Prozentpunkte eher für alltägliche Einkäufe zuständig, außer, wenn sie dreimal so viel wie ihre Partner verdienen – in diesen Fällen sind sie um 5 Prozentpunkte eher für diese Entscheidungen zuständig. Wenn Männer weniger verdienen als ihre Partnerinnen, dann scheinen sie ihre, vor allem finanzielle, Entscheidungsmacht zu verlieren und tätigen Entscheidungen über Kreditaufnahmen und Verwendung von Ersparnissen eher nicht mehr alleine (zwischen 2 und 5 Prozentpunkten). Relative Einkommen scheinen im Unterschied dazu keinen Einfluss auf die Entscheidungsmacht von Frauen und Männer im Hinblick auf den Kauf von teuren Konsumgütern zu haben – unabhängig vom Geschlecht treffen diejenigen Partner, die weniger verdienen, diese Entscheidungen eher nicht.

Während die höher gebildete Person im Haushalt tendenziell alle Entscheidungen eher alleine trifft, scheint ein Altersunterschied keinen signifikanten Einfluss auf Entscheidungsmacht zu haben. Der Erwerbsstatus auf der anderen Seite spielt eine interessante Rolle und bestätigt unsere Hypothese. Wenn wir Personen, die sich als Hausfrauen identifizieren, mit erwerbstätigen Personen vergleichen, so sind die Hausfrauen eher nicht für Entscheidungen im Allgemeinen und über die Verwendung von Ersparnissen alleine zuständig. Gleichzeitig jedoch treffen sie die Entscheidungen über Ausgaben für Kinder und über Alltagseinkäufe alleine. Auch arbeitslose Personen sind eher für Entscheidungen über Ausgaben für Kinder und über Alltagseinkäufe alleine verantwortlich, im Unterschied zu den anderen Personen, die nicht zu erwerbstätigen Bevölkerung zählen

(wie PensionistInnen, Zivildienstler und KarenzbezieherInnen), diese treffen Alltagsentscheidungen eher nicht alleine.

Neben diesen individuellen Merkmalen beeinflussen auch Charakteristika der Paare die individuelle Entscheidungsmacht: Individuen in Paaren, deren Beziehung einen legalen Status (Ehe oder einen eheähnlichen Status) hat, treffen Entscheidungen im Vergleich zu Personen in „informellen“ Paarbeziehungen eher nicht alleine – mit Ausnahme von Alltagsentscheidungen, die mit 1,6 Prozentpunkten eher alleine getroffen werden, wenn die Person in einer Beziehung mit legalem Beziehungsstatus ist. Das Vorhandensein von Kindern erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass deren Eltern Entscheidungen im Allgemeinen und über alltägliche Einkäufe alleine treffen.³² Mit jedem zusätzlichen Jahr Beziehungslänge entscheiden Personen über Alltagseinkäufe eher allein und über Kreditaufnahmen eher zusammen.

Wenn Männer und Frauen schließlich gefragt werden, wie die finanzielle Situation des Haushaltes ist – einfach, schwierig oder normal, dann treffen diejenigen, deren finanzielle Situation schwierig ist, alle Entscheidungen eher alleine. Interessanterweise treffen Frauen in finanziell schwierigen Situationen vor allem die finanziellen Entscheidungen eher alleine – mit 2 Prozentpunkten entscheiden sie eher über die Aufnahme von Krediten alleine und mit knapp einem Prozentpunkt über die Verwendung von Ersparnissen.

Tabelle A1 im Anhang zeigt zudem die durchschnittlichen marginalen Effekte der Wahrscheinlichkeiten von Personen in unterschiedlichen Ländern, Entscheidungen alleine zu treffen, im Vergleich zu Personen mit den gleichen Charakteristika in Deutschland. Hierbei zeigt sich, dass Personen in Kontinentaleuropa (Österreich, Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg und Niederlande), Personen in Nordeuropa oder nach Esping-Anderson den sogenannten sozialdemokratischen Ländern (Finnland, Norwegen und Schweden) und in den liberalen Ländern (Großbritannien und Island) konsistent alle Entscheidungen eher alleine treffen im Vergleich zu Personen in Deutschland. Ähnliches gilt für die südeuropäischen Länder (Griechenland, Italien und Portugal) mit Ausnahme von Malta und Spanien, wo Personen Entscheidungen im Allgemeinen eher alleine treffen als in Deutschland. Im Unterschied dazu zeigen die osteuropäischen Länder (Bulgarien, Tschechien, Estland, Lettland, Litauen, Ungarn, Polen, Rumänien, Slowakei und Slowenien) differenziertere Ergebnisse: Individuen in diesen Ländern entscheiden über Alltagsentscheidungen eher alleine, über teure Konsumgüter und Ausgaben für Kinder viel eher alleine, jedoch Entscheidungen über die Aufnahmen von Krediten und Verwendung von Ersparnissen eher gemeinsam, jeweils im Vergleich zu Deutschland.

5.1.2 Welche Faktoren sind dafür ausschlaggebend, dass Paare Entscheidungen gemeinsam treffen?

Tabelle 4 zeigt die Ergebnisse des europaweiten Modells im Hinblick auf die Frage, welche Faktoren und Merkmale dafür ausschlaggebend sind, dass Paare Entscheidungen gemeinsam treffen.

Paare mit legalem Beziehungsstatus treffen die meisten Entscheidungen eher zusammen, mit Ausnahme der Entscheidungen über alltägliche Einkäufe. Während die oben genannte der Spezialisierung von Individuen in einem Haushalt hierfür eine Erklärung geben würde, sprechen die Ergebnisse, dass Paare mit legalem Beziehungsstatus auch Entscheidungen über Ausgaben für Kinder eher gemeinsam treffen, gegen diese Erklärung.

Paare, deren Einkommen ähnlich sind, treffen Entscheidungen eher gemeinsam, dabei ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie Entscheidungen gemeinsam treffen, im Mittelsegment (50-200% des Einkommen des/der Partner/in) am ehesten gemeinsam. Je größer die Einkommensunterschiede innerhalb eines Paares, desto geringer wird die Wahrscheinlichkeit, dass sie Entscheidungen gemeinsam treffen. Ebenso entscheiden Paare, deren (Aus-)Bildungsniveau ein ähnliches ist, eher gemeinsam, mit Ausnahme von finanziellen Entscheidungen, bei denen überraschenderweise eine gleiche Bildung die Wahrscheinlichkeiten, Entscheidungen zusammen zu treffen, nicht beeinflusst. Dies könnte damit erklärt werden, dass der Effekt von Bildung auf die Wahrscheinlichkeit, dass ein Paar finanzielle Entscheidungen zusammen trifft, ohnedies über die Intrahaushaltseinkommensunterschiede erfasst wird, die einen signifikanten Teil der gemeinsamen Entscheidungsprozesse von Paaren begründen.

Große Altersunterschiede zwischen einem Paar korrelieren mit einer leicht höheren Wahrscheinlichkeit, finanzielle Entscheidungen und Entscheidungen über den Kauf teurer Konsumgüter gemeinsam zu treffen, jedoch auch mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit, alltägliche Entscheidungen gemeinsam zu treffen.

Je länger Paare zusammen sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie die finanziellen Entscheidungen – vor allem über die Kreditaufnahme – gemeinsam treffen. Auch die Haushaltsstrukturen spielen eine signifikante Rolle bei der Determination der Wahrscheinlichkeiten, dass ein Paar Entscheidungen gemeinsam trifft: Wenn es erstens eine Hausfrau im Haushalt gibt, treffen Paare alle Entscheidungen eher nicht gemeinsam. Dies kann zum einen darin begründet sein, dass Hausfrauen die oben genannte Spezialisierung „einfacher“ machen, zum anderen aber auch mit Sens Selbstwahrnehmung erklärt werden, wodurch Hausfrauen aufgrund ihres geringeren (wahrgenommen) Beitrags zum Haushalt eine geringer Entscheidungsmacht haben als erwerbstätige Frauen. Sind zweitens Kinder

Tabelle 4: Probit-Modell schätzt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Paar die Entscheidungen gemeinsam trifft, stellt die durchschnittlichen marginalen Effekte dar

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Rechtlich verpartnert/verheiratet	0,0210970***	-0,0446641***	0,0308583***	0,0297564***	0,0451390***	0,0422558***
	(0,0049505)	(0,0061700)	(0,0050806)	(0,0047393)	(0,0045715)	(0,0082325)
Eine/r verdient 0-49%	0,0185207***	-0,0588968***	0,0170682***	0,0155086***	0,0162353***	0,0245220**
	(0,0040863)	(0,0049817)	(0,0041791)	(0,0037274)	(0,0037690)	(0,0084923)
Eine/r verdient 50-99%	0,0424122***	-0,0265150***	0,0668706***	0,0448682***	0,0417723***	0,0495883***
	(0,0053612)	(0,0063846)	(0,0056601)	(0,0050686)	(0,0051300)	(0,0100693)
Eine/r verdient 101-149%	0,0432041***	-0,0113430	0,0604407***	0,0415755***	0,0411956***	0,0578758***
	(0,0060794)	(0,0072712)	(0,0063414)	(0,0056013)	(0,0056719)	(0,0111984)
Eine/r verdient 150-199%	0,0338944***	-0,0150217	0,0532863***	0,0361072***	0,0400685***	0,0503618***
	(0,0081375)	(0,0094889)	(0,0084032)	(0,0075406)	(0,0075105)	(0,0138089)
Eine/r verdient 200-299%	0,0305067***	-0,0302989**	0,0223188*	0,0305952***	0,0273147***	0,0639417***
	(0,0085201)	(0,0103982)	(0,0089535)	(0,0078807)	(0,0082488)	(0,0141379)
Eine/r verdient 300+ %	0,0184330***	-0,0532700***	0,0156819***	0,0157687***	0,0170566***	0,0288241**
	(0,0042885)	(0,0051922)	(0,0042949)	(0,0038756)	(0,0038883)	(0,0087872)
Gleiches Bildungsniveau	0,0122338***	0,0086759**	0,0063391*	0,0031467	0,0027054	0,0206123***
	(0,0026835)	(0,0032717)	(0,0028403)	(0,0024784)	(0,0025059)	(0,0052066)
Altersunterschied (Jahre)	0,0003673	-0,0023617***	0,0012271***	0,0007946**	0,0006254*	-0,0006373
	(0,0003059)	(0,0003621)	(0,0003239)	(0,0002925)	(0,0002900)	(0,0005383)
Hausfrau im Haus	-0,0186758***	-0,0626983***	-0,0291986***	-0,0201455***	-0,0231781***	-0,0160626*
	(0,0036735)	(0,0044273)	(0,0037604)	(0,0031944)	(0,0032244)	(0,0067335)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Kinder im Haushalt	-0,0068828* (0,0033979)	-0,0366715*** (0,0041567)	0,0129899*** (0,0035738)	0,0085730** (0,0032780)	0,0070134* (0,0032539)	
„Leichte“ finanzielle Situation	0,0164642*** (0,0041307)	-0,0111907* (0,0048725)	-0,0227096*** (0,0042038)	-0,0253373*** (0,0036459)	0,0070061 (0,0038639)	-0,0013452 (0,0082770)
„Schwierige“ finanzielle Situation	-0,0388554*** (0,0031363)	-0,0065538 (0,0039038)	-0,0300454*** (0,0033298)	-0,0284538*** (0,0029500)	-0,0342903*** (0,0029109)	-0,0391329*** (0,0058918)
Länge der Beziehung	-0,0004473*** (0,0001307)	-0,0015896*** (0,0001595)	0,0008743*** (0,0001434)	0,0000091 (0,0001256)	-0,0000377 (0,0001256)	0,0015398*** (0,0003327)
Wohnt in einer Stadt	0,0148387*** (0,0033988)	0,0297939*** (0,0041106)	0,0015964 (0,0035468)	0,0026600 (0,0031005)	-0,0045323 (0,0031545)	-0,0022255 (0,0066273)
Wohnt in einem Dorf	-0,0010477 (0,0035516)	-0,0176192*** (0,0043693)	0,0061969 (0,0038478)	0,0024744 (0,0033255)	-0,0029043 (0,0033303)	-0,0162074* (0,0069664)

Anmerkungen: Standardfehler in Klammern. *** beschreibt eine statistisch signifikante Antwort anders als null auf $p < 0,01$; ** $p < 0,05$, und * $p < 0,10$. Länder Fixed-Effekte werden hier nicht gezeigt, finden sich aber in Tabelle A2. Einkommensvariablen relativ zum eigenen Partner.

in einem Haushalt, treffen Paare finanzielle Entscheidungen und Entscheidungen über teure Konsumgüter eher zusammen, jedoch Alltagsentscheidungen eher getrennt.

Paare, deren finanzielle Situation relativ leicht oder relativ schwierig ist, entscheiden finanzielle Angelegenheiten – im Vergleich zu Paaren mit einer relativ normalen finanziellen Situation – eher getrennt. Wenn Haushalte finanziell einfache Bedingungen vorfinden, dann treffen sie Entscheidungen im Allgemeinen eher gemeinsam, während Paare mit schwierigen Bedingungen dies eher nicht tun.

Auch das Lebensumfeld spielt eine Rolle: das Leben in einer Stadt ist korreliert mit einer höheren Wahrscheinlichkeit, dass Paare Entscheidungen gemeinsam treffen, während Paare am Land Entscheidungen eher getrennt treffen.

Tabelle A2 im Anhang zeigt die durchschnittlichen marginalen Effekte der Wahrscheinlichkeiten von Paaren in unterschiedlichen Ländern, Entscheidungen eher gemeinsam zu treffen, wiederum verglichen mit Paaren aus Deutschland,³³ die gleiche Charakteristika aufweisen. Vor dem Hintergrund der ergänzenden Analyse in Tabelle A1 sind die Ergebnisse von Tabelle A2 wenig überraschend: Verglichen mit Paaren in Deutschland treffen Paare sowohl in den kontinentaleuropäischen, skandinavischen als auch liberalen Ländern Entscheidung eher nicht gemeinsam. Dies gilt auch für die südeuropäischen Ländern, wiederum mit Ausnahme von Malta und Spanien, wo Paare über allgemeine Angelegenheiten eher gemeinsam entscheiden. Außerdem zeigen sich auch hier gemischte Ergebnisse für Osteuropa, wo Paare relativ konsistent Alltagsentscheidung eher als in Deutschland gemeinsam treffen, jedoch finanzielle Entscheidungen (über die Aufnahme von Krediten und die Verwendung von Ersparnissen) und jene Entscheidungen über teure Konsumgüter und Ausgaben für Kinder eher alleine treffen.

Die zwei Tabellen im Anhang zeigen, dass Entscheidungsmacht im Haushalt in den 27 untersuchten Ländern jeweils unterschiedlich verteilt ist. In den nächsten Abschnitten untersuchen wir die Effekte der unabhängigen Variablen in unterschiedlichen Ländern. Damit sollen die nächsten beiden Abschnitte die Annahmen beseitigen, dass unsere unabhängigen Variablen in jedem Land gleich wirken. Diese Analyse soll uns die unterschiedlichen persönlichen und Paar-Charakteristika zeigen, die in den unterschiedlichen europäischen Ländern dafür verantwortlich sind ob Entscheidungen getrennt oder gemeinsam getroffen werden.

5.2 Länderspezifische Ergebnisse – Entscheidungen im Allgemeinen

Wir untersuchen nun die Wahrscheinlichkeiten von Individuen und Paaren in verschiedenen Ländern, Entscheidungen gemeinsam oder getrennt

zu treffen, um herauszufinden, ob persönliche oder Paar-Charakteristika unterschiedliche Rollen spielen bei der Bestimmung, wie Entscheidungen in europäischen Ländern getroffen werden. Um diesen Abschnitt eingrenzen zu können, fokussieren wir hier auf Entscheidungen im Allgemeinen ebenso wie auf jeweils einzelne Länder aus den fünf Ländergruppen, die wir in Kapitel 4 beschreiben haben.³⁴

5.2.1 Welche Merkmale hat die Person, die die Entscheidungen im Haushalt alleine trifft?

Tabelle 5 zeigt, dass Frauen in Kontinentaleuropa, hier durch Deutschland und Frankreich verkörpert, über allgemeine Angelegenheiten eher entscheiden als ihre Partner.³⁵ Große Einkommensunterschiede bewirken, dass diejenigen, die weniger verdienen, auch weniger Entscheidungen treffen, jedoch gilt dies hier nur für Männer, während Frauen, deren Einkommen dem ihres Partners ähnlich ist, Entscheidungen eher alleine treffen. Wenn sie ein sehr viel höheres Einkommen als ihre Partner haben (mehr als dreimal so viel), dann sinkt jedoch ihre Wahrscheinlichkeit, alleine zu entscheiden. In diesen Ländern bedeutet eine höhere Ausbildung auch mehr Entscheidungsmacht, also dass Entscheidungen im Allgemeinen alleine getroffen werden, während Altersunterschied, Erwerbsstatus (inklusive Hausfrausein), ein legaler Beziehungsstatus und die Länge der Beziehung keine signifikante Rolle hinsichtlich der Entscheidungsmacht spielen. Zwei Faktoren, die jedoch wesentliche Merkmale dafür sind, dass Entscheidungen von einer Person alleine getroffen werden, sind das Vorhandensein von Kindern im Haushalt und (jedoch nur für Männer) die Tatsache, sich in einer schwierigen finanziellen Situation zu befinden.

Sowohl in den liberalen als auch in den sozialdemokratischen Ländern entscheiden Frauen eher über allgemeine Angelegenheiten alleine – mit Ausnahme von Finnland und Großbritannien. Männer treffen diese Entscheidungen deutlich weniger alleine, wenn sie nur die Hälfte ihrer Partnerin verdienen. Das Fraueneinkommen spielt innerhalb der Ländergruppen sehr unterschiedliche Rollen in den einzelnen Ländern: Während in Finnland beispielsweise diejenigen Frauen, die wenig verdienen, Entscheidungen im Allgemeinen fällen, zeigt sich in Norwegen das Gegenteil. In den anderen Ländern dieses Typs gibt es keinen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen Einkommen und Entscheidungsmacht von Frauen. Interessanterweise spielt auch die finanzielle Situation keine Rolle in der Entscheidungsfindung, weder für Frauen noch für Männer. Grundsätzlich ist in diesen Ländergruppen eher derjenige mit der höheren Ausbildung und dem höheren Alter eher derjenige, der die Entscheidungen alleine trifft, während sich ein negativer Zusammenhang zeigt zwischen Nicht-Erwerbstätigkeit und Entscheidungsfindung. Kinder in einem Haushalt be-

deuten, dass Entscheidungen im Allgemeinen eher alleine getroffen werden, als in Haushalten ohne Kinder, während zusätzliche Jahre an Beziehungslänge die Wahrscheinlichkeit, die Entscheidungen alleine zu treffen, senken.

In den meisten Ländern Südeuropas, entscheiden Frauen eher nicht alleine über Entscheidungen im Allgemeinen, mit Ausnahme von Spanien. In diesen Ländern treffen auch Männer diese Entscheidungen eher nicht alleine, auch unabhängig vom Einkommen ihrer Partnerinnen. Wenn jedoch ein Haushalt mit schwierigen finanziellen Zeiten kämpft, dann erhöht dies die Wahrscheinlichkeit, dass Männer die Entscheidungen alleine treffen. Auch in diesen Ländern ist eine höhere Ausbildung dafür verantwortlich, dass die besser gebildete Person Entscheidungen eher alleine trifft, während Arbeitslose und Hausfrauen eher nicht alleine entscheiden. Erwerbsstatus spielt als eine wesentliche Rolle für die Entscheidungsmacht. Abschließend korreliert in Südeuropa die Länge der Beziehung mit der Wahrscheinlichkeit, Entscheidungen alleine zu treffen.

In Osteuropa sind Frauen eher alleine zuständig für Entscheidungen im Allgemeinen. Auch der Zusammenhang zwischen dem relativen Einkommen und der Entscheidungsfindung ist limitiert auf einen leicht negativen Zusammenhang für beide Frauen und Männer, die weniger als die Hälfte ihre jeweiligen Partner verdienen. Abgesehen davon ist das relative Einkommen nicht oder nur eingeschränkt statistisch signifikant. Interessanterweise jedoch, wenn sich ein Haushalt in einer einfachen finanziellen Situation befindet, treffen Männer die Entscheidungen eher allein. Wenn die Situation schwierig ist, treffen Frauen die Entscheidungen eher alleine. Auch in Osteuropa tendieren jene Personen mit der höheren Bildung und dem höheren Alter dazu, Entscheidungen im Allgemeinen alleine zu treffen. Nicht erwerbstätig zu sein bedeutet, diese Entscheidungen eher nicht zu treffen, vor allem wenn man eine Hausfrau ist. Das Vorhandensein von Kindern beeinflusst die Wahrscheinlichkeit nicht, die Entscheidung eher allein zu treffen, während diejenigen in längeren Beziehungen eher alleine entscheiden und diejenigen mit einem offiziellen Beziehungsstatus eher gemeinsam entscheiden.

Ganz grundsätzlich sehen wir also interessante Ähnlichkeiten und Unterschiede in der Intrahaushaltsentscheidungsfindung in Europa: Fast überall treffen Frauen Entscheidungen im Allgemeinen eher alleine als Männer, ebenso wie die höher gebildete Person im Haushalt. Während die Intrahaushaltseinkommensunterschiede eine geringere Rolle spielen, als wir erwartet hätten, konnten wir zeigen, dass die finanzielle Situation des Haushaltes eine wichtige – jedoch durchaus unterschiedliche – Rolle für die Entscheidungsmacht in einem Haushalt in Europa spielt: Wenn die finanzielle Situation eines Haushaltes schwierig ist, dann treffen in Kontinental- und Südeuropa eher die Männer die Entscheidungen, wohingegen

Tabelle 5: Schätzung der Wahrscheinlichkeit, dass eine Person die Entscheidungen „im Allgemeinen“ allein trifft, je Land

Charakteristika	Land										
	Deutschland	Frankreich	Norwegen	Schweden	Großbritannien	Italien	Spanien	Polen	Lettland		
Frau	0,0342811***	0,0718845***	0,1028873**	0,1473791***	-0,0035944	-0,0327456**	0,0160921*	0,1035500***	0,0581911**		
Verdient 0-49%	0,0092123	-0,0505008*	0,0204191	-0,0680209	-0,0026283	-0,0364214**	-0,0230101**	-0,0210457	-0,0054905		
Verdient 50-99%	-0,0108347	-0,0136204	-0,0944845*	-0,0591952	-0,0362150	-0,0537811*	0,0041871	-0,0426054	-0,0074571		
Verdient 101-149%	-0,0083454	-0,0243769	-0,0673989	-0,0431854	-0,0012474	-0,0587269**	-0,0275764*	0,0140629	0,0000570		
Verdient 150-199%	-0,0218992	-0,0039513	-0,0418862	-0,0099583	-0,0187163	-0,0360282	-0,0136401	0,0310851	-0,0222125		
Verdient 200-299%	-0,0064976	-0,0079758	-0,0089910	-0,0857757	0,0408451	-0,0466954*	-0,0083756	0,0098196	0,0097263		
Verdient 300+%	0,0088819	0,0367986	0,0386015	-0,0503870	0,0232441	0,0023867	0,0003776	0,0082454	0,0346510		
Frau* verdient 0-49%	-0,0031204	0,0337419	-0,1254867**	0,0165004	-0,0145111	0,0226213	0,0104662	-0,0068208	-0,0488266*		
Frau* verdient 50-99%	0,0154065	-0,0154511	-0,0043092	0,0294370	0,0444914	0,0326537	-0,0245340	0,0072597	-0,0517850		
Frau* verdient 101-149%	0,0479753*	0,0053321	-0,0341655	0,0762220	0,0278150	0,0283645	0,0045819	-0,0117410	-0,0339449		
Frau* verdient 150-199%	0,0413200	0,0772802	-0,0331181	0,0297361	0,1595712**	0,0374689	-0,0259784	-0,0153431	-0,0808446		
Frau* verdient 200-299%	0,0210781	0,0473740	-0,0176462	0,0876516	-0,0077752	0,0915447	0,0009026	0,0785563	-0,0772121		
Frau* verdient 300+%	0,0083809	-0,0724786*	-0,0821599	0,0329288	0,0168841	-0,0123220	-0,0044613	0,0341308	-0,0119650		
Höhere Bildung	0,0246714***	0,0511942***	0,0638648***	0,0443709**	0,0495106***	0,0154013*	0,0018936	0,0530369***	0,0195805*		
Niedrigere Bildung	-0,0000134	-0,0177246	0,0247586	-0,0238148	-0,0380296**	-0,0107245	-0,0074360	-0,0122834	-0,0061182		
Älter	-0,0022581	-0,0188482	0,0418481*	0,0096900	-0,0254968	0,0041854	-0,0021826	0,0131438	0,0363427**		
Jünger	-0,00008336	-0,0152385	0,0367425	0,0074790	-0,0405090*	0,0056208	-0,0026768	0,0187931	0,0105553		
Arbeitslos	0,0264683*	-0,0224816	-0,0667814	-0,0656447	-0,0006924	-0,0335130*	0,0090274	-0,0278063	-0,0215594		
Hausfrau	0,0096355	-0,0129099	-0,0120868	-0,0862798	0,0213004	-0,0420059***	0,0082995	-0,0175983	-0,0332211		
Nicht erwerbstätig	0,0084536	0,0022521	-0,0408073*	-0,0163006	0,0126335	0,0049962	0,0140920	0,0027686	-0,0228340		
Rechtlich verpartnert/verheiratet	-0,0016044	0,0005545	-0,0103692	-0,0137975	-0,0111661	-0,0120291	-0,0166228*	-0,0537575*	-0,0384958***		

Charakteristika	Land								
	Deutschland	Frankreich	Norwegen	Schweden	Großbritannien	Italien	Spanien	Polen	Lettland
	0,0147359*	-0,0141593	0,0268528*	0,0543702**	0,0081229	0,0157399*	-0,0060833	0,0047792	-0,0087395
	-0,0001080	-0,0003163	-0,0008283	-0,0013524*	-0,0005467	0,0004475	0,0003271	0,0010499**	0,0009437*
	-0,0040772	-0,0311702	0,0209170	0,0098257	-0,0115590	0,0163795	-0,0022875	0,0776237***	0,0107762
	0,0142401	0,0662175**	0,0475717	-0,0065790	0,0092540	0,0315325***	0,0198083***	-0,0028948	-0,0170819
	-0,0099466	0,0088959	-0,0121062	-0,0526337	-0,0207153	0,0140122	0,0045820	-0,0775067**	-0,0157900
	-0,0072325	-0,0046278	0,0544339	-0,0199583	0,0360552	-0,0104465	-0,0090641	0,0745204***	0,0430708**

Anmerkungen: stellt durchschnittliche marginale Effekte dar. *** beschreibt eine statistisch signifikante Antwort anders als null auf $p < 0,01$; ** $p < 0,05$ und * $p < 0,10$.

in Osteuropa dann eher die Frauen die Entscheidungen treffen. In ganz Europa bedeutet nicht erwerbstätig zu sein – inklusive Hausfrausein –, dass diese Person Entscheidungen im Allgemeinen nicht alleine trifft. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass es einen Zusammenhang gibt zwischen einer sozial anerkannten Position (Erwerbstätigkeit) außerhalb des Haushaltes und größerer Entscheidungsmacht im Haushalt. Abgesehen davon hat ein offizieller Beziehungsstatus kaum bis gar keinen Effekt auf die Entscheidungsmacht, abgesehen von den meisten osteuropäischen Ländern, wo verheiratete und verpartnerte Paare deutlich weniger alleine entscheiden. Wir müssen also davon ausgehen, dass die kulturellen, politischen und institutionellen Unterschiede zwischen den europäischen Ländern für unsere unabhängigen Variablen und die Wahrscheinlichkeit, Entscheidungen im Allgemeinen alleine zu treffen, durchaus eine Rolle spielen.

5.2.2 Welche Faktoren sind dafür ausschlaggebend, dass Paare Entscheidungen gemeinsam treffen?

Tabelle 6 zeigt unser letztes Set an Ergebnissen, die die marginalen Effekte unsere Charakteristika auf Paarebene auf die Wahrscheinlichkeit zeigen, dass ein Paar Entscheidungen im Allgemeinen zusammen tätigt, jeweils nach Ländergruppen.

In Kontinentaleuropa entscheiden Paare mit einem ähnlichen Ausbildungsniveau, einfacher finanzieller Situation und einer längeren Beziehungsdauer über Entscheidungen im Allgemeinen eher gemeinsam, während die folgenden Faktoren dazu beitragen, dass Entscheidungen eher getrennt gefällt werden: Vorhandensein einer Hausfrau oder von Kindern im Haushalt, Vorfinden einer schwierigen finanziellen Lage und ein Zuhause am Land. Außerdem ist – wie erwartet – ein geringerer Einkommensunterschied zuträglich dafür, dass Paare die Entscheidungen eher gemeinsam treffen. Interessanterweise sind weder der Effekt des Altersunterschieds, der Tatsache, ob ein Paar einen legalen Beziehungsstatus hat oder in einer Stadt lebt, signifikant für die Frage, ob ein Paar die Entscheidungen gemeinsam trifft. Diese Ergebnisse gelten nicht nur für Kontinentaleuropa, sondern auch für die liberalen und sozialdemokratischen (skandinavischen) Länder.

Für die liberalen Länder haben nur wenige unsere unabhängigen Variablen signifikante Effekte auf die Wahrscheinlichkeit, dass Paare die Entscheidungen im Allgemeinen gemeinsam treffen: In Großbritannien und Island sind nur die beiden Faktoren gleiches Ausbildungsniveau und einfache finanzielle Situation statistisch signifikant dafür, dass Paare die Entscheidungen gemeinsam treffen.

Die sozialdemokratischen Länder hingegen sind den kontinentaleuro-

Tabelle 6: Schätzung der Wahrscheinlichkeit, dass ein Paar die Entscheidungen „im Allgemeinen“ gemeinsam trifft, je Land

Charakteristika	Land									
	Deutschland	Frankreich	Norwegen	Schweden	Großbritannien	Italien	Spanien	Polen	Lettland	
Rechtlich verpartnert/verheiratet	-0,0117287	-0,0115123	0,0010592	-0,0045168	0,0160712	0,0097686	0,0323369***	0,0645592*	0,0698105***	
Eine/r verdient 0-49%	0,0016411	0,0389004*	0,0205227	0,0291778	0,0025253	0,0235088*	0,0241382***	0,0005728	0,0054745	
Eine/r verdient 50-99%	0,0125114	0,0587407**	0,0686887*	-0,0035756	0,0285157	0,0519454**	0,0423793***	0,0147035	0,0460430*	
Eine/r verdient 101-149%	0,0051599	0,0547541*	0,0735004*	0,0116392	0,0327093	0,0547154**	0,0542439***	0,0219834	0,0598094*	
Eine/r verdient 150-199%	0,021659	0,0273377	0,0892930*	0,0216204	0,0244505	0,0525545*	0,0309718	0,0031589	0,0418619	
Eine/r verdient 200-299%	0,0400778*	0,0246519	0,0453243	0,0055915	0,0039862	0,0573866*	0,0155583	-0,0256709	0,0815466**	
Eine/r verdient 300+%	-0,0030495	0,0651555**	-0,0172725	0,0160273	0,0188523	0,0187834	0,0215280**	-0,0004517	-0,0088049	
Gleiches Bildungsniveau	0,0220374***	0,0218964	0,0581983***	-0,0037671	0,0335776*	-0,0048012	-0,0076622	0,0381558***	0,0104457	
Altersunterschied (Jahre)	-0,0009050	0,0011790	0,0019976	-0,0028579	-0,0014364	0,0030342***	-0,0002379	-0,0013164	0,0010361	
Hausfrau im Haus	-0,0088187	-0,0484036*	-0,0608846	0,0003421	-0,0128232	0,0031235	0,0008236	-0,0100562	-0,0137242	
Kinder im Haushalt	-0,0216495*	0,0148189	-0,0221033	-0,0519864*	-0,0179859	-0,0152716	0,0093038	0,0091373	0,0189850	
„Leichte“ Finanzsituation	0,0191511**	0,0358281*	-0,0073153	0,0302018	0,0481936**	-0,0550796***	-0,0052538	-0,0350528*	-0,0025551	
„Schwierige“ Finanzsituation	-0,0283243*	-0,0880997***	-0,0529451	0,0609318	-0,0319281	-0,0425497***	-0,0306432***	-0,0707666***	-0,0104309	
Länge der Beziehung	0,0005460	0,0003421	0,0003371	0,0022599**	0,0009667	-0,0012577***	-0,0010551***	-0,0018997***	-0,0015070**	
Wohnt in einer Stadt	0,0017866	0,0142959	0,0153868	-0,0084592	-0,0129385	0,0393350***	0,0136126*	-0,0006232	-0,0028465	
Wohnt in einem Dorf	-0,0029117	-0,0100588	0,0252620	-0,0122187	-0,0131054	0,0065795	0,0238959***	0,0072997	-	

Anmerkungen: stellt durchschnittliche marginale Effekte dar. *** beschreibt eine statistisch signifikante Antwort anders als null auf $p < 0,01$; ** $p < 0,05$, und * $p < 0,10$.

päischen relativ ähnlich mit einigen Ausnahmen: In Nordeuropa führt ein ähnliches Ausbildungsniveau nicht in allen Ländern zu einer höheren Wahrscheinlichkeit, dass Entscheidungen gemeinsam getroffen werden – diesen Effekt sehen wir nur in Norwegen. Während in Finnland das Vorhandensein einer Hausfrau die Wahrscheinlichkeit, Entscheidungen zusammen zu treffen, verringert, gibt es in Schweden und Norwegen dazu keinen Effekt. Interessanterweise ist auch eine einfache finanzielle Situation in Dänemark positiv damit korreliert, die Entscheidungen gemeinsam zu treffen, während es in den anderen nordeuropäischen Ländern hierzu keine Signifikanz gibt.

Der Zusammenhang zwischen unseren Variablen und der Wahrscheinlichkeit, Entscheidungen im Allgemeinen eher zusammen zu treffen, ist in Süd- und Osteuropa deutlich anders als in den bisher beschriebenen Ländergruppen: Im mediterranen Typus wirken die Faktoren legaler Beziehungsstatus, Leben in der Stadt ebenso wie Leben am Land (beide im Vergleich zu kleinen Städten) und ein relativ geringer Einkommensunterschied positiv darauf, die Entscheidungen gemeinsam zu treffen. Auf der anderen Seite entscheiden Paare weniger gemeinsam, wenn es eine Hausfrau im Haushalt gibt, wenn die finanzielle Situation leicht oder schwierig (jeweils im Vergleich zu normal) ist und je länger die Beziehung dauert – mit Ausnahme von Italien, wo mit zunehmender Beziehungslänge eher gemeinsam entschieden wird. Die anderen Faktoren sind nicht statistisch signifikant.

Die Ergebnisse für Osteuropa sind diesen Ergebnisse ähnlich, wobei es etwas weniger statistisch signifikante Ergebnisse gibt. Auch hier wird eher gemeinsam entschieden, wenn die Beziehung einen legalen Status hat, man außerhalb einer Kleinstadt (also am Land oder in Großstädten) lebt und der Einkommensunterschied relativ gering ist. Das Vorhandensein einer Hausfrau sowie nicht-normale finanzielle Situationen (also einfache oder schwierige) bedingen, dass die Entscheidungen eher getrennt getroffen werden. In Osteuropa sind Paare mit gleichem Ausbildungsniveau diejenigen, die am ehesten gemeinsam entscheiden, womit diese Variable nur in Südeuropa keine signifikante Rolle spielt. Ein geringer Altersunterschied ist nicht in allen osteuropäischen Ländern statistisch signifikant, wenn er es jedoch ist, dann zeigt sich ein positiver Zusammenhang mit einer gemeinsamen Entscheidungsfindung. Das Vorhandensein von Kindern hat unterschiedliche Effekte in unterschiedlichen Ländern: In Ungarn findet sich ein positiver, in Rumänien eine negativer Zusammenhang mit gemeinsamen Entscheidungen, im Rest gibt es keine statistische Signifikanz.

Zusammenfassend sehen wir auch hier interessante Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den europäischen Ländern. Fast in allen Ländern – abgesehen von Südeuropa – werden Entscheidungen eher ge-

meinsam getroffen, wenn Paare ein ähnliches Bildungsniveau haben, im Vergleich zu den Paaren mit Ausbildungsunterschieden. Während eine einfache und/oder schwierige finanzielle Situation (im Vergleich zu einer normalen finanziellen Situation) in Ost- und Südeuropa dazu beiträgt, dass Entscheidungen eher getrennt gefällt werden, bedeutet eine einfache finanzielle Situation in Kontinentaleuropa sowie in Großbritannien und Dänemark, dass die Entscheidungen im Allgemeinen eher gemeinsam getroffen werden. Auch hierbei müssen wir annehmen, dass kulturelle, soziale und politische Unterschiede zwischen den europäischen Ländern zu diesen Variationen beitragen.

6. Fazit

Unsere Daten und Ergebnisse zeigen deutlich, dass die Intrahaushaltsverteilung von Macht und Ressourcen nicht – wie bislang in traditionellen ökonomischen Modellen – ignoriert werden kann. Empirisch sind die Schlüsselemente dieser Modelle, nämlich das gemeinsame Haushaltseinkommen, die Heterogenität individueller Präferenzen und die autonome Kontrolle über Einkommen, nicht haltbar. Vielmehr zeigt sich deutlich, dass ökonomische Macht und Verhandlungsmacht ebenso wie soziale Rollen und Normen wesentlich dafür sind, wer wie viel Entscheidungsmacht hat und dafür, wer welche Entscheidungen im Haushalt trifft.

Die wesentlichste Kategorie, die die Entscheidungsfindung in Paarhaushalten beeinflusst, ist das Geschlecht. Geschlechterverhältnisse strukturieren deutlich die Entscheidungsprofile von Paaren. So sind Frauen in fast ganz Europa häufiger für Entscheidungen ihrer „traditionellen“ Rolle als Mutter und Hausfrau entsprechend zuständig, ihre Entscheidungsmacht bleibt außerdem oftmals auf diese Bereiche beschränkt. Männer hingegen sind vor allem für die finanziellen Angelegenheiten im Haushalt zuständig. Diese Erkenntnisse unterstützen durchaus auch Woolley/Marshalls (1994) Konzept der Inszenierungsmacht, aufgrund dessen ein Teil des Paares über die Macht verfügt, wichtige und unregelmäßige Entscheidungen zu treffen und unwichtige und tägliche Entscheidungen an die zweite Person zu delegieren.

Gleichzeitig konnten wir aber auch zeigen, dass egalitäre(re) Lebensformen in einer Partnerschaft mit egalitär(er)en Strukturen am Arbeitsmarkt, der Einkommensverteilung und der Bildung korrelieren. So werden in den meisten europäischen Ländern Entscheidungen im Haushalt bei ähnlicher Bildung, ähnlicher Einbindung in den Erwerbsarbeitsmarkt und bei weniger großen Einkommensunterschieden eher gemeinsam als getrennt getroffen. Dementsprechend können beispielsweise ein geringeres geschlechtsbezogenes Einkommendifferenzial oder verbesserte Bildungsin-

initiativen auch die Entscheidungsfindungsprozesse in Haushalten beeinflussen und diese egalitärer gestalten.

Die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den Ländergruppen und auch zum Teil innerhalb dieser lassen sich durch unterschiedliche kulturelle, politische und institutionelle Faktoren erklären. Dabei zählen jene Länder mit spezifischen Bestrebungen und Gesetzen hinsichtlich einer gleichberechtigten Einbindung von Frauen in den Erwerbsarbeitsmarkt und in das Bildungssystem zu jenen Ländern, in denen die Intrahaushaltsverteilung gleichberechtigter gestaltet ist. Hierbei wäre jedoch weitere Forschungsarbeit – unter Umständen von und mit SoziologInnen und PolitikwissenschaftlerInnen – nötig, um herausfiltern zu können, wie unterschiedliche europäische Politikkontexte ebenso wie einzelne nationale Gesetze konkret auf die Ausgestaltung der Intrahaushaltsverteilung wirken. Weiterer Forschungsbedarf besteht außerdem hinsichtlich Fragen der (unterschiedlichen) Entscheidungsmuster im Haushalt von heterosexuellen im Vergleich zu homosexuellen Paaren sowie der Verbindung zwischen der Belastung durch unbezahlte Arbeit und der Entscheidungsfindung in einem Haushalt. Weiters wäre es interessant, mittel- und langfristige Veränderungen darstellen zu können, um besonders der Längsschnittkomponente Rechnung zu tragen und beispielsweise Auskünfte über Veränderungen im Lebensverlauf von Paaren, wie durch die Geburt eines Kindes, geben zu können.

Anmerkungen

¹ Vgl. Mader, Schultheiss (2011).

² Vgl. McElroy (1990); Lundberg, Pollak (1993, 2008); Carter, Katz (1997).

³ Vgl. Iversen (2003).

⁴ Vgl. Cherchye, De Rock, Vermeulen (2005).

⁵ Katz (1997) 28.

⁶ Ein Drohpunkt kann auch innerfamiliärer Gewalt oder der Androhung von Gewalt entsprechen. Gewalt kann dabei sowohl als Verhandlungsinstrument aber auch als Ergebnis der Verteilung von Entscheidungsmacht innerhalb des Haushalts betrachtet werden; vgl. Tauchen, Witte, Long (1991).

⁷ Lundberg, Pollak (2008).

⁸ Vgl. Katz (1997) 29.

⁹ Vgl. Chen, Woolley (2001).

¹⁰ Vgl. Kanbur, Haddad (1994).

¹¹ Chawla (1993).

¹² Vgl. Iversen (2003).

¹³ Agarwal (1997) 6.

¹⁴ Katz (1997) 38.

¹⁵ Vgl. Agarwal (1997).

¹⁶ Sen (1990) 471.

¹⁷ Vgl. auch Agarwal (1997).

¹⁸ Vgl. Woolley, Marshall (1994).

- ¹⁹ Vgl. Robeyns (2003).
- ²⁰ Vgl. Katz (1997) 26.
- ²¹ Vgl. Katz (1997) und Agarwal (1997).
- ²² Vgl. Katz (1997).
- ²³ Woolley, Marshall (1994) 425.
- ²⁴ Vgl. Woolley, Marshall (1994).
- ²⁵ Agarwal (1997) 7.
- ²⁶ Vgl. Dito (2011).
- ²⁷ Vgl. Doss (2011).
- ²⁸ Vgl. Dema-Moreno (2009), Mader et al. (2012).
- ²⁹ Wir untersuchen nur jene Paar in denen beide 17 Jahre oder älter sind. Zudem klammern wir für unsere Analyse die 168 männlichen und 172 weiblichen gleichgeschlechtlichen Paare aus, die vorrangig in den Niederlanden (13% der männlichen und 25% der weiblichen gleichgeschlechtlichen Paare), in Belgien (20% und 9% der Paare) sowie in Deutschland (14-15%) und Frankreich (12-15%) aufscheinen.
- ³⁰ Vgl. Ferrera (1996).
- ³¹ Vgl. kritisch dazu Rys (2001).
- ³² Ein Erklärungsansatz hierfür könnten die Arbeiten liefern, die darlegen, dass Paare dazu tendieren sich spätestens dann zu spezialisieren, wenn Kinder geboren werden; vgl. Lundberg, Rose (2000); Bonke et al. (2007).
- ³³ Wir mussten hier die Niederlande und Slowenien aufgrund von Kollinearität aus der Vergleichsgruppe nehmen.
- ³⁴ Die Ergebnisse zu allen Ländern sind natürlich auf Anfrage jederzeit zu haben. Außerdem machen wir jene Länder und ihrer Ergebnisse explizit, wenn sie von den Durchschnittsergebnissen der Gruppe abweichen, auch wenn diese in den jeweiligen Tabellen nicht gezeigt werden können.
- ³⁵ In den meisten Ländern dieser Gruppe ist die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen Entscheidungen im Allgemeinen eher als Männer treffen jedoch nicht statistisch signifikant.

Literatur

- Agarwal, Bina, Bargaining and Gender Relations: Within and Beyond the Household, in: *Feminist Economics* 3/1 (1997) 1-51.
- Becker, Gary, A Treatise on the Family (Cambridge, MA, 1981).
- Bonke, Jens; Deding, Mette; Lautsen, Mette; Stratton, Leslie, Intra-Household Specialization in Housework in the United States and Denmark, in: *Social Science Quarterly* 89/4 (2007) 1023-1043.
- Carter, Michael; Katz, Elizabeth, Separate Spheres and the Conjugal Contract: Understanding the Impact of Gender-Biased Development, in Haddad, Lawrence; Hoddinott, John; Aldermann, Harold (Hrsg.), *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Methods, Models and Policies* (Baltimore 1997) 95-111.
- Chawla, Anita, *Intrahousehold Resource Allocation: A Principal-Agent Analysis with Empirical Evidence* (Michigan 1993).
- Chen, Zhiqi; Woolley, Frances, A Cournot-Nash Model of Family Decision Making, in: *The Economic Journal* 111/474 (2001) 722-748.
- Cherchye, Laurens; De Rock, Bram; Vermeulen, Frederic, Opening the Black Box of Intra-Household Decision-Making: Theory and Non-Parametric Empirical Tests of General Collective Consumption Models, in: *IZA Discussion Papers* 1603 (2005).
- Dema-Moreno, Sandra, Behind the negotiations: Financial decision-making processes in Spanish dual-income couples, in: *Feminist Economics* 15/1 (2009) 27-56.

- Dito, Bilisuma Bushie, *Essays on Women's Bargaining Power and Intra-Household Resource Allocation in Rural Ethiopia* (Rotterdam, 2011).
- Doss, Cheryl, *Intrahousehold Bargaining and Resource Allocation in Developing Countries*, Background for World Development Report 2012.
- Esping-Andersen, Gøsta, *The Three Worlds of Welfare Capitalism* (New Jersey, 1990).
- Ferrera, Maurizio, The 'Southern Model' of Welfare in Social Europe, in: *Journal of European Social Policy* 6/1 (1996) 17-37.
- Iversen, Vegard, Intra-Household Inequality: A Challenge for the Capability Approach?, in: *Feminist Economics* 9/23 (2003) 93-115.
- Kanbur, Ravi; Haddad, Lawrence, Are Better Off Households More Unequal or Less Unequal?, in: *Oxford Economic Papers* 46 (1994) 445-458.
- Katz, Elizabeth, The Intra-Household Economics of Voice and Exit, in: *Feminist Economics* 3/3 (1997) 25-46.
- Lundberg, Shelly; Pollak, Robert, Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market, in: *Journal of Political Economy* 101/6 (1993) 988-1010.
- Lundberg, Shelly; Pollak, Robert, Family Decision-Making, in *The New Palgrave, Dictionary of Economics* (2008).
- Lundberg, Shelly; Rose, Elaina, Parenthood and the earnings of married men and women, in: *Labour Economics* 7/6 (2000) 689-710.
- Lyngstad, Torkild Hovde; Noack, Turid; Tufte, Per Arne, Pooling of Economic Resources: A Comparison of Norwegian Married and Cohabiting Couples, in: *European Sociological Review* 27/5 (2011) 624-635.
- Mader, Katharina; Schultheiss, Jana, Feministische Ökonomie – Antworten auf die herrschenden Wirtschaftswissenschaften? *PROKLA* 41/164 (2011) 405-422.
- Mader, Katharina; Schneebaum, Alyssa; Skina-Tabue, Magdalena; Till-Tentschert, Ursula, Intrahaushaltsverteilung von Ressourcen. Geschlechtsspezifische Verteilung von Einkommen und Entscheidungsmacht, in: *Statistische Nachrichten* 12 (2012) 983-994.
- Manser, Marilyn; Brown, Murray, Marriages and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis, in: *International Economic Review* 21/1 (1980) 33-44.
- McElroy, Marjorie, The Empirical Content of Nash-Bargained Household Behavior, in: *Journal of Human Resources* 25/4 (1990) 559-583.
- McElroy, Marjorie; Horney, Mary Jean, Nash-Bargained Household Decisions: Towards a Generalization of the Theory of Demand, in: *International Economic Review* 22/2 (1981) 333-349.
- Osmani, Lutfun, A Breakthrough in Women's Bargaining Power: The Impact of Microcredit, in: *Journal of International Development* 19 (2007) 695-716.
- Robeyns, Ingrid, Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities, in: *Feminist Economics* 9/23 (2003) 61-92.
- Rys, Vladimir, Transition countries of central Europe entering the European Union: Some social protection issues, in: *International Social Security Review* 54/23 (2001) 177-189.
- Samuelson, Paul, Social Indifference Curves, in: *Quarterly Journal of Economics* 70/1 (1956) 1-22.
- Sen, Amartya, Gender and Cooperative Conflicts, in: Irene Tinker (Hrsg.), *Persistent Inequalities: Women and World Development* (New York 1990) 123-149.
- Sikorski, Urszula; Kuchler, Birgit, Wer trifft die Entscheidungen, wenn es ums Geld geht? Ausgewählte Ergebnisse aus dem Schwerpunktmodul der Erhebung LEBEN IN EUROPA 2010, in: *Wirtschaft und Statistik* (2012).
- Tauchen, Helen; Witte, Ann Dryden; Long, Sharon, Domestic Violence: A Nonrandom Affair, in: *International Economic Review* 32/2 (1991) 491-511.
- Woolley, Frances; Marshall, Judith, Measuring Inequality Within the Household, in: *Review of Income and Wealth* 40/4 (1994) 415-431.

Zusammenfassung

Der Haushalt ist eine „*Black Box*“ in Bezug auf Entscheidungsfindungsprozesse, auf individuelle Präferenzen einzelner Haushaltsmitglieder und auf die Rolle von Geschlecht und Geschlechterverhältnissen in Entscheidungsprozessen. Bislang gibt es noch keine großräumige, jedenfalls aber keine überregionalen Untersuchungen darüber, wie finanzielle Entscheidungen in Haushalten getätigt werden und welche Faktoren die Entscheidungsmacht vor allem von Frauen innerhalb eines Haushaltes beeinflussen.

Aufbauend auf einem Überblick über die existierende ökonomische Literatur zu Intra-Haushaltsentscheidungsfindung verwenden wir die Daten des Sondermoduls der Erhebung EU-SILC 2010, um den Zusammenhang zwischen persönlichen Merkmalen, wie Geschlecht, und Entscheidungsmacht bzw. -zuständigkeiten zu untersuchen.

Wir können für Europa zeigen, dass Frauen weitaus häufiger für alltägliche Ausgaben und Ausgaben für Kinder zuständig sind, während Männer vorrangig die finanziellen Entscheidungen eines Haushalts treffen. Zudem hängt eine größere Intrahaushalts-Ungleichverteilung von Einkommen oder Bildung mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit zusammen, dass Paare Entscheidungen gemeinsam treffen – ebenso verhält es sich mit einer Hausfrau im Haushalt. Weitere interessante Muster der Entscheidungsfindung zeigen sich beim Vergleich der europäischen Länder: In Südeuropa zum Beispiel korrelieren die Unterschiede in der Bildung der Partner nicht so stark mit Entscheidungsmacht wie im Rest Europas. Und in Osteuropa treffen Frauen im Vergleich zu Frauen in anderen Teilen Europas vor allem dann Entscheidungen eher alleine, wenn der Haushalt schwierigeren wirtschaftlichen Bedingungen entgegenseht.

Anhang

Tabelle A1: Länderbezogene *fixed effects* von Probit-Modell, abschätzend die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person die Entscheidungen allein trifft (Tabelle 3), relativ zu Deutschland; durchschnittliche marginale Effekte

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Österreich	0,1094676***	0,1151864***	0,0239936***	0,0004675	0,0611047***	0,0132377
	(0,0052702)	(0,0072364)	(0,0052797)	(0,0050788)	(0,0052113)	(0,0106069)
Belgien	0,0882059***	0,1272702***	0,0302366***	0,0437356***	0,0570038***	0,0092176
	(0,0051486)	(0,0066992)	(0,0050780)	(0,0041097)	(0,0058487)	(0,0105875)
Bulgarien	-0,0476977***	0,1125824***	-0,0255148***	0,0125501*	0,0098741	-0,0223975*
	(0,0066410)	(0,0068992)	(0,0067028)	(0,0053102)	(0,0064732)	(0,0110768)
Tschechien	-0,0445594***	0,1829433***	-0,0119108*	-0,0207335***	0,0496063***	0,0506128***
	(0,0060313)	(0,0057327)	(0,0053702)	(0,0046198)	(0,0046553)	(0,0090041)
Dänemark	0,0207245**	0,1572922***	0,0244322***	-0,0319429***	0,0496411***	0,0549866***
	(0,0077201)	(0,0082469)	(0,0066465)	(0,0078444)	(0,0068667)	(0,0121947)
Estland	0,0597117***	0,1016424***	-0,0051672	-0,0086192	0,0350403***	0,0894151***
	(0,0061996)	(0,0079965)	(0,0068981)	(0,0062924)	(0,0061137)	(0,0104733)
Finnland	0,1514094***	0,1157373***	0,0442770***	0,0283357***	0,0941723***	0,0717451***
	(0,0052351)	(0,0076609)	(0,0054781)	(0,0047175)	(0,0050587)	(0,0108580)
Frankreich	0,1459137***	0,2375774***	0,0632419***	0,0591789***	0,0961964***	0,0209095*
	(0,0046492)	(0,0058843)	(0,0044678)	(0,0038301)	(0,0045502)	(0,0093868)
Griechenland	0,0584850***	0,1176690***	0,0568780***	0,0424138***	0,0938747***	0,0168752
	(0,0063144)	(0,0080561)	(0,0059103)	(0,0051369)	(0,0053961)	(0,0125935)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Ungarn	-0,0284313*** (0,0059067)	0,1947161*** (0,0059841)	-0,0383550*** (0,0057751)	-0,0340481*** (0,0050684)	0,0017786 (0,0053718)	-0,0342198*** (0,0100264)
Island	0,1538390*** (0,0069697)	0,1940218*** (0,0101667)	0,0743588*** (0,0065122)	0,0518419*** (0,0070436)	0,1257174*** (0,0063088)	0,1004550*** (0,0118598)
Italien	0,0733661*** (0,0044914)	0,0720209*** (0,0058538)	0,0370960*** (0,0042506)	0,0323473*** (0,0036128)	0,0763481*** (0,0042372)	-0,0007548 (0,0086353)
Lettland	0,0354251*** (0,0059358)	0,0528787*** (0,0077576)	0,0369896*** (0,0072771)	0,0084131 (0,0068501)	0,0620493*** (0,0062539)	-0,0248137* (0,0112210)
Litauen	-0,0511049*** (0,0103985)	0,1198906*** (0,0087604)	0,0034696 (0,0085901)	0,0085121 (0,0068784)	0,0593786*** (0,0066937)	0,0429274** (0,0133700)
Luxemburg	0,1133368*** (0,0061581)	0,1523225*** (0,0085486)	0,0106793 (0,0063609)	0,0829456*** (0,0044765)	0,0675569*** (0,0058358)	0,0893759*** (0,0104045)
Malta	-0,0541644*** (0,0079846)	0,1799147*** (0,0072527)	-0,0234604** (0,0074515)	0,0142888** (0,0051169)	0,0198340** (0,0060614)	-0,0427330*** (0,0125195)
Niederlande	0,1119751*** (0,0054811)	0,1991510*** (0,0071231)	0,0178381** (0,0059648)	-0,0081106 (0,0055812)	0,0408169*** (0,0064605)	-0,0053357 (0,0122838)
Norwegen	0,0763364*** (0,0064579)	0,0890506*** (0,0087516)	0,0072568 (0,0063276)	-0,0058612 (0,0059382)	0,0448806*** (0,0063377)	0,0774722*** (0,0115651)
Polen	0,1118648*** (0,0045771)	0,2376134*** (0,0055805)	0,0049647 (0,0050161)	-0,0087222 (0,0045588)	0,0498327*** (0,0046665)	0,0866609*** (0,0083210)
Portugal	0,0771048*** (0,0055096)	0,1192579*** (0,0073826)	0,0200507*** (0,0058857)	0,0334316*** (0,0045910)	0,0671734*** (0,0052170)	-0,0100605 (0,0117614)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Rumänien	0,0570171*** (0,0061970)	0,1430477*** (0,0081083)	-0,0167683** (0,0062264)	-0,0161667** (0,0055475)	0,0077511 (0,0061572)	0,0290762* (0,0114804)
Slowakei	0,0921458*** (0,0050130)	0,1931394*** (0,0061412)	0,0543685*** (0,0047861)	0,0425562*** (0,0040621)	0,0991760*** (0,0045221)	0,1246638*** (0,0090474)
Slowenien	0,0194102** (0,0063496)	0,0830620*** (0,0075010)	0,0051769 (0,0064770)	-0,0084360 (0,0057799)	0,0442766*** (0,0057401)	-0,0265958* (0,0119560)
Spanien	-0,0546070*** (0,0057311)	0,1628766*** (0,0056232)	-0,0031532 (0,0046335)	0,0093915* (0,0038814)	0,0663258*** (0,0043656)	-0,0206727* (0,0089671)
Schweden	0,1390741*** (0,0058236)	0,1376140*** (0,0084799)	0,0623573*** (0,0060326)	0,0564401*** (0,0048391)	0,0943249*** (0,0055959)	0,0951826*** (0,0115206)
Großbritannien	0,0796879*** (0,0058688)	0,2137988*** (0,0071687)	0,1060510*** (0,0048078)	0,0591934*** (0,0054104)	0,1249851*** (0,0051147)	0,0651888*** (0,0098472)

Anmerkungen: Standardfehler in Klammern. *** beschreibt eine statistisch signifikante Antwort anders als null auf $p < 0,01$; ** $p < 0,05$, und * $p < 0,10$.

Tabelle A2: Länderbezogene fixed effects von Probit-Modell, abschätzend die Wahrscheinlichkeit, dass ein Paar die Entscheidungen gemeinsam trifft (Tabelle 4), relativ zu Deutschland; durchschnittliche marginale Effekte

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Österreich	-0,2015462***	-0,1724250***	-0,0271664***	0,0097352	-0,1070228***	0,0035273
	(0,0065252)	(0,0081334)	(0,0071136)	(0,0068557)	(0,0068676)	(0,0140348)
Belgien	-0,1601840***	-0,1989721***	-0,0355531***	-0,0677921***	-0,0880816***	0,0052187
	(0,0063131)	(0,0075594)	(0,0067872)	(0,0056012)	(0,0075441)	(0,0135462)
Bulgarien	0,0710757***	-0,2001165***	0,0428490***	-0,0082218	-0,0079512	0,0755732***
	(0,0080221)	(0,0080637)	(0,0088934)	(0,0073250)	(0,0084209)	(0,0145835)
Tschechien	0,0847272***	-0,3374237***	0,0320439***	0,0405608***	-0,0792723***	-0,0856156***
	(0,0073417)	(0,0068916)	(0,0071475)	(0,0061199)	(0,0061512)	(0,0121059)
Dänemark	0,0036929	-0,2199973***	-0,0387063***	0,0747782***	-0,0615732	-0,0763570***
	(0,0098161)	(0,0096352)	(0,0087232)	(0,0105220)	(0,0091130)	(0,0163346)
Estland	-0,0963183***	-0,1507842***	0,0293744**	0,0207724*	-0,0485071***	-0,1494141***
	(0,0076387)	(0,0089402)	(0,0092779)	(0,0083166)	(0,0079836)	(0,0144897)
Finnland	-0,2541504***	-0,1306680***	-0,0579262***	-0,0359482***	-0,1551120***	-0,0859105***
	(0,0066933)	(0,0086469)	(0,0075631)	(0,0066820)	(0,0067929)	(0,0147242)
Frankreich	-0,2658123***	-0,3710892***	-0,0816257***	-0,0873870***	-0,1531318***	-0,0012225
	(0,0056250)	(0,0069787)	(0,0060843)	(0,0052589)	(0,0059430)	(0,0125307)
Griechenland	-0,0869547***	-0,1924150***	-0,0887094***	-0,0640558***	-0,1523883***	0,0018348
	(0,0079056)	(0,0093731)	(0,0082029)	(0,0070753)	(0,0072929)	(0,0169460)
Ungarn	0,0839941***	-0,3289581***	0,0923354***	0,0731025***	0,0139704*	0,0778548***
	(0,0075220)	(0,0071378)	(0,0078951)	(0,0068637)	(0,0071236)	(0,0129319)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Island	-0,5500687*** (0,0099755)	-0,4238392*** (0,0131528)	-0,5719537*** (0,0104116)	-0,6081657*** (0,0131124)	-0,6041200*** (0,0098306)	-0,4780926*** (0,0186459)
Italien	-0,1257821*** (0,0055524)	-0,1139470*** (0,0063210)	-0,0527880*** (0,0057987)	-0,0612073*** (0,0048650)	-0,1340223*** (0,0054964)	0,0132103 (0,0112877)
Lettland	-0,0675468*** (0,0073449)	-0,0912157*** (0,0085765)	-0,0694472*** (0,0097837)	-0,0088732 (0,0091846)	-0,1047998*** (0,0082537)	0,0648397*** (0,0147713)
Litauen	0,0876177*** (0,0116495)	-0,1923353*** (0,0107810)	-0,0011448 (0,0115005)	-0,0175263 (0,0090455)	-0,1062828*** (0,0088730)	-0,0594358** (0,0185284)
Luxemburg	-0,2038767*** (0,0076877)	-0,2712694*** (0,0099541)	-0,0055246 (0,0085215)	-0,1550945*** (0,0062397)	-0,1117751*** (0,0077809)	-0,1625226*** (0,0145921)
Malta	0,1196151*** (0,0101289)	-0,3743276*** (0,0095695)	0,0795178*** (0,0099780)	0,0040986 (0,0072844)	-0,0202862* (0,0080609)	0,0864245*** (0,0163412)
Norwegen	-0,1091877*** (0,0081791)	-0,1093773*** (0,0096612)	-0,0015650 (0,0085898)	0,0329057*** (0,0083752)	-0,0760760*** (0,0082550)	-0,1021266*** (0,0157148)
Polen	-0,1717772*** (0,0058038)	-0,3996431*** (0,0068202)	-0,0023765 (0,0067202)	0,0152625* (0,0060632)	-0,0842321*** (0,0062342)	-0,1309569*** (0,0114576)
Portugal	-0,1460720*** (0,0068172)	-0,2113294*** (0,0084516)	-0,0238718** (0,0079396)	-0,0609030*** (0,0061604)	-0,1183462*** (0,0068065)	0,0191491 (0,0151248)
Rumänien	-0,1032547*** (0,0079016)	-0,2723756*** (0,0096156)	0,0222169** (0,0084912)	0,0227074** (0,0075427)	-0,0014956 (0,0080521)	-0,0440241** (0,0157325)
Slowakei	-0,1695147*** (0,0061853)	-0,3547861*** (0,0076121)	-0,1101470*** (0,0063588)	-0,0880413*** (0,0054349)	-0,1850284*** (0,0059653)	-0,2164067*** (0,0127047)

Charakteristika	Entscheidungen					
	im Allgemeinen	über alltägliche Einkäufe	über Kredite	über Verwendung von Ersparnissen	über teure Konsumgüter	über Ausgaben für Kinder
Spanien	0,0945316*** (0,0069253)	-0,3049445*** (0,0063918)	0,0234620*** (0,0062180)	-0,0071986 (0,0052392)	-0,1126993*** (0,0057087)	0,0451259*** (0,0116334)
Schweden	-0,2362715*** (0,0075528)	-0,1448987*** (0,0097244)	-0,0897896*** (0,0084504)	-0,0879580*** (0,0068397)	-0,1555535*** (0,0075611)	-0,1250295*** (0,0156461)
Großbritannien	-0,1358592*** (0,0073431)	-0,3845885*** (0,0086975)	-0,1979898*** (0,0064913)	-0,1092067*** (0,0074779)	-0,2289159*** (0,0066411)	-0,1017576*** (0,0129356)

Anmerkungen: Standardfehler in Klammern. *** beschreibt eine statistisch signifikante Antwort anders Deutschland auf $p < 0,01$; ** $p < 0,05$, und * $p < 0,10$.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 17**

**75 Jahre „General Theory of Employment,
Interest and Money“**

Günther Chaloupek, Markus Marterbauer (Hrsg.)

Harald Hagemann, The General Theory of Employment, Interest and Money nach 75 Jahren – eine historische Perspektive

Elisabeth Springler, Historische Perspektive zu 75 Jahre General Theorie: Von der Vergegenheit und zurück

Sheila C. Dow, Monetary policy and regulation of financial markets – a Keynesian view

Heike Joebges, Keynesian recommendations for monetary policy and financial market regulation

Philip Arestis, Fiscal Policy: Time for the Renaissance of Keynesianism

Till van Treeck, Comments on Philip Arestis: Fiscal policy: Time for the Renaissance of Keynesianism

Jürgen Kromphardt, Lohnhöhe und Beschäftigung 75 Jahre nach der „General Theory“

Stefan Ederer, Kommentar zum Beitrag von Jürgen Kromphardt

Ewald Walterskirchen, Langfristige Perspektiven von Keynes und die aktuelle Wirtschaftsentwicklung

Paul Ramskogler, Die lange Frist bei Keynes

Gustav Horn, Die Krise des Euroraums aus keynesianischer Sicht

Ewald Nowotny, Sollen wir zu Keynes zurückkehren, und wenn ja, zu welchem?

Wien 2012, 176 Seiten, € 24,–.

Bestellungen bei:
LexisNexis Verlag ARD Orac,
A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at

Urheberrecht und Digitalisierung – Eine Zwischenbilanz

Paul Stepan

Das europäische Urheberrecht erfüllt viele Aufgaben und ist wesentlich umfangreicher als das *Copyright* der anglo-amerikanischen Staaten. Es regelt die legalen Möglichkeiten, Werke zu kopieren, teilweise deren Verwendung und auch die Herstellung von Derivaten, also der Weiterentwicklung durch Dritte. Eine wesentliche Aufgabe – neben anderen – ist die Schaffung einer gesetzlichen Grundlage für Geschäftsmodelle, die andernfalls aufgrund von Marktversagen nicht zustande kommen können oder zu Unterproduktion führen. Dazu in aller Kürze die ökonomischen Grundlagen, wobei aus ökonomischer Sicht die Unterschiede zwischen *Copyright* und Urheberrecht wesentlich geringer sind als aus juristischer Sicht, da die ökonomischen Funktionsweisen einander stark ähneln.

1. Wozu ein Urheberrecht?

Das ökonomische Rational für ein Urheberrecht beruht auf den besonderen Eigenschaften der zu schützenden Werke. Die Entwicklung und Herstellung des Prototypen oder, wie es oft in der englischsprachigen Literatur genannt wird, der ersten Kopie, ist aufwändig, die Vervielfältigung hingegen sehr einfach und wenig kostenintensiv. In der Regel sind alle Kosten bis zur ersten Kopie versunkene Kosten und können nur durch den Verkauf des Werkes wieder abgedeckt werden und nicht durch den Verkauf der einzelnen Inputfaktoren. Fehlt ein Schutzrecht, so könnten alle Verlage auf ein Werk zugreifen, Bücher, CDs oder DVDs produzieren und zum Wettbewerbspreis (also den Vervielfältigungskosten) verkaufen. Dieser würde aber nur die Kosten der Produktion der Kopie enthalten und nicht die Entwicklungs- und Herstellungskosten des Werkes an sich. Ein klassisches Trittbrettfahrerproblem, das im Weiteren – so die ökonomische Argumentation – zu Unterproduktion führt, da die Anreize für die kreative Arbeit fehlen. Um diesem Marktversagen entgegenzuwirken, wurde ein rechtlicher Schutz etabliert, mit dem Ziel, eine künstliche Verknappung zu schaffen, ein temporäres Monopol oder, genauer, einen monopolistischen Wettbewerb. Da es keine „reine“ Marktlösung gab, wurde

ein Marktversagen (Trittbrettfahren) durch ein anderes (Monopol) ersetzt, in der Hoffnung auf ein höheres Wohlfahrtsniveau beziehungsweise auf jene Lösung, die Neoklassiker eine *second best solution* nennen. Ob es sich bei einer der vielen Varianten des Urheberrechts tatsächlich jemals um eine *second best solution* handelte oder es lediglich eine *third*, *fourth* oder *hundredth best solution* war, ist aufgrund der fehlenden realen und messbaren Alternativszenarien nicht feststellbar.

Sowohl alternative Ökonomen wie Plant (1934) oder Arrow (1962) als auch Neoklassiker wie Boldrin und Levine (2002) haben generelle Einwände gegen das Konzept des *Copyright*. Plant schrieb 1934 einen der ersten Artikel, der sich vollends der Ökonomie des *Copyright* widmete; dort bezweifelt er, dass die vom *Copyright* ausgehenden Anreize tatsächlich relevant für künstlerisches Schaffen sind und kommt zu dem Schluss, dass finanzielle Anreize in diesem Feld nur eine untergeordnete Rolle spielen. Arrow (1962) analysierte, dass Information im Allgemeinen die Charakteristika von öffentlichen Gütern aufweisen und folglich anders bereitgestellt werden sollten als durch Marktmechanismen. Leider ging Arrow nicht weiter ins Detail, wie eine solche Alternative aussehen könnte. Boldrin und Levine (2002) argumentieren von einer gänzlich anderen Position aus. Sie sehen in dem Schutzrecht eine staatliche Intervention in den Markt, die sie – aus neoklassischer Sicht – prinzipiell ablehnen. Sie argumentieren, dass der „*first movers advantage*“ – also der Vorteil, der aus dem Zeitvorsprung durch die Erstpublikation gegenüber der Konkurrenz entsteht – und Vertragsfreiheit ausreichen müssen, um auf einem Markt zu reüssieren. Die Zahl der kritischen Stimmen, die ein – wie auch immer konkret verfasstes – *Copyright* oder Urheberrecht gänzlich ablehnen ist jedoch gering. Der breite *Mainstream* der ÖkonomInnen sieht im Urheberrecht eine „*second best solution*“ und befürwortet prinzipiell dessen Existenz. Dennoch handelt es sich um einen Eingriff in den Markt, weshalb der Grundtenor dahin geht, so viel urheberrechtlichen Schutz wie nötig, aber so wenig wie möglich zu gewähren oder, wie es der konservative englische Abgeordnete Thomas Babington Macaulay ausdrückte:¹

„*Copyright is a monopoly and produces all the effects which the general voice of mankind attributes to monopoly ... the effect of a monopoly is to make articles scarce, to make them dear, and to make them bad ... It is good that authors be remunerated; and the least exceptional way of remunerating them is by a monopoly. Yet monopoly is an evil; for the sake of good, we must submit to evil; but the evil ought not to last a day longer than is necessary for the purpose of securing the good.*“ (Zitiert nach Hadfield [1992] 29-30.)

2. Privat oder Staat? Kulturökonomie und Ökonomie des Urheberrechts

Es gibt zwei ökonomische Subdisziplinen, die sich mit dem Kunst- und Kulturfeld auseinandersetzen: die Ökonomie des Urheberrechts und die Kulturökonomie. Während die Ökonomie des Urheberrechts sich auf die Schaffung von Märkten und Marktlösungen – großteils unter wohlfahrts-ökonomischen Gesichtspunkten – konzentriert und nachfrageseitige Anreize setzt, befasst sich die Kulturökonomie zumeist mit direkter staatlicher, finanzieller und angebotsseitiger Unterstützung. Die Kulturökonomie entstand in den 1960er-Jahren ausgehend vom Modell der Kostenkrankheit von Baumol und Bowen (1966) und wurde in den darauffolgenden Jahren und Jahrzehnten weiterentwickelt. Bis in die frühen 1990er-Jahre lag der Fokus des Interesses auf Kunst, Kunstfördermechanismen und der mikroökonomischen Untersuchung von Institutionen. Genauso wie in der Ökonomie des Urheberrechts wurde auch in diesem Feld Marktversagen attestiert und durch öffentliche Güter, externe Effekte, künftige Generationen, *option demand* und auch das meritorische Argument begründet. Die Lösung allerdings lag nicht in der Schaffung marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen für eine *second best solution*, sondern in direkten staatlichen Eingriffen und der ökonomischen Rechtfertigungen von Kultursubventionen und -finanzierung.

Die Unterschiedlichkeit der Ansätze ist von Bedeutung: Zwar wird in beiden Fällen das Kunst- und Kulturfeld analysiert, allerdings geht es der Kulturökonomie um die Ermöglichung von neuen Inhalten und Minderheitenprogrammen im Sinne der kulturellen Vielfalt, während es bei der Ökonomie des Urheberrechts um die Schaffung von Märkten für massentaugliche Produkte geht. Während Subventionen kulturelle Vielfalt fördern und hier bei der Unterstützung der Produktion ansetzen, bietet das Urheberrecht einen Anreiz, nachfrageorientiert zu agieren. Beide Ansätze sind für unterschiedliche Einsatzbereiche relevant. So können Subventionen insbesondere für künstlerische Experimente, Nachwuchsförderung, Minderheitenprogramme und alle künstlerisch, kulturell und gesellschaftlich erwünschten Bereiche eingesetzt werden, die nicht marktgängig sind und es auch nicht sein sollen oder können. Das Urheberrecht kann vor allem jene Kulturproduktion finanzieren, die marktgängige oder zumindest potenziell marktgängige Produkte hervorbringt. Wichtig ist festzuhalten, dass von beiden Marktinterventionen (Subventionen und Urheberrecht) Anreizwirkungen ausgehen. Ohne hier weiter ins Detail gehen zu können, soll auf den Hinweis nicht verzichtet werden, dass gerade in der Kultur- und Urheberrechtspolitik oft nicht auf die Kompatibilität der von ihnen ausgehenden Anreize geachtet wird, was immer wieder zu Problemen der Anreizkompatibilität in den Fördersystemen führt. Dies kann besonders an-

hand der österreichischen Filmwirtschaft veranschaulicht werden, wo die Förderpolitik teilweise die vom Urheberrecht ausgehenden Anreize eliminiert.²

An dieser Stelle geht es aber nicht darum, die beiden Ansätze zu vergleichen, es soll jedoch noch einmal betont werden, dass das Urheberrecht für massentaugliche Werke, die auf einem Markt reüssieren, finanzielle Auswirkungen hat und kein Instrumentarium für eine, wie immer definierte, gerechte Einkommensverteilung ist. Urheberrechtsmärkte sind „*Winner takes all*“-Märkte (Rosen [1981]), die zu einer sehr ungleichen Einkommensverteilung führen. Wenige Spitzenverdiener und noch weniger Spitzenverdienerinnen stehen einer breiten Masse aus wenig bis nichts Verdienenden gegenüber. Auch eine Reform des Urheberrechts wird in Österreich weder an dieser Einkommensverteilung noch an der sozialen Lage sämtlicher Kulturschaffenden substanzielle Veränderungen bewirken können. Eine empirische Untersuchung unter 5.000 MusikerInnen in den USA zeigt, dass die direkt auf dem Urheberrecht basierenden Einkommen lediglich für das oberste Einkommenssegment relevant sind, nicht aber für den Löwenanteil der Kulturschaffenden³ – eine Analyse, die die Superstartheorie von Rosen (1981) auch in der Gegenwart bestätigt.

Doch auch wenn es nicht möglich ist, die finanzielle Lage aller Kulturschaffenden über das Urheberrecht wesentlich zu verbessern, so gibt es eine Reihe von anderen Problemen, die durch die Digitalisierung entstanden sind, die es zu lösen gilt, wie zum Beispiel die Zugangsproblematik, Privatkopie, *user generated content*, derivative Werknutzung, *remixing* und *appropriation art*.

3. ... und dann noch die Digitalisierung

Das Urheberrecht war, wie oben kurz skizziert, auch schon vor der Digitalisierung in der Ökonomie nicht unumstritten. Dennoch gelang es damit, Werke zu verknappen und einen Markt zu schaffen, auf dem diese gehandelt werden konnten. Zwar stellte Arrow (1962) fest, dass es sich bei Information um ein öffentliches Gut handle, doch war im Fall von Kunst und Kultur die Verbreitung der Informationen an Trägermedien (Bücher, Schallplatten, CDs, VHS-Kassetten, DVDs etc.) gebunden. Literatur konnte in den frühen 1960er-Jahren nur auf Papier verbreitet werden, Musik lediglich auf Schallplatten und den ersten Tonbändern. Die einzige Ausnahme bildete der Rundfunk, der von Anfang an einem anderen Geschäftsmodell, nämlich dem eines zweiseitigen Marktes, gefolgt ist bzw. in Europa staatlich organisiert wurde. Die Digitalisierung machte es möglich, Inhalte von Trägermedien zu trennen und letztlich die Transformation hin zu einem echten öffentlichen Gut im Sinne von Arrow zu vollziehen. Digitale

Inhalte sind heute weder rival im Konsum noch ausschließbar. Die Nichtausschließbarkeit bedarf noch einer Klärung, denn genau hier liegt ein zusätzliches Problem für die Auswertung von Urheberrechten im digitalen Zeitalter. Nachdem sich am Urheberrecht nichts Grundsätzliches geändert hat, bildet es nach wie vor die rechtliche Grundlage, Werke in ihrer Verwertung und im Vertrieb zu lenken und zu kontrollieren. Dieses Recht ist durch die Digitalisierung jedoch nur noch in Teilen durchsetzbar. Geregelt und beeinflusst können nur die legalen Vertriebskanäle werden – nicht die illegalen.

Dieses Phänomen ist im Prinzip nicht neu, allerdings sind die Auswirkungen wesentlich größer als bisher und treffen die betroffenen Branchen (Musik, Film, Literatur) sehr unterschiedlich. Am deutlichsten wird die Problematik wiederum am Beispiel Film, wo es integraler Bestandteil der analogen Verwertungsstrategien war und erstaunlicherweise auch heute noch ist, Märkte sowohl regional als auch nach Abspieltechnologie zu segmentieren. In der sequenziellen Distribution werden zuerst jene Märkte beliefert, die den höchsten Grenzerlös in möglichst kurzer Zeit einzuspielen versprechen: Das waren bisher die Kinomärkte; erst danach werden *Video on Demand*, DVD, *Streaming*, Bezahlfernsehen und schlussendlich andere Fernsehstationen beliefert.⁴ Die Auswirkungen der sequenziellen Distributionsstrategie in Zeiten der Digitalisierung sind für den Filmbereich groß. Je mehr Zeit zwischen den verschiedenen Freigaben liegt, desto höher ist die Nachfrage nach illegalen Bezugsquellen.⁵ Gleichzeitig werden die Märkte auch nach Regionen unterteilt. So gibt es verschiedene Ländercodes auf den DVDs, die nur auf passenden Endgeräten abgespielt werden können, um *Online*-Bestellungen von anderen Kontinenten und Regionen zu verhindern.

Der Segmentierung der legalen Märkte steht die illegale Distribution gegenüber, die global und technologieunabhängig agiert. Pointiert kann festgestellt werden, dass das illegale Angebot das weltweite Angebot sowohl regional als auch zwischen den verschiedenen Abspieltechnologien synchronisiert.⁶ Varian (2005) argumentiert, dass eine neue Technologie, wie im Falle von *File Sharing*, von der bestehenden Industrie wie ein neuer Konkurrent aufgefasst werden sollte. Er plädierte für eine Marktlösung, wie es sie auch in der Vergangenheit immer wieder gegeben hatte, wenn neue Kopiertechnologien eingeführt wurden, wie beispielsweise bei der Einführung der Fotokopierer, wo durch *indirect appropriability*⁷ eine Lösung gefunden wurde. Interessanterweise wurde eine solche Marktlösung für die Digitalisierung bis heute nicht gefunden, denn die legalen Angebote unterscheiden sich nach wie vor wesentlich von den illegalen. Legale Angebote sind in ihrem Repertoire beschränkt, da erst die Rechte abgeklärt werden müssen, bevor die Werke angeboten werden können. Selbst große Plattformen wie iTunes oder Spotify verfügen nach wie vor lediglich

über einen Teil der prinzipiell verfügbaren Werke. Zusätzlich können neue Geschäftsmodelle nicht einfach entstehen, sondern müssen von den Rechteinhabern und hier vor allem von den oligopolistisch organisierten Großverlagen in Form einer Lizenzvereinbarung genehmigt werden. Das Filmrepertoire auf Hulu, Netflix oder Amazon Prime ist ebenfalls eingeschränkt und kann darüber hinaus nur in einer kleinen Anzahl von Ländern legal abgerufen werden. Und selbst hier unterscheidet sich beispielsweise das englische Angebot von Netflix vom US-amerikanischen. Eine weitere Einschränkung erfolgt durch die verschiedenen Betriebssysteme der Computer: So gibt es weder für Linux noch für Android einen Zugang zu iTunes. Wer also sein Betriebssystem wechselt oder ein neues Smartphone kauft, läuft Gefahr, alle legal erworbenen Inhalte eines bestimmten Anbieters zu verlieren (nicht aber die illegalen).

All diesen beschränkten legalen Angeboten stehen illegale Wettbewerber gegenüber, die alle Werke verfügbar machen, diese nicht durch DRM (*Digital Rights Management*) schützen und die betriebssystem- und plattformunabhängig sind. Das Urheberrecht verlangsamt die Reaktionsgeschwindigkeit der legalen Anbieter und schränkt sie in ihrem Angebot ein. Dadurch sind legale Anbieter gegenüber illegalen unter den Restriktionen des derzeitigen Urheberrechts kaum wettbewerbsfähig, denn sie können nur einen Teil der Inhalte zu höheren Kosten anbieten.

Die Marktmechanismen und Geschäftsmodelle für Musik, Literatur, Computerspiele, Software etc. sind in ihrer Funktionsweise alle etwas unterschiedlich, weshalb es den Rahmen des Artikels sprengen würde, auf alle branchenspezifischen Charakteristika einzugehen. Das Grundproblem, das Varian (2005) gezeichnet hat, wonach die Urheberrechtsindustrie auf *File Sharing*⁸ wie auf den Markteintritt eines neuen Mitbewerbers reagieren müsste, zieht sich jedoch durch alle Teilbranchen.

4. Lösungsansätze

Wie bereits erwähnt, besteht das wirtschaftliche Ziel des Urheberrechts darin, einen Markt zu schaffen, um massentaugliche Werke verkaufen zu können und damit die Kosten der Herstellung und Entwicklung des Werkes zu amortisieren und Einkommen zu generieren. Nun hat es den Anschein, dass diese Funktion nicht mehr oder nur teilweise erfüllt wird, weshalb seitens der betroffenen AkteurInnen gesetzliche Änderungen verlangt werden. Während sich die Lobbys der Urheberrechtsindustrie für eine Beibehaltung des Urheberrechts aussprechen und gesetzliche Änderungen zur Durchsetzbarkeit forcieren (Vorratsdatenspeicherung, Überwachung, Abmahnungen und Strafen wie z. B. Netzsperrern), versuchen andere die rechtlichen Rahmenbedingungen so anzupassen, dass wieder

ein Wettbewerb entstehen kann. Die dritte Lösung, die im Raum steht, sind Pauschalvergütungsmodelle wie die in Österreich 2012 und 2013 heftig diskutierte Speichermedienabgabe oder eine *content flatrate*. Im Folgenden werden diese Möglichkeiten kurz besprochen.

4.1 Pauschalvergütungen

Pauschalvergütungsmodelle sind kein neues Phänomen: So wurde mit der Einführung der Audiokassetten 1980 in Österreich eine Abgabe eingeführt, die zur Kompensation der Privatkopie herangezogen und von den Verwertungsgesellschaften verteilt wurde. Kompensiert wurde damit die Möglichkeit, Privatkopien von käuflich erworbenen Gütern (Schallplatten) zu machen bzw. aus dem Radio aufzunehmen. Zu dieser Zeit waren die Verwendungsmöglichkeiten der Leerkassetten noch einigermaßen beschränkt, sodass ein kausaler Zusammenhang zwischen Nutzung und Vergütung nachvollziehbar war. Dies unterscheidet sich wesentlich von der Forderung nach der jüngst diskutierten Abgabe auf alle Speichermedien, denn diese werden sowohl benötigt, um legal erworbene Kopien von iTunes, Software, Amazon etc. aber auch eigene Fotos, Filme, Programme, Spiele und vieles mehr abzuspeichern beziehungsweise zu sichern (Sicherungskopie). Darüber hinaus sind illegale Kopien von einer Vergütung ausgenommen. Die Ausdehnung der Leerkassettenabgabe auf Speichermedien wirft zudem eine Reihe von weiteren Problemen auf, die eine direkte Umlage des Konzepts nicht ermöglichen, wie beispielsweise die Frage nach der Kompensation. Eine solche kann es nur für legale Handlungen geben, denn die pauschale Kompensation von illegalen Handlungen würde diese letztlich legalisieren. Legale Handlungen in Österreich umfassen das Kopieren von legal erworbenen Datenträgern auf Leermédien, sofern die Kopiervorlage nicht mit einem Kopierschutz versehen ist. Der Kompensation dieser Handlungen ist nichts entgegenzusetzen, aber die Einnahmen daraus werden auch entsprechend gering ausfallen, da es kaum einen messbaren Schaden gibt, den es zu kompensieren gilt. Die Probleme, die durch die Digitalisierung entstanden sind, werden dadurch nicht gelöst. Ebenfalls ungelöst bleibt die Frage, ob es eine legale Privatkopie aus einer illegalen Quelle gibt. Wenn ja, dann würde die Kompensation schon wesentlich höher ausfallen, denn das würde faktisch für *Downloads* aller Art gelten. Die Festlegung der Höhe einer solchen Abgabe hängt vom Umfang des zu kompensierenden Schadens ab und müsste entsprechend bewertet und berechnet werden. Einschlägige empirische Untersuchungen dazu stehen nach wie vor aus.

Ein weiteres Problem beschreibt Martin Kretschmer (2011) in einer Untersuchung zu Pauschalabgaben in Großbritannien. Die Speichermedienabgabe wird in der Regel bei den Elektrohändlern eingehoben und be-

misst sich entweder nach der Zahl der Speichermedien oder dem gesamten verkauften Speichervolumen. Speichermedien sind weitgehend standardisierte Güter, und die Unterschiede zwischen zwei Festplatten verschiedener Firmen sind wesentlich geringer als die Unterschiede zwischen verschiedenen Toastern, Kaffeemaschinen, o. Ä. Würde man also die gesamte Speichermedienabgabe auch tatsächlich auf Speichermedien aufschlagen, so wäre der Preis beträchtlich höher als jenseits der Staatsgrenzen. Folglich tendieren Elektrohändler dazu, die Abgaben an die Verwertungsgesellschaften als allgemeinen Kostenfaktor zu behandeln, ähnlich wie die Geschäftsmiete, und schlagen diese auf alle Produkte auf. Die Abgaben würden somit auf alle Produkte überwälzt und träfen folglich nicht ausschließlich jene, die zu der Abgabe herangezogen werden sollten.

Eine gänzlich andere Möglichkeit der Pauschalvergütung, die im In- wie auch im Ausland immer wieder diskutiert wurde, ist unter den Namen *flatrate* oder *content levy*, Breitbandabgabe oder Kulturwertmarke bekannt. Die grundsätzliche Idee besteht darin, durch eine Abgabe auf den Internetzugang alle damit verbundenen Nutzungshandlungen zu legalisieren und mit dem eingenommenen Geld Kulturschaffende und Produktionsfirmen (also alle, die am Zustandekommen der ersten Kopie beteiligt sind) zu kompensieren. Eine solche *flatrate* erübrigt im Wesentlichen neue Geschäftsmodelle, denn jedwede Verwendung im Internet wäre damit ohnehin bereits abgegolten, und es ist nicht sehr wahrscheinlich, dass sich neben pauschaliert abgegoltenen Vertriebsmodellen auch noch proprietäre Modelle etablieren könnten. Eine solche Lösung wäre einfach zu administrieren und schaffte auch die größtmögliche Rechtssicherheit für KonsumentInnen. Dennoch gibt es einige Probleme, die damit verbunden sind. Erstens ist das Urheberrecht, wie einführend beschrieben, der Versuch, ein Marktversagen durch ein anderes, geringeres, zu beheben. Der Markt, der dadurch entsteht, ist kein „freier“ Markt, sondern ein Markt in Abhängigkeit eines konkreten Rechts, seiner Werkdefinition, der Schutzdauer, der Möglichkeit, das Recht zu veräußern und durchzusetzen. Nachdem diese Simulation eines Marktes in Abhängigkeit des Urheberrechts nun ebenfalls versagt, wäre die *flatrate* eine Kompensation der entgangenen Einnahmen aus der Simulation eines Marktes. Die Interaktion zwischen Angebot und Nachfrage ist in einer solchen Konstruktion nur noch bedingt gegeben, woraus sich die Frage ergibt, ob Arrow (1962) Recht hatte, als er argumentierte, dass Information im Allgemeinen nicht über einen Markt bereitgestellt werden sollte. Wenn es also nicht gelingt, einen funktionierenden Markt (wenn auch nur in Abhängigkeit des Urheberrechts) zu etablieren, ist es fraglich, ob nicht grundsätzlich andere, vom Urheberrecht losgelöste Lösungsmodelle, die kreatives Arbeiten finanziell abgelden und AutorInnen schützen, angedacht werden sollten.

Ein weiteres Problem ergibt sich aus der Festlegung der Höhe der *flatrate* und dem Verteilungsschlüssel. Nachdem es keine oder nur sehr geringe Marktsignale gibt, stellt sich die Frage, wie der Sektor oder auch nur Teilsektoren wachsen oder schrumpfen und wie neue Firmen einen Markteintritt bewältigen können. Woran ist zu erkennen, ob beispielsweise die Filmwirtschaft wächst, aber die Musikwirtschaft schrumpft oder umgekehrt? Die Frage, wie viel Filme, Musik, Literatur etc. bereitgestellt werden soll, ist somit eine kulturpolitische und kein Ergebnis aus Angebot und Nachfrage. Nun wurde bereits kulturökonomisch argumentiert, dass Subventionen und öffentliche Bereitstellung für Teile der Kunst und Kultur sinnvoll und richtig sind, während es für andere, massentaugliche Bereiche einen Markt gibt. Eine *flatrate* würde aber auch die Bereitstellung von massentauglichen Werken zur kulturpolitischen Frage erheben und somit das Urheberrecht endgültig in Frage stellen.

Darüber hinaus wäre die Aufteilung der *flatrate* nach Sparten das Ergebnis von Verhandlungen, und jede Änderung wäre wiederum ein Verhandlungsergebnis auf Basis des vorherigen. Neue Branchen hätten es schwer, in den „Markt“ einzutreten, da das Budget durch die Festlegung der Höhe der Abgabe fixiert ist, ein Aufteilungsschlüssel verhandelt wurde und die Neuaufnahme z. B. der Spielebranche oder von Branchen, die erst entstehen werden, wiederum das Ergebnis langwieriger Verhandlungen und ginge auf Kosten der bereits etablierten Branchen. Sosehr eine *flatrate* in einem statischen Modell die Probleme der Digitalisierung zu lösen scheint, so liegen ihre Schwächen in einer dynamischen Entwicklung der Branchen und dem Herausbilden von Markteintrittsbarrieren.

4.2 Neue Geschäftsmodelle

Seit Beginn der Digitalisierung und auch noch lange vor der Entwicklung von *file sharing* war absehbar, dass die analogen Geschäftsmodelle nicht in die digitale Welt übersetzbar sein werden. Auch wenn oft – wie auch in diesem Kapitel – von neuen Geschäftsmodellen die Rede ist, so handelt es sich in der Regel um bereits bekannte Geschäftsmodelle, wobei lediglich die Anwendung in der Kultur- und Kreativwirtschaft neu ist. Im Zentrum der Überlegungen standen *bundling*,⁹ Netzwerkeffekte und Netzwerkexternalitäten,¹⁰ aber auch zweiseitige Märkte sowie Abonnement- und Zugangsmodelle. Viele dieser Modelle fanden in der Zwischenzeit auch Anwendungen, sei es legal oder illegal. Die englische „Performing Rights Society“ (PRS [2012]) gab gemeinsam mit Google 2012 eine Studie in Auftrag, um die existierenden illegalen Geschäftsmodelle zu analysieren. Zwar zeigen diese Geschäftsmodelle nicht auf, wie die eingenommenen Gelder fair verteilt werden können und wie Kreative und Produktionsfirmen ihre Kosten amortisieren können, aber sie zeigen dafür, welche Einkom-

mensmöglichkeiten es in einem digitalen Umfeld gibt und wie Geschäftsmodelle aussehen können. Illegale Unternehmen können, wie bereits erwähnt, auf die Nachfrage ohne Zeitverzögerungen durch gesetzliche Bestimmungen (z. B. Kinosperrfrist), ohne Rücksicht auf sequenzielle Geschäftsstrategien und ohne Zeitverlust, der durch die legalen Transaktionen zustande kommt, reagieren. Sie können somit das Repertoire schnell und kundenfreundlich anbieten. Daher erlaubt das Studium der illegalen Modelle einen Ausblick auf die Möglichkeiten, die das Internet bietet, sollte es rechtliche Vereinfachungen geben, die den Markt dynamisieren.

Die Einkommensquellen der illegalen Modelle setzen sich aus den vier Elementen Stückverkauf, Spenden, Werbung und Abonnements zusammen, wobei ersteres eine untergeordnete Rolle spielt. Werbung und Spenden sind die beiden Hauptkategorien, die zumeist auch in Kombination auftreten. Die Abo-Modelle sind oftmals werbefrei und finanzieren sich über eine Kombination aus Spenden und Beiträgen.¹¹

Obwohl die Geschäftsmodelle, wie oben erwähnt, keinen Einschränkungen im Angebot unterliegen, gibt es Faktoren, die ihnen die Entfaltung des vollen Potenzials nicht ermöglichen. Durch den Umstand der Illegalität gibt es von Seiten der NutzerInnen eher Hemmschwellen, Daten bekannt zu geben, sich zu registrieren, Kreditkartendetails mitzuteilen etc. Das erklärt auch zum Teil die starke Neigung zu Angeboten, die frei im Zugang sind, obwohl die Benutzerfreundlichkeit gering ist. Werbung, Schadprogramme und Spähprogramme (*spyware*) sowie die Notwendigkeit, zusätzliche Programme zu installieren, bergen hohe Kosten des Konsums.

Betrachtet man die legalen Geschäftsmodelle, so spielen Werbefinanzierung und Spenden eine untergeordnete Rolle, und das Hauptaugenmerk liegt – genau konträr zu den illegalen Modellen – auf dem Stückverkauf, wie beispielsweise iTunes oder Amazon zeigen. Hier wurde versucht, analoge Geschäftsmodelle, wie sie aus dem Verkauf von Datenträgern bekannt waren, in ein digitales Umfeld zu übersetzen. Erst in der jüngeren Vergangenheit haben Abonnementmodelle (*Streaming*-Dienste) wie Spotify oder Deezer für Musik und Netflix, Hulu oder Amazon Prime für Filme an Bedeutung gewonnen.¹² Die zuletzt genannten Modelle für Filme sind allerdings zurzeit nur in den USA und einer kleinen Anzahl an anderen Ländern erhältlich. Das heimische legale Angebot beschränkt sich auf Plattformen wie Flimmit,¹³ die zwar ähnlich wie die großen amerikanischen Vorbilder konfiguriert ist, aber nur die Rechte für ein sehr kleines Repertoire erwerben konnte. Generell profitieren die legalen Angebote davon, dass NutzerInnen bereitwilliger persönliche Daten und Kreditkartendetails bekannt geben. Dies ermöglicht das Anlegen von Abspiellisten, das Verfügbarmachen von Inhalten *offline* und die Nutzung von Algorithmen, die neue Inhalte empfehlen, kurz, das Anlegen von ausdifferenzierten Nutzerprofilen. Diese Serviceleistungen und die Werbefreiheit erhö-

hen die Nutzerfreundlichkeit gegenüber den illegalen Angeboten, deren aggressive Anzeigenpraxis oftmals die Porno- und Glückspielindustrie bewerben.

4.3 Gesetzliche Lizenzen

Legale wie auch illegale Geschäftsmodelle verfügen über komparative Vor- und Nachteile. Der größte Nachteil der legalen Angebote im Verhältnis zu illegalen ist die Reaktionsgeschwindigkeit, mit der auf die Nachfrage reagiert werden kann, und das durch Lizenzvereinbarungen limitierte Angebot an verfügbaren Titeln je Anbieter. Da in der aktuellen Situation auch die größten Anbieter derzeit nicht in der Lage sind, das gesamte verfügbare Repertoire bereitzustellen, werden NutzerInnen dazu gezwungen, verschiedene Dienste in Anspruch zu nehmen. Aus Konsumentensicht ist eine *One-Stop*-Lösung interessant, die, wie auch bei illegalen Angeboten, einen möglichst niederschweligen Zugang zu einem möglichst breiten Angebot bietet. Spotify und Deezer sind zwei legale *Streaming*-Dienste, die beide in Österreich angeboten werden. Ihr Repertoire ist nahezu identisch. Verfügt jedoch der eine Dienst über Lizenzen, die der andere nicht hat, so ist man gezwungen, wegen eines marginalen Unterschieds entweder beide Dienste zu abonnieren und auch in der Nutzung permanent zwischen den verschiedenen Applikationen beziehungsweise Abspielprogrammen hin- und herzuschalten oder auf einen Teil des Repertoires zu verzichten. Bei Filmen stellt sich die Lage noch komplexer dar, da die Anbieter Streamingrechte für bestimmte Territorien ersteigern. Demzufolge sind Hulu, Netflix, Amazon Prime und andere Anbieter quasi komplementäre Güter. *Streaming*-Dienste stehen zueinander im Wettbewerb um das attraktivste Repertoire, wodurch sie einander im gemeinsamen Wettbewerb gegen illegale Angebote noch weiter schwächen. Zu einem ähnlichen Schluss gelangt auch Hilty (2009) für wissenschaftliche Publikationen und die Frage, warum trotz des Internets und verbesserter technologischer Vertriebsmöglichkeiten das Angebot für akademische Literatur zum einen nach wie vor beschränkt ist und zum anderen die Preise für die Zugänge überhöht wurden. Hilty schlägt hier Zwangslizenzen als Lösung vor, eine ähnliche Konstruktion wie gesetzliche Lizenzen, mit dem Unterschied, dass nicht etwa Verwertungsgesellschaften einen Tarif festsetzen, sondern über die Angebote frei verhandelt werden kann.

Im Wesentlichen umspannt der Wettbewerb im Vertrieb drei Kategorien, Nutzbarkeit (*usability*), Repertoire und Preis. Nachdem die legalen Angebote nicht nur die administrativen Kosten von *Hosting* und Bereitstellung decken müssen, sondern auch die Lizenzgebühren einbringen, stehen sie den illegalen Angeboten hinsichtlich des Preises nach. Die abzudeckenden Kosten sind höher und wirken sich entsprechend auf den Preis aus. In

Punkto Nutzbarkeit gibt es keinen Grund, warum legale Angebote den illegalen nachstehen sollten. Im Gegenteil, gibt es hier einen komparativen Vorteil, da legale Angebote als vertrauenswürdiger gelten und deshalb leichter an Nutzerdaten kommen bzw. NutzerInnen selbst Abspiellisten anlegen, sich über soziale Netzwerke austauschen und neue Inhalte auf Basis der Profile vorgeschlagen werden können. Der Vorteil beruht darauf, dass es keine Notwendigkeit gibt, versteckt zu agieren. Zusätzlich geben legale Angebote den NutzerInnen Rechtssicherheit und verringern so auch die Kosten des Konsums. Bleibt zu guter Letzt noch das Kriterium des angebotenen Repertoires, das, wie oben erwähnt, durch die derzeitige Praxis der Lizenzvergabe bei legalen Anbietern wesentlich geringer als bei illegalen ist. Wie wichtig ein benutzerfreundlicher Zugang zu legalen Angeboten ist, zeigte eine Untersuchung um die Auseinandersetzungen zwischen dem TV-Sender NBC und iTunes. NBC drohte seine Inhalte von iTunes zu entfernen, wenn Apple nicht bereit sei, höhere Lizenzgebühren zu zahlen. Da es zu keiner Einigung kam, wurde der gesamte Inhalt von NBC zu einem Stichtag aus dem Internet genommen. Bei der Messung der illegalen Nachfrage vor und nach dem Stichtag wurde evident, dass die illegale Nachfrage durch die Absenz einer legalen Alternative sprunghaft anstieg.¹⁴ Das Vorhandensein einer legalen Alternative wirkt sich wesentlich auf die illegale Nachfrage aus – das bedeutet, dass es eine Zahlungsbereitschaft für legale Angebote gibt und legale und illegale Angebote in Abhängigkeit der Zugänglichkeit substituiert werden. In eine ähnliche Kerbe schlägt die Untersuchung von Danaher und Waldfogel (2012) hinsichtlich der sequenziellen Distribution.

Eine mögliche Lösung, um der Problematik des beschränkten legalen Angebots entgegenzuwirken, sind gesetzliche Lizenzen mit Vergütungsanspruch, wie sie auch aus dem Radiobereich bekannt sind. Radiostationen schließen Verträge mit Verwertungsgesellschaften, die sie dazu berechtigen, Musik ohne weitere Genehmigung durch RechteinhaberInnen zu senden. Das Argument dafür war, dass die Transaktionskosten für Radiostationen zu hoch wären, wenn bei jedem Musikstück alle Rechte abgeklärt werden müssten. Im Gegenzug senden die Radiostationen Abspiellisten an die Verwertungsgesellschaften, damit diese die pauschal bezahlten Gelder entsprechend verteilen können. Eine ähnliche Vorgangsweise ist auch für den Internethandel denkbar. Vertriebe würden mit Verwertungsgesellschaften Verträge abschließen und je nach Vertrag einen bestimmten Teil des Umsatzes, einen bestimmten Betrag pro Nutzung oder eine monatliche Pauschale bezahlen. Dadurch können alle Vertriebe, ebenso gut wie die illegale Konkurrenz, das gesamte Repertoire anbieten und Geschäftsmodelle entwickeln. Das Element des Wettbewerbs konzentriert sich somit auf die Bereiche Nutzbarkeit und Preis, wodurch sich vor allem der Markt der legalen Angebote dynamisieren könnte.

5. Schlussfolgerungen

Die Auswirkungen, die von der Digitalisierung auf das Kulturfeld ausgehen, sind vielfältig und betreffen Erleichterungen in der Produktion, der Weiterverarbeitung von Inhalten (*remixing* und *appropriation art*), *user generated content*, das Entstehen von Teil- oder Halböffentlichkeiten durch soziale Netzwerke und auch die Erneuerung der Vertriebs- und Geschäftsmodelle.

Die ökonomische Rechtfertigung für ein Urheberrecht besteht in erster Linie in seiner Anreizfunktion für kreative Tätigkeiten. Der rechtliche Schutz soll das Amortisieren von Entwicklungs- und Entstehungskosten ermöglichen, die in einer Wettbewerbssituation nicht erwirtschaftet werden könnten. Da sich Information und somit auch alle digitale oder digitalisierbare Kunst und Kultur zu einem öffentlichen Gut gewandelt haben, wird nach neuen Möglichkeiten gesucht, Inhalte zu verkaufen. Im Wesentlichen gibt es zum heutigen Zeitpunkt drei Lösungsansätze. Der erste Ansatz wird vor allem von Vertretern jener Unternehmen propagiert, die bereits mit den analogen Vertriebsmodellen sehr erfolgreich waren. Dabei wird nicht in das Urheberrecht eingegriffen, sondern die Möglichkeiten der Rechtsdurchsetzung werden erweitert. Diese Herangehensweise geht vor allem zulasten des Datenschutzes und der Privatsphäre und ermöglicht weitreichende digitale Überwachungsbefugnisse wie beispielsweise die Nutzung der Vorratsdaten. Das bestehende Urheberrecht soll durch den Einsatz flächendeckender Kontrollen und Sanktionen wieder operabel gemacht werden, wobei große Einschnitte in den Datenschutz und die Privatsphäre auf der Kostenseite dieses Ansatzes stehen.

Der zweite Ansatz fußt auf der Idee der Pauschalvergütung, wie etwa diverse *flatrate*-Modelle, aber auch auf der Abgabe auf Speichermedien. Hier besteht das Grundproblem, dass der Markt für urheberrechtlich geschützte Werke derzeit bereits von einem Rechtskonstrukt abhängt und dessen konkreter Ausformulierung (Schutzdauer, Umfang, Durchsetzbarkeit etc.). Nachdem der durch das Urheberrecht ermöglichte bzw. simulierte und beeinflusste Markt nun aufgrund der digitalen Kopiertechnologien wiederum unter Druck gekommen ist, soll der Ausfall dieses simulierten Marktergebnisses kompensiert werden. Da das ökonomische Rational hinter dem Urheberrecht die Etablierung eines – wenn auch abhängigen und nicht freien – Marktes ist, so stellt sich das Konzept in diesem Fall generell in Frage. Arrow (1962) argumentierte, dass die Bereitstellung von Information im Allgemeinen nicht durch Marktmechanismen erfolgen sollte, sondern generell durch alternative Formen.

Der dritte Lösungsansatz verändert die Rahmenbedingungen dahingehend, den Wettbewerb sowohl zwischen legalen Angeboten untereinander als auch zwischen legalen und illegalen Angeboten zu ermöglichen.

Dabei ist das Hauptproblem die exklusive Lizenzierung von Werken, die zur Zeit eine dynamische Entwicklung des Marktes verhindert. Derzeit gibt es weder in der Musik noch im Film einen *One-Stop-Shop*, bei dem KonsumentInnen das gesamte Repertoire legal erwerben können, wie dies bei der illegalen Konkurrenz (prinzipiell) der Fall ist. Die diesem Modell zugrunde liegende Idee ist es, den Wettbewerb auf Nutzbarkeit und Preis zu reduzieren und die Konkurrenz um das Angebot – die lediglich zwischen legalen Anbietern besteht – durch eine gesetzliche Lizenz zu eliminieren. Dadurch werden legale Anbieter gegenüber illegalen konkurrenzfähig im Sinne von Varian (2005), der vorschlug, neue Kopiertechnologien wie den Markteintritt eines Mitbewerbers zu behandeln.

Es ist wesentlich für die Debatte, zu berücksichtigen, dass das Urheberrecht die Basis für Geschäftsmodelle liefert und ein Instrument ist, das Anreize für kreatives Arbeiten schafft und Refinanzierung ermöglicht. Folglich ist es auch ein Instrument, das massentaugliche Werke bevorzugt und zu ungleichen Einkommensverteilungen führt. Seit jeher hat das Urheberrecht finanziell eine kleine Elite, die sogenannten *happy few*, begünstigt. Das Urheberrecht dient insofern der Finanzierung des marktgängigen Teils der Kreativwirtschaft (nachfrageseitig). Auf der anderen Seite sieht die europäische Kulturpolitik, die sich zumeist in direkten und angebotsseitigen Kultursubventionen äußert, ihre Aufgabe darin, kulturelle Vielfalt zu stimulieren und Angebote jenseits des vom Urheberrecht stimulierten Marktes zu ermöglichen.

Anmerkungen

- ¹ Eine ausführlichere Einführung in die Ökonomie des Urheberrechts habe ich gemeinsam mit Ruth Towse und Christian Handke in einem Überblicksartikel zusammengefasst; Towse, Handke, Stepan (2008).
- ² Stepan (2009).
- ³ DiCola (2013).
- ⁴ Vogel (2011).
- ⁵ Danaher und Waldfogel (2012).
- ⁶ Stepan (2013).
- ⁷ Liebowitz (1985); Besen (1986). *Indirect appropriability* beschreibt, wie Privatkopien durch höhere Stückpreise kompensiert werden. So wurden etwa die Bibliothekspreise für Abonnements seit der Einführung von Kopiergeräten stark erhöht. Bibliotheken benötigten zwar weniger Exemplare, da Studierende die Artikel selbst vervielfältigen konnten, gleichzeitig wurde aber jedes einzelne Exemplar teurer, womit die Verlage den Umsatzausfall, der durch die rückläufige Stücknachfrage verursacht wurde, wieder ausgleichen haben.
- ⁸ Heute würden zu *file sharing* auch Streamingdienste hinzukommen.
- ⁹ Varian (2000). Unter *bundling* versteht man das Anbieten von Produktbündeln entweder hinsichtlich der Anzahl an Titeln, sodass anstelle einzelner Titel ganze Werkbündel verkauft werden oder hinsichtlich Komplementärprodukten wie Poster, attraktive Verpackungen, Liedtexte, Bonusmaterialien etc.

¹⁰ Takeyama (1995).

¹¹ PRS (2012).

¹² Der Trend weg von *Downloads* hin zu *Streaming*-Diensten ist ein weiteres Argument warum eine Speichermedienabgabe, wenn überhaupt, dann nur kurze Zeit sinnvoll wäre.

¹³ www.flimmit.at.

¹⁴ Danaher et al. (2009).

Literatur

- Arrow, Kenneth J., Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: National Bureau of Economic Research (Hrsg.), *The Rate and Direction of Inventive Activity* (Princeton 1962) 609-625.
- Baumol, William J.; Bowen, William G., *Performing Arts: the Economic Dilemma* (New York 1966).
- Besen, Stanley, Private Copying, Reproduction Costs, and the Supply of Intellectual Property, in: *Information Economics and Policy* 2/1 (1986) 522.
- Boldrin, Michele; Levine, David, The Case against Intellectual Property, in: *The American Economic Review, Papers and Proceedings* 92/2 (2002) 209-212.
- Danaher, Brett; Waldfogel, Joel, Reel Piracy: The effect of online film piracy on international box office sales (2012); <http://ssrn.com/abstract=1986299>, letzter Aufruf 1.7.2013.
- Danaher, Brett; Dhanasobhon, Samita; Smith, Michael D.; Telang, Rahul, Converting Pirates Without Cannibalizing Purchasers: The Impact of Digital Distribution on Physical Sales and Internet Piracy, in: *Marketing Science* 29/6 (2010) 1138-1151.
- DiCola, Peter C., Money from Music: Survey Evidence on Musicians' Revenue and Lessons About Copyright Incentives, in: *Arizona Law Review*, in Erscheinung; *Northwestern Law & Econ Research Paper No. 13-01*; <http://ssrn.com/abstract=2199058>; letzter Aufruf 1.7.2013.
- Hadfield, Gillian K., The Economics of Copyright: A Historical Perspective, in: *Copyright Law Symposium (ASCAP)* 38 (1992) 1-46.
- Hilty, Reto, Renaissance der Zwangslizenzen im Urheberrecht, in: *GRUR* 7 (2009) 633-644.
- Kretschmer, Martin, Private Copying and Fair Compensation: An empirical study of copyright levies in Europe (2011); <http://www.ipo.gov.uk/ipresearch-faircomp-full-201110.pdf>; letzter Aufruf 1.7.2013.
- Liebowitz, Stan J., Copying and Indirect Appropriability: Photocopying of Journals, in: *Journal of Political Economy* 93/5 (1985) 945-957.
- Performing Rights Society (PRS), The six business models of copyright infringement (2012); <http://www.prsformusic.com/aboutus/policyandresearch/researchandconomics/Documents/TheSixBusinessModelsofCopyrightInfringement.pdf>, letzter Aufruf 1.7.2013.
- Plant, Arnold, The Economic Aspects of Copyright in Books, in: *Economica* 1/2 (1934) 167-195.
- Rosen, Sherwin, The Economics of Superstars, in: *The American Economic Review* 71/5 (1981) 848-858.
- Stepan, Paul, *Filmwirtschaft in Österreich: Von der Szene zur Industrie* (= Studie im Auftrag der Austria Wirtschaftservice GmbH, Wien 2009).
- Stepan, Paul, Film, in: Towse, Ruth; Handke, Christian (Hrsg.), *Handbook of the Digital Creative Economy* (Cheltenham, im Erscheinen).
- Takeyama, Lisa, The Welfare Implications of Unauthorized Reproduction of Intellectual property in the Presence of Demand Network Externalities, in: *Journal of Industrial Economics* 42/2 (1994) 155-166.

- Towse, Ruth; Handke, Christian; Stepan, Paul, The economics of copyright law: a stocktake of the literature, in: Review of Economic Research on Copyright Issues 5/1 (2008) 1-22.
- Varian, Hal, Buying, Sharing and Renting Information Goods, in: Journal of Industrial Economics 48/4 (2000) 473-488.
- Varian, Hal, Copying and Copyright, in: Journal of Economic Perspectives 19/2 (2005) 121-138.
- Vogel, Harold L., Entertainment Industry Economics (New York ⁸2011).

Zusammenfassung

Das Internet und die Digitalisierung haben die Film-, Musik-, und Literaturbranche wesentlich verändert. Zum einen produktionsseitig, wo vor allem bei technisch aufwändigen Projekten der Zugang zu Produktionsmitteln wesentlich erleichtert und verbilligt wurde, zum anderen auf der Verwertungsseite. Die Veränderungen auf der Produktionsseite zusammenzufassen, ist wenig zielführend, da sie branchenspezifisch und regional großen Unterschieden unterliegen. Die Veränderungen und Probleme auf der Verwertungsseite ähneln einander quer durch die Branchen und Regionen, wenngleich sie auch nicht ident sind.

In dem vorliegenden Artikel werden diese Probleme, die sich aus dem für analoge Zwecke konzipierten Urheberrecht in der digitalen Welt ergeben, unter ökonomischen Gesichtspunkten umrissen und Lösungsansätze diskutiert.

BÜCHER

Mit John Maynard Keynes aus der Krise

Rezension von: Jürgen Kromphardt,
Die größten Ökonomen: John Maynard
Keynes, UTB 3794, UVK Verlags-
gesellschaft, Konstanz und München
2013, 197 Seiten, € 12,99.
ISBN 978-3-825-23794-3.

Platzen der Spekulationsblase auf den Vermögensmärkten, zahllose Bankeninsolvenzen, Einbruch von Investitionen und Konsumnachfrage, Entstehen von Massenarbeitslosigkeit: Die Wirtschaftskrise nahm ihren Ausgang in den USA, breitete sich allerdings mit Windeseile auf Europa aus und führte zu einer Depression, die die Arbeitslosenraten in manchen Ländern auf über 30% der Erwerbspersonen trieb. Die als Therapie gedachten Maßnahmen der Wirtschaftspolitik in den Krisenländern, darunter vor allem die Senkung der Löhne und die Kürzung von Staatsausgaben, beschleunigten die Abwärtsspirale. Mit dem eklatanten Versagen der herrschenden Wirtschaftspolitik mehrten sich auch die Zweifel bezüglich ihrer theoretischen Basis. Dieses Vakuum nutzte eine Gruppe junger Ökonominen, die nicht nur rasch Elemente einer theoretischen Erklärung der empirisch beobachteten makroökonomischen Zusammenhänge entwickelte, sondern auch bemüht war, die Wirtschaftspolitik aktiv zu beeinflussen: der Beginn einer neuen Ära der ökonomischen Theorie und der Wirtschaftspolitik.

Was als Beschreibung der Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2007 – mit einem zugegeben recht optimistischen Schluss – gelten könnte, bildet die historische Darstellung der 1929 einsetzenden Weltwirtschaftskrise und der Geburt der Keynes'schen Theorie in den 1920er- und 1930er-Jahren. Ihr ist der Band „John Maynard Keynes“ der UTB-Serie „Die größten Ökonomen“ gewidmet, für den mit Jürgen Kromphardt, dem Vorsitzenden der Keynes-Gesellschaft, der denkbar profundeste Autor gewonnen werden konnte. Kromphardt bettet die Diskussion der wichtigsten Elemente der ökonomischen Publikationen von Keynes gekonnt in die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Entstehungszeit, die persönlichen Lebensumstände und die wirtschaftspolitischen Aktivitäten des Protagonisten ein.

Etwa im Kapitel „Keynes Kampf für seine wirtschaftspolitischen Überzeugungen“: John Maynard Keynes trat schon zu Beginn der Weltwirtschaftskrise im Rahmen des „Macmillan Committee on Finance and Industry“ und des „Committee on International Economic Policy“, in zahllosen Zeitungsartikeln, Leserbriefen, Radiosendungen und Briefen an wirtschaftspolitische Entscheidungsträger, etwa an den Gouverneur der Bank of England Montagu Norman oder den Präsidenten der USA Franklin D. Roosevelt, für einen Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik Großbritanniens und der internationalen Gemeinschaft ein. Er forderte öffentlich finanzierte Investitionsausgaben, Maßnahmen zur Importsubstitution, öffentliche Beschäftigungspro-

gramme, Zinssenkungen, Stimulierung der Konsumnachfrage und eine Koordination der internationalen Währungs- und Wirtschaftspolitik. Parallel zur Ausarbeitung teils tagesaktueller und immer problemorientierter wirtschaftspolitischer Vorschläge brach John Maynard Keynes gemeinsam mit einer Gruppe um Richard Kahn, James Mead, Joan und Austin Robinson und Piero Sraffa, genannt „The Circus“, aus den engen Fesseln des orthodoxen neoklassischen Theoriegebäudes aus.

Jürgen Kromhardt zeigt in groben Zügen und mit leichter Hand die Anfänge der Entwicklung einer heterodoxen ökonomischen Theorie durch Keynes, die zunächst im Rahmen des Quereinsteigs in die Ökonomie (Keynes hatte in Cambridge Mathematik, Philosophie und Geschichte studiert) und des Staatsdienstes im Indian Office über die Herausgeberschaft des „Economic Journal“ und das Sekretariat der „Royal Economic Society“ erfolgte. Er beschreibt den streitbaren Politökonom Keynes, der erbost über die völlig überzogenen Reparationsforderungen an Deutschland von den Versailler Friedensverhandlungen abreiste und innerhalb von vier Monaten 1919 „The Economic Consequences of the Peace“ veröffentlichte, eine pointierte Abrechnung mit den falschen und zu deren eigenem Nachteil wirkenden wirtschaftlichen Vorstellungen der Siegermächte. Ganz ähnlich der entschieden vorgetragene Widerstand von Keynes gegen die deflationär wirkende Rückkehr zum Goldstandard durch den britischen Schatzkanzler im Jahr 1925, der in drei Artikeln im „Evening Standard“ enorme öffentliche Aufmerksamkeit erregte und wenig später gesammelt unter dem provokanten Titel „The Econo-

mic Consequences of Mr. Churchill“ erschien.

Die aktive Beteiligung an der heftigen Auseinandersetzung um die richtige Wirtschaftspolitik in der Weltwirtschaftskrise bildete die Basis für das Hauptwerk von John Maynard Keynes, „The General Theory of Employment, Interest and Money“ (1936). In diesem Buch wird die neoklassische Orthodoxie zwar als relevant für den Spezialfall einer Vollbeschäftigungswirtschaft angesehen, aber nicht als brauchbar für die aktuellen Probleme einer in großem Stil unterausgelasteten Wirtschaft. Keynes zeigte, warum das Say'sche Gesetz, also die Bestimmung des Outputs durch die Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren, die Quantitätstheorie, also die Bestimmung des nominellen BIP und des Preisniveaus durch die Geldmenge, und die neoklassische Arbeitsmarkttheorie, also die Bestimmung des Beschäftigungsniveaus durch den Reallohn, nicht zur Beschreibung der wirtschaftlichen Zusammenhänge geeignet sind. Er führte demgegenüber das Prinzip der effektiven Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen als entscheidende Determinante von Produktion und Beschäftigung ein. Die Gesamtnachfrage wird von der Prägung der Konsumnachfrage durch das verfügbare Einkommen und die Konsumneigung sowie der Investitionsnachfrage durch Absatzerwartungen der Unternehmen und Kreditzinssatz bestimmt. Die Erwartungen spielen in einer Welt der Unsicherheit die bestimmende Rolle für die Konjunktur. Entscheidend sind nicht nur die Erwartungen der produzierenden Unternehmen und der Konsumenten, sondern besonders auch jene der Anleger auf den Finanzmärkten. Bei ihnen geht es um die Erwartun-

gen über die Erwartungen anderer Akteure, also den für spekulative Vermögensmärkte charakteristischen Herdentrieb.

John Maynard Keynes warnte schon in den 1930er-Jahren eindringlich vor einem zu großen Finanzmarkt, der die realwirtschaftliche Entwicklung zu einem Spielball der Spekulation verkümmern lässt. Insgesamt resultiert aus diesen Theorieelementen die zentrale Keynes'sche Erkenntnis, dass eine Marktwirtschaft leicht in ein Unterbeschäftigungsgleichgewicht gelangen kann, aus der die Marktkräfte selbst nicht wieder herausführen können, sondern nur ein entschiedener Impuls der Budget- und Geldpolitik. Kromphardt gelingt es, wichtige Elemente der „General Theory“ auch für den wirtschaftspolitisch interessierten Laien verständlich darzustellen. Er verschweigt auch die Mängel der theoretischen Analyse nicht, etwa wenn er das Fehlen einer fundierten Untersuchung der Determinanten des Arbeitskräfteangebots beklagt.

Keynes' Hauptwerk löste eine intensive Debatte in der Fachwelt und der Wirtschaftspolitik aus, an der Keynes selbst sich aufgrund zunehmender gesundheitlicher Probleme nur sehr eingeschränkt beteiligen konnte. Seine Herzkrankheit hinderte Keynes allerdings nicht daran, sich mit den mit Ausbruch des Zweiten Weltkrieges entstehenden, völlig neuen ökonomischen Problemen auseinanderzusetzen. Kromphardt beschreibt den Rollenwechsel Keynes' vom heftigen Kritiker von Wirtschaftspolitik und -theorie zu einem gefragten Vordenker und Gestalter in vielen Kommissionen und Verhandlungen. Dabei setzte sich Keynes mit neuen Fragen auseinander: „How to Pay for the War“ (1940), der Fi-

nanzierung der kriegswichtigen Importe Großbritanniens durch die USA (Verhandlungen über den Lend Lease Act 1941), der Erarbeitung der „Proposals for an International Clearing Union“ (1941, 1942), die die Grundlage für die Verhandlungen über die Schaffung einer Weltwährungsordnung in Bretton Woods bildeten, dem „Long-term Problem of Full Employment“ (1943), in der er sich mit der langen Frist und der Wirkung drohender Nachfrageschwäche auf die Beschäftigung auseinandersetzte, oder den Zahlungsbilanzproblemen Großbritanniens nach dem Krieg. In Bezug auf die letzte Frage lehnte es Keynes vehement ab, das Leistungsbilanzdefizit Großbritanniens durch eine einseitige Restriktionspolitik verbunden mit hoher Arbeitslosigkeit zu lösen, auch weil er befürchtete, eine solche Politik könnte zu einem Zusammenbruch des demokratischen Regierungssystems führen.

Im letzten Kapitel seines Buches beschreibt Jürgen Kromphardt die Auseinandersetzung mit dem Werk nach dem Tod von Keynes im Jahr 1946. Zunächst die Vereinnahmung der Keynes'schen Theorie in der Neoklassischen Synthese durch Hicks und Modigliani, dann die Gegenrevolution durch Monetarismus (Friedman) und Angebotspolitik (Lucas u. a.), deren Weiterentwicklung absurderweise unter dem Titel „Neue keynesianische Makroökonomie“ (Mankiw) erfolgte. Schließlich aber auch die Rückbesinnung auf Keynes in den verschiedenen Strömungen des Postkeynesianismus. Die Finanzkrise mit ihren Parallelen zu den 1930er-Jahren führt zur Publikation zahlreicher Sammelbände über das Werk von Keynes und zur Neuherausgabe der „General Theory“ durch Jür-

gen Kromphardt in Deutschland und Paul Krugman in den USA.

Jürgen Kromphardt gelingt es in dem schmalen, weniger als 200 Seiten umfassenden Einführungsband, John Maynard Keynes nicht nur als den bedeutendsten Ökonomen des 20. Jahrhunderts näher zu bringen, sondern auch den Menschen Keynes mit seinen breiten gesellschaftspolitischen Interessen, den Förderer der Künste und Berater der Liberalen Partei zu porträtieren. Eine kurze Biografie, ein hilfreiches Glossar und wertvolle Hinweise auf weiterführende Literatur runden den Band ab.

Die enormen wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen Europas in der gegenwärtigen Finanzkrise haben zu einer neuerlichen Aufmerksamkeit für Keynes' Werk in Theorie und Politik geführt. Dies zu Recht, denn zwischen der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre und der aktuellen

Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2007 gibt es zahllose Parallelen. Auch wenn das Diktum gilt, man könne nicht zwei Mal in den gleichen Fluss steigen, sind heute wie in den 1930er-Jahren

- die verheerenden wirtschaftlichen und sozialen Folgen nicht ausreichend regulierter Finanzmärkte,
- eine Wirtschaft, die europaweit und dauerhaft durch massive Unterauslastung der Produktionsfaktoren gekennzeichnet ist,
- die Irrelevanz der neoklassischen Wirtschaftstheorie für die Erklärung der Ursachen und für Skizzen der Lösungsmöglichkeiten dieser Krise,
- das weitgehende Versagen einer auf dieser Theorie basierenden Wirtschaftspolitik
- und Massenarbeitslosigkeit als die wichtigste Herausforderung für Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik zu konstatieren.

Markus Marterbauer

Friedrich A. von Hayek: Ökonom und Wissenstheoretiker

Rezension von: Hansjörg Klausinger,
Die größten Ökonomen: Friedrich A.
von Hayek, UTB 3792, UVK Verlags-
gesellschaft, Konstanz und München
2013, 155 Seiten, € 12,99.
ISBN 978-3-825-23792-9.

Wenn zwei längst verstorbene Ökonomen in Hip-Hop-Musikvideos unter den Titeln „*Fight of the Century*“ und „*Fear the Boom and Bust*“ miteinander über die Wirtschaftspolitik in der gegenwärtigen Finanzkrise streiten und wenn sie damit im Internet auch noch auf viele Millionen Aufrufe kommen, muss es sich nach den medialen Maßstäben der heutigen Zeit wohl um die größten Ökonomen handeln. Die Rede ist von John Maynard Keynes und Friedrich A. von Hayek. Wer sich über die lustig (aber tendenziös pro Hayek) inszenierten Youtube-Schnipsel hinaus dafür interessiert, was die beiden Krisenerklärer des 20. Jahrhunderts zu sagen hatten und vermutlich zur heutigen Krise gesagt hätten, kann auch ohne große Fachkenntnisse die zwei Bände über Keynes und Hayek zur Hand nehmen, die in der von Harald Hagemann herausgegebenen UTB-Reihe „Die größten Ökonomen“ erschienen sind. Die vorliegende Rezension behandelt nur den Band über Hayek.

Eine angemessene Würdigung der Hayek'schen Ideen auf wenig Raum zu erstellen, ist keine einfache Aufgabe. Hayek hat sehr viel publiziert und die Perspektiven auf seine weltanschaulichen Grundsätze vielfältig variiert und

ausdifferenziert. Zugleich hat er mit seinen Ansichten stark polarisiert – nicht nur in der politischen Öffentlichkeit, sondern auch in der Zunft der Ökonomen. Hansjörg Klausinger weiß jedoch die Aufgabe gut zu meistern. Als international anerkannter Experte in Bezug auf Hayeks frühe Beiträge zur Geld- und Konjunkturtheorie ist er für eine kompetente Darstellung und Kritik der Hayek'schen Werke bestens prädestiniert. Zudem kennt er wie kaum ein anderer die Geschichte der Wiener Wirtschaftswissenschaften im frühen 20. Jahrhundert – eben jenes akademischen Milieus, dem Hayek entstammte. Klausinger schreibt zuverlässig, sachlich und ausgewogen; trotz der Fülle seines Detailwissens vermag er dabei auch noch, sich kurz zu fassen. All das stellt er im UTB-Band über Hayek unter Beweis.

Interpreten des Hayek'schen Lebenswerkes unterscheiden in der Regel zwischen dem frühen Hayek, der sich als theoretischer Ökonom der Österreichischen Schule verstand (Hayek I), und dem späteren Hayek, dem liberalen Theoretiker der Wissensteilung und spontanen Ordnung (Hayek II). Für die zweite Phase, die immerhin ab Mitte der 1930er-Jahre bis zu Hayeks Tod 1992 mehr als ein halbes Jahrhundert umspannt, findet sich häufig auch eine weitere, zeitlich etwa hälftige Unterteilung in einen dem Ordoliberalismus nahestehenden Hayek (II) und einen Theoretiker der kulturellen Evolution (Hayek III). Klausinger folgt dieser Dreiteilung nach Lebensabschnitten und zentralen Themen sowohl im einleitenden Kapitel, das neben biografischen Daten über Hayeks Hintergrund in der Tradition der Österreichischen Schule informiert, als auch in den weiteren fünf Kapiteln.

Der Haupttext von 123 Seiten wird ergänzt um einen tabellarischen Lebenslauf, ein Glossarium Hayek'scher Kernbegriffe und anderer Signalwörter sowie vielfältiges bibliografisches Material, das interessierten Lesern den eigenständigen Zugang zu Schriften von und über Hayek erleichtern dürfte. Man hätte allerdings bei den „Einzelbeiträgen“ noch auf „Geldtheorie und Konjunkturtheorie“ (1929) sowie „Preise und Produktion“ (1931) hinweisen können, da sich nicht umstandslos erschließt, dass man diese bedeutenden Beiträge auch in dem von Klausinger herausgegebenen Band 7 der „Collected Works of F. A. Hayek“ findet (dort allerdings nur in englischer Sprache).

Im zweiten Kapitel zeichnet Klausinger die Entwicklung Hayeks vom Verfechter zum Kritiker von neoklassischen Konzepten des Marktgleichgewichts und Wettbewerbs nach. Ausgehend von einer radikal subjektivistischen Variante des methodologischen Individualismus bestreitet Hayek schon früh die Relevanz makroökonomischer Aggregate für die Koordination der Pläne der einzelnen Akteure im Marktprozess. Zentral sind für ihn deren subjektive Erwartungen, nicht die objektiven Daten; das für die Koordination notwendige Wissen sei daher naturgemäß verstreut und offenbare sich erst im Wettbewerb am Markt. Der Preismechanismus bringe das verstreute Wissen der Wirtschaftssubjekte mit minimalem Informationsaufwand und anreizgerecht zur Geltung. Hayek betont demgemäß die Überlegenheit der (relativen) Preisbildung im „Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“ gegenüber aller planwirtschaftlichen Koordination. Damit vertritt er zunehmend die Ansicht, dass wirtschaftliche Prozesse durch Ungleichgewicht charak-

terisiert sind, geht aber zugleich bis in die Spätphase seines Werks davon aus, dass sie auf freien Märkten in einer „durchschnittlichen Nähe zum Gleichgewichtsideal“ bleiben. Klausinger stellt in seiner vorläufigen Würdigung fest: „Die Überzeugung von der Existenz einer solchen Fähigkeit zur Selbstregulierung kann in Hayeks Analyse nicht ‚bewiesen‘ werden, sondern ist ein Glaubenssatz“ (S. 50).

Dieser Glaubenssatz liegt letztlich auch der Konjunkturtheorie zugrunde, mit der Hayek zu Beginn der 1930er-Jahre an der „London School of Economics“ Furore machte und für kurze Zeit zum Gegenspieler von Keynes avancierte, bevor er für lange Zeit in der Versenkung verschwand. Unter der Überschrift „Die frühe Geld-, Konjunktur- und Kapitaltheorie“ erörtert Klausinger diesen Komplex im dritten Kapitel ausführlich. Hayeks Forschungsziel war äußerst ambitioniert: Er wollte zeigen, dass sich die Existenz von Konjunkturschwankungen der Preise, Produktion und Beschäftigung zwingend aus der Einbettung einer kapitaltheoretisch modifizierten Quantitätstheorie des Geldes in die Allgemeine Gleichgewichtstheorie herleiten lässt. Dazu verband er die Theorien von Eugen Böhm-Bawerk, Knut Wicksell und Ludwig Mises dergestalt, dass ein durch technischen Fortschritt oder falsche Geldpolitik erzeugtes Sinken der Marktzinsen unter das gleichgewichtige Zinsniveau zu struktureller Inflation, Investitionsbooms und „Zwangssparen“ der Konsumenten führt. Nach Ansicht Hayeks müssen sich über kurz oder lang die Präferenzen der Konsumenten im Preismechanismus wieder geltend machen, sodass auf die Investitionswelle unausweichlich eine reinigende Anpassungskrise folgt, die die

Struktur der Preise und Produktion in Richtung einer gleichgewichtigen Entwicklung zurückführt.

Wie Klausinger darstellt, verlor Hayek mit der entsprechenden Interpretation der Weltwirtschaftskrise als einer Reinigungskrise, in der man nur zuwarten könne, die Kontroversen mit Keynes und seinen Anhängern. Piero Sraffa und Nicholas Kaldor hatten in vernichtenden Kritiken auf Schwächen der Hayek'schen Konjunkturtheorie hingewiesen. Klausinger schränkt allerdings deren Kritisierbarkeit dahingehend ein, dass „Hayeks Modell zu komplex ist, um mathematisch formulierte analytische Lösungen zuzulassen. Die verbale Argumentation, der sich Hayek bedient, lässt ein absolut schlüssiges Urteil über die logische Konsistenz seiner Thesen jedenfalls nicht zu“ (S. 64). Das ist übervorsichtig formuliert, denn man kann Hayek in einigen Punkten durchaus logische Inkonsistenz nachweisen. Wesentliche Elemente des Hayek'schen „Modells“ werden zum Beispiel als „Sequenz vom Typ IV“ in Erik Lundbergs „Studies in the Theory of Economic Expansion“ (1937, Kap. IX) formalanalytisch und numerisch untersucht. Lundbergs Szenarienansatz zeigt, dass nicht jede Zinslücke in einer Kreditgeldwirtschaft zu einem Hayek'schen Zyklus führt. Dieser tritt nur unter bestimmten Bedingungen auf (wobei sich Lundberg obendrein noch zugunsten von Hayek verrechnet).

Auch aus Hayeks eigenen Annahmen in „Preise und Produktion“ (1931) und seinen anderen konjunkturtheoretischen Schriften folgt nicht zwingend die Unvermeidbarkeit von Krisen, und schon gar nicht eine Selbstregulierung des Systems durch automatische Rekonstitution von Konsumentenpräferenzen, die durch „Zwangssparen“ ver-

letzt worden waren. Klausinger selbst verweist einige Seiten später auf die von Kaldor nachgewiesene „logische Unhaltbarkeit“ des Ricardo-Effekts, mit dem Hayek in letzten Rückzugsgefechten den Allgemeingültigkeitsanspruch seiner Konjunkturtheorie verteidigen wollte (S. 79).

Ein weiteres Unvermeidlichkeitspostulat steht in den übrigen Kapiteln über „Hayeks Feldzug“ gegen den Keynesianismus, über „Hayeks Liberalismus“ und über „die Aktualität F. A. Hayeks“ im Zentrum. Die bekannte Kernbotschaft aus „Der Weg zur Knechtschaft“ (1944) lautet, dass jede Politik, die das freie Spiel des Markt- und Preismechanismus durch Umverteilung, Beschäftigungsförderung oder andere sozialpolitische Maßnahmen beeinträchtigt, zwangsläufig auf eine schiefe Ebene hinab in staatlichen Totalitarismus führe. Klausinger hebt hervor, dass Hayek die Grenzen der staatlichen Wirtschaftspolitik in einer freiheitlichen Ordnung eng zieht und die Politik im Wesentlichen auf die „Herrschaft des Gesetzes“ in Form „allgemeine[r], abstrakte[r] und negative[r] Regeln“ beschränkt sehen will (S. 104). Hayeks Forderungen nach einer Entstaatlichung des Geldes werden ausführlich erörtert, ebenso die damit verbundenen Differenzen zu Milton Friedman, der anderen Ikone des ökonomischen Liberalismus des 20. Jahrhunderts.

Klausinger weist auch in den Liberalismus-Kapiteln auf Brüche und Widersprüche in der Argumentation hin, insbesondere auf blinde Flecken in Hayeks „Sicht des Antagonismus von Freiheit und Demokratie“, die zur Behauptung führten „wonach manchmal autoritäre Regime (wie z. B. das Pinochets in Chile) die Freiheit besser schützten als Demokratien“ (S. 112). In der ab-

schließenden Würdigung resümiert Klausinger: „Der geradezu monomaniische Kampf gegen den Sozialismus machte Hayek ... blind gegenüber anderen Gefährdungen der Freiheit ... auch unfähig, potentiell fruchtbare Erkenntnisse in abweichenden Meinungen zu erkennen und Kompromisse zu akzeptieren, stets befürchtete er, jeder Schritt weg vom Ideal einer freiheitlichen Ordnung würde deren unwiederbringlichen Verlust einleiten“ (S. 122).

Was zeichnet Hayek nun angesichts all dieser Kritik als einen der „größten Ökonomen“ aus? Klausinger verweist auf die „alles überstrahlende Einsicht, die auch Hayeks Denken in den verschiedensten Bereichen der Ökonomie und anderer Disziplinen Einheitlichkeit verleiht“ (S. 121). Dies ist die „Tatsache der Wissensteilung als das zentrale Problem gesellschaftlicher Koordination oder ‚Ordnung‘“ (ebenda). Auch wenn Hayeks Konjunkturtheorie ihre Schwächen hat, ist das systemisch immer wieder auftretende Versagen des Zinsmechanismus in der Koordination von Investitions- und Konsumplänen ein Krisenfaktor, dessen sich Hayek, Keynes und andere Ökonomen der

Zwischenkriegszeit stärker bewusst waren als die moderne Makroökonomik. Darüber hinaus haben sich Hayeks Warnungen vor „Staatsversagen“ aufgrund einer „Anmaßung von Wissen“ an vielen Ecken und Enden der Auseinandersetzung mit der real existierenden Wirtschaftspolitik als berechtigt erwiesen.

Mit seinem Spätwerk hat Hayek auch zum Nachdenken über kulturelle Evolution und das Verhältnis von Spontaneität und rationaler Konstruktion in der Entstehung von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen angeregt. Wie Klausinger feststellt, lässt sich „Hayeks Überzeugung vom ausnahmslosen Zustandekommen und der Überlegenheit spontaner Ordnungen ... letztlich (wie ja auch sein Gegenteil) nur als Glaubensartikel verteidigen“ (S. 123). Aber an der Eloquenz und Vielschichtigkeit, in der Hayek seinen Glauben verteidigt hat, lassen sich die wissenschaftlichen Argumente *pro* und *contra* schärfen. Klausingers Band regt somit, ganz wie beabsichtigt, zur Lektüre der Originaltexte an.

Hans-Michael Trautwein

Eigenkapitalerhöhung der Banken – *das Wundermittel?*

Rezension von: Anat Admati, Martin Hellwig, *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do About it*, Princeton University Press, Princeton 2013, 398 Seiten, gebunden, € 18,95. ISBN 978-0-691-15684-2.

In drei Teilen und dreizehn Kapiteln legen die beiden Autoren auf rund 200 Seiten bei der renommierten Princeton University Press ein bald auch auf Deutsch erscheinendes Buch vor, dessen Untertitel „Was läuft falsch im Bankensektor und was ist dagegen zu tun“ ihr Anliegen kurz und treffend umreißt. Das Buch wurde mit vielen Vorschusslorbeeren bedacht und mit Spannung erwartet, was nicht verwundert: Anat Admati, Professorin für Finanzwirtschaft und Ökonomie an der „Stanford Graduate School of Business“ und neben Simon Johnson Mitglied des „Peterson Institute for International Economics“ in Washington D. C. und Martin Hellwig, Direktor am „Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern“ in Bonn und (stellvertretender) Vorsitzender des beratenden Ausschusses des „European Systemic Risk Board“, sind anerkannte *Mainstream*-Ökonomen und ausgewiesene finanzwissenschaftliche Fachleute.

Umso überraschender dürfte für viele Leser die kaum zu überbietende Deutlichkeit und Härte ihrer Kritik im Vorwort kommen: Das Finanzsystem sei entgegen allen Beschwichtigungen und nationalen, europäischen und internationalen Reförmchen genauso fragil wie vor der Finanzkrise. Auf bei-

den Seiten des Atlantiks überwiegen Lobbyismus und ideologische Voreingenommenheit. Schuld an fehlendem Reformeifer seien natürlich die Regulierung ablehnende Finanzbranche, aber auch die Wissenschaft, die Politik, die Regulatoren und die Medien, die die Konfrontation mit ihr scheuen. Auch kritisieren sie, dass die Diskussion um eine Neugestaltung meist von Fachleuten hinter verschlossenen Türen stattfindet und der Öffentlichkeit suggeriert wird, es handele sich hier um nur schwer verständliche Zusammenhänge.

Die Autoren deuten dies als Ergebnis bisher erfolgreicher Lobbyarbeit und ihres Aufbaus einer einschüchternden Fassade durch vermeintliche Spezialisten gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Niemand soll wie in H. Chr. Andersens Märchen „Des Kaisers neue Kleider“, auf das der Titel des Buches anspielt, auf die Geldhäuser zeigen und rufen: Ihr habt ja gar keine Kleider an, d. h. offen aussprechen, dass die Finanzinstitute fast kein risikoabsorbierendes, als Stoßdämpfer dienendes (Eigen)Kapital haben (müssen).

Mit ihrem Buch, das sich an eine nichtprofessionelle, breite Leserschaft wendet, wollen sie den Schleier lüften, denn entgegen aller interessenbedingten Geheimniskrämerei gilt: „*Banking is not difficult to understand*“ (S. XI). Sie gehen so weit zu behaupten, dass *nur* der öffentliche Druck der Zivilgesellschaft zu sinnvollen Reformen führen könne. Ihr Beitrag erhebt aber auch einen wissenschaftlichen Anspruch, der sich in 130 Seiten für Endnoten und das Literaturverzeichnis eindrucksvoll dokumentiert.

Im ersten Teil bereiten sie das Feld für ihre spätere zentrale Forderung einer drastischen Eigenkapitalerhöhung.

Nichtfinanzielle Unternehmen besäßen eine maximale Fremdfinanzierung z. B. über Anleihen von maximal 50%, auch waren die Geldhäuser bis Mitte des 19. Jahrhunderts mit 40-50% Eigenkapital ausgestattet.¹

Selbst nach Basel III können sich Banken weiterhin bis zu 97% fremdfinanzieren, was v. a. europäische Banken auch tatsächlich tun. Die Finanzierung über Fremdkapital sei schon billiger, dies liege allerdings daran, dass es eine implizite Staatsgarantie gebe; ohne den Einsatz der Gelder der Steuerzahler wären alle Finanzinstitute nach der Fast-Kernschmelze pleite gegangen. Sie weisen auch auf die Tatsache hin, dass der Gewinn für Eigenkapitalgeber (z. B. Aktienbesitzer) umso höher ist, auf umso weniger Eigenkapital er sich verteilt, d. h. je höher der Anteil des Fremdkapitals (*Leverage*) ist. Anhand des sehr verständlichen – wenn auch etwas langatmig erläuterten – Kaufs eines Eigenheims mit höherem oder geringerem Eigenkapitalanteil werden die Zusammenhänge erklärt.

Sehr deutlich geht aus ihrer Darlegung hervor, dass das von der Finanzbranche ständig und auch von oft ahnungslosen Politikern wiederholte Mantra, dass höhere Eigenkapitalerfordernisse das Wachstum u. a. über zwangsläufige Zinserhöhungen schwächen, nicht stichhaltig ist. Das Eigenkapital wird im Unterschied zum vorgeschriebenen Halten der Mindestreserve bei der Zentralbank nicht eingesammelt und gehortet, sondern mit ihm werden Menschen eingestellt, Maschinen und Grundstücke gekauft usw. Es lässt sich ähnlich problemlos wie bei Nichtfinanzunternehmen über Aktiengewinne oder Gewinnrücklagen erhöhen. Bilanzell gesehen ist Eigenkapital die

rechnerische Differenz zwischen den Vermögensgegenständen (Maschinen, bei Banken auch vergebene Kredite usw.) auf der einen Seite der Bilanz und den Verbindlichkeiten (Zahlungsverpflichtungen) auf der anderen Seite. Es ist umso größer, je mehr die Vermögensgegenstände gegenüber den Verbindlichkeiten ausmachen.

Bei einem bilanziellen Eigenkapital von bisher nur 3% bedeutet dies, dass bei einem nicht gerade unwahrscheinlichen Sinken des Wertes der Vermögensgegenstände (z. B. Kredite werden nicht zurückbezahlt, der Wert der Häuser sinkt) um nur 3% das Geldhaus praktisch insolvent und pleite ist. Kleinste Wertschwankungen nach oben versprechen hohen Gewinn, nach unten führen sie aber schnell an den Abgrund.

Zur Bedeutung höheren Eigenkapitals gibt es bei den Autoren drei im Text verstreute Aussagen: deutlich mehr Eigenkapital ist 1.) eine wichtige, 2.) die wichtigste oder 3.) die wichtigste und weitgehend ausreichende Reformmaßnahme. Im Grunde ihres Analytikerherzes neigen sie der dritten Variante zu.

Bei der Beschreibung der Krisenursachen der Finanzkrise beschränken sie sich allerdings nicht auf die bekannten Tatsachen sehr kurzfristiger Fremdfinanzierung, dem weltweiten Halten der Verbriefungen usw. In ihrer die Ursachen allerdings eher additiven, nicht deutend gewichtenden Zusammenstellung kommen z. B. auch Megabanken (*too-big-to-fail*), problematische Kreditausfallversicherungen (CDS) und Derivate vor, die zum Teil überkomplex sind, zu Spekulation und Missbrauch einladen, die Aussagefähigkeit von Bilanzen einschränken usw.

Lassen sich all diese zu Instabilität

führenden Entwicklungen durch eine große Supermaßnahme (Eigenkapitalerhöhung) erledigen? Zu dieser Frage erwartet man im zweiten Teil des Buches eine klare Antwort. Zuvor sei noch bemerkt, dass die Autoren durchaus Thesen zu Krisenverursachern vortragen. So wird das weitgehende Fehlen von Finanzkrisen zwischen 1940 und 1970 in den USA nicht auf das erwähnte Glass-Steagall-Gesetz, auf das eine Trennung der Geschäfts- und Investmentbanken bis in die 1990er-Jahre zurückgeführt, sondern auf die Stabilität der Zins- und Wechselkurse. Überhaupt bleibt ihre Beschreibung der „Finanzinnovationen“ (Aufkommen der Geldmarktfonds, Einstellen vorgeschriebener Eckzinssätze, später dann Verbriefungen, CDS usw.) neutral, die Autoren scheinen den Jahrzehnten der Deregulation demnach nicht prinzipiell skeptisch gegenüberzustehen.

Gegen Ende des fünften Kapitels bringen sie auch Verständnis für die Rettung von Banken auf, selbst bei mehreren kleineren Banken könnte ihre Schließung zu gesamtwirtschaftlichen Verwerfungen führen. Natürlich wollen sie darauf hinaus, dass mehr Eigenkapital Insolvenzen verhindern kann, aber ihre Argumentation erinnert doch schon an die Dominothesen der haftungsresistenten Rettungsschirmbefürworter. Ihre Skepsis gegenüber Testamenten und dann weniger folgenreichen Abwicklungsplänen von (Groß-) Banken ist berechtigt, aber könnte aus alledem nicht folgen, Großbanken zu schrumpfen, CDS zu verbieten, zu hohe gegenseitige Abhängigkeiten (*Interconnectedness*) und die Komplexität der Banken durch die Trennung von Geschäfts- und Investmentbanken wesentlich zu reduzieren?

Im hundert Seiten umfassenden, et-

was zähen zweiten Teil, der ihr Plädoyer für mehr Eigenkapital enthält, wird zunächst am Beispiel der Bilanz von JP Morgan Chase belegt, zu welcher unterschiedlichen Bilanzsummen und Eigenkapitalquoten man gelangt, wenn man US-GAAP oder EU-IFRS-Bilanzierungsvorschriften anwendet, die v. a. wegen unterschiedlicher Verrechnungen der Derivatepositionen (*Netting*) zu bis zu 50%igen Bewertungsunterschieden führen. Im Verbund mit Risikogewichtungen der Basel III-Regelungen, die Admati und Hellwig auf den Erfolg der Finanzlobby zurückführen, kann es so zu erheblichen Risikoverfleisierungen kommen. Im Vorbeigehen und etwas zerfahren setzen sich die Autoren auch mit dem Vorschlag der Größenbegrenzung der Banken ab einer Bilanzsumme von z. B. 100 Mrd. US-Dollar auseinander. Sie gestehen zu, dass die effiziente Größe der Banken sicher darunter liegt und auch die Synergieeffekte bei multifunktionalen Banken gerne überschätzt werden.

Dennoch lehnen sie Trennbankenvorschläge wie dem der Liikanen-Kommission ab. Ihre Argumente überzeugen hier nur sehr bedingt. Der Schutz der Einlagen und die Aufrechterhaltung des Zahlungsverkehrs sei nicht der einzige Grund, weshalb Universalbanken gerettet würden. Das ist richtig, aber es dürfte doch ein wesentlicher, wenn nicht der entscheidende Grund sein. Auch reine Geschäftsbanken wiesen potenzielle Risiken auf, die Sparkassen und die verfahrenere Situation der deutschen Landesbanken werden erwähnt. Natürlich gibt es keine Garantie automatisch stabiler Sparkassen und primärer Geschäftsbanken, die spanische Bankia belegt dies ebenfalls überdeutlich. Bei den deutschen Sparkassen ließ natürlich die

Kontrolle der Landesbanken zu wünschen übrig, aber es kann kein Zweifel darüber bestehen, dass sie im Verein mit den Volksbanken ein stabilisierendes Element in der Finanzkrise darstellten, was mit ihrer Konzentration auf das traditionelle Bankgeschäft zu tun hat. Die Landesbanken wurden genau in dem Moment zum Problem, als sie durch Sonderbedingungen (temporäre Gewährträgerhaftung) meinten, international großes Investmentbanking betreiben zu sollen. Als drittes führen die beiden Autoren neben Hinweisen auf Liquiditätsrisiken ins Feld, dass ein wie immer ausgestaltetes Trennbankensystem nicht von selbst eine zu hohe Kreditvergabe v. a. an Private verhindere. Dies haben die Befürworter eines Trennbankensystems nicht behauptet. Ein Vorschlag wird auch nicht deshalb falsch, weil er nicht alle denkbaren Probleme auf einmal löst.

Eigentlich hätten sich die Autoren fragen können, ob die Kreditorgien der Vergangenheit nicht für eine Einschränkung des Geldschöpfungsprivilegs der Banken und z. B. für die Einführung eines Vollgeldsystems (Geldschöpfung nur durch die Zentralbank) auch zur Vermeidung der von ihnen angesprochenen Gefahr von Stürmen auf die Banken spräche. Solche denkbaren institutionellen Reformen werden mit keinem Wort erwähnt, obwohl die Autoren an einigen Stellen ausdrücklich meinen, dass eine Kombination von Maßnahmen erforderlich sei, ohne diese zu benennen.

Überzeugend argumentieren sie aber, dass der Zielkonflikt zwischen Wachstum und Stabilität durch mehr Eigenkapital nicht bestehe, da die für Eigenkapital zu zahlende Risikoprämie bei mehr Eigenkapital sinke und es entsprechend billiger würde. Marktwirt-

schaftlich gesehen sei es auch richtig, wenn die Verluste von den Besitzern und potenziellen Profiteuren positiver Renditen getragen werden. Dies hätte auch erfreuliche Anreizwirkungen, da die Kapitalgeber dann besser auf die Risiken achteten. Schließlich sei offenkundig, dass Insolvenzen bei mehr Eigenkapital, das als Stoßdämpfer für Wertverluste dient, unwahrscheinlicher werden und die Banken untereinander ein höheres Vertrauen hätten. Doch anstatt die Eigenkapitalbildung zu fördern, gibt es nach Meinung der Autoren zahlreiche „süße Subventionen“ in Form von Steuervergünstigungen (Absetzbarkeit von Fremdkapital als gewinnschmälernde Kosten), Auffangaktionen des Staates und der Zentralbanken bei durch hohen Fremdkapitalanteil verursachter Illiquidität usw.

Teil drei konkretisiert ihre Hauptforderung und beginnt mit einer erneuten Kritik an Basel III, dessen ungenügende und überkomplexe Eigenkapitalvorschriften erst 2019 endgültig greifen sollen. Sie fragen, warum Geldhäuser Dividenden und Boni seit 2008 nicht hier und heute in die Stärkung der Eigenkapitaldecke stecken müssen, bis das von ihnen als angemessen erachtete Niveau erreicht wäre. Sie fordern konkret 30% hartes Eigenkapital (z. B. Aktien und keine Genussscheine), nach Basel III werden bloße 3% (*Leverage Ratio*) ins Auge gefasst. Sinkt das Eigenkapital und liegt zwischen 20% und 30%, so sollen Dividenden und Bonuszahlungen untersagt werden und zur Eigenkapitalstärkung in die Gewinnrücklage wandern. Liegt es unter 20%, müssen neue Anteile ausgegeben werden. Sie lassen offen, was passieren soll, wenn dies nicht gelingt (temporäre Verstaatlichung?).

Zur Vermeidung eines *Deleveraging*,

d. h. einer Reduzierung der Bilanzsumme durch verringerte Kreditvergabe zwecks prozentualer Erhöhung des Eigenkapitalanteils, könnten von den einzelnen Kreditinstituten nicht relative, sondern absolute Eigenkapitalsummen gefordert werden. Sie relativieren ihre strikten und eindeutigen Regeln zum Eigenkapital etwas durch die Bemerkung, für z. B. Hedgefonds, Versicherungen und Derivate besondere Hinterlegungsvorschriften vorzusehen, ohne dies zu präzisieren. Die Amerikaner (z. B. die Kontrollbehörde FDIC) hätten ganz recht, den Risikogewichtungen (für Interbankenkredite wird ein Faktor von nur $0,2 \times 8$ vorgesehen) zu misstrauen, eine Feinsteuerung des Risikos sei illusionär. Die sehr niedrigen Eigenkapitalerfordernisse seien durch Lobbyarbeit durchgesetzt worden.

In Kapitel 12 gehen sie schonungslos, gut verständlich und zupackend auf die Frage ein, warum es an politischem Reformwillen mangle. Ihre politökonomische Analyse macht deutlich, dass Regulatoren sich für „ihre“ Finanzbranche einsetzen, um für die vermeintlichen Interessen ihres Landes zu kämpfen, man sehe die kurzfristigen Steuer- und Beschäftigungseffekte und erst später das Risiko einer überdimensionierten Finanzbranche. Zwischen dem über Anleihen teilweise fremdfinanzierten Staat und den diese platzierenden Banken bestehe eine symbiotische Beziehung. Die Finanzakteure besitzen Wissensvorteile, Politiker tragen nicht die Folgen ihres (Nicht)Handelns (ihre Rente ist sicher), Lobbyisten halfen, eine anti-regulatorische Atmosphäre zu schaffen, die Kaperung des Staates über direkte Parteispenden und die direkte Übernahme von politischen Ämtern tat ihr Übriges.

So stark diese Analyse ausfällt, auf so schwankendem Grund steht doch ihre zentrale These, dass über deutlich mehr Eigenkapital die allermeisten Banken sicher sein werden und in Spannungsphasen Abschreibungen über ihr höheres Eigenkapitalpolster abfedern und ausgleichen können, nur sehr gelegentlich bedürfe es einer externen Liquiditätshilfe. Weitgehend gelöst wären „*the problem of banks' being too big, too interconnected, or too political to fail*“ (S. 221). Admati und Hellwig werden hier, um ein anderes Märchen zu bemühen, zu tapferen Schneideleins, die alle Instabilitäten mit einem Schlag weitgehend erledigen wollen. Es überrascht, dass *Mainstream*-Ökonomen, in der Unterscheidung Isaiah Berlins gedacht, als Igel, der auf eine große Sache setzt, und nicht als Fuchs argumentieren, der mehrere Aspekte im Blick hat. Die beiden Autoren können ihre Zentralthese nur schwach durch Plausibilitätsüberlegungen belegen, die historische Erfahrung spricht eher gegen sie. Blickt man in die Wirtschaftsgeschichte des 19. Jahrhunderts, so gab es zu dieser Zeit – wie von den Autoren richtig bemerkt – sehr hohe Eigenkapitalpolster, dennoch gab es nicht nur in den USA eine ganze Reihe veritabler Bank- und Finanzkrisen.

Vor vielen Jahren hat der Ökonom Jan Tinbergen die Regel aufgestellt, dass man mehrere wirtschaftspolitische Ziele nicht mit einem, sondern nur mit ebenfalls mehreren Instrumenten erreichen kann. Dies gilt wohl auch für die Finanzmärkte, die zahlreiche Schwächen aufweisen (weshalb es mehrerer Maßnahmen bedarf): das privatwirtschaftliche Geldschöpfungsprivileg mit eher mehr als weniger zwangsläufigen manisch-depressiven

Kreditzyklen, Megabanken, intransparente Derivate, kontraproduktive CDS usw. Auch scheinen die Autoren den rationalen *Homo Oeconomicus* für eine realwirtschaftliche Erscheinung zu halten, da sie meinen, mehr Eigenkapital und eigene Risikoübernahme führe zu viel vernünftigeren Entscheidungen.

Tatsächlich gibt es aber irrationales Herdenverhalten, das die Autoren nur einmal erwähnen, und die Forschungsrichtung der *Behavioral Finance* und z. B. die Dotcom-Blase zeigen immer wieder, dass Menschen gefühlsmäßig, durch Gier und Angst angetrieben handeln und oft die Warnlampen durchbrennen, wenn es um (viel) Geld geht.

Ihre Forderung nach 30% ungewichtetem Eigenkapital ist daher eine mutige und richtige, über die Mehrheitsmeinung weit hinausgehende Ansage, die

aber durch eine Reihe anderer Maßnahmen zu flankieren ist, um ein Leben ohne größere Finanzkrisen möglich zu machen.²

Helge Peukert

Anmerkungen

¹ Als Beleg für Deutschland siehe Holtfrerich, der sich allerdings dem damaligen Zeitgeist entsprechend naiv für niedrige Eigenkapitalquoten mit exakt den von Adamati und Hellwig widerlegten Argumenten ausspricht: Holtfrerich, C.-L., Die Eigenkapitalausstattung deutscher Kreditinstitute 1871-1945, in: Bankhistorisches Archiv, Beiheft 5 (1981) 15-29.

² Ein solches Gesamtprogramm einschließlich einer 30%igen Eigenkapitalforderung ist z. B. bei Peukert, H., Die große Finanz- und Staatsschuldenkrise (Marburg ⁵2013) zu finden.

Anders Vordenken! Besser Handeln? Ein Leitfaden nicht nur für Nicht-ÖkonomInnen

Rezension von: Heiner Flassbeck,
Paul Davidson, James K. Galbraith,
Richard Koo, Jayati Ghosh (Hrsg.),
Handelt jetzt! Das globale Manifest
zur Rettung der Wirtschaft,
Westend Verlag, Frankfurt/Main 2013,
200 Seiten, gebunden, € 17,99.
ISBN 978-3-864-89034-5.

In den Augen meiner Studierenden sind alle möglichen Personengruppen und Institutionen schuld an wirtschaftlicher und sozialer Malaise. Auf die Universitäten fallen ihre Gedanken indes nicht – oder nur insgeheim. Nun, die Botschaft in Heiner Flassbecks und seiner MitautorInnen Manifest ist zwar nicht neu. Denken wir etwa an John Maynard Keynes' grundlegende Abrechnung mit der Wall Street 1936, John Kenneth Galbraiths radikale „Presidential Address“ vor der „American Economic Society“ 1972 oder selbst die Beiträge der gemäßigten Ökonomen Paul Samuelson in „Challenge“ 1985 und Robert Solow mit seinem Arbeitsmarktbuch 1990. Dennoch ist „Flassbecks Manifest“ interessant und bedeutsam.

Das Interessante daran ist, dass das jetzt vorgelegte Manifest selbst heute noch notwendig ist: 83 Jahre nach Ausbruch der Ersten, fünf Jahre nach Einsetzen der Zweiten Weltfinanz- und -wirtschaftskrise, drei Jahre nach Beginn der Staatsschulden- und Sparhysterie sowie 34 Jahre nach Margaret Thatchers Amtsantritt und dem nachfolgenden Siegeszug des Neoliberalis-

mus mit all seinen Konsequenzen für Verteilung, Wachstum und Soziales, Arbeitsmarkt- und Arbeitsplatzverhältnisse. Das Bedeutsame an dem „Manifest“ ist, dass es dem Prozess der diskursiven Verbreitung des, der Gewöhnung an und der Vereinnahmung durch den Neoliberalismus einmal mehr etwas entgegensetzt – trotz zunehmender Überdrüssigkeit des steten Lamentierens und Kritisierens, trotz der fortgeschrittenen Internalisierung der Norm „Es gibt keine Alternative, bescheidet euch!“

Das „Manifest“ erscheint gerade zu einer Zeit, in der das System von Bildung und Forschung, von hergebrachten Institutionen und traditioneller Politik wieder zunehmend mit grundsätzlichem Wohlwollen betrachtet wird. Hat man doch einige, relativ wenige Schwarze Schafe ausgemacht, die ihr legitimes Selbstinteresse zur verwerflichen Eigensucht übersteigert und damit der Reputation des an sich gut funktionierenden Marktsystems geschadet haben. Es besteht die Tendenz, den Markt als moralischer und sogar demokratischer anzusehen als die demokratische Wirtschaftspolitik, wie der Liberale Philip Booth 2009 ausführte.

Heiner Flassbeck hat in der *economics community* bekannte, dort aber vielfach eher geächtete als geachtete Personen um sich versammelt und gemeinsam mit ihnen in einer leicht verständlichen Sprache ökonomisch aufgezeigt, was grundsätzlich im System schief laufe, vor allem was am System nicht passe und wie der Lauf der Welt und das Wohlergehen der Menschen anders und besser gestaltet werden könnten. Die AutorInnen erfüllen auch die so wichtige Aufgabe der Übersetzung aus dem Ökonomischen ins All-

gemeinverständliche, nehmen die Brückenfunktion von der kritischen Wissenschaft zur revoltierenden Zivilgesellschaft und zu den nach Alternativen suchenden WählerInnen wahr (*yes, we can*). Selbst für ÖkonomInnen, für die das Buch freilich populärwissenschaftlich ist, dürfte es geeignet sein, Reflexionen zu provozieren und auch die Rückseite der Medaille „Lehre und Forschung“ zu betrachten, auch wenn dadurch die Rückseite nicht zur Vorderseite der Medaille wird; immerhin hätte sich dann der Horizont des Denkens verdoppelt.

Die AutorInnen zeigen vorwiegend die Rückseite dieser Medaille, und die als die zweifelsfrei bessere Alternative, ist das doch ihre Botschaft, der sie Gehör verschaffen wollen. Für subtile Vergleiche der verschiedensten Theorien ist in diesem Buch bewusst kein Platz, denn die Absicht ist klar: die (zu) wenig (ausgewogen) Informierten zu informieren und die zu eng Informierten zu irritieren. Insofern ist das Werk nicht nur im abschließenden Teil „Manifest“, sondern auch in den argumentativen Grundlagen davor.

Paul Davidson, emeritierter Professor für Politische Ökonomie an der „University of Texas“ in Knoxville, Herausgeber des weltbekannten „Journal of Post-Keynesian Economics“ und bekannt für seine verständlichen Formulierungen, ist eine Hauptfigur des monetären Post-Keynesianismus à la Sidney Weintraub und Hyman Minsky, wo die Auswirkungen eines instabilen Finanzsektors auf Produktion und Beschäftigung im Brennpunkt stehen. Davidson widmet sich in seinem Beitrag dem analytischen Grundproblem der Ökonomik schlechthin: der Erfassung des für ökonomische Entscheidungen maßgeblichen Faktors Zeit und der da-

mit verbundenen echten Unsicherheit, insbesondere für Investitionen in Produktions-, aber auch Finanzvermögen. Die neoklassisch geprägte Ökonomik (die Orthodoxie, der *Mainstream*) geht von der Kalkulierbarkeit der Risiken aus und entschärft dadurch die tickende Unsicherheitsbombe „Zukunft“. FinanzinvestorInnen kommen, wenn es unerwartet brenzlig wird, aus ihrer Veranlagung relativ rasch und daher zum Teil recht gut aus ihren Veranlagungen heraus; doch das gilt für unternehmerische InvestorInnen eben nicht.

In solch verzwickten Situationen könne und sollte der Staat helfen. Dieser beginne jedoch nach kurzer Wirtschaftsankurbelung, kurz nach oder noch in der verunsichernden und Substanz kostenden Krise (wer definiert sie wie?), mit massiver Sparpolitik auf der Ausgabenseite – immerhin sogar im EU-Verbund –, mit einer Politik, die durch die fortdauernde Budgetbelastung aus der Bankenstützung verschärft wird. Im Finanzsektor will allerdings die Krise nicht so richtig enden, weil offenbar immer noch die Durch-, Voraus- und Einsicht fehlt. Offensichtlich wollen Finanzmarkt und Politik (noch) nicht einsehen, dass die Krise kein überwundener und unwahrscheinlicher Betriebsunfall war, sondern einer verborgenen, jederzeit (aber wir wissen eben nicht, wann) wieder ausbrechenden Krisenanfälligkeit des Systems geschuldet ist, die das Potenzial eines Systemzusammenbruchs birgt. Die Ökonomik geht jedoch weiterhin davon aus, dass die langfristige Entwicklung vorgezeichnet sei, also nicht viel passieren könne und die kurzfristigen Turbulenzen staatlich kaum sinnvoll zu managen wären. So sei ein Mehr an neoliberaler Ökonomik in der Wirtschaftspolitik der beste Weg in die

Zukunft, wie die Neoklassik rät – oder aber der sicherste Weg in einen *crash*, wie der Post-Keynesianismus (als Heterodoxie, also als strikte Alternative zur Orthodoxie) befürchtet. Gerade aus der Unsicherheit der Zukunft ergibt sich die Möglichkeit zur ihrer proaktiven Gestaltung, argumentiert Davidson.

James K. Galbraith, Professor für öffentliche Finanzwissenschaft an der Universität von Texas in Austin und prominenter Kritiker des ökonomischen *Mainstream*, konzentriert seinen Beitrag auf Irrwege und konsequente Neuorientierung von Ökonomik und Politik. Insbesondere sei das Phänomen der Verteilungspolarisierung weit unterschätzt worden, als Übergangsproblem infolge technischen Fortschritts abgetan. Allerdings wären die verbesserten Bildungsangebote zur angemessenen Besetzung der neuen Jobs und die realen Lohnsenkungen zur Wahrung alter Jobs keine geeignete Lösung, zumal Bildung und Kaufkraft sozial polarisiert wären. Wettbewerb bedeute für den *Mainstream* immer und überall alles, und dieser vergesse darüber die polarisierende und somit hemmende Wirkung seines Patentrezeptes – eine Wirkung, die über die Harmlosigkeit einer kurzen Übergangsproblematik klar hinausginge.

Einen weiteren Sündenfall sieht Galbraith in der verfehlten Inflationsbekämpfung mittels restriktiver Geldpolitik, insbesondere angesichts der Preisschocks auf den Rohstoffmärkten, der noch ungelösten Energie- und Umweltproblematik sowie der Beschäftigungsschocks, die durch die Sparprogramme der öffentlichen Hände und die internationale Lohnsenkungskonkurrenz verursacht würden. Gewerkschaften und Arbeitslose müssten dies ausba-

den, während sich der offizielle Blick gern auf das ohnehin meist positive Wirtschaftswachstum statt auf die Arbeitsmarktmalaise richte. Der aus ihr folgenden Lohneinkommensmisere wäre mit Kreditexpansion begegnet worden statt durch aktive Beschäftigungspolitik, flankiert durch solide Sozialpolitik. Gerade das hätte den Kriseneintritt und die Wucht der Krisenwirkungen gefördert.

Der ehemalige BMWi- und DIW-Wirtschaftsforscher und Finanzstaatssekretär, langjährige Ökonom bei der UNCTAD, Universitätslektor und Honorarprofessor Heiner Flassbeck ist als Redner beliebt, der seine bedingungslos kritischen Aussagen für die Allgemeinheit verständlich formuliert, eine breite Öffentlichkeit zu begeistern weiß und eine Speerspitze der kritischen Zivilgesellschaft bildet. In seinem Beitrag widmet er sich dem neoliberalen Zauberwort „Flexibilität des Arbeitsmarktes“ und sieht dessen kommunikative Zauberkraft in der Argumentation, man müsse sich eben an – vorgegebene – Strukturveränderungen bedingungslos anpassen und ihre für wenige nach oben und für viele nach unten aufklaffende Lohnschere akzeptieren.

Flassbecks Position ist, dass mangelnde Flexibilität nicht Ursache für Arbeitslosigkeit sei und Anpassung an geänderte Strukturen nicht unbedingt eine Verteilungspolarisierung erfordere. Er führt aus, wie gesamtwirtschaftliche Krisen zustande kämen, selbst wenn Löhne und Preise, wie von der Neoklassik gefordert, voll flexibel sind: ein wahrhaft makroökonomischer Ansatz. Hohe Reallöhne verursachten also keine Arbeitslosigkeit, stärkten vielmehr Massenkaufkraft und Beschäftigung. Wieder kommt das Problem langfristig steigender Ungleich-

heit ins Spiel: Im internationalen Zusammenhang kommt Flassbeck auf die Lohndumping-Politik Deutschlands und ihre weltwirtschaftlichen Folgen zu sprechen (Österreich verfolgt immerhin eine ähnliche Strategie). Der Staat müsse jedoch wirtschaftspolitisch ganz anders handeln: gegen sinkende Löhne und Lohnquote und für mehr Wachstum und folglich Arbeitsplätze. Global geht es Flassbeck um ein Wechselkurssystem, das Rezessionen bei Außenwirtschaftsungleichgewichten vermeiden könne und hohe Löhne erlaube.

Richard Koo, Chefökonom in einem privatwirtschaftlichen, aber, wie er beteuert, unabhängigen Forschungsinstitut eines japanischen Finanzkonzerns, ist auch wirtschaftspolitischer Berater in Japan und Gastprofessor in den USA. Er kennt den Finanzsektor aus Theorie und Praxis, ist auf Geld- und Währungspolitik spezialisiert und zeigt hier, wie diesmal Finanz- und Produktionssektor ins Wanken gerieten. „Ökonomen haben aufwändige Theorien konstruiert, die auf der Annahme basieren, dass der private Sektor immer versucht, seine Profite zu maximieren; sie haben aber nie die Möglichkeit in Betracht gezogen, dass es Situationen geben kann, in denen der private Sektor versucht, seine Schulden zu minimieren. Wenn aber eine schuldenfinanzierte Blase bei Vermögenswerten platzt, bleibt der private Sektor auf einem gewaltigen Schuldenberg sitzen. In einer Situation, in der der private Sektor als Ganzes Schulden abbaut, verliert die Wirtschaft kontinuierlich an gesamtwirtschaftlicher Nachfrage (...). Diese Situation bezeichnet man als ‚Bilanzrezession‘“ (S. 104).

Wann und wo sich die überschuldeten Unternehmen nicht weiter fremdfi-

nanzieren wollten oder ob sie es nicht könnten, weil ihnen die Banken keine Bonität mehr zutrauten und keine Kredite mehr gäben, ist nur auf den ersten Blick zweitrangig. Geht das expandierende Zentralbankgeld zum Teil in neue Kredite, so könnten diese auch oder gar überwiegend in die Finanzierung von Finanzinvestitionen gehen und einen ungerechtfertigten Kursanstieg, eine Blase, erzeugen. Wer nicht aus der Geschichte lernt ... wird den Finanzmarkt entweder nicht regulieren – oder die Liquidität der Wirtschaft geldpolitisch austrocknen: auch die unternehmerischen Investitionen und die Produktion mit ihrer Einkommens- und Beschäftigungswirkung. Oder aber der Staat verschuldet sich hingegen, wenn es eben sonst kaum jemand tun will oder kann. Allerdings fürchtet sich der Staat immer wieder vor seiner Courage und fängt (zu bald) zu sparen an; immerhin fehlt die Bilanzrezession schon in Lehrbüchern, zumindest an prominenter Stelle. Daher fordert Koo ... (aber lesen Sie das selbst nach! Er bestärkt oder schwächt Ihre bisherige Auffassung).

Die indische Professorin Jayati Ghosh vom „Institut für Wirtschaftsanalyse und -planung“ an der Nehru-Universität Neu-Delhi bringt den Aspekt der Entwicklung in Entwicklungs-, Schwellen- und neuen Industrieländern ein. Sie verweist auf die sich verschiebende geografische Verteilung in der Erzeugung des Weltsozialprodukts, vor allem in der Industrie, und auf die Konsequenzen dessen für die internationalen Handels- und Finanzströme. Die nicht-westlichen Volkswirtschaften könnten nun nicht mehr von Krisen des Westens abgeschottet bleiben (und umgekehrt). Die Ära der regional begrenzten Krise sei

vorbei, selbst wenn viele ÖkonomInnen das nicht akzeptieren wollten. Weltweit könnten die Volkswirtschaften einander kaum mehr wechselseitig aus der Rezession ziehen; vielmehr müssten nun alle gemeinsam aktiv zur Erholung beitragen.

„Hinzu kommt, dass die Erwartungen bezüglich des zukünftigen Wachstums weiterhin auf einem ökonomischen Modell aufbauen, das in Zukunft wahrscheinlich nicht zu nachhaltigem Wachstum führen kann. Die zurzeit verfolgte Strategie kann (selbst in den ‚erfolgreichen‘ Entwicklungsländern) in Zukunft kaum beibehalten werden, erstens wegen der Folgen der Liberalisierung der Finanzmärkte, zweitens wegen der merkantilistischen Fokussierung auf exportorientiertes Wachstum, das negative Verteilungswirkungen hat, und drittens wegen der mangelnden Berücksichtigung ökologischer Ungleichgewichte (...)“ (S. 165).

Der ökonomische Vormarsch einiger Dritte-Welt-Länder erfolge trotz und nicht wegen der exportorientierten Wachstumsstrategie des Neoliberalismus. Internationale Institutionen müssten „reformiert und nicht nur in der Struktur demokratischer werden, sondern auch demokratischer im Sinne einer größeren Nähe zu den Menschen, in deren Interesse sie handeln sollen, und demokratischer in der Formulierung ihrer Ziele“ (S. 191).

Das gemeinsame „Manifest“ im Anschluss an die argumentativ grundlegenden Einzelbeiträge geht auf die außergewöhnlich schwierige Lage der Weltwirtschaft ein, auf „die sich nun anbahnende Krise in der Realwirtschaft“ (S. 194), die, wie die sie auslösende Finanzmarktkrise, kein Naturereignis sei, sondern Problem eines vom Menschen gemachten Systems. Die Charakteris-

tik dieses Systems sei die immanente Instabilität des finanziellen wie des realen Sektors der Wirtschaft. Das sind Folgerungen und Forderungen des Manifests: Einschränkung der Finanzmärkte, Stabilisierung der Arbeitsmärkte auf höherem Niveau, Geldpolitik zur Bekämpfung von Deflation und Krise, Enttabuisierung der Staatsschulden durch die Ökonomik, internationale Koordination der Wirtschaftspolitiken auf der Basis ausgebauter multilateraler Organisationen – aber nicht mehr nach Maßgabe der neoliberalen Norm.

Der Sammelband reiht sich in die Reihe der in der *scientific community* so wenig angesehenen und doch für die Allgemeinbildung so wichtigen Werke ein, wie z. B. 2004 Joseph Stiglitz' „Schatten der Globalisierung“ oder 2005 John Kenneth Galbraiths „Die Ökonomie des unschuldigen Betrugs“. Gerade die einfache Sprache ist ein großes Plus, wobei man nachsehen sollte, dass im Streben nach Einfachheit ab und zu die Klarheit schaffende, etwas tiefer greifende Konkretisierung fehlt und die eine oder andere (eher seltene) Stelle für EinsteigerInnen nicht voll verständlich sein und Anlass zu Verwirrung und Abirrungen geben mag. Auch gibt es zuweilen insofern Ausrutscher, als ein ökonomischer Begriff verwendet wird, ohne ihn zu erklären.

Inspirierend und motivierend wirkt das Buch allemal. Gerade habe ich feststellen müssen, dass mein Skriptum für Politische Ökonomie bei nicht Wirtschaft, sondern Politische Bildung Studierenden eine zu hohe Hürde darstellt; womöglich ist der Flassbeck-Sammelband eine Alternative. Jedenfalls ist dem Werk eine starke Verbreitung zu wünschen, selbst wenn der

Mainstream dieses Werk als unseriös und propagandistisch abtun dürfte. Doch „Arzt, heile dich selbst!": Eine exzellente formale Methode ist weder unbedingt notwendig noch an sich schon hinreichend, zur Systemverbesserung Wesentliches zu argumentieren, wie etwa Paul Davidson 2012 schrieb. Ökonomik ist eine angewandte, eine politische Disziplin. Zu suchen ist also die richtige Mischung aus wissenschaftlicher Seriosität und argumentativer Stringenz einerseits und Nützlichkeit und Kommunizierbarkeit, Debatierbarkeit und Demokratiequalität andererseits. Das Geniale ist oft das Einfachere, aber Treffendere, das andere als das Gewohnte, wie Keynes schon 1938 meinte. Der Flassbeck-Sammelband ist ein ökonomisches Pamphlet im wertneutralen Sinn: eine Streitschrift für eine bessere Welt. Es zeigt strikte Alternativen auf und trägt dadurch zur Vielfalt und Ausgewogenheit bei. So gesehen ist ein nicht ganz ausgewogen argumentierendes ein insgesamt auswiegendes Werk. Es soll viele auf- und noch mehr anregen.

Rainer Bartel

Literatur

- Booth, Philip, Catholicism and Capitalism, in: *Economic Affairs* 29/3 (2009) 63-67.
- Davidson, Paul, Is economics a science? Should economics be rigorous? In: *real-world economics review* 59/1 (2012) 58-66.
- Galbraith, John K., Power and the Useful Economist, in: *The American Economic Review* 63/1 (1973) 1-11.
- Keynes, John M., *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London 1936; London, New York 1973) 158ff.
- Keynes, John M., My dear Roy. Letter to R. F. Harrod (1938), in: Moggridge, Donald (Hrsg.), *The Collected Writings of J. M. Keynes*, Bd. XIV (London 1973) 11-12.
- Samuelson, Paul A., Succumbing to Keynesianism, in: *Challenge* 28/1 (1985) 4-11.
- Solow, Robert M., *The Labor Market as a Social Institution* (Cambridge, Mass.; Oxford 1990).
- Stiglitz, Joseph E., *Die Schatten der Globalisierung* (München 2004).

Defensiv oder offensiv aus der europäischen Krise?

Rezension von: Wolfgang Streeck,
Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des
demokratischen Kapitalismus, Suhrkamp,
Berlin 2013, gebunden, 271 Seiten,
€ 24,95. ISBN 978-3-518-58592-4.

In der Finanzkrise, die Europa seit 2008 erschüttert, kulminiert eine tiefgreifende Krise des demokratischen Kapitalismus. Sie begann schon in den 1970er-Jahren, als die Kapitalseite aus dem sozialstaatlichen Konsens ausbrach und ihr Projekt der Liberalisierung der Märkte startete. Negative soziale und wirtschaftliche Folgen des neoliberalen Projekts für die Lohnabhängigen wurden immer wieder verschleiert: Zunächst durch die Inflation der 1970er-Jahre, dann durch die Zunahme der Staatsverschuldung in den 1980er-Jahren und schließlich durch die enorme Ausweitung der Verschuldung der privaten Haushalte. Doch in der Finanzkrise sind diese Strategien an ihr Ende gelangt, und nun stehen wir vor der Frage: Kapitalismus oder Demokratie?

Die in „Gekaufte Zeit“ entwickelten Thesen Wolfgang Streecks, des Direktors des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung, stellen die erweiterte Fassung seiner im Juni 2012 gehaltenen „Adorno-Vorlesungen“ am „Institut für Sozialforschung“ in Frankfurt dar. Sie sorgen seit Erscheinen für eine intensive Debatte in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften und der breiten Öffentlichkeit. Das Buch ist politische Literatur im besten Sinn: Es setzt an den realen Problemen der so-

zialen Entwicklung an, stellt den historischen Kontext her, verknüpft in sozialwissenschaftlicher Tradition Erkenntnisse der Ökonomie, Politikwissenschaft und Soziologie, skizziert den institutionellen Rahmen für Politik und ist mit dem erfrischenden Mut zu klarem Positionsbezug verfasst.

Wolfgang Streeck knüpft mit diesem Buch an die Krisentheorie der Frankfurter Schule in den 1960er- und 1970er-Jahren an, die durch Jürgen Habermas und Claus Offe repräsentiert wird. Er sieht „... die Geschichte des Kapitalismus nach den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts, einschließlich der in ihr aufeinanderfolgenden Wirtschaftskrisen, (als) eine Geschichte des Ausbruchs des Kapitals aus einer sozialen Regulierung ...“ (S. 45), die ihm im Zuge der Systemkonkurrenz nach 1945 aufgezwungen worden war, die es aber selbst nie gewollt hatte. Entgegen den Erwartungen der Frankfurter Schule gelang es dem Staat, die Massenloyalität für das neoliberale Projekt der Konsumgesellschaft zu sichern. Zunächst durch die scheinbare Lösung der Verteilungskonflikte über den Weg der Inflation, dann durch die zunehmende Finanzierung des Sozialstaates über die Ausweitung der Staatsverschuldung und schließlich durch die Nachfrageexpansion, finanziert über freizügige Kreditvergabe an private Haushalte und ermöglicht durch die Liberalisierung der Finanzmärkte. Legitimationsprobleme entstanden weniger bei den Massen, als beim Kapital, das immer neue Liberalisierungsschritte verlangte. Er bezeichnet mit Hinweis auf Michal Kaleckis „Political Aspects of Full Employment“ (1943) die immer wieder auftretenden Krisen als „Ausdruck der Unzufriedenheit des Kapitals“.

Hier hätte Streeck auch einen zweiten bemerkenswert hellstichtigen Aufsatz des Jahres 1943 heranziehen können, John Maynard Keynes' „The Long-Term Problem of Full Employment“, der auf die langfristigen Stagnationsprobleme im Kapitalismus hinwies: Nach einer kurzen Periode der Nachkriegszeit, in der die gesamtwirtschaftliche Nachfrage höher als das Angebot sein würde, folge eine Phase des Gleichgewichts, die wegen steigender Sparneigung der privaten Haushalte von einer Periode schwacher Konsum- und Investitionsnachfrage, also der Unterauslastung und Unterbeschäftigung, geprägt wäre. In dieser Stagnationsphase gibt es im Wesentlichen nur zwei Wege, die Nachfrage zu stimulieren: Die Ausweitung der Verschuldungsmöglichkeiten, also den Weg, den der Kapitalismus unter neoliberalen Einfluss schließlich genommen hat, der sich aber spätestens in der Finanzkrise als nicht nachhaltig erwiesen hat. Oder die Umverteilung von Einkommen und Vermögen zu den konsumfreudigen Schichten, das sozialstaatliche Projekt, das an seine politischen Grenzen stieß, weil es die Machtfrage stellte.

Streeck fasst das neoliberale Projekt der wirtschaftlichen und politischen Dominanz von Märkten und Rentiers gegenüber Sozialstaat, Demokratie und Lohnabhängigen gekonnt in groben Zügen zusammen und versieht es auch mit dem Namen ihres ideologischen Paten: Friedrich August von Hayek schwebte ein Kapitalismus vor, der nicht begrenzt von demokratischen Strukturen, einem Sozialsystem oder der Idee von sozialer Gerechtigkeit wäre. Streeck sieht das Hayek'sche Projekt im Agieren der Europäischen Union in der Finanzkrise umgesetzt: Im

Mittelpunkt steht die Liberalisierung der Märkte, beginnend mit dem Projekt des Binnenmarktes und kulminierend in der Liberalisierung von Banken und Finanzaktivitäten. Die gewachsenen demokratischen Entscheidungsstrukturen in den Nationalstaaten werden immer mehr mit Hilfe strenger europäischer Vorgaben für den Staatshaushalt durch Stabilitätspakt, „Sixpack“, „Twopack“, Fiskalpakt usw. ausgehebelt. Der von den ArbeitnehmerInnen mühsam gegen die Interessen des Kapitals erkämpfte Sozialstaat wird durch Strukturreformen zerstört. Die Schaffung der Währungsunion und des Euro verhindern nationale Sonderwege, weil sie Währungsabwertungen nicht mehr zulassen.

Hier ließe sich kritisch anmerken, dass innerhalb der Währungsunion doch unterschiedliche Wege möglich waren: Die entwickelten Sozialstaaten in Skandinavien (die über eine feste Bindung ihrer Währung praktisch am Euro teilnehmen) und Österreich sind deutlich besser durch die Krise gekommen als die angelsächsischen und südeuropäischen Länder mit ihrer rudimentären sozialen Absicherung. Streeck rezipiert die „Varieties of Capitalism“-Literatur allerdings kritisch. Und er hat insofern recht, als auch die fortschrittlichen Mitgliedsländer von der Krise des europäischen Projekts sozial und wirtschaftlich schwer betroffen sind. Insbesondere auch vom Abbau demokratischer Entscheidungsmechanismen, die mit dem von der deutschen Bundeskanzlerin Angela Merkel verlangten Pakt für Wettbewerbsfähigkeit jüngst nochmals eine massive Verschärfung erfahren haben.¹ In ihr gipfelt der Versuch, die Marktwirtschaft gegenüber diskretionären und demokratisch legitimierten

politischen Interventionen zu immunisieren.

Wolfgang Streeck beendet seine so radikale wie treffende Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa mit einem geballten Resümee des Pessimismus: Der alte Konflikt zwischen Kapitalismus und Demokratie werde in der Finanzkrise auf europäischer Ebene zugunsten des Ersteren entschieden: „Der heute wahrscheinlichste Ausgang wäre dann die Vollendung des hayekianischen Gesellschaftsmodells der Diktatur einer vor demokratischer Korrektur geschützten kapitalistischen Marktwirtschaft“ (S. 235).

Dennoch versucht auch er, Ansatzpunkte für emanzipatorisch motivierte Gegenstrategie auszumachen. Sie können derzeit nur darin bestehen, Zeit für den Aufbau neuer politischer Handlungsfähigkeit zu gewinnen. Dabei müssen die Reste jener politischen Institutionen verteidigt werden, die noch für soziale Gerechtigkeit stehen und mit denen die Märkte wieder unter Kontrolle gebracht werden könnten. Dabei plädiert er zunächst für die Verteidigung und den Ausbau eines einkommenssichernden Steuersystems. Zu Recht stellt er fest, die Schuldenkrise sei auch eine Krise des Steuerstaates, weil sie „... eine Folge zu niedriger Besteuerung der besitzenden Schichten“ ist (S. 113).

Er hält dann aber auch fest, ein brauchbares Instrument für die Wiedergewinnung neuer Handlungsräume für den Nationalstaat sei die Möglichkeit der Währungsabwertung. Wolfgang Streeck plädiert also für das Ende des Euro, den er sogar als „frivolles Experiment“ bezeichnet. Gerade um diese Schlussfolgerungen für die Zukunft des europäischen Projektes hat sich eine intensive öffentliche De-

batte entsponnen, in der auch markante Unterschiede innerhalb der Linken sichtbar werden. Fritz Scharpf und Heiner Flassbeck, auf politischer Ebene auch Oskar Lafontaine, verfechten in jüngster Zeit – wenn auch oft mit anderen Begründungen und in unterschiedlichen Abstufungen – ebenfalls das Ende der Währungsunion als Möglichkeit, aus dem Beschäftigung und Sozialstaatlichkeit strangulierenden neoliberalen Korsett auszubrechen.

Demgegenüber treten Peter Bofinger, Gustav Horn und viele andere fortschrittliche Ökonomen für eine proeuropäische Lösung der Eurokrise ein. Insbesondere hat Jürgen Habermas in seiner ausführlichen Rezension der „Gekauften Zeit“ in den „Blättern für deutsche und internationale Politik“ die Grundzüge der Analyse und der Kritik an der EU-Politik zustimmend, die defensive und „nostalgische“ Position der Rückabwicklung des Euro und des Versuchs, Handlungsspielräume primär auf nationalstaatlicher Ebene wiederzugewinnen, aber äußerst kritisch kommentiert. Habermas sieht die Alternative zu dem von den Eliten getragenen neoliberalen Projekt der Entdemokratisierung der europäischen Marktwirtschaft in einem „offensiven Ausbau der Währungsgemeinschaft zu einer supranationalen Demokratie“.

Die proeuropäische Gruppe hat in dieser Auseinandersetzung die besseren Argumente für sich: Die Handlungsspielräume des Nationalstaates sind im Umfeld liberalisierter Güter- und Finanzmärkte heute kaum noch in nennenswertem Umfang zurückzugewinnen. Der internationale Steuerwettbewerb beeinträchtigt das Aufkommen von Gewinn- und Vermögenssteuern und damit die Finanzierung des Sozialstaates in großem Stil; einzelstaatliche

Regulierungen zur Eindämmung des voluminösen spekulativen Kapitalverkehrs greifen kaum, damit sind auch die Spielräume für eine geordnete Abwertung der Währungen gering; einzelkämpferischen Nationalstaaten und ihre Wirtschaft werden so zum Spielball der Finanzmärkte. Die Regulierung der Märkte, die für die stabile Entwicklung der Realwirtschaft, Vollbeschäftigung und soziale Sicherheit unabdingbar ist, kann – wenn überhaupt – nur durch internationale Zusammenarbeit erreicht werden. Die emanzipatorischen Kräfte müssen sich deshalb um eine demokratische Verfassung, das Prinzip der Sozialstaatlichkeit und die Handlungsspielräume für eine Wirtschaftspolitik der Eingrenzung der hypertrophen Finanzmärkte auf europäischer Ebene bemühen.

Ein gemeinsamer Gegenentwurf linker Parteien und Bewegungen zum neoliberalen Europa ist derzeit allerdings nicht sichtbar. Auch weil vor allem die deutsche Sozialdemokratie jene Aufarbeitung der eigenen Fehler der Vergangenheit noch nicht abgeschlossen hat, die Voraussetzung nicht nur für eine Renaissance in Deutschland, sondern auch für die Entwicklung eines konsistenten europäischen Konzepts wären. Hierzu hätte auch Wolfgang Streeck einen wertvollen Beitrag leisten können, weil er Ende der 1990er-Jahre noch jene Arbeitsmarktreformen der Regierung Schröder unterstützte, die die Lohnabhängigen entscheidend schwächten

und Deutschland zu einem Mitverursacher der europäischen Krise werden ließen. In „Gekaufte Zeit“ betont Streeck nun analytisch überzeugend und argumentativ gekonnt die Unabdingbarkeit der Stärkung demokratischer und sozialstaatlicher Strukturen für eine stabile soziale und wirtschaftliche Entwicklung. Mit diesem Werk leistet er jetzt einen wertvollen Beitrag zur Bildung einer soliden Basis für die Entwicklung eines emanzipatorischen Konzepts. In der Wiedergewinnung von wirkungsmächtiger Handlungsfähigkeit auf europäischer Ebene muss sich dieses Projekt allerdings wohl stärker auf Jürgen Habermas stützen.

Markus Marterbauer

Anmerkung

- ¹ Oberndorfer (2013).

Literatur

- Habermas, Jürgen, Demokratie oder Kapitalismus? Vom Elend der nationalstaatlichen Fragmentierung in einer kapitalistisch integrierten Weltgesellschaft, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 5 (2013) 59-70.
- Keynes, John Maynard, The Long-Term Problem of Full Employment, in: The Collected Works of John Maynard Keynes, Bd. 27 (1943) 320-325.
- Oberndorfer, Lukas, Vom neuen, über den autoritären, zum progressiven Konstitutionalismus? Pakt(e) für Wettbewerbsfähigkeit und die europäische Demokratie, in: Juridikum 1 (2013) 76-86.

Jenseits des Neoliberalismus

Rezension von: Colin Crouch, *Jenseits des Neoliberalismus. Ein Plädoyer für soziale Gerechtigkeit*, Passagen Verlag, Wien 2013, 236 Seiten, broschiert, € 20,50. ISBN 978-3-709-20067-4.

Crouch plädierte in seinem 2011 erschienenen Buch „Das befremdliche Überleben des Neoliberalismus“ für das Eingreifen einer vierten Kraft (neben Markt, Konzernen und Staat), nämlich „einer engagierten, kampfeslustigen, vielstimmigen Zivilgesellschaft, die die Nutznießer des neoliberalen Arrangements mit ihren Forderungen unter Druck setzt und ihre Verfehlungen anprangert“ (S. 14).¹ In der gegenständlichen Veröffentlichung führt er erneut die Auseinandersetzung mit dem Neoliberalismus als die heute dominierende Ideologie, bestimmt jedoch die Arena für Alternativen (2011: *Corporate Social Responsibility*, Zivilgesellschaft) dazu konkreter: Er fokussiert auf eine Bewegung, die er zusammen mit Grünen, Gewerkschaften und Umweltorganisationen als die einzig relevante Gegenkraft zum Neoliberalismus sieht: die Sozialdemokratie. Der Autor reagierte damit auf Kritik von Lesern und Rezensenten (S. 16) an seinem vorangegangenen Buch, dass er darin nicht viel mehr als die Teilnahme an Bürgerinitiativen, Verbraucherschutzbewegungen und pflichtbewussten Fachorganisationen anbiete, die den Wirtschaftsmächten entgegen-treten.

Crouch geht es nunmehr darum, zu zeigen, dass erstens die Sozialdemokratie das Potenzial zu einer Alternative zum Neoliberalismus hat, nämlich

„den Kapitalismus gesellschaftsfähig zu machen und sich selbst als verbündete Bewegung oder Partei des wirtschaftlichen Wandels und der Innovation darzustellen, anstatt nur defensiven Schutz vor all dem anzubieten“ (S. 16). Dass es zweitens dazu allerdings Anpassungen der traditionellen sozialdemokratischen Vision bedarf.

Der kritischen Auseinandersetzung mit dem Neoliberalismus und dem Aufweis realer Möglichkeiten, die es zur Gestaltung einer besseren Welt gibt, sind die neun Kapitel des Buches gewidmet. Im ersten Kapitel skizziert der Autor sein Verständnis von Sozialdemokratie. Nach Crouch besteht deren traditionelle Mission darin, einfache Arbeiter zu vertreten, indem sie versucht, „korrigierend in den Ablauf kapitalistischer Marktwirtschaft einzugreifen sowie in die Ungleichheit und sozialen Missstände, die sie ihrer Auffassung nach verursacht“ (S. 22). Diese Mission bedarf der Anpassung an das veränderte wirtschaftliche und politische Umfeld – nicht im Sinne der Sozialdemokratie des Dritten Weges à la Labour Party und SPD, die es aufgegeben hätte, „das Problem des akkumulierten Reichtums der Konzerne oder gar ungleiche Verhältnisse in der Gesellschaft zu thematisieren“ (S. 28).

Crouch plädiert in Abgrenzung dazu für eine durchsetzungsfähige Sozialdemokratie: Die europäische Sozialdemokratie müsse aus ihrer seit langer Zeit andauernden defensiven Haltung wacherüttelt werden und sich durch Veränderungen zu einer durchsetzungsfähigen Alternative entwickeln. Letzteres ist Gegenstand der Ausführungen in Kapitel 3.

Die Auseinandersetzung mit dem Neoliberalismus durchzieht das ganze Buch. Im zweiten Kapitel wird dieser in

drei Arten differenziert, wobei Crouch – trotz Unterschieden – eine Nähe zwischen einer durchsetzungsfähigen Sozialdemokratie und der zweiten Art des Neoliberalismus, die gekennzeichnet ist durch Priorisierung des Marktes bei Anerkennung seiner Mängel und Unzulänglichkeiten, ausmacht. Worum es einer durchsetzungsfähigen Sozialdemokratie gehen sollte, thematisiert Kapitel 3: Kernpunkt dabei ist die Frage, wie sich diese gegenüber der Marktorientierung und deren Unzulänglichkeiten verhalten sollte. Die aktuelle Situation sieht der Autor durch eine große Welle der Marktorientierung gekennzeichnet, die „den Wohlfahrtsstaat als Ganzes, Konzepte des Arbeitnehmerrechts und andere soziale Errungenschaften verwirft“ (S. 71).

Die Unterscheidung zwischen defensiver und durchsetzungsfähiger Sozialdemokratie erläutert Crouch im vierten Kapitel am Thema Wohlfahrtsstaat. Das Konzept des „Wohlfahrtsstaates der sozialen Investitionen“ spielt bei der Verlagerung der Sozialdemokratie von der Defensive zur Durchsetzungsfähigkeit eine wichtige Rolle. Der Zusammenhang zwischen verschiedenen Formen des Wohlfahrtsstaates und wirtschaftlichem Erfolg ist Gegenstand des fünften Kapitels. Crouchs diesbezügliche These lautet: „Je weniger ungleiche Machtverhältnisse im Arbeitskontext und in der Gesellschaft unter Klassen allgemein herrschen, desto sicherer können sich einfache Arbeitnehmer und deren arbeitsrechtliche und politische Vertreter sein, dass sie auch dann ihre Interessen wahren können, wenn sie Veränderungen akzeptieren“ (S. 118). Er demonstriert anhand von Statistiken über Einkommensungleichheit, staatliche Ausgaben für den Wohlfahrtsstaat, Anteile

gewerkschaftlich organisierter Arbeitnehmer, „dass egalitäre Gesellschaften, in denen die Arbeitnehmerinteressen stark vertreten sind, wirtschaftlich gute Leistungen erbringen“ (S. 117).

Im sechsten Kapitel thematisiert der Autor Gefahren für den Wohlfahrtsstaat – reichend vom demografischen Wandel (mit seinen Konsequenzen für die Verteilung der öffentlichen Ressourcen), dem Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades bis hin zur Bedrohung durch Großkonzerne sowie die extreme Marktorientierung in USA und EU. Für Letztere steht exemplarisch die Strategie betreffend Griechenland. In den Kapiteln sieben und acht rückt die Sozialdemokratie erneut ins Blickfeld der Betrachtung: ihre Herausforderungen (der Schutz der institutionellen Vielfalt, die Neuregelung des internationalen Bankensystems, die Bewältigung von Externalitäten) und Strategien (Hinauswachsen über den Nationalstaat und Parteigrenzen). Abschließend versucht der Autor eine Prognose und sieht durchaus Grund für einen Optimismus.

Der Kernpunkt dieses Buches besteht m. E. in Crouchs Annahme, dass eine bestimmte Ausprägung der Sozialdemokratie, die von der defensiven wie auch vom eingeschlagenen Dritten Weg abgrenzbare durchsetzungsfähige Sozialdemokratie, eine politische Alternative zur neoliberalen Dominanz in der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung darstellen könnte.

Deren Kennzeichen sind sowohl die Akzeptanz der Marktwirtschaft und damit der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen als auch die Anerkennung der Grenzen von Marktlösungen und das Ergreifen von Maßnahmen. „Eine durchsetzungsfähige Sozialdemokratie schafft Verhältnisse, in denen Ar-

beitnehmer und ihre Familien darauf vertrauen können, dass ihnen Veränderungsprozesse Unterstützung bieten, sowohl seitens ihrer eigenen Vereinigungen (Gewerkschaften) als auch seitens der Gesetzgebung und des Staates“ (S. 91). Im Unterschied zur defensiven Ausrichtung helfe die durchsetzungsfähige Sozialdemokratie beim Aufbau einer dynamischen und offenen Wirtschaft.

Zu den Maßnahmen einer Marktkorrektur zählt Crouch eine am Konzept der *flexicurity* orientierte Arbeitsmarktpolitik, die eine großzügige Arbeitslosenunterstützung mit Hilfen bei Arbeitssuche und Weiterbildung verbindet, eine Politik der sozialen Investitionen im Bereich der Familie und der Bildung, eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen und eine von den Gewerkschaften beeinflusste, mit diesen koordinierte Tarifpolitik. Ansätze dazu sieht Crouch vor allem in nordeuropäischen Ländern.

Crouch betont wiederholt, dass nur die Sozialdemokratie eine Alternative zum neoliberalen Fehlweg darstellen kann: „Heutzutage hat allein die Sozialdemokratie eine lange politische Tradition, die es ihr erlaubt, diese Haltung (gemeint Anerkennung der Grenzen der Marktlösungen und Ergreifen von Maßnahmen, ET) rückhaltlos zu vertreten“ (S. 83) – in einem Bündnis mit anderen: „Allein die Sozialdemokratie hat im Bündnis mit Umweltbewegungen und ähnlichen Organisationen die Fähigkeiten für eine solche Mission.“ Kurz und bündig: „Nur eine Koalition aus Sozialdemokraten und Grünen kann uns retten“ (S. 83).

Auch wenn die Chancen für eine ausgleichende Strategie (mit Marktorientierung und marktausgleichenden Maßnahmen) angesichts der wach-

senden sozioökonomischen und politischen Ungleichheit in allen Gesellschaften schlecht stünden, hält der Autor an deren realer Möglichkeit fest. Das Problem sei nicht ein Mangel an Ideen, sondern ein Mangel an Macht.

Crouch hat in der vorliegenden Veröffentlichung seine differenzierte Kritik an bestimmten Ausprägungen neoliberaler Orientierung fortgesetzt. Im Vergleich mit seinem Buch aus 2011 hat er die Arena der Alternativen deutlicher konturiert. Seine Kernargumentation hinsichtlich einer durchsetzungsfähigen Sozialdemokratie hat er an vielen Stellen ausgeführt. Er hat verdeutlicht, wohin der Weg mit einer derart konfigurierten Sozialdemokratie und mit welchen Maßnahmen führen sollte/könnte. Da der Autor für seine Argumentation aus der konkreten Welt der sozialdemokratischen Bewegungen (mit Ausnahme des Hinweises auf nordeuropäische Sozialdemokratien) allerdings keine Belege bringt, spiegelt diese mehr seine eigenen Optionen als die realer Bewegungen. Diesbezüglich mehr Differenzierung wäre wünschenswert.

Für die deutsche Übersetzung wurde der Untertitel „Ein Plädoyer für soziale Gerechtigkeit“ gewählt. Nach Crouch ist ein diesbezügliches Plädoyer „nicht nur eine Frage der Verteilung der Einkommen und der Güter, sondern auch eine der Macht, also eine Frage der Demokratie“ (S. 14 f). Dies ist ein interessanter Gedanke, der allerdings vom Autor in seinem Buch nicht näher ausgeführt wird. Der Begriff „soziale Gerechtigkeit“ findet sich an einigen Stellen (S. 21, 201), ohne dass dieser näher erläutert wird bzw. die Ausführungen über Sozialpolitik und Wohlfahrtsstaat mit dem Konzept der sozialen Gerechtigkeit verbunden werden. Der

Untertitel ist daher nicht zutreffend. Ein ausformuliertes Plädoyer für soziale Gerechtigkeit könnte Gegenstand einer weiteren Veröffentlichung von Crouch sein.

Emmerich Tálos

Anmerkung

- ¹ Siehe dazu die Rezension von Ursula Filipič in *Wirtschaft und Gesellschaft* 38/4 (2012) 812ff.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 16**

**Alternative Strategien der Budget-
konsolidierung in Österreich
nach der Rezession**

Georg Feigl, Achim Truger (Hrsg.)

Georg Feigl
Einleitender Überblick

Achim Truger, Katja Rietzler, Henner Will, Rudolf Zwiener
Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der
Rezession

Kommentare zur Studie des IMK
Margit Schratzenstaller
Ewald Walterskirchen
Peter Brandner
Günther Chaloupek

Achim Truger
Schlussbemerkung: Die gesamtwirtschaftlichen Risiken der forcierten
Budgetkonsolidierung bestehen fort

Wien 2010, 107 Seiten, € 16,–.

Bestellungen bei:
LexisNexis Verlag ARD Orac,
A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at

Soziale Ungleichheit

Rezension von:

Joseph Stiglitz, Der Preis der Ungleichheit. Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht, Siedler, München 2012, 509 Seiten, gebunden, € 24,99.
ISBN 978-3-827-50019-9.

Michael Hartmann, Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten? Campus Verlag, Frankfurt am Main, New York 2013, 250 Seiten, broschiert, € 19,90.
ISBN 978-3-593-39948-5.

Gibt es einen Grund, das Buch von Joseph Stiglitz auch jetzt noch öfter in die Hand zu nehmen? Immerhin ist der Neuigkeitswert zum Zeitpunkt der Rezension nicht mehr gegeben. Es gibt mehr als einen. Dafür spricht etwa die klare Struktur des Buches: Zehn Kapitel mit selbsterklärenden Überschriften ermöglichen es, sich dem Thema Ungleichheit von verschiedenen gesellschaftspolitischen Dimensionen anzunähern, diese auch problemlos aufzufinden und nachschlagen zu können. Kapitel 2 handelt von der Entstehung sozialer Ungleichheit, Kapitel 3 von den Märkten als Produzent von Ungleichheit, Kapitel 5 vom demokratiepolitischen Gefährdungspotenzial steigender Ungleichheit, Kapitel 7 davon, wie Ungleichheit den Rechtsstaat untergräbt, um nur einige zu nennen.

So eine Themenbreite fokussiert und verständlich dargestellt, findet sich nicht leicht in einem Buch. Dies macht auch den zweiten Pluspunkt des Buches aus: die hohe Verständlichkeit und Nachvollziehbarkeit der Inhalte. Es sind nicht sensationelle Neuigkeiten oder erschreckende, neue Zahlen, sondern die stringente Argumentation

und das Ansprechen von gesellschaftlichen Problemlagen, die dieses Buch so besonders machen. Unglaublich informativ ist auch der 120-seitige Annex mit einer großen Fülle an Literaturangaben, Erklärungen und Anmerkungen.

Unverzichtbar wird Stiglitz Werk, das sehr stark auf US-amerikanische Sachverhalte Bezug nimmt, wo es Ungleichheit mit demokratiepolitischen Fragen und der Frage nach der Rechtsstaatlichkeit verbindet und damit die Grundfeste unserer Gesellschaft berührt.

Es ist tatsächlich erstaunlich, wie wenig im Ungleichheitsdiskurs (in Österreich) die Vermögens- und Machtkonzentration auf der einen Seite und der politische Vertrauensschwund auf der anderen Seite aus einer demokratiepolitischen Sichtweise problematisiert wird. Obwohl die Fakten und Folgen ja klar auf der Hand liegen. Bei Stiglitz hängen schwindendes Vertrauen in die Politik und steigende Ungleichheit unmittelbar zusammen. Ärmere Menschen glauben, ihre Stimme fände kein Gehör, während der Einfluss Reicher groß genug ist, um Gesetze zu ihren Gunsten direkt und indirekt beeinflussen.

Die breite Unterstützung der Occupy-Wall-Street-Bewegung („We are 99%“), die sich gegen den Einfluss der Superreichen wendet, bestätige diese Bedenken. „Die tiefe Spaltung in unserer Gesellschaft erschwert auch die Suche nach Kompromissen und trägt zu politischem Stillstand bei, der wiederum das Vertrauen sowohl in die Leistungsfähigkeit als auch in die Fairness unserer Institutionen untergräbt“ (S. 188). Solche Aussagen, die über US-amerikanische Zustände getroffen werden, gelten wohl auch für Öster-

reich und viele andere westliche Demokratien. Politikverdrossenheit nimmt überall zu, was allerdings oft mit Korruptionsskandalen, aber weniger mit dem Auseinanderdriften der Gesellschaft und geringer Aufstiegsmobilität begründet wird.

Das sechste Kapitel in Stiglitz' Buch beschäftigt sich konkret damit, wie Bezugsrahmen diskursiv beeinflusst werden, wie Meinungen manipuliert werden und wie politische Auseinandersetzungen als Kampf um Wahrnehmungen geführt werden. Zum Beispiel wird da der Kampf um die Erbschaftsteuer in den USA, die 2010 unter George W. Bush abgeschafft wurde, genannt. Obwohl die Freigrenze pro Person im Regelfall bei 5 Mio. Dollar (Paare 10 Mio. Dollar) lag, wurde die Erbschaftsteuer von der politischen Rechten mit dem Hinweis auf eine Belastung des Mittelstands – der mittelständischen Wirtschaft – abgelehnt und schließlich vom Kongress abgeschafft. Diese Position wurde von vielen BürgerInnen übernommen, obwohl sie die Steuer nie treffen würde.

Die Rekapitalisierung der Banken ist ein weiteres Beispiel: Während EigenheimbesitzerInnen ihre Immobilien verloren, wurden mit hunderten Milliarden Dollar die Banken gerettet. Die ImmobilienbesitzerInnen seien, so Stiglitz, als unbesonnen stigmatisiert worden, als Menschen, die sich die Häuser gar nicht leisten hätten können, und ihr persönliches Risiko falsch eingeschätzt hätten, während die BankaktionärInnen nicht einmal an den Verlusten beteiligt wurden, obwohl in den Instituten eindeutig eine „Zockermentalität“ herrschte. Solche erfolgreichen Interventionen der Reichen verschärfen die soziale Ungleichheit weiter, während sich die Bevölkerung auch in den USA

eigentlich eine Verteilungssituation wie in Schweden wünscht.

Nur in einer Darstellung ist Stiglitz nicht zu folgen. Er stellt die hohe Einkommens- und Vermögenskonzentration als speziell amerikanisches Problem dar. Und er spricht immer vom obersten Prozent der Einkommens- und Vermögensverteilung, das so viel Geld und Macht konzentrierte, dass dies gesellschaftlich problematisch sei. So heißt das erste Kapitel „Amerikas Ein-Prozent-Problem.“

Dabei zeigen die Zahlen der OECD, dass die Einkommensungleichheit in praktisch allen westlichen Industrienationen stark anwuchs. Die neuen Daten zur Vermögenserhebung, die von der Europäischen Zentralbank koordiniert wurden, weisen die Vermögenskonzentration in den europäischen Staaten als extrem hoch aus. So hält das oberste Prozent in Österreich rund ein Viertel des Vermögens, wobei hier keine Milliardäre miterhoben wurden. Es gibt also auch hier stärkere soziale Spaltungen. Und obwohl die extreme Konzentration von Vermögen weltweit zu ökonomischen Verwerfungen geführt hat, wie auch in anderen Büchern dargestellt wird, so ist doch die Frage, ob nicht stärker auf die insgesamt steigende soziale Ungleichheit und die damit verbundene Veränderung der Gesellschaft als ausschließlich auf das oberste Prozent hin fokussiert werden sollte.

Allerdings gibt es wenig öffentlichkeitswirksame Schriften, die sich mit allgemeinen Verteilungsfragen auseinandersetzen. Über wirtschaftliche Ungleichheit zu sprechen, sei so gut wie tabu, meint Chrystia Freeland in ihrem Buch über die Superreichen.

Wie auch die Reichen an sich wenig untersucht werden. Tiefe Einblicke in

die Sozialstruktur der Eliten und ihre Haltungen gibt jedoch der deutsche Soziologieprofessor Michael Hartmann in seinen Arbeiten. Der Elitenforscher nimmt die zunehmende Spaltung der Gesellschaft zum Anlass, das Sozialprofil der deutschen Eliten und deren Einstellung zur Finanzkrise und zur sozialen Ungleichheit zu untersuchen.

Hartmann unterscheidet dabei nicht aufgrund der ökonomischen Situierung, sondern aufgrund von Entscheidungsmacht und nimmt eine Differenzierung in Wirtschaftselite, politischer Elite, Verwaltungselite, Justizelite und Wissenschaftselite vor. Er konstatiert, dass Personen mit Migrationshintergrund bzw. AusländerInnen, ehemalige DDR BürgerInnen und Frauen in den deutschen Eliten noch immer Minderheiten darstellen. Personen mit Migrationshintergrund und AusländerInnen sind im relevanten Ausmaß nur im Wirtschaftsbereich mit 6% vertreten. Ehemalige DDR-BürgerInnen sind hingegen vor allem in der Politik anzutreffen – mit rund 14%, ansonsten Ausnahmeerscheinungen. Frauen finden sich mit rund 11% in den Eliten, auch hier schwerpunktmäßig in der Politik – mit einem Viertel SpitzenrepräsentantInnen, sind aber auch in der Justiz und in den Medien überproportional stark vertreten.

Insgesamt ist die Repräsentanz in den Eliten stark von der jeweiligen sozialen Herkunft geprägt. Hartmann klassifiziert in Großbürgertum, Bürgertum, Mittelschicht und Arbeiter. So finden sich in Wirtschaftseliten und in der Justiz insbesondere VertreterInnen großbürgerlicher Herkunft, ArbeiterInnen schaffen es vor allem in den Gewerkschaften an die Spitze. Das Bürgertum ist vor allem in Medien, Wissenschaft und Verwaltung vertreten, wäh-

rend die Mittelschichten in der Politik, beim Militär und in der Verwaltung überproportional vertreten sind.

Interessant sind die Einstellungen der Eliten zu gesellschaftlichpolitischen Fragestellungen. Ganz klar unterscheiden sich die Eliten hinsichtlich der Bewertung sozialer Unterschiede einer Gesellschaft nach ihrer sozialen Herkunft. 57% der untersuchten Eliten, die aus dem Großbürgertum kommen, halten die sozialen Unterschiede in Deutschland für gerecht, während über 60% der Eliten, die aus der ArbeiterInnenenschaft kommen, diese Aussage ablehnen. Bei den aus der Mittelschicht und dem Bürgertum stammenden Elitenangehörigen ist es nicht ganz so eindeutig. Zwar antworten sie in der Tendenz meistens so wie die ihnen näher liegenden Herkunftsgruppen Arbeiterschaft bzw. Großbürgertum, es gibt aber doch etwas mehr Ausnahmen von dieser Regel.

Bei politischen Vorhaben wie Anhebung des Spitzensteuersatzes oder Einführung eines Mindestlohns in Deutschland zeigt sich der Unterschied zwischen Bevölkerung und Eliten. Während Erstere zu zwei Drittel bzw. 70% derartige Anliegen unterstützt, ist die Mehrheit der Eliten in beiden Fällen dagegen. Die Eliten antworten dabei auch hier entlang ihrer sozialen Herkunft. Großbürgerliche lehnen steuerliche Änderungen wie die Anhebung der Einkommens-, Vermögens- und Erbschaftssteuer am entschiedensten ab. Umgekehrt ist es bei der Frage nach der Verringerung von Staatsausgaben. Da sind Großbürgerkinder am stärksten dafür.

Auch Hartmann spricht in seinem Buch die Krise der parlamentarischen Demokratie als Folge steigender sozialer Ungleichheit an. Die Wahlbeteili-

gung der obersten Einkommensgruppe ist in Deutschland seit 1998 von ca. 92% auf knapp 87% gefallen, in der niedrigsten Einkommensgruppe hingegen von 87% auf 55%. Die Wahlverdrossenheit konzentriert sich dabei in jenen Stadtteilen von Großstädten, die durch eine besondere Häufung sozialer Problemlagen charakterisiert sind. Dort ist die Beteiligung teilweise sogar unter die 50%-Marke gefallen, während sie in gutbürgerlichen Wohnvierteln nach wie vor deutlich über 80% liegt.

Auch ist bei unteren Einkommensgruppen ein Rückgang hinsichtlich parteipolitischer Organisation feststellbar. Die zunehmende politische Apathie wird laut Hartmann entscheidend gefördert durch die Begründungen, mit denen die Eliten ihr Verhalten erklären: Sachzwänge und Alternativlosigkeit. Die Rechtfertigung politischer Zustände mit den unabweisbaren Zwängen der Globalisierung führe zu mehr politischem Desinteresse und stärkerer politischer Abstinenz der Bevölkerung.

Dabei hat sich auch die Zusammensetzung der politischen Eliten verändert, sie ist bürgerlicher geworden, mit einer immer stärker werdenden bürgerlichen Parteibasis. Die politische Elite, die von ihrer sozialen Zusammensetzung her traditionell den Gegenpol zur wirtschaftlichen Elite darstellt(e) und deren Einfluss auch die soziale Rekrutierung der SpitzenrepräsentantInnen in den öffentlichen Unternehmen und in den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten deutlich beeinflusst hat, dürf-

te sich dadurch den anderen Elitebereichen sozial noch mehr annähern. Das wird sich auf Dauer auch in der Einstellung der Eliten in ihrer Gesamtheit bemerkbar machen. So verändert sich die Demokratie immer stärker in jene Richtung, wie sie von den Eliten verstanden wird bzw. verstanden werden will. Hartmann sieht eine Aussage von Tony Blair, Sohn eines wohlhabenden Anwalts und Absolvent einer Eliteuniversität, als charakteristisch hierfür: „Politische Führung bedeutete nun für mich nicht mehr zu wissen, was die Bevölkerung wollte, (...) sondern zu wissen, was ich in ihrem Interesse für das Beste hielt.“ Dass sich die Interessen sozialer Schichten aber deutlich unterscheiden, zeigt Hartmann auch in seinem Buch.

Beide Bücher liefern exzellente Analysen über stattfindende bzw. drohende gesellschaftliche Entwicklungen vor wie auch nach der Krise. Sie zeigen dabei eindringlich auf, welchen hohen gesellschaftlichen Sprengstoff ein Anstieg sozialer Ungleichheit in sich birgt – gerade auch hinsichtlich der demokratischen Verfasstheit unserer Gesellschaften.

Christa Schlager

Literatur

- Freeland, Chrystia, *Die Superreichen, Aufstieg und Herrschaft einer neuen Geldelite* (Frankfurt am Main 2013).
 OECD, *Divided we stand – why inequality keeps rising* (Paris 2011).

Soziale Dienste im Überblick

Rezension von: Nikolaus Dimmel, Tom Schmid, Soziale Dienste in Österreich, Studienverlag, Innsbruck/Wien/Bozen 2013, 218 Seiten, broschiert, € 29,90. ISBN 978-3-706-55116-8.

Soziale Dienstleistungen (S-DL) sind das Rückgrat unserer Gesellschaft. Sie sichern uns in sozialen Risikolagen ab und gewährleisten soziale Teilhabechancen. Durch die große Breite an Unterstützungsleistungen können praktisch alle Menschen zu einer ihrer Zielgruppen werden. Besonders angewiesen auf S-DL sind jedoch ältere Menschen, Menschen mit besonderen Bedürfnissen, vom Abstieg Gefährdete bzw. sozial Exkludierte, MigrantInnen sowie Familien mit besonderem Bedarf (wie bspw. alleinerziehende Mütter).

Trotz der immensen Bedeutung von S-DL für den Zusammenhalt der Gesellschaft wird die Arbeit ihrer Erbringenden (zumindest finanziell) wenig anerkannt: Der Anteil an atypischer und entgrenzter Beschäftigung ist in diesem Sektor besonders hoch, während die Löhne bei teilweise extremen Arbeitsbedingungen (wie der 24h-Pflege) eher gering ausfallen.¹ Grund genug, sich genauer mit den Formen, Funktionen und Problemen S-DL in Österreich auseinanderzusetzen. Nikolaus Dimmel, Universitätsprofessor an der Universität Salzburg, und Tom Schmid, Institutsleiter der Sozioökonomischen Forschungsstelle (SFS), haben dies mit ihrem neuen Buch versucht.

Das Buch richtet sich vorwiegend an Studierende im Bereich der sozialen Arbeit, der Sozialpolitik und der Sozio-

logie sowie an PraktikerInnen aus Sozialpolitik und Sozialplanung. Es ist als Lehrbehelf bzw. Nachschlagewerk konzipiert; einzelne Kapitel können somit auch unabhängig voneinander gelesen werden. Der Lehrbuchcharakter des Buches inkludiert einen recht trockenen Schreibstil.

Ziel des Buches ist es, sich dem Thema der S-DL in Österreich systematisch und interdisziplinär zu nähern, um die Rolle und Bedeutung S-DL sowie aktuelle Aufgaben und Probleme in den Blick zu bekommen. Die beiden Autoren widmen sich auf den knapp 220 Seiten daher (1) der Definition S-DL, (2) dem regulatorischen Rahmen, (3) der Finanzierung, (4) den Vergabepraktiken, (5) der Steuerung, (6) den Trägerstrukturen und Leistungserbringenden, (7) der Ökonomik S-DL, (8) dem Verhältnis von S-DL und Sozialarbeit sowie (9) ausgewählten sozialen Risiken und Rechtsfragen sowie (10) den zukünftigen Herausforderungen des Sozialen Dienstleistungssektors.

Merkmale, Arten und Aufgaben von sozialen Diensten

Im ersten Teil des Buches widmen sich die Autoren den Aufgaben der S-DL. Diese liegen in der Prävention sozialer Notlagen, der Risikokompensation sowie der sozialen Nachsorge. S-DL können stationär, mobil oder ambulant und auf verschiedenste Arten (Beratung, Betreuung, Unterbringung oder Pflege) erbracht werden. Sie erfüllen mehrere Funktionen: Sie tragen dazu bei, Lebensstandards aufrechtzuhalten, soziale Notlagen zu überwinden, die Grundversorgung zu sichern sowie Menschen im Sinne des *Empowerment* zu eigenständigem Handeln zu aktivieren.

Für Dimmel und Schmid sind sieben Merkmale für die Definition S-DL zentral: (1) Individualität (S-DL sind nicht standardisierbar), (2) Immaterialität (S-DL sind nicht speicher- bzw. lagerbar), (3) Standortgebundenheit (bei S-DL fallen Produktion und Konsumption zusammen), (4) Mitwirkungsabhängigkeit (S-DL bauen auf Formen der persönlichen Interaktion zwischen den ErbringerInnen und den EmpfängerInnen S-DL auf), (5) Inklusionsorientierung (das Ziel S-DL ist es, soziale Teilhabe zu ermöglichen), (6) Vertrauensbasierung (S-DL finden im persönlichen Nahbereich statt und müssen somit auf gegenseitigem Vertrauen basieren), (7) unschlüssige Tauschbeziehung (der Preis von S-DL ist abhängig von politischen Entscheidungen, nicht vom Markt).

Soziale Dienste in Österreich

Im zweiten Teil des Buches analysieren die Autoren die S-DL in Österreich: Hierzulande liegen die Ausgaben für Sozialleistungen (die sogenannte Sozialquote) bei 28,3%; rund 2% des BIP werden für S-DL im Konkreten ausgegeben. Am meisten wird in Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik, in die Kinderbetreuung sowie in Pflegeleistungen investiert. Dennoch sind die meisten S-DL in Österreich mischfinanziert, d. h. ein Teil der Finanzierung stammt aus der öffentlichen Hand, ein anderer Teil aus privaten Zuwendungen (wie bspw. Spenden). Darüber hinaus wird die Finanzierung über ehrenamtliches Engagement gesichert.

S-DL werden entweder direkt von staatlichen Trägern erbracht oder an private Träger übertragen. Die Angebotsstruktur der Träger ist regional sehr unterschiedlich verteilt: Während im

Großraum Wien und rund um andere urbane Gebiete viele AnbieterInnen von S-DL zu finden sind, gibt es in ländlichen Gebieten recht wenig Auswahl. Die rechtlichen Bestimmungen bzgl. der Vergabe von Aufträgen an private Träger werden von Dimmel und Schmid im Buch genau beschrieben – die konkreten Vergabepraktiken entziehen sich den Autoren zufolge jedoch der wissenschaftlichen Erkenntnis.

Seit den 1990er-Jahren wird in Österreich vermehrt Wert auf die Qualität S-DL gelegt. Diese wird durch mehrere Faktoren gewährleistet: die (zunehmende) berufliche Qualifizierung der Beschäftigten, eine externe Fachaufsicht sowie Vorgaben zur Leistungsdocumentation und Supervision. Die hohe Anzahl an Ehrenamtlichen steht jedoch in einem Spannungsverhältnis zu diesen Formen der Professionalisierung und Qualitätssicherung.

S-DL sind sehr personalintensiv; in den kommenden Jahrzehnten wird die Anzahl an Arbeitsplätzen durch die Veränderungen in der demografischen Struktur kontinuierlich steigen. Diese sind jedoch, wie bereits in der Einleitung erwähnt, hochgradig flexibel, vergeschlechtlicht und (räumlich wie zeitlich) entgrenzt. Dimmel und Schmid geben an, dass der Bruttostundenlohn derzeit bei € 11,69 liegt, in der privaten 24-h-Pflege sogar nur bei € 2,40. Beschäftigte in diesem Bereich gehören demnach zu den sogenannten „*Working Poor*“. Um die Beschäftigungsbedingungen etwas zu verbessern, werden seit einigen Jahren alle Beschäftigten nach dem BAGS-Kollektivvertrag entlohnt. Bei einigen Anbietern hat die Implementierung des KV zu einer Erhöhung der Stundenlöhne geführt; faktisch gilt der KV allerdings nicht als Unter-, sondern als Obergrenze für

Verdienste im Bereich der S-DL. Des Weiteren steht das „soziale Klima“ in den Betrieben einer Professionalisierung von Arbeitsbeziehungen entgegen. Dementsprechend gibt es nur in wenigen Organisationen einen Betriebsrat.

Europäische und nationale Trends

In einem weiteren Teil des Buches konstatieren die beiden Autoren seit den 1980er-Jahren starke Veränderungen im Bereich der S-DL. Erreichte ihr Ausbau 1978 mit der Vollversicherung für alle Berufsgruppen seinen Höhepunkt, so werden der Sozialstaat und somit auch die S-DL seit den 1980er-Jahren stark umgebaut. Als Gründe für diese Veränderungen nennen Dimmel und Schmid die Wiederkehr der strukturellen Arbeitslosigkeit, Verschiebungen in den demografischen Strukturen sowie die Globalisierung.

Im Zuge des Umbaus haben sich die Ziele von S-DL verändert: Hinsichtlich der EmpfängerInnen von S-DL wird Wert darauf gelegt, dass sie für sich selbst Verantwortung tragen können und in der Marktgesellschaft eigenständig reüssieren. Im Zuge dessen werden KlientInnen auch zu KundInnen umgedeutet, obwohl sie dieser Rolle oft gar nicht gerecht werden können. Gleichzeitig erschweren zahlreiche Sparpakete und geringer werdende Haushaltseinkommen den individuellen Zugang zu S-DL. Hinsichtlich der Rolle der öffentlichen Hand wird vermehrt darauf geachtet, Finanzierungsrisiken auszulagern und die öffentliche Administration zu entlasten. Dementsprechend werden die Aufträge vermehrt an private Träger übertragen. Diese stehen in einem starken Wettbewerbsverhältnis zueinander. Um am

Markt als Billigstbieter bestehen zu können, nützen die Träger wiederum die „Selbstausschüttungsbereitschaft“ (S. 55) der Ehrenamtlichen für ihre Zwecke.

Die *Social-Inclusion-Strategie* und die Dienstleistungsrichtlinie (DL-RL) der Europäischen Union haben diesen Trend zur Vermarktlichung von S-DL den Autoren zufolge weiter forciert: Zwar bleiben viele sozialstaatliche Entscheidungen weiterhin in der Kompetenz der Mitgliedsstaaten; gemäß der DL-RL müssen jedoch fast alle Aufträge öffentlich ausgeschrieben werden. Nur Sozialwohnungen, Kinderbetreuungsmaßnahmen und die Unterstützung von bedürftigen/behinderten Menschen sind vom Sozialmarktwettbewerb ausgenommen.

Die beiden Autoren stehen diesem Ökonomisierungstrend skeptisch gegenüber. Sie argumentieren, dass der Begriff der Wirtschaftlichkeit für den Bereich der S-DL „untauglich“ (S. 38) ist und eine ökonomische Inwertsetzung (im Sinne einer Input-Output-Analyse) nicht möglich sei. Sie setzen sich gegen Kürzungen im Bereich der S-DL ein und fordern vor allem im Bereich der Kinderbetreuung (insb. bei den Krippenplätzen und der Nachmittagsbetreuung) und der Pflege einen Ausbau von S-DL. Darüber hinaus argumentieren sie, dass die zunehmende (Binnen- wie internationale) Migration, die Alterung der Gesellschaft sowie die Gleichberechtigung zwischen Mann und Frau zentrale Herausforderungen sind, denen sich die S-DL in Zukunft verstärkt stellen müssen.

Fazit

„Soziale Dienste in Österreich“ bietet einen guten Überblick über die Struk-

tur, Funktionen und Probleme S-DL in Österreich. Die beiden Autoren schaffen es gleichzeitig, eine fundierte wissenschaftliche Beschreibung des Status quo zu liefern und sich kritisch mit den Entwicklungen im Bereich der S-DL auseinanderzusetzen. In einem – oben nicht beschriebenen Kapitel – weichen Dimmel und Schmid jedoch von eben diesem Gleichgewicht ab: In Kapitel 8 „Ökonomik sozialer Dienstleistungen“ werden sechs zentrale ökonomische Probleme S-DL aufgelistet, ohne in einen gesellschaftspolitischen Kontext gestellt zu werden. So steht das Problem des „*Creaming*“ (Anbieter von S-DL suchen sich „besonders spannende Fälle“ aus) unhinterfragt neben dem Problem der sogenannten „*Welfarization*“ (Personen verlassen sich auf den Sozialstaat). Allerdings ist Ersteres auf den Trend der zunehmenden Vermarktlichung zurückzuführen,

während Zweiteres oft von wirtschaftsliberalen Kräften als Argument benützt wird, um Kürzungen im Sozialbereich zu legitimieren. Vorurteile gegenüber EmpfängerInnen S-DL werden über diese scheinbar neutrale Auflistung „ökonomischer Probleme“ eher reproduziert als reflektiert; eine gesellschaftspolitische Einbettung der Argumente wäre wünschenswert gewesen. Der Kauf des Buches kann dennoch – insbesondere als Einführungs- bzw. Nachschlagewerk – empfohlen werden!

Julia Hofmann

Anmerkung

- ¹ Krenn, Manfred; Papouschek, Ulrike; Simsa, Ruth, Soziale Dienste (Mobile Pflege) in Österreich. Skizze eines Sektors (= EAP-Diskussionspapier 5, FOR-BA, Wien 2004).

Das Dollfuß/Schuschnigg-Regime: eine Forschungsbilanz

Rezension von: Florian Wenninger,
Lucile Dreidemy (Hrsg.), *Das
Dollfuß/Schuschnigg-Regime 1933-1938.
Vermessung eines Forschungsfeldes*,
Böhlau Verlag, Wien 2013, 638 Seiten,
gebunden, € 39. ISBN 978-3-205-78770-9.

Dass das Herrschaftssystem 1933-1938 in den letzten Jahren verstärkt in den Blickpunkt gerückt ist, ist nicht nur an den Auseinandersetzungen um die Rehabilitierung der Opfer des Austrofaschismus und dem diesbezüglichen Gesetz ablesbar. Der Kenntnisstand über diese politisch wie wissenschaftlich umstrittene Phase der österreichischen Geschichte im 20. Jahrhundert wurde durch rezente Diplomarbeiten, Dissertationen und Habilitationen sowie einschlägige Publikationen wie dem gegenständlichen Sammelband erweitert.

Dessen Kernanliegen ist es, angesichts der dazu mittlerweile vorliegenden Fülle unveröffentlichter und publizierter Arbeiten eine Bilanz zu ziehen. Zugleich ist damit ein dreifaches Anliegen verbunden: die thematische Bündelung bisheriger Arbeiten, die kritische Diskussion vorliegender Forschungsergebnisse und im Zusammenhang damit die Formulierung von Forschungsdesiderata. Ein wichtiger Punkt für Wenninger und Dreidemy ist, dass bei Darstellung des Forschungsstandes auch unpublizierte Hochschulschriften (Diplomarbeiten, Dissertationen) Berücksichtigung finden.

Bilanz wird zu sieben Themenfeldern gezogen: Das erste Kapitel (Parteien-

geschichte) beinhaltet Beiträge über damalige politische Akteure (Sozialdemokratie, KPÖ, Legitimus, Landbund und Großdeutsche sowie die österreichische NSDAP). Das Katholische Milieu wird mit Aspekten wie christlichsoziales Lager, politischer Katholizismus und konservative Eliten thematisiert. Der Wirtschafts- und Interessenpolitik sind im dritten Kapitel Artikel über die Wirtschaftspolitik, die Arbeiterschaft, die Handelskammern, Wirtschaftstreibende und wirtschaftliche Interessenverbände sowie über die Agrargeschichte gewidmet. Mit der Thematik Politik und Gesellschaft (4. Kapitel) befassen sich die Beiträge über Geschlecht und Politik, Erziehung/Bildung und Jugend.

Das inhaltliche Spektrum des fünften Kapitels (Rechts- und Verfassungsgeschichte) reicht von der Geschichte Österreichs in den Jahren 1933-1938, von einem Beitrag zu Staatsangehörigkeit, polizeilicher Oppositionsbekämpfung und Justiz bis hin zur Thematisierung eines für die Herrschaftspraxis im Austrofaschismus wichtigen Gesetzes, des Kriegswirtschaftlichen Ermächtigungsgesetzes, und der Wiener Regionalebene.

Dem Thema der organisierten Gewalt geht das sechste Kapitel nach: mit einer eingehenden und differenzierten Darstellung der Heimwehren und anderer Wehrverbände, des Bundesheeres, der Exekutive und des Schutzbundes. Das letzte Kapitel befasst sich mit Beiträgen über die Außenpolitik des Austrofaschismus sowie über die österreichisch-italienischen Beziehungen.

Die Fülle der Beiträge erlaubt es nicht, auf alle im Einzelnen einzugehen.

Das eingangs angesprochene Kern-

anliegen wurde in den Beiträgen unterschiedlich eingelöst. In einigen überwiegt die inhaltliche Darstellung des Themas, so z. B. bei Mugrauer (KPÖ), Pellar (Gewerkschaften) Wohnout (österreichisch-italienische Beziehungen). Der Fokus in entwicklungsgeschichtlicher Hinsicht differiert zwischen Beiträgen, die den thematischen Faden seit Beginn der Ersten Republik verfolgen (so z. B. von Meixner, Dvorak, Thaler, Pellar, Klösch oder Wenninger), und anderen, die in erster Linie die Entwicklung 1933-1938 im Blick haben (wie Schafranek und Mugrauer).

Das Anliegen, den Forschungsstand zu resümieren und damit zusammenhängend Forschungslücken und Forschungsdesiderata zu markieren, wird in den meisten Beiträgen gut eingelöst. Die thematische Bündelung des jeweiligen Forschungsstandes lässt nicht nur Konjunkturen in der Befassung mit Themen (z. B. Außenpolitik, Sozialdemokratie), sondern auch deren unterschiedliches Gewicht in der wissenschaftlichen Aufarbeitung erkennen. So nimmt sich beispielsweise die Bearbeitung von Themen wie organisierte Gewalt, Justiz oder Eliten relativ bescheiden aus im Vergleich mit Untersuchungen – trotz aller Lücken – über die österreichische NSDAP.

Zur kritischen Reflexion des Forschungsstandes sei exemplarisch auf die Beiträge von Schafranek, Langthaler und Wenninger verwiesen. Schafranek (S. 106) sieht das größte Defizit der bisherigen Forschung über die NSDAP darin, dass diese sich in erster Linie auf „Gegnerquellen“ stützt. Langthaler (S. 333) konstatiert, dass ungeachtet einer Fülle von Arbeiten zur Agrargeschichte die Bilanz mager ausfällt: Die Agrargeschichte der 1930er-Jahre bilde bestenfalls ein Randthema,

der Forschungsstand sei entsprechend unausgewogen und zersplittert. Die traditionelle Militärgeschichte ist selektiv, sie fokussiere nach Wenninger (S. 558) auf die Organisations- und Ereignisgeschichte.

In die Darstellung des Forschungsstandes fließen in einer Reihe von Beiträgen die eigene Forschung der AutorInnen ein. Teils werden nicht nur Forschungslücken reflektiert, sondern dazu auch jeweils einschlägige Quellenbestände erläutert (so z. B. Enderel-Burcel/Neubauer-Czettel).

Die Reflexion der Forschungsdesiderata hat ein breites, buntes thematische Tableau erbracht, das nur exemplarisch beschrieben werden kann. In einer Reihe von Beiträgen wird die vergleichende Perspektive (Dvorak, Senft, Thorpe, Selige, Pammer, Eminger, Wenninger) als Desiderat betont. Im Einzelnen wird als Desiderat die Stellung der Juden in der Sozialdemokratie, die Infiltration legaler Institutionen durch die NSDAP, der kommunistische Widerstand, der Einfluss des christlichsozialen Lagers auf die Regierungspolitik, die Rolle der Handelskammern bei der Abschaffung der Demokratie, biografische Untersuchungen, die Einbürgerungspraxis des Austrofaschismus, die Rolle der Justiz, die Resonanz im Ausland auf die Verfassungsänderungen, das Freiwillige Schutzkorps, die explizite geschlechterpolitische Perspektivierung und die Gesamtschau der österreichischen Außenpolitik 1933-1938 benannt.

In den unterschiedlichen Bezeichnungen des Herrschaftssystems spiegeln sich dessen traditionell differenten Einschätzungen. Verwenden Herausgeber/Herausgeberin und einige AutorInnen (wie Seliger, Mugrauer, Senft, Pammer, Thorpe) den Begriff „Austro-

faschismus“, so sprechen andere von Diktatur, autoritärem Ständestaat (Wohnout) oder vom autoritären christlichen Ständestaat/„Austrofaschismus“ (Hauch). Wünschenswert wäre eine Begründung für die jeweilige Begriffswahl. Das gilt auch für die Bezeichnung des Herrschaftssystems als Experiment (Schmit, S. 141).

Unklar im Beitrag von Thaler bleibt aus meiner Sicht, inwiefern der Legitimus ein ernstzunehmender politischer Akteur in der Zwischenkriegszeit war und der Einfluss der legitimistischen Bewegung in den Monaten vor dem „Anschluss“ am Höhepunkt war. Nicht nachvollziehbar ist die den Beitrag von Wohnout durchziehende, nicht explizit ausgesprochene Grundthese, dass Dollfuß im politischen Veränderungsprozess im Wesentlichen nur der Getriebene war: von Mussolini und Hitler. Außer einem Hinweis auf die Einschätzung des italienischen Gesandten hat Wohnout keinen Beleg dafür, dass die Wahlen am 5. März 1933 in Deutschland einen mitentscheidenden Faktor für das Einschlagen des autoritären Kurses in Österreich bildeten

(S. 611). Eine derartige Position resultiert daraus, dass die innerösterreichischen Voraussetzungen und Hintergründe für die Entwicklung ab dem 4. März 1933 überhaupt nicht berücksichtigt werden. Nach Wohnout war mit dem Februar 1934 Dollfuß „endgültig jener Rest an außenpolitischer Handlungsfreiheit abhanden gekommen, der ihm bisher noch geblieben war. Er war enger denn je an Italien gekettet.“ Realiter trifft zu: Es war – wie auch Binder in seinem Beitrag anspricht (einseitige Bindung an Italien und Ungarn, S. 585) – eine selbstgewählte Kette.

Ungeachtet dessen: Das von Weninger und Dreidemy formulierte Kernanliegen und dessen breite Umsetzung im vorliegenden Sammelband stellt in der Literatur zum Austrofaschismus eine Innovation dar. Der Band enthält eine Vielzahl interessanter, informativer und kritisch reflektierender Beiträge. Die thematische Bündelung von Analysen und Forschungsergebnissen ist für ForscherInnen gleichermaßen wie für Studierende von großem Nutzen.

Emmerich Tálos

Der Siegeszug des Liberalismus im 19. Jahrhundert

Rezension von: Immanuel Wallerstein,
Der Siegeszug des Liberalismus
(1789-1914). Das moderne Welt-
system IV, Promedia Verlag, Wien 2012,
416 Seiten, broschiert, € 29,90.
ISBN 978-3-853-71347-1.

Dieses Buch ist der lang erwartete vierte Band der Geschichte des modernen Weltsystems. Mit ihr hat der Autor eine Wegmarke in der Globalgeschichtsschreibung gesetzt. Jeder Band kann für sich gelesen werden. Zusammengefügt entsteht ein Panoramabild der Herausbildung des kapitalistischen Weltsystems im langen 16. Jahrhundert (Band I), der Konsolidierung der Weltwirtschaft unter niederländischer Vorherrschaft im 17. Jahrhundert (Band II), der weiteren wirtschaftlichen und räumlichen Ausweitung im 18. und frühen 19. Jahrhundert (Band III) sowie der Herausbildung einer Geokultur für das Weltsystem im 19. Jahrhundert (Band IV).

Im vorliegenden Band hat sich der Autor auf das konzentriert, was im langen 19. Jahrhundert neu war. Dieses neue Phänomen nennt er den „Siegeszug des zentristischen Liberalismus“. Natürlich ist der Autor nicht der erste, der die Stärke des Liberalismus als Ideologie im 19. Jahrhundert betont, aber seine Herangehensweise an diese Frage unterscheidet sich jedoch etwas von der anderer Wissenschaftler. Dazu war es unter anderem notwendig, die schwierige Begriffsgeschichte des Wortes „Liberalismus“ nachzuzeichnen und die Verwirrung seiner

mehrdeutigen Verwendung aufzulösen, die einer stichhaltigen Analyse der ideologischen Realität im Wege steht.

Dabei musste der Autor zunächst herausarbeiten, dass im 19. Jahrhundert etwas geschaffen wurde, was in der historischen Entwicklung des modernen Weltsystems bis dahin noch nie dagewesen war: etwas, das der Autor seine „Geokultur“ bezeichnet. Darunter versteht er die Werte, die im ganzen Weltsystem weitgehend geteilt werden – sowohl explizit als auch latent.

Bis zum langen 19. Jahrhundert gab es eine Trennung zwischen der politischen Ökonomie des Weltsystems und seiner diskursiven Rhetorik. Im vierten Kapitel stellt deshalb der Autor dar, wie es die kulturellen Auswirkungen der Französischen Revolution zwingend erforderlich machten, diese Trennung durch die Herausbildung der drei Hauptideologien des modernen Weltsystems zu überwinden: Konservatismus, Liberalismus und Radikalismus.

Ungleichheit, so der Autor, ist ein grundlegendes Element des modernen Weltsystems sowie jedes bekannten historischen Systems. Was den historischen Kapitalismus unterscheidet und auszeichnet, ist, dass die Gleichheit zu seinem Ziel (und sogar zu einer seiner Errungenschaften) erklärt wurde – Gleichheit auf dem Markt, Gleichheit vor dem Gesetz und die grundsätzliche gesellschaftliche Gleichheit aller Individuen, die mit gleichen Rechten ausgestattet sind.

Die große politische Frage und die große kulturelle Frage der modernen Welt ist, wie dieses theoretische Loblied auf die Gleichheit mit der andauernden und zunehmend schärferen Polarisierung der realen Lebenschancen und mit der Befriedigung von Be-

dürfnissen in Einklang zu bringen ist, die der Kapitalismus geschaffen hat.

Diese Frage wurde lange Zeit – vom 16. bis zum 18. Jahrhundert – kaum zur Sprache gebracht. Ungleichheit galt noch immer als naturgegeben, ja gottgewollt. Doch nachdem der revolutionäre Aufschwung Ende des 18. Jahrhunderts die Rhetorik von der Gleichheit zu einem kulturellen Symbol gemacht hatte, sobald die Herausforderung der Machthaber überall zu sehen war, konnte die Kluft zwischen Theorie und Praxis nicht mehr einfach ignoriert werden. Es wurde zu einer Priorität für die Machthaber, die Folgen dieses kulturellen Anspruchs einzudämmen und somit die nun „gefährlichen Klassen“ zu bändigen.

Der Aufbau des liberalen Staates, so der Autor weiter, war der Rahmen, der diesen Anspruch begrenzen sollte, und die Ausarbeitung moderner Ideologien war wiederum ein grundlegender Mechanismus für den Aufbau des liberalen Staates.

Die große symbolische Geste der Französischen Revolution war die Abschaffung aller Titel; alle sollten als Bürger angesprochen werden. Diese Geste sollte die Ablehnung der traditionellen Hierarchien zeigen, die Festbeschreibung sozialer Gleichheit in der neuen Gesellschaft, die nun aufgebaut wurde. Die Französische Revolution endete, und die Titel und Anreden wurden wieder eingeführt, doch der Begriff des „Bürgers“ überlebte.

Und mehr als das: Er blühte und gedieh, er wurde zum Fundament des liberalen Staates. Er wurde juristisch auch überall übernommen, sodass man es 1918 weltweit für notwendig erachtete, den Begriff „staatenloser“ Personen zu erfinden, um, so der Autor, den recht kleinen Teil der Menschheit

zu beschreiben, die nirgendwo Staatsbürger waren.

Der Begriff des Staatsbürgers sollte einschließlich sein: Alle Menschen in einem Staat sollten das Recht haben, am Prozess der kollektiven Entscheidungsfindung auf dem Feld der Politik teilzunehmen. Daraus folgt, dass jedem ein Anrecht auf die Sozialleistungen zustand, die der Staat zu verteilen hatte.

Die Kehrseite der Einbeziehung aller Staatsbürger war der Ausschluss: Jene, die nicht unter diese neue Kategorie der Bürger eines Staates fielen, gehörten nun *per definitionem* zu einer anderen Kategorie – Fremde, Ausländer. Doch in keinem Staat schränkte die Ausschließung der Ausländer innerhalb seiner Grenzen die Zahl der theoretisch einbezogenen Personen stark ein. Genau das war auch das Problem, mit dem die Staaten nach der Französischen Revolution konfrontiert waren. Zu viele Menschen waren Staatsbürger, und das konnte gefährliche Folgen haben.

In der Geschichte des 19. (und des 20.) Jahrhunderts versuchten einige (jene mit Privilegien und Vorteilen) ständig, die Staatsbürgerschaft möglichst eng zu definieren, während die anderen versuchten, eine breitere Definition durchzusetzen. Um diese Auseinandersetzung drehte sich die theoretische Debatte der Intellektuellen der Jahrzehnte nach 1789. Dies war die Auseinandersetzung, in der sich die sozialen Bewegungen herausbildeten.

Die Französische Revolution hatte auch zur Folge, dass revolutionäres Handeln einen Status erlangte, dessen Verheißung – oder Gefahr – sich gleichzeitig qualitativ von Rebellionen unterschied und moralisch damit vergleichbar war, worum es zu anderen

Zeiten und an anderen Orten bei großen religiösen Veränderungen ging. Da revolutionäres Handeln zugleich eine Verheißung als auch eine Gefahr darstellte, polarisierte es, und die Polarisierung bildete den Untergrund für die Politik der nächsten eineinhalb Jahrhunderte.

Die Französische Revolution, so der Autor, war 1815 definitiv zu Ende und ab da nur noch ein politisches Symbol sowie eine kulturelle Erinnerung. Sie hinterließ jedoch dem ganzen Weltsystem ein monumentales Erbe: Die Souveränität lag nun beim Volk. Das bedeutete, dass die privilegierten Schichten sich an dieses giftige Erbe gewöhnen mussten. Sie hatten dafür zu sorgen, es institutionell so zu integrieren, dass sein Potenzial für radikale Veränderung der bestehenden Hierarchien eingedämmt wurde.

Nach Wallerstein nahm dieser Prozess der Eindämmung drei Formen an: erstens die Kristallisierung dessen, was später „Ideologien“ genannt werden sollte, die sich als philosophische Gebäude sahen, aber in Wirklichkeit vor allem politische Strategien waren.

Zweitens die Ausarbeitung von begrifflichen Kategorien für einen neuen Diskurs zur Beschreibung der Welt. Das war anfangs und vor allem das Werk der dominierenden Schichten, die damit den Rahmen der Debatte vorgaben und so die Einschränkungen der Staatsbürgerrechte rechtfertigen wollten. Diese kreative Schaffung von Begriffen wurde schließlich in die Wissensstrukturen transformiert und institutionalisiert, die als Sozialwissenschaften bekannt wurden.

Drittens errichteten – anfangs vor allem die dominierten Schichten – ein Netzwerk von Organisationen, die als Triebkräfte von Veränderungen dienen

sollten, aber gleichzeitig Mechanismen zur Einschränkung von Veränderungen waren.

Die Zeit von 1815 bis 1848 war eine Periode, in der sich alle unsicher auf diesem veränderten politischen Parkett zu bewegen schienen. Die Reaktionen versuchten, das Rad der Zeit zurückzudrehen und das kulturelle Erdbeben der Französischen Revolution ungeschehen zu machen. Die dominierten (und unterdrückten) Schichten ihrerseits suchten nach passenden und effektiven Wegen, sich zu organisieren. Und die entstehende liberale Mitte war unsicher, wie sie sich eine passende politische Grundlage zurechtzimmern sollte oder könnte, um den Aufruhr unter Kontrolle zu bringen. Sie konzentrierte sich auf den Aufbau liberaler Staaten – zunächst in den mächtigsten Ländern: Großbritannien und Frankreich.

Die Weltrevolution von 1848 und ihre unmittelbaren Folgen sollten diese ungeklärten Fragen und Versuche lösen, um das Weltsystem zu stabilisieren und ein gewisses Maß an politischem Gleichgewicht wiederherzustellen. Die Revolution begann auch diesmal in Frankreich und genoss breite Unterstützung, sowohl von der Mittelschicht als auch von der Arbeiterklasse, von Bonapartisten und selbst von der Kirche. Sie fand sofort Widerhall in anderen europäischen Ländern – in Belgien, aber auch in all jenen Ländern, in denen der Nationalismus große Anziehungskraft hatte: Deutschland, Italien, Ungarn. Das einzige Land, wo keine Revolution stattfinden sollte, war England, was sofort damit erklärt wurde, dass die Menschen meinten, dass sie im bestehenden System beim Regieren des Landes eine Stimme hätten und diese auch etwas bewirkte.

Die Revolutionen von 1848 bildeten die erste Weltrevolution des modernen Weltsystems. Sie fand nicht in allen Teilen des Weltsystems statt. Die Revolutionäre erreichten auch nicht ihre Ziele; die Revolutionen erlitten im Wesentlichen eine politische Niederlage. Entscheidend ist, dass sich die Revolutionen um Fragen des Ausschlusses drehten – den Ausschluss von den Privilegien der Staatsbürgerschaft.

1848 sieht man erstmals deutlich, dass es zwei verschiedene Arten anti-systemischer Bewegungen geben konnte, zwei verschiedene Wege, mit diesem Ausschluss umzugehen: mehr Rechte innerhalb der Nation (d. h. soziale Revolution) oder die Trennung einer Volks- oder nationalen Gruppe von der anderen, von der dominierenden (d. h. nationale Revolution).

In den liberalen Staaten – in Westeuropa und Nordamerika, später auch in Zentraleuropa – kam die Forderung nach Aufnahme in die Staatsbürgerschaft am stärksten von der städtischen Arbeiterklasse. Ihr Kampf, den sie meist als Kampf des Proletariats gegen die Bourgeoisie und für Sozialismus bezeichneten, genoss und genießt bis heute die größte Aufmerksamkeit.

Während der ganzen Zeit – und in der Tat während des ganzen 19. und 20. Jahrhunderts – war die Angst vor den Massen und die Sorge um die Ordnung ein Motiv, das dem Handeln der herrschenden Klasse ständig zugrunde lag. Sowohl für die dominierenden Schichten als auch für die Arbeiterklasse stellte sich ständig die Frage: Welche Taktik ist am besten? Aus der Sicht der dominierenden Schichten hatte Unterdrückung ihre Vorteile, schürte jedoch auch die Glut und konnte schließlich Revolten provozieren. Da-

her fanden, so der Autor, es in den späten 1860er-Jahren sowohl Napoleon III. als auch die britische Konservative Partei angebracht, bestimmte Beschränkungen aufzuheben, Arbeiterorganisationen bis zu einem gewissen Grad zuzulassen und die Staatsbürgerschaft *de facto* etwas breiter zu definieren.

Im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts entwickelte sich die Situation weiter. Der Sozialismus wurde zu einer mächtigen Bewegung und zu einer mächtigen Idee. Es gab also scheinbar eine beträchtliche Radikalisierung des Klassenkonfliktes, die mit der Pariser Kommune begann; darauf folgte der Aufstieg sozialistischer Parteien und Gewerkschaften, zumindest in allen stärker industrialisierten und wohlhabenderen Teilen des Weltsystems. Es ist heute eine Binsenweisheit, dass diese Bewegungen sich nach 1890 allgemein entradikalisierten, was darin gipfelte, dass 1914 alle sozialistischen Parteien für den Krieg stimmten (mit den Bolschewiki als besondere Ausnahme).

Das Bild, das die meisten historischen Abhandlungen, so der Autor, zu dem Thema bieten, ist eine Kurve der Militanz, die zuerst mit der Mobilisierung der Bevölkerung anstieg und dann mit reformistischer Klugheit (oder reformistischem Verrat, wenn man so will) wieder abfiel. Ganz grob gesagt stimmt das auch, doch der Anstieg dieser Kurve ging wohl nie so weit, wie manche meinen.

Für die meisten Forscher, so der Autor, fand die Industrielle Revolution zuerst in England statt und wird üblicherweise in etwa auf die Zeit zwischen 1760 und 1840 datiert. Danach sei sie in einer Reihe anderer Länder auf dem europäischen Kontinent und in Nord-

amerika nachgeahmt worden. Im Unterschied dazu meint der Autor, dass es in diesem Zeitraum in England ein zyklisches Wachstum der Mechanisierung in der Industrieproduktion gab, so wie es schon früher mehrere Male vorgekommen war und auch später einige Male vorkommen würde. Es handelt sich also um einen Prozess der Weltwirtschaft als Ganzes, der besonders zum Vorteil Englands beitrug, nach dessen Sieg über Frankreich in der Auseinandersetzung um die Rolle als neue Hegemonialmacht im Weltsystem.

Bezüglich der Französischen Revolution herrschte lange Zeit die sogenannte soziale Interpretation vor, die in der Revolution den Sturz der feudalen Kräfte durch die Bourgeoisie sah, der es Frankreich ermöglichte, ein kapitalistisches Land zu werden. In den letzten vierzig Jahren wurde diese Interpretation durch eine andere in Frage gestellt, die in der Französischen Revolution den Versuch sieht, einen liberalen parlamentarischen Pfad einzuschlagen, der aber misslang.

Auch hier stimmt der Autor mit keiner der beiden Ansichten überein. Für ihn war Frankreich schon lange vorher ein wesentlicher Bestandteil der kapitalistischen Weltwirtschaft geworden. Viel-

mehr sieht der Autor die Französische Revolution zum Teil als letzten Versuch, England in der Auseinandersetzung um die Stellung als Hegemonialmacht zu besiegen, und zum Teil als eine antisystemische (d. h. antikapitalistische) Revolution in der Geschichte des modernen Weltsystems, die im Grunde genommen scheiterte.

Nach Ansicht des Autors ist das moderne Weltsystem von zwei großen zyklischen Prozessen bestimmt. Der eine ist jener der Kondratjew-Zyklen, die jeweils rund fünfzig bis sechzig Jahre dauern – Zyklen des Wachstums und der Stagnation der Weltwirtschaft als Ganzes. Der zweite ist viel langsamer: der Prozess des Aufstiegs und des Niedergangs von Hegemonialmächten im internationalen Staatensystem.

Für diese Analyse hat Wallerstein so viele empirische Belege angeführt, wie er zusammentragen konnte, und alle ihm zur Verfügung stehenden theoretischen Argumente. Der Autor bietet damit eine Analyse an, die der Totalität der weltweiten gesellschaftlichen Realität besser gerecht wird als andere Versuche, das lange 19. Jahrhundert zu erklären.

Josef Schmee

Russland bis 1917

Rezension von: Manfred Hildermeier, *Geschichte Russlands. Vom Mittelalter bis zur Oktoberrevolution*, C. H. Beck, München 2013, 1.504 Seiten, gebunden, € 51,40. ISBN 978-3-406-64551-8.

1998 legte Manfred Hildermeier, Professor für Osteuropäische Geschichte an der Universität Göttingen, wohl der renommierteste deutsche Russlandspezialist, bei C. H. Beck seine „Geschichte der Sowjetunion 1917-1991. Entstehung und Niedergang des ersten sozialistischen Staates“ vor, dem rasch der Rang eines Standardwerks zugewiesen wurde. Mit dem vorliegenden Band vervollständigt Hildermeier seine Gesamtdarstellung der russischen Geschichte. Die erste Auflage des letzten deutschsprachigen Übersichtswerks des Wiener Osteuropahistorikers Günther Stökl, das für mehrere Jahrzehnte als Standardreferenz galt, stammt aus dem Jahr 1961 („Russische Geschichte. Von den Anfängen bis zur Gegenwart“, zuletzt 7., vollständig überarbeitete und aktualisierte Ausgabe 2009 bei Kröner), also aus einer Zeit, als die wissenschaftliche historische Osteuropaforschung noch kaum begonnen hatte.

Der Autor beabsichtigt, die Geschichte Russlands in ihren spezifischen, von den Tendenzen im übrigen Europa mehr oder weniger stark abweichenden Entwicklungen zu beschreiben, indem er sich an vier Kerndimensionen der historischen Wirklichkeit orientiert: 1.) Herrschaft (Politik, Recht, Verwaltung); 2.) Gesellschaft (soziale Struktur, Korporationen, Schichten); 3.) Wirtschaft; 4.) Kultur

(materielle und geistige, d. h. insbesondere Bildung, Religion und Kirche, säkulare Ideen und Ideologien, Kunst und Ästhetik). Fakten und entsprechende Deutungen sollen „möglichst ausgewogen“ (S. 21) präsentiert werden. Letzteres impliziert v. a., dass die Forschungsergebnisse, -interessen und -methoden seit Anfang der 1990er-Jahre gebührend berücksichtigt werden und daraus resultierende Interpretationen den älteren gegenübergestellt werden, um zu einer aktuellen Bewertung zu gelangen. Exemplarischer Adressat des Werkes ist der „interessierte Laie“ (S. 23).

Ziel ist mithin eine inhaltlich umfassende und in ihren Beurteilungen abwägende Darstellung, deren Fokus zum einen auf den Besonderheiten der russischen Entwicklung liegt – wie der Autokratie, einer besonders rigorosen Form der absoluten Monarchie, eines Adels, der nicht nach Mitsprache strebte, sondern sich über den Herrscherdienst definierte, der Leibeigenschaft, einer Extremform der Osteuropa in vor-modernen Zeiten prägenden Gutsherrschaft, einer Kirche, die sich nie als Gegenpol zur weltlichen Macht verstand, sondern letzterer diente und sie stützte, einer Stadt, die Herrscher und Staat in grundsätzlich ähnlicher Weise zu Diensten stand wie das Dorf, zum anderen auf dem Verhältnis zu Europa.

Das Werk ist chronologisch in sechs Hauptabschnitte gegliedert. Das Kiever Reich (Teil 1), die Wiege des Moskauer Staates und der russischen Kultur insgesamt, gegründet von Warägern, nahm um die Mitte des 10. Jhs. staatliche Gestalt an und ging unter, als die mongolischen Eroberer nach den Städten an der oberen Wolga auch die Hauptstadt am Dnepr dem Erdboden gleichmachten (1240).

Teil 2 umfasst die Oberherrschaft der „Goldenen Horde“ und den Aufstieg des einst unbedeutenden Fürstentums Moskau zur politischen Dominanz (1240-1533). Letzterer stellt sich als militärische Unterwerfung aller rivalisierenden Teilfürstentümer einschließlich der faktisch weitgehend autonomen „Republik“ Novgorod dar. Mit einigen der hauptsächlichen Merkmale, die der neue Staat in dieser Zeit herausbildete, entfernte er sich sowohl von den vormongolischen als auch von den zeitgenössischen europäischen Zuständen: Bereits unter Großfürst Iwan III. (1462-1505) fand die politische Ordnung die Form der Selbstherrschaft (Autokratie), die im tiefsten Kern bis Anfang des 20. Jhs. gültig blieb. Die extreme Zentralisierung der Macht beim Autokraten bedeutete, dass dem für seine Leistungen mit Landschenkungen belohnten Adel keine konkurrierenden, autonomen Befugnisse blieben. Die Andersartigkeit des russischen Adels bestand v. a. in seinem Ethos, das seine Erfüllung im Dienst für den Herrscher fand. Auch das Verhältnis zwischen weltlicher Macht und orthodoxer Kirche nahm in dieser Epoche bereits bleibende Gestalt an: Die Autorität der weltlichen Macht stand nie in Frage. Der Großfürst schützte die Kirche, sie diente ihm dafür und half, seine Herrschaft zu sichern.

Mit dem Moskauer Reich (1533-1689) befasst sich der dritte Hauptabschnitt. Die Ära Iwans IV. des Gestrengen (1547-1584), des ersten „Zaren“, sieht auch Hildermeier als Schlüsselperiode an, weil dessen Schreckensherrschaft die Machtfülle des Autokraten noch erweiterte. Selbst gegen einen paranoiden Tyrannen, der gegen alles Herkommen und Recht verstieß, gab es keinen nennenswerten Wider-

stand. Wie tief die Autokratie in der russischen Tradition und der adeligen Mentalität bereits verankert war, zeigte sich nirgendwann deutlicher als am Ende der „Zeit der Wirren“ (*Smuta*, 1584- bzw. 1605-1613), die durch das Aussterben der Gründerdynastie der Rurikiden ausgelöst wurde und letztlich eine Phase der Anarchie war, geprägt vom Fehlen einer anerkannten Zentralgewalt, Dauerfehden zwischen mächtigen Bojarengeschlechtern, Bauern- und Kosakenaufständen sowie ausländischen Interventionen (Einnahme Moskaus durch polnische Truppen 1610). Sie forderte einen Blutzoll, der erst durch den Vernichtungskampf zwischen Weißen und Roten nach der Revolution vom Herbst 1917 übertroffen wurde. Die Landesversammlung, die 1613 die neue Dynastie der Romanovs einsetzte, unternahm keinerlei Versuch, sich zu institutionalisieren und Rechte zu sichern, sondern verzichtete auf jegliche Bedingungen und stellte die autokratische Zentralgewalt wieder her. Die Wiederbegründung des einheitlichen Staates ging also mit Restauration, nicht mit Reformen einher.

Die Herrschaft Iwans IV. und der folgende Bürgerkrieg markierten auch in der Sozial- und Wirtschaftsgeschichte einen tiefen Einschnitt, denn auf die Massenflucht von Bauern aus Zentralrussland an die südliche Peripherie reagierten Staat und Grundbesitzer mit ersten Einschränkungen der Freizügigkeit, die im Gesetzbuch von 1649 festgeschrieben wurden. Das Moskauer Reich brachte also mit der Leibeigenschaft auch die – neben der Autokratie – zweite prägende Institution der russischen Staats- und Sozialverfassung hervor.

Mit der Ära des Absolutismus (1689-1796) beschäftigt sich der vierte Teil.

Die gewaltsame Modernisierung, die Peter I. (1689-1725) seinem Land verschrieb, war ein frühes und extremes Beispiel einer Reform von oben. Seine Maßnahmen erfassten alle wesentlichen Bereiche von Verwaltung, Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur sowie nicht zuletzt des Militärs. Das umfassende Reformprogramm nutzte nicht nur die oft drakonische Gewalt der Autokratie, sondern war auf sie angewiesen – und darin liegt die Ambivalenz der Herrschaft Peters. Der Zar peitschte sein Reich in die europäische Neuzeit. Unbestritten ist dabei, dass es die Bauern – nun eine einheitliche, sozial-rechtlich definierte und stigmatisierte Unterschicht – waren, die für die brachiale Modernisierung zu zahlen hatten. Die petrinische Modernisierung „stärkte die Autokratie eher, als dass sie Keime gesellschaftlich-korporativer Eigenständigkeit gelegt hätte, und sie trug trotz der rigiden Dienstpflicht, die sie dem Adel vorübergehend auferlegte, maßgeblich zur Auslieferung der Bauern an ihre Grundherren bei“ (S. 1332).

Auch die Beurteilung der Herrschaft Katharinas II. (1762-1796) fällt ambivalent aus. Zum einen war die Autokratie aufgrund der gesteigerten Effektivität der Verwaltung als Folge ihrer Reformen am Ende des 18. Jhs. stärker als an seinem Beginn. Und entgegen allen aufgeklärten Gedanken über die natürliche Gleichheit der Menschen erreichte die Rechtlosigkeit der Leibeigenen (bei nicht wesentlich geänderter materieller Lage) unter Katharina ihren Höhepunkt. „Der ‚zweigeteilten Gesellschaft‘ entsprach ein ‚bürokratisierter‘, von keinerlei politischen Ständen bedrängter Absolutismus russischer Prägung“ (S. 693).

Zum anderen verweist Hildermeier

auf positive Spätwirkungen in der Reformära Mitte des 19. Jhs.: Ohne die rechtlichen Grundlagen in der Zeit Katharinas bleibt unverständlich, dass Adelige und „Bürger“ sowohl durch die 1864 eingerichteten provinziellen Selbstverwaltungsorgane (*Zemstva*) als auch die 1870 begründete neue städtische Eigenadministration gleichsam aus dem Stand eine bemerkenswerte Aktivität entfalteten.

In der ersten Hälfte des 19. Jhs. verlor Russland aufgrund unterlassener oder nur halbherziger Reformen den Anschluss an Westeuropa und wurde vom Sieger der Napoleonischen Kriege zum Besiegten im Krimkrieg, zum vielzitierten „Koloss auf tönernen Füßen“, so könnte man Hildermeiers Resümee des fünften Abschnitts (1796-1855) kurz zusammenfassen. Im Hinblick auf die politische Verfassung schottete sich Russland unter Alexander I. und Nikolaus I. so gründlich gegen jede Art von partizipatorisch-konstitutionellen Bestrebungen ab, dass es auch loyale Kräfte erstickte. Und obwohl erste Weichen zugunsten einer modernen industriellen Entwicklung gestellt wurden, verstärkte sich die wirtschaftlich-technische Rückständigkeit gegenüber Westeuropa. Die zarischen Eliten mussten den Nachholbedarf an Volksbildung und die finanzielle Armut des Reiches zur Kenntnis nehmen. Was der Autor Nikolaus I. zugute hält, ist, dass in seiner Ära (1825-1855) jene Generation aufgeklärter Bürokraten herangezogen wurde, die ab 1856 in Spitzenfunktionen der Verwaltung die Großen Reformstatuten konzipierten und umsetzten.

Der mit Abstand längste Abschnitt des Bandes, der sechste, ist jener über die zweite Hälfte des „langen 19. Jhs.“ (1855-1917), die Ära der Reformen

und Revolutionen, die sich alles in allem als Periode der „defensiven Modernisierung“ charakterisieren lässt.

1856 begannen zwei Jahrzehnte der „Großen Reformen“. „Mit der Bauernbefreiung (1861), der Einrichtung der Zemstva (1864), der völligen Umgestaltung des Justizwesens (1864), der Begründung einer neuen Stadtverwaltung (1870), der Einführung der allgemeinen Wehrpflicht (1874) und der faktischen Aufhebung der Zensur (1863) schuf Alexander II. in Verbindung mit einer neuen gezielten Industrialisierungs-, Zoll- und Finanzpolitik zweifellos das Fundament einer sozioökonomischen, kulturellen und schließlich auch politischen Modernisierung, die das Zarenreich so weit voranbrachte wie nie zuvor“ (S. 1335).

Der riskante Entschluss, die Aufhebung der Leibeigenschaft, des Eckpfeilers der gesamten alten Herrschafts- und Sozialordnung, gegen den Widerstand ihrer traditionellen politisch-sozialen Stütze, des Adels, durchzusetzen, verdankte sich in erster Linie der Einsicht, dass die alte Ordnung nach dem Debakel des Krimkriegs (1853-1856) nicht mehr haltbar war.

Russland sollte wirtschaftlich durch eine Industrialisierung Anschluss an den Westen gewinnen, finanziell gesunden und im Zusammenwirken mit einer Heeresreform wieder zu außenpolitisch nutzbarer Stärke finden. Zu diesen Zwecken war Alexander II. (1855-1881) bereit, sozialen Wandel einschließlich der Entstehung einer Fabrikarbeiterschaft hinzunehmen, die Nikolaus I. noch unbedingt vermeiden wollte. Die Erkenntnis, dass wirtschaftliche und soziale Entwicklung eine effektive Verwaltung voraussetzte, schlug sich in der Einführung der Selbstverwaltung in den Gouvern-

ments und Städten nieder. Die Zivilgesellschaft begann sich zu entfalten und trug wesentlich zur Öffnung gegenüber westlichen Ideen, Kultur und Kunst bei.

Zugleich bemühte sich das Regime allerdings, die politische Ordnung und Herrschaftsverfassung vom Wandel auszunehmen. An der Autokratie mit ihrer Konzentration aller politisch-administrativen Macht sollte nicht gerüttelt werden.

Gegen das Herrschaftsmonopol und die bestehende politisch-soziale Ordnung formierten sich ab den 1870er-Jahren unterschiedliche oppositionell-revolutionäre Bewegungen und Organisationen: Narodniki (Volkstümpler), Nihilisten und Marxisten.

Die auf Terror setzenden radikalen Oppositionsgruppen waren wohl ausschlaggebend für eine Reformpause nach zwei Jahrzehnten der Neuerungen. Beim Herrscher und seiner Umgebung setzte sich Misstrauen gegenüber stärkerer Beteiligung selbst des Adels und der städtischen Oberschicht an der Landesverwaltung durch, weil diese Mitwirkung nicht ohne größere Artikulations- und Bewegungsfreiheit zu haben war, diese aber auch von der radikalen Opposition genutzt wurden. Die Generallinie der zarischen Innenpolitik änderte sich also schon vor der Ermordung Alexanders II. im März 1881.

Dennoch, auch die Gegenreformen von 1889-1892 hoben die ursprünglichen Maßnahmen nicht wieder auf. Darin spiegelte sich, dass die delegierte Mitverwaltung durch die *Zemstva* und die Stadtdumen längst unverzichtbar geworden waren.

Bei der sog. „Ersten Russischen Revolution“ von 1905/06 handelte es sich letztlich um die schwerste Autoritäts-

und Herrschaftskrise der zarischen Selbstherrschaft seit der Revolte von Pugačev 1772-1775. Der Aufstand bezog seine Wucht aus der Tatsache, dass die Autokratie es geschafft hatte, alle bedeutenden sozialen Schichten gegen sich aufzubringen. Große Teile der Oberschichte (*Zemstvo*-Adel und Intelligenz) und der Unterschichte in Stadt und Land (Arbeiterschaft und Bauern) wandten sich gegen die überkommene Herrschaftsordnung und klagten spezifische wie allgemeine Forderungen ein. Dies brachte die Autokratie an den Rand des Zusammenbruchs und zwang Nikolaus II. zu Konzessionen.

Der Übergang zu einer konstitutionalistischen Ordnung durch die Verfassung vom April 1906 barg prinzipiell die Chance einer substanziellen Beteiligung der Gesellschaft, auch wenn diese auf die Eliten von Besitz und Bildung beschränkt blieb. Zu dieser Einschätzung trägt auch wesentlich bei, dass die Zivilgesellschaft, die schon in den 1890er-Jahren einen erheblichen Aufschwung genommen hatte, sich im Gefolge der Staatskrise noch deutlich dynamischer entfaltete. Diesen Entwicklungstendenzen stand freilich entgegen, dass der Zar und nach Stolypins Tod (1911) ebenso seine Regierung alles taten, um eine evolutionäre Umgestaltung der politischen Ordnung zulasten der Autokratie und zugunsten des Parlaments zu verhindern. Realitätsblind und rückwärtsgewandt hielten sie in dieser kurzen Erprobungszeit für einen konstitutionellen politischen Prozess am Modell der unbeschränkten Selbstherrschaft fest und ließen auch die Konstellation des Burgfriedens nach Beginn des Weltkriegs, die zu Konzessionen geradezu einlud, ungenutzt.

Dass die beschleunigte ökonomische Modernisierung Ende des 19. Jhs. und in den letzten Vorkriegsjahren massive soziale Auswirkungen hatte, ist trivial. Besonders dynamisch entwickelte sich die russische Industrie in den 1880er- und 1890er-Jahren, nicht zuletzt als Folge des ehrgeizigen Bahnbauprogramms von Finanzminister Witte. Zu Beginn des 20. Jhs. schwächte sich das Wachstum der Industrieproduktion ab, legte aber nach Ende der revolutionären Wirren erneut stark zu. Vor allem in den Hauptstädten und in Zentralrussland prägte die Industrie in dieser Phase bereits das Wirtschaftsleben. Die im Zuge der Industrialisierung in der zweiten Hälfte des 19. Jhs. entstandenen neuen Gesellschaftsschichten stellten je spezifische Ansprüche an das autokratische Regime: Die FabrikarbeiterInnen forderten höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen, die Unternehmer staatliche Unterstützung und günstige Rahmenbedingungen für ihre wirtschaftlichen Aktivitäten sowie die soziale Anerkennung als neue Elite. Bei beiden Gruppen traten v. a. nach 1905 zu den sozialen Forderungen politische hinzu.

Der Zusammenbruch der Autokratie im Februar 1917 – so Hildermeiers Zusammenfassung – ist ohne den Krieg genauso wenig denkbar wie ohne die liberalen, zuletzt v. a. von den Industriellen und von der urbanen akademischen Intelligenz getragenen Forderungen und ohne die massiven Proteste der städtischen Fabrikarbeiterschaft. (Die Bauern hingegen, die den Staat im Herbst 1905 das Fürchten gelehrt hatten, waren erst wieder im Sommer 1917 ein entscheidender kollektiver Akteur im politischen Geschehen.) Unter der Last des Krieges wurde die „doppelte Polarisierung“ – der Konflikt

zwischen autokratischem Regime und den gesellschaftlichen Eliten zum einen, insbesondere aber der in dieser Situation explosive Konflikt zwischen den städtischen Unterschichten und der Oberschichte zum anderen – dem Zarenreich zum Verhängnis: Im Sommer 1915 hatte die Autokratie zu wählen zwischen einem harten Kurs, der ihre Isolation verstärken würde, oder einem Kompromiss mit der in einem Bündnis zusammengeschlossenen liberalen Opposition, der selbstverständlich einen gewissen Machtverlust bedeutet hätte, aber Rückhalt in der Gesellschaft versprach. Der Zar entschied gegen den Kompromiss. Die soziale Krise spitzte sich v. a. seit 1916 als Folge zunehmender Versorgungsprobleme, Teuerung, Arbeitslosigkeit und Massennot in den Städten zu.

In dieser doppelten Polarisierung liegt ein grundlegender Unterschied zwischen der Ersten und der Zweiten Russischen Revolution und zugleich auch die tiefere Ursache für die Beseitigung der immerhin demokratisch-pluralistischen Ordnung vom Februar 1917 durch den Oktoberumsturz. War die Spaltung der Opposition 1905 im Zeichen liberal-demokratischer Ziele gegen den gemeinsamen Gegner noch vermieden worden, trat sie im Februar 1917 offen zutage. „... (D)er Februar enthielt bereits den Keim des Oktobers. Das Dumakomitee nahm den Sieg gleichsam aus der Hand der aufständischen Arbeiter entgegen; neben das Parlament und seine Exekutive trat der Sowjet“ (S. 1082). Die Doppelherrschaft, die damit begann, ging erst mit dem Oktoberumsturz der Bolschewiki und der gewaltsamen Auflösung der Konstituierenden Versammlung durch dieselben Anfang Jänner 1918 zu Ende. (Bei den Wahlen zur Konstituan-

te Ende November 1917 hatten die Bolschewiki gerade 25% erreicht, alle anderen sozialistischen Parteien 62%; von 715 Abgeordneten waren nur 183 Bolschewiki.)

Dieser Staatsstreich im Taurischen Palais von Petrograd bedeutete, dass in Russland das Experiment eines oligarchisch-diktatorischen Einparteiensstaates samt monopolistisch und totalitär gesteuerter Gesellschaft begann, das nahezu ein Dreivierteljahrhundert währen sollte und dessen katastrophale Folgen für die russische Bevölkerung und weit darüber hinaus sich selbst heute noch nicht vollständig einschätzen lassen.

Auf den letzten Seiten seines Werks wendet sich Hildermeier einem seiner theoretischen Spezialgebiete zu, nämlich dem Konzept der „Rückständigkeit“. Wie dieser Begriff fruchtbar gemacht werden kann, hat der Autor am russischen Beispiel bereits 1987 aufgezeigt. Er plädiert hier nun dafür, die vielbeschworene russische Rückständigkeit von ihrer normativ-teleologischen Belastung zu befreien, und zeigt, dass die Rezeption europäischer Ideen in Russland auf ganz unterschiedliche Weise erfolgte, wobei er sieben verschiedene Kategorien der Rezeption darlegt, von der „Assimilation“ bis zur „Verschränkung“.

Dieser Leser zieht ehrfürchtig den Hut vor der gewaltigen Leistung des Autors, die sich einer herkömmlichen Besprechung entzieht. Mit den beiden Bänden Hildermeiers verfügen wir nun über ein verlässliches Standardwerk zur russischen Geschichte in deutscher Sprache, dessen epische Dimension nicht nur im schieren Umfang, sondern auch im umfassenden Zugriff deutlich wird, das den aktuellen Forschungsstand kritisch würdigt und für

eine auf langfristige Entwicklungen fokussierende Interpretation nutzt.

Hervorzuheben ist, dass Hildermeier nie den roten Faden verliert: Am Beginn bzw. Ende jedes Hauptabschnitts bietet er eine kompakte Vorschau bzw. zusammenfassende Rückschau. Besonders nützlich sind diese Passagen für jene LeserInnen, die den Band als Nachschlagewerk verwenden und/oder nur Teile davon in voller Länge lesen. Wesentlich zum Nutzwert des Buches tragen Glossar, umfangreiche Liste zitierter westsprachiger Literatur, Orts-, Personen-, Sach- und Begriffsregister bei.

Selbstverständlich wird nach Meinung einiger LeserInnen die eine oder andere Thematik zu kurz gekommen sein. Die Tatsache, dass beide Bände russischer Geschichte überwiegend aus hauptstädtischer Perspektive geschrieben sind, bedingt, dass sich Hildermeier nur am Rande mit der Vielvölkerproblematik Russlands beschäftigt: Beispielsweise finden die Erschließung und Eroberung Sibiriens und die langwierigen Kriege im Kaukasus während des 19. Jhs. nur beiläufige Erwähnung. Diese berechtigten Einwände ändern freilich nichts am Gesamturteil.

Martin Mailberg

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 15**

**Ausgliederungen aus dem öffentlichen
Bereich – Versuch einer Bilanz**

Christa Schlager (Hrsg.)

Christa Schlager
Vorwort

Katharina Mader
Ausgliederung aus dem Bundeshaushalt, neuer Stand und vertiefende
Evaluierungen

Hannes Hofer
Gedanken zu Ausgliederungen aus der Sicht der BBG bzw. Stellungnahme
zur Studie

Andreas Pölzl
Thesen und Lösungsansätze zur Steuerung öffentlicher Aufgaben unter
besonderer Berücksichtigung des Beteiligungsmanagements

Ulrike Mandl und Thomas Obermayr
Erfahrungen und Perspektiven hinsichtlich Ausgliederungen aus Sicht des
Rechnungshofes

Heinz Leitsmüller und Bruno Rossmann
Ausgliederungen aus dem öffentlichen Haushalten – Versuch eines Resü-
mees

Wien 2010, 178 Seiten, € 24,-.

Bestellungen bei:
LexisNexis Verlag ARD Orac,
A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at