

Wirtschaft und Gesellschaft



Editorial

Zur Arbeitsmarktlage

Engelbert Stockhammer

Polarisierung der Einkommensverteilung als
Ursache der Finanz- und Wirtschaftskrise

Matthias Schmidl, Margit Schratzenstaller
Steuern auf Vermögen und Vermögenserträge:
Probleme und Gestaltungsmöglichkeiten

Gunther Tichy

Zentrale Ergebnisse der Forschung
über Lebenszufriedenheit

Th. Schober, M. Schnalzenberger, R. Winter-Ebmer
Kündigung unter Strafe – Beschäftigungsförderung
für Ältere in Österreich

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

37. Jahrgang (2011), Heft 3

Inhalt

Editorial

Zur Arbeitsmarktlage 373

Engelbert Stockhammer

Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle
Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise 378

Matthias Schmidl, Margit Schratzenstaller

Steuern auf Vermögen und Vermögenserträge:
Probleme und Gestaltungsmöglichkeiten für Österreich 403

Gunther Tichy

Zentrale Ergebnisse der Forschung über Lebenszufriedenheit 435

Berichte und Dokumente

Thomas Schober, Mario Schnalzenberger, Rudolf Winter-Ebmer

Kündigung unter Strafe – Beschäftigungsförderung für Ältere in Österreich 461

Bücher

Helge Peukert, Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise.

Eine kritisch-heterodoxe Untersuchung (Helene Schubert) 471

Christine Stelzer-Orthofer, Josef Weidenholzer (Hrsg.), Aktivierung und Mindestsicherung. Nationale und europäische Strategien gegen Armut und Arbeitslosigkeit (Christa Schlager)..... 475

Gabriele Matzner-Holzer, Egon Matzner – Querdenker für eine andere Welt.

Ein politisches Vermächtnis (Wilfried Altzinger)..... 479

Harald Hagemann (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie,

Bd. XXIII Ökonomie und Technik (Günther Chaloupek) 483

Christian Koller, Streikkultur. Performanzen und Diskurse des Arbeitskampfes im schweizerisch-österreichischen Vergleich (1860-1950); Peter Birke, Wilde Streiks im Wirtschaftswunder - Arbeitskämpfe, Gewerkschaften und soziale Bewegungen in der Bundesrepublik und Dänemark (Klaus-Dieter Mulley) 487

John Evers, Internationale Gewerkschaftsarbeit in der Habsburgermonarchie (Michael Mesch)	491
--	-----

Peter Rauscher (Hrsg.), Kriegsführung und Staatsfinanzen. Die Habsburgermonarchie und das Heilige Römische Reich vom Dreißigjährigen Krieg bis zum Ende des habsburgischen Kaisertums 1740 (Andreas Weigl)	494
--	-----

Unsere AutorInnen:

Matthias Schmidl ist Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung in Wien.

Thomas Schober ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes Kepler-Universität Linz.

Mario Schnalzenberger ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes Kepler-Universität Linz.

Margit Schratzenstaller ist Mitarbeiterin des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung in Wien.

Engelbert Stockhammer ist Professor für Wirtschaftswissenschaft an der Faculty of Arts and Social Sciences der Kingston University in London.

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

Rudolf Winter-Ebmer ist Professor für Arbeitsökonomik am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes Kepler-Universität Linz.

Editorial

Zur Arbeitsmarktlage

Österreich gehört zu den Ländern, welche die Wirtschaftskrise 2008/2009 bisher relativ gut überstanden haben. Im Krisenjahr 2009 erreichten die Arbeitsplatzverluste und der daraus resultierende Anstieg der Arbeitslosigkeit zwar zunächst das befürchtete Ausmaß, sie konnten aber durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen relativ schnell begrenzt werden. Das ist nicht zuletzt auf das Funktionieren der Sozialpartnerschaft und die Bereitschaft der Regierung, antizyklische Politik zu betreiben, zurückzuführen. Trotzdem stiegen die Zahl der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen um fast 80.000 auf mehr als 850.000 und der Jahresdurchschnittsbestand auf mehr als 260.000. Krisenbedingt waren die Höherqualifizierten vom Anstieg der Arbeitslosigkeit stärker betroffen als die Geringqualifizierten. Ursprünglich war erwartet worden, dass die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise vor allem im Jahr 2010 den Arbeitsmarkt mit voller Wucht treffen würden. Tatsächlich sank die Gesamtbeschäftigung im Vorjahresvergleich dann jedoch nur insgesamt 14 Monate, und bereits ab März 2010 begann wieder eine zunächst zaghafte Arbeitsmarkterholung. Gewöhnlich beginnt die Arbeitslosigkeit erst nach einer längeren Zeit des Beschäftigungsanstiegs allmählich wieder zu sinken. Letztes Jahr hingegen sanken die jahresdurchschnittlichen Arbeitslosenzahlen im Vorjahresvergleich bereits im ersten Monat des Beschäftigungsanstiegs, was zum Teil auch auf die Zunahme der Schulungsmaßnahmen durch das AMS zurückzuführen war. Aber auch die Zahl der Arbeitsuchenden (einschließlich der Schulungsteilnehmer) begann im Juni 2010 zu sinken.

Zu Beginn des Jahres 2008 kam es zu einer Umstellung der ÖNACE-Wirtschaftsklassensystematik, und im Februar 2011 folgte eine Revision dieser Beschäftigungsstatistik durch den Hauptverband der Sozialversicherungsträger rückwirkend bis Januar 2008. Durch die beiden Umstellungen sind Vergleiche mit den Jahren bis 2007 nur sehr eingeschränkt möglich. Darüber hinaus hat sich der Verlauf der jüngsten Krise zumindest für manche Branchen in den unrevidierten Daten etwas anders dargestellt als in den rückgerechneten. Den weiteren Ausführungen dieses Textes liegt ausschließlich die letztgültige Version der Beschäftigungsstatistik zugrunde.

2011 kam es dann zu einer unerwartet starken Beschäftigungsentwicklung: Im ersten Halbjahr lag die Gesamtbeschäftigung im Durchschnitt um mehr als 60.000 über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres und auch um mehr als 20.000 höher als im Vergleichszeitraum 2008 vor der Krise.

So weit so gut. Es werden jetzt die ersten Stimmen laut, die sagen, die

Krise sei überwunden, und man müsse sich wieder Gedanken machen über die „unmittelbar bevorstehende Arbeitskräfteknappheit“. Fachkräfte seien des Übrigen sowieso immer knapp.

Es kann jedoch keine Rede davon sein, dass die Arbeitsmarktkrise schon überwunden wäre. Trotz der dynamischen Beschäftigungsentwicklung, befinden wir uns erst in der Frühphase der Arbeitsmarkterholung, und es zeichnet sich ab, dass die Krise dauerhafte Spuren im österreichischen Beschäftigungssystem hinterlassen wird, zumal sich die Konjunkturaussichten wieder merklich abzukühlen beginnen. Die Wachstumserwartungen für 2012 sind nach unten korrigiert worden. Aufgrund der Entwicklungen auf den Finanzmärkten und den daraus resultierenden Sparzwängen für fast alle Staaten ist außerdem die Wahrscheinlichkeit einer erneuten schweren Wirtschaftskrise, welche weite Teile der entwickelten Welt erfassen könnte, inzwischen beängstigend hoch.

Doch auch wenn der schlimmste Fall nicht eintritt und sich die Konjunkturaussichten stabilisieren, wird es noch längere Zeit dauern, bis in Österreich die Arbeitsmarktkrise überwunden sein wird, in dem Sinne, dass die wichtigsten Arbeitsmarktindikatoren wieder ihre Vorkrisenwerte erreichen.

Im ersten Halbjahr 2011 lag die Arbeitslosenzahl bei durchschnittlich 253.000. Das sind um knapp 14.000 weniger als im selben Zeitraum des Krisenjahres 2009, aber noch immer um 39.000 mehr als im Vergleichszeitraum vor der Krise. Die Zahl der Arbeitsuchenden war sogar um 25.000 niedriger als im ersten Halbjahr 2010, aber um fast 53.000 höher als 2008. Es ist also bisher gelungen, in etwa ein Drittel des krisenbedingten Anstiegs der Arbeitslosigkeit wieder abzubauen.

Im ersten Halbjahr 2009 war die Arbeitslosigkeit bei den 20- bis 29-Jährigen am stärksten gestiegen, gefolgt von den 45- bis 49-Jährigen. Damit waren auch in Österreich die Jugendlichen und die jungen Erwachsenen die Hauptleidtragenden des Beschäftigungseinbruchs. Die Entwicklung verlief jedoch bei Weitem nicht in dem katastrophalen Ausmaß wie in den europäischen Ländern, in denen die Jugendarbeitslosigkeit auch vor der Krise schon dramatisch hoch gewesen war. In Spanien und Griechenland liegt die Jugendarbeitslosenquote bereits bei mehr als 40%; insgesamt sind in der EU fünf Millionen Jugendliche arbeitslos. Das Risiko einer dauerhaft erhöhten Jugendarbeitslosigkeit bestand und besteht aber auch in Österreich.

Inzwischen hat sich das Bild etwas verändert: Während die Jugendlichen von der guten Beschäftigungsentwicklung profitieren konnten und der Anstieg der Jugendarbeitslosigkeit (auch unter Einbeziehung der Schulungsteilnehmer) auch zu etwa einem Drittel wieder abgebaut werden konnte, steigt die Arbeitslosigkeit der über 50-Jährigen noch immer. Lediglich unter Einbeziehung der Schulungsteilnehmer ergab sich im

ersten Halbjahr 2011 ein leichter Rückgang. Aus jetziger Sicht droht also auch ein dauerhafter Anstieg der Arbeitslosigkeit bei den Älteren.

Auch regional betrachtet zeigen sich einige Unterschiede: Zu Beginn der Krise stieg die Arbeitslosigkeit in fast allen Bundesländern, abgesehen von Wien, wo der Zuwachs zunächst nur moderat war. Vor allem Oberösterreich, aber auch Salzburg, Kärnten und die Steiermark hatten die größten Probleme. Jetzt, nach einigen Monaten der Arbeitsmarkterholung, haben prozentuell gesehen noch immer Oberösterreich und Kärnten die größten Abstände zum Vorkrisenniveau, während in der Steiermark die Arbeitslosigkeit markant zurückging und nur noch knapp 8% höher war als vor der Krise. Die Bundeshauptstadt hingegen hat die Probleme zeitverzögert, aber dafür umso hartnäckiger bekommen: Nur in Wien stieg die Arbeitslosigkeit auch im ersten Halbjahr 2011 noch immer. Die Wiener Arbeitsmarktp Probleme dürften aber nur zum Teil auf die Wirtschaftskrise zurückzuführen sein. Hier spielt auch eine Reihe von Sonderfaktoren eine Rolle. Vor allen dürfte das alte Problem wieder akut geworden sein, dass in Wien insgesamt zu wenig und vor allem zu wenig geeignete Arbeitsplätze entstehen, um das durch Zuwanderung wachsende Arbeitsangebot in Beschäftigung zu bringen.

Wie nicht anders zu erwarten, zeigt eine branchenweise Betrachtung der Wirtschaftskrise ein sehr heterogenes Bild.

Am stärksten von der Krise betroffen war die Sachgüterproduktion. Hier begann der Beschäftigungseinbruch genau genommen schon im Jahr 2008, aber wegen der ÖNACE-Umstellung sind gesicherte Vorjahresvergleiche erst ab 2009 möglich. Auf dem (Branchen-)Höhepunkt der Krise, im Sommer 2009, betrug der Beschäftigungsrückgang zeitweise über 40.000 bei den eigenen Beschäftigten, und es gab einen starken Abbau der Leiharbeit. Erst im Juli 2010 kam es wieder zu leichten Beschäftigungsgewinnen, die im ersten Halbjahr 2011 deutlich an Dynamik gewannen. Insgesamt hatte die Sachgüterproduktion im ersten Halbjahr 2011 wieder 10.000 Beschäftigungsverhältnisse mehr als ein Jahr zuvor, aber gegenüber dem Vorkrisenhalbjahr blieb ein deutliches Minus von über 32.000.

Große Beschäftigungseinbußen von bis zu 20.000 in manchen Monaten gab es auch bei den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen, und hier vor allem bei den Personalverleihern. Der Bereich Personalverleih, welcher vor allem auch die Sachgüterproduktion mit Leiharbeitern versorgt, begann etwa ein halbes Jahr früher als diese wieder einzustellen. Das entspricht dem üblichen Krisenmuster, dass Produktionsbetriebe im Aufschwung anfangs noch zögern, selbst wieder Personal einzustellen, und zunächst verstärkt auf Leiharbeit zurückgreifen. Jedenfalls haben die sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen inzwischen kräftig expandiert, und die Zahl der Beschäftigten liegt heute um 7.000 über dem Vorkrisenniveau.

Bedeutende Arbeitsplatzverluste gab es auch in den der Produktion nachgelagerten Bereichen, besonders im Verkehr und der Lagerei. Unter den bedeutenderen Branchen, was die Beschäftigtenzahlen anbetrifft, ist Verkehr und Lagerei die eine, wo der Beschäftigungsabbau noch immer nicht zum Stillstand gekommen ist. Gegenüber 2008 sind hier inzwischen fast 11.000 Arbeitsplätze verloren gegangen. Ebenfalls weiter schrumpfend sind die Beschäftigtenzahlen in den Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, wo sich die Arbeitsplatzverluste bisher auf 2.800 kumuliert haben. Im Grundstücks- und Wohnungswesen gibt es seit zwei Monaten wieder eine geringfügige Erholung; hier gingen alles in allem 1.800 Arbeitsplätze verloren.

In Handel kam es bis 2010 zu einem zwischenzeitlichen Verlust von fast 5.000 Arbeitsplätzen, der aber inzwischen mehr als wettgemacht werden konnte. Im ersten Halbjahr 2011 lag die Handelsbeschäftigung um 4.300 über dem Vorkrisenniveau. Auch die Baubeschäftigung hat sich heuer wieder erholt, liegt aber noch um etwa 5.000 unter dem Niveau von 2008.

Entgegen den ursprünglichen Befürchtungen führte die Wirtschaftskrise im Tourismus nicht zu dauerhaften Arbeitsplatzverlusten. Im Verlauf des Jahres 2009 kam es zwar wohl zu vorübergehenden Beschäftigungseinbrüchen, sowohl in der Gastronomie als auch in der Hotellerie. Im Beherbergungswesen kam es zwischen März und November 2009 zu einem Beschäftigungseinbruch um durchschnittlich 1.100 oder 1,5%. In der Gastronomie dauerte der Rückgang von März bis August und betrug durchschnittlich 1.300 oder 1,3%.

Inzwischen gibt es im Tourismus wieder bemerkenswerte Beschäftigungszuwächse. Während die Gesamtbeschäftigung in Österreich im ersten Halbjahr 2011 nur um 0,6% über dem 1. Halbjahr 2008 lag und die Dienstleistungsbeschäftigung insgesamt um 2,7%, konnte der Tourismus einen Beschäftigungszuwachs von 3% verzeichnen. Dieser Zuwachs entfiel allerdings zur Gänze auf die Gastronomie; in der Hotellerie stagniert die Beschäftigung, obwohl die Nächtigungen in Österreich wieder zunehmen.

Bei den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen konnten die geringen Beschäftigungsrückgänge bis März 2010 den dynamischen Aufwärtstrend im Jahresvergleich nur verlangsamen. Der Beschäftigtenstand liegt hier um fast 14.000 über dem Vorkrisenniveau.

Vollkommen unberührt von der Krise war das Gesundheits- und Sozialwesen. Gegenüber 2008 wuchs die Zahl der Arbeitsplätze um 19.000. Mehr als die Hälfte dieses Zuwachses entfiel auf das Sozialwesen.

Der Bereich öffentliche Verwaltung und Sozialversicherung hatte ebenfalls über den gesamten Beobachtungszeitraum Beschäftigungszuwächse, welche sich bis 2011 auf gut 10.000 kumuliert haben. Im Erziehungs-

und Unterrichtswesen wuchs die Beschäftigung um gut 12.000. Ungewöhnlich ist die Beschäftigungsentwicklung in der Land- und Forstwirtschaft: Nach einer langen Zeit der Stagnation mit leichtem Abwärtstrend kam es im ersten Halbjahr zu einem Beschäftigungswachstum um mehr als 1.800; das entspricht einem Zuwachs von mehr als 10%. So erfreulich die unerwartet starke Dynamik des Beschäftigungswachstums war, so sind die meisten Arbeitsmarktprobleme bisher bestenfalls abgemildert. Mehr als die Hälfte des Beschäftigungszuwachses fand im öffentlich finanzierten oder zumindest kofinanzierten Bereich statt. Angesichts der angespannten Lage fast aller öffentlichen Haushalte stellt sich die Frage, ob Zuwächse in dieser Größenordnung in den nächsten Jahren weiterhin finanziert werden können.

Der mit der Krise einhergehende Verlust an Industriearbeitsplätzen wird nach der Einschätzung der meisten Experten zum größeren Teil dauerhaft sein, wobei nicht der gesamte Abbau an Arbeitsplätzen durch die Krise erklärt werden kann. Die Krise war auch eine Zeit, in der mit weniger Protesten als sonst Arbeitsplätze verlagert werden konnten. Industriearbeitsplätze sind im Allgemeinen gute Arbeitsplätze, in dem Sinne dass sie ganzjährige Beschäftigung bei relativ guter Bezahlung bieten und in der Regel eine größere Stabilität der Erwerbskarrieren bedeuten. Nur ein Teil der im Zuge des Strukturwandels im Dienstleistungssektor neu entstehenden Arbeitsplätze verfügt über eine bessere oder zumindest gleichwertige Qualität. Insbesondere nimmt die Zahl der Arbeitsplätze, die nicht mehr als eine prekäre Beschäftigung bieten, ständig zu. Der Verlust von Industriearbeitsplätzen ist eine der treibenden Kräfte der Prekarisierung von Dienstleistungsarbeitsplätzen, einerseits, weil die besser bezahlten Alternativen für die Beschäftigten weniger werden, andererseits weil eine wichtige Vorbildfunktion für die Gestaltung von Arbeitsplätzen an Bedeutung verliert.

Auch wenn der Anstieg der Jugendarbeitslosigkeit in Österreich weit weniger gravierend war als in den meisten anderen europäischen Ländern, so besteht dennoch die Gefahr einer dauerhaften Verfestigung dieses Problems, wenn die Politik nicht rasch und entschieden gegensteuert.

Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise

Engelbert Stockhammer

1. Einleitung

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise ist die stärkste seit der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre bzw. dem durch den Zweiten Weltkrieg bedingten Einbruch. Als Ursachen der Krise werden zumeist Entwicklungen im Finanzsektor angeführt:

- die Deregulierung des Finanzsystems, die u. a. das *originate-and-distribute*-Bankenmodell (Kredite werden vergeben und „weiterverkauft“) ermöglichte; die Entwicklung neuer Finanzinstrumente wie der *mortgage backed securities* (MBS), *collateralized debt obligations* (CDO) und *credit default swaps* (CDS); Gehaltsschemata für Manager, die Anreize gaben, erhöhte Risiken einzugehen;
- die zu expansive Geldpolitik der Fed nach dem Börsenkrach 2000; die Basel II-Regulierung, die de facto einen Anreiz schuf, Kredite weiterzuverkaufen bzw. mit CDS zu „versichern“;
- internationale Außenhandelsungleichgewichte und die zugehörigen Kapitalflüsse (manchmal „*savings glut*“ genannt).

Zu diesen Punkten gibt es eine umfangreiche Diskussion und eine reichhaltige Literatur. Einer der dramatischen sozioökonomischen Veränderungen seit 1980 erhält jedoch vergleichsweise geringe Aufmerksamkeit als potenzielle Krisenursache: die Polarisierung der Einkommensverteilung.¹ Dieser Aspekt soll in diesem Beitrag näher untersucht werden.

Seit den frühen 1980er-Jahren ist es in praktisch allen OECD-Ländern zu einer Polarisierung der Einkommensverteilung gekommen. Diese nahm in verschiedenen Ländern unterschiedliche Formen an. In den angelsächsischen Ländern kam es zu einer Polarisierung der personellen Einkommensverteilung. Speziell die Spitzeneinkommen erlebten ein spektakuläres Wachstum.² Seit 1980 konnte das oberste Einkommensperzentil seinen Anteil am Volkseinkommen in den USA um 10 %-punkte erhöhen. In den kontinentaleuropäischen Ländern kam es zu einem starken Fall der Lohnquote, also zu einer Verschiebung der funktionellen Verteilung. Seit 1980 fiel die Lohnquote im Euroraum um rd. 10 %-punkte. Angesichts dieser dramati-

schen Veränderung der Einkommensverteilung ist zu erwarten, dass sie auch makroökonomisch relevante Auswirkungen hat. Verschiedene Autoren haben einen Zusammenhang zwischen dem Phänomen der Polarisierung der Einkommensverteilung und der gegenwärtigen Krise postuliert,³ jedoch wurden die Mechanismen bisher kaum ausführlich diskutiert. In diesem Artikel soll einerseits ein konzeptioneller Rahmen präsentiert werden, um verschiedene Kanäle, durch die die Polarisierung der Einkommensverteilung zur Krise beigetragen hat, zu identifizieren, und sollen andererseits die verschiedenen Kanäle empirisch untermauert werden.

Unsere These ist, dass die Krise als Produkt der Interaktion von Deregulierung am Finanzsektor mit der Polarisierung der Einkommensverteilung zu sehen ist. Kurz gefasst ist die Erklärung die folgende. Seit den frühen 1980er-Jahren hat sich der Neoliberalismus als wirtschaftspolitisches Paradigma durchgesetzt. Dieser beinhaltet eine Änderung der wirtschaftspolitischen Ausrichtung, insbesondere eine Deregulierung der Finanzsektors und eine Reihe sozial- und steuerpolitischer Maßnahmen, die zu einer Polarisierung der Einkommensverteilung führten. Aus makroökonomischer Perspektive haben sich zwei Wachstumsmodelle herausgebildet: ein kreditgetriebenes und ein exportgetriebenes. Die USA und Großbritannien sind Paradebeispiele für Ersteres, Deutschland und China für Zweiteres. Der potenzielle Nachfragemangel durch die Polarisierung der Einkommensverteilung wurde in der kreditgetriebenen Gruppe durch kreditfinanziertes Konsumwachstum und in der zweiten Gruppe durch Exportwachstum kompensiert. Möglich wurde das Kreditwachstum durch die Deregulierung des Finanzsektors, durch eine Immobilienpreisblase und durch Kapitalzuflüsse (aus den exportgetriebenen Ländern).

Aus kaleckianischer Sicht stellen kreditgetriebenes Wachstum und exportgetriebenes Wachstum die Reaktion auf dasselbe zugrundeliegende Phänomen dar. Die Polarisierung der Einkommensverteilung bedeutet, dass für breite Bevölkerungsschichten, z. B. den repräsentativen Arbeitnehmerhaushalt, die Realeinkommen kaum wachsen. Daher gibt es eine potenzielle Stagnation der Konsumausgaben. Dies wird in einer Ländergruppe durch vermehrte Kreditvergabe und in der anderen Gruppe durch Außenorientierung kompensiert. Gemäß dieser Analyse sind Veränderungen der Einkommensverteilung zentral mit den Ungleichgewichten verbunden, die in der Krise 2008 eruptiert sind. Die Analyse legt einige Forschungsfragen nahe, die im Folgenden empirisch untersucht werden sollen: Lässt sich eine Gruppierung in kreditgetriebene und exportgetriebene Wachstumsmodelle tatsächlich nachweisen? Gibt es Evidenz für die Effekte von Veränderungen der Einkommensverteilung auf die Konsumausgaben? Kann die steigende Verschuldung von US-Haushalten mit der Polarisierung der Einkommensverteilung in Verbindung gebracht werden? Gibt es Evidenz, dass die Polarisierung der Einkommensverteilung die Spekulationsneigung erhöht hat?

Diese Fragen sollen im Folgenden näher untersucht werden. Vorweg gilt es festzuhalten, dass unsere Analyse keineswegs die Zentralität von Fehlentwicklungen im Finanzsektor für die Erklärung der gegenwärtigen Krise in Frage stellt. Diese ist unumstritten. Die Arbeitshypothese ist vielmehr, dass die Krise nur im Zusammenwirken von Fehlentwicklungen im Finanzsektor und zunehmender Ungleichverteilung ihre Wirkung entfalten konnte. Die intendierte Krisenerklärung ist damit als eine reichhaltige, makroökonomisch orientierte Erklärung zu verstehen.

2. Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2007-10⁴

Ab Mitte 2006 begannen die Immobilienpreise in den USA zu fallen; damit endete ein mehr als ein Jahrzehnt anhaltender Immobilienboom. Dies stellt eine mögliche Markierung für den Beginn der Krise dar, auch wenn es zunächst kaum wahrgenommen wurde. Der Immobilienpreisboom hatte gewaltige Auswirkungen, weil mit ihm eine Kreditvergabemaschinerie ins Laufen gekommen war, die den Wachstumspfad der USA bestimmen sollte. Bevor wir uns einer weiteren Diskussion der Krisenursachen widmen, soll hier noch ein kurzer Überblick über den Verlauf der Krise gegeben und ihre unterschiedlichen Phasen herausgearbeitet werden.

Die Finanzkrise begann in einem scheinbar obskuren Bereich des US-amerikanischen Finanzsystems: im *Subprime*-Markt, dem Markt für Derivate auf Hypothekarkredite niedriger Bonität. Dies gab der Krise ihren ersten Namen: die *Subprime*-Krise. Im Zuge des Immobilienbooms wurden Kredite zunehmend an Kreditnehmer geringer Bonität, den sogenannten *Subprime*-Bereich, ausgestellt. Selbst die nunmehr berühmten „*NINJA Loans*“ (*no income, no jobs, no assets*) wurden vergeben. Dies war möglich, weil die Banken die Kredite bündelten und in Form von *asset backed securities* (ABS) und, darauf aufbauend, *collateralized debt obligations* (CDOs) weiterverkauften. Die Krise brach im Bereich dieser Derivate aus, verursachte große Verluste bei verschiedenen Akteuren auf den Finanzmärkten und breitete sich dann auf andere Märkte aus.

Im Sommer 2007 erreichte die Krise das Zentrum der modernen Finanzwelt, den Interbankenmarkt, auf dem sich die großen Banken gegenseitig kurzfristige Kredite geben. Hier stiegen die Zinsen um einen Prozentpunkt an – nicht dramatisch, aber ein klares Indiz, dass sich die Banken gegenseitig zu misstrauen begonnen hatten. Die Zentralbanken reagierten mit umfangreichen Liquiditätsspritzen. In dieser ersten Phase der Krise wurde sie als Krise eines Marktsegments, schließlich als eine Krise des US-Immobilien- und Finanzmarkts wahrgenommen. In Europa wurde sie in dieser Phase – durchaus mit einer gewissen Häme – vorwiegend als US-Problem dargestellt. Probleme einzelner europäischen Banken wurden als Einzelfälle gewertet, die durch übertriebenes Engagement im US-Markt betroffen seien.

Die Krise forderte verschiedene Opfer, wie die britische Hypothekarbank Northern Rock, die Investmentbank Bear Stearns und zahlreiche kleinere US-amerikanische Hypothekarfinanzierer. Der große Knall kam im Sommer 2008, als Lehmann Brothers, eine der fünf Wall Street-Investmentbanken, in Konkurs ging. Panik machte sich breit auf den Finanzmärkten. Die Banken misstrauten sich gegenseitig, der Zinssatz am Interbankenmarkt stieg um fünf Prozentpunkte, und schließlich hörten die Banken auf, sich gegenseitig Geld zu leihen. Eine veritable Finanzkrise war ausgebrochen. Auch für Firmen außerhalb des Finanzsektors war es schwierig, neue Mittel aufzunehmen. Der Zusammenbruch des globalen Finanzsystems stand im Raum und konnte nur mit Interventionen in Form gewaltiger Summen seitens der Regierungen der großen Industriestaaten verhindert werden.⁵

Speziell mussten jene Banken gerettet werden, die aufgrund des Zusammenbruchs der Märkte in massive Refinanzierungsschwierigkeiten geraten waren. Symbolträchtig erklärte die EU im Oktober 2008, dass kein systemisch wichtiges Finanzunternehmen in der EU in Konkurs gehen werde. Ein Kapitalismus ohne Pleite (zumindest für die Großen) war ausgerufen.

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wurde für einige Monate der Keynesianismus wiederentdeckt. Frankreichs Präsident Sarkozy rief eine notwendige „Neugründung des Kapitalismus“ aus. Die G20, das erstarkte internationale wirtschaftspolitische Koordinationsgremium der 20 größten Volkswirtschaften der Welt, verabschiedete einen Plan zur internationalen Re-Regulierung der Finanzmärkte. Diese Pläne sind zwar im Detail weitreichend, allerdings zielen sie keineswegs auf eine grundlegende Veränderung ab. Sie könnten eher als Versuch gekennzeichnet werden, den Neoliberalismus stabiler zu machen. Jedoch ist bisher von diesen Absichten noch kaum etwas umgesetzt, und mit der Entspannung auf den Finanzmärkten drohen die Reformen im Sand verlaufen.

In einer dritten Phase ab dem Spätherbst 2008 wurde aus der Finanzkrise endgültig eine Wirtschaftskrise, und diese erfasste den ganzen Globus. Die Industrieproduktion brach in allen Regionen ein. General Motors und Opel sind nur die prominentesten Beispiele für eine Vielzahl von Firmen, die vor dem Aus standen. Die Krise schwappte aber auch in die Länder des Südens und nach Osteuropa über. Gleichzeitig wurde klar, dass die Finanzkrise nicht bloß eine vorübergehende Vertrauenskrise im Finanzsektor war. Die krisenbedingte Kreditverknappung sowie die negativen Erwartungen übertrugen sich auf den Rest der Wirtschaft, und eine globale gesamtwirtschaftliche Rezession setzte ein. Die meisten Industrieländer erfuhren einen Rückgang des BIP in der Größenordnung von 4-5%, die schwerste Krise seit den 1930er-Jahren bzw. dem durch den Zweiten Weltkrieg bedingten Einbruch. Die Wirtschaftspolitik schnürte Konjunkturpakete und verabschiedete sich kurzfristig von der Orientierung an einer rigiden Budgetpolitik.

Ab dem Frühjahr 2009 schienen unmittelbar größere Verwerfungen und neue Turbulenzen auf den Finanzmärkten fürs Erste gebannt zu sein. Gleichzeitig wurden die realen Auswirkungen zunehmend sichtbar, die Anzahl der Konkurse im produzierenden Gewerbe wuchs, und die Arbeitslosigkeit stieg. Seitens der Finanzbranche mehrten sich die Bestrebungen, eine drohende fundamentale Veränderung zu verhindern. So intensivierten sich Lobbying-Bemühungen, um die Regulierungsdebatte zu beeinflussen und gröbere Eingriffe in das bestehende Regelwerk und Geschäftstreiben der Finanzbranche abzuwehren.

Die Rückkehr zur Normalität setzte ein. Aber diese Normalität sollte nicht so rosig sein wie die des Booms. Die wirtschaftliche Erholung blieb brüchig, und die Finanzmärkte blieben nervös. Die wirtschaftliche Entwicklung verlief in verschiedenen Ländern recht unterschiedlich. Für große Teile der Bevölkerung in den englischsprachigen Ländern wurden die Krisenauswirkungen erst jetzt spürbar. So steigt die Zahl der Obdachlosen und der Langzeitarbeitslosen in den USA weiter an. Die relativ kräftige, exportgetriebene Erholung, die in Deutschland und Österreich 2010 einsetzte, ist international eher untypisch.

Aber den weitreichendsten Effekt hatte die Krise auf die Staatshaushalte: Die schwerste Krise seit Generationen und umfangreiche Bankenrettungspakete hinterließen riesige Löcher in den Budgets, und die Staatsschulden stiegen. So nahm die Krise im Lauf des Jahres 2009 ihre nächste Wendung: Sie wurde zu einer Staatsschuldenkrise (*sovereign debt crisis*). Bereits zuvor hatten einige periphere Länder (Ungarn, Litauen, Pakistan, Island) internationale Hilfspakete in Anspruch genommen, aber das erste Opfer in der Eurozone war Griechenland und mit ihm schließlich das Eurosystem.

Im Winter 2009/10 sah sich Griechenland zunehmend höheren Zinssätzen auf seine Verschuldung ausgesetzt. Griechenland hatte (unter Mithilfe der dafür gut bezahlten Wall Street-Banken, namentlich Goldman Sachs⁶) die Staatsschuldenstatistiken geschönt, und die zunehmend nervösen Finanzmärkte waren nun nur gegen hohe Zinsaufschläge bereit, Griechenland mit neuen Krediten zu versorgen. Aber Griechenland war nicht allein. Mit ihm sollten die anderen Länder der „alten Peripherie Europas“ in die Krise geraten: Italien, Spanien, Portugal und Irland. Tatsächlich zeigt sich ein fundamentaler Konstruktionsfehler des Eurosystems: Mit den fixen Wechselkursen hatten die südeuropäischen Länder zwar deutlich geringere Inflationsraten erreicht als in der Vergangenheit. Dennoch lagen ihre Realzinsen noch deutlicher unter jenen Deutschlands. Allerdings verloren sie seit der Euro-Einführung langsam, aber stetig an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Deutschland. Die Leistungsbilanzüberschüsse Deutschlands (rund 2/3 davon innerhalb des Euroraums) betrugen mehr als 5% des BIP, was nicht zuletzt auf die stagnierenden Reallöhne zurückzuführen ist.⁷

Das griechische Problem war damit nur die Spitze eines Eisbergs. Zwar wurde eine gewaltige European Financial Stability Facility (EFSF) ins Leben

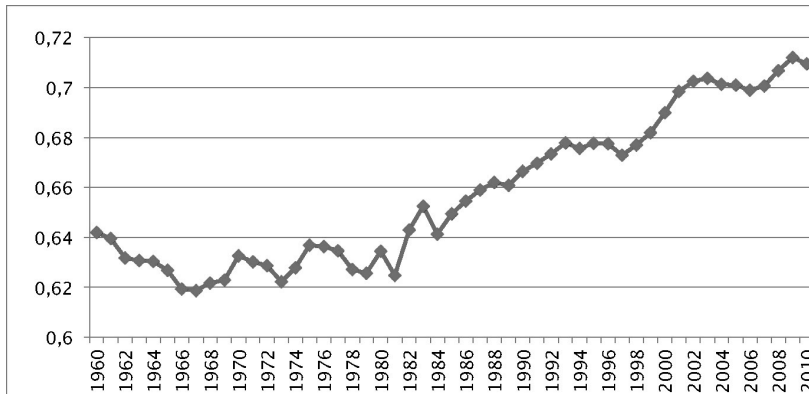
gerufen. Allein die Finanzmärkte waren davon nicht hinreichend beruhigt. Im Dezember 2010 geriet dann Irland in die Krise. Anders als Griechenland hatte Irland vor der Krise keine Budgetprobleme, sondern diese sind ausschließlich auf das Platzen der Immobilienblase und die Rettungspakete für die Banken zurückzuführen.

Die griechische Krise stellte noch in anderer Hinsicht einen Wendepunkt dar: Die Wirtschaftspolitik schwenkte nun wieder auf einen orthodoxen Kurs um und erklärte keynesianische Konjunkturpolitik angesichts unwilliger Finanzmärkte für unmöglich. Griechenland und Irland erhielten europäische Unterstützung nur unter der Bedingung drakonischer Sparmaßnahmen. Die neugewählte konservative Regierung in Großbritannien betrachtet ausgeglichene Staatshaushalte als die zentrale Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum, und die EU will die Budgetpolitik ihrer Mitgliedsstaaten weiter einschränken.

3. Krisenursachen

Der Großteil der Diskussion um die Krisenursachen betont mikroökonomische Faktoren. Dies kommt in verschiedenen Ausrichtungen und Schwerpunkten zum Ausdruck. Erstens bestehen Ansätze, die Anreize für Bankmanager in privatwirtschaftlichen Verträgen oder die Verwendung von Modellen mit inkorrekten Annahmen über die Häufigkeit und Korrelation von Schocks in der Risikoanalyse von Banken enthalten. Diese Argumente behandeln Probleme im privaten Sektor und unterstellen rationales Verhalten. Zweitens gibt es Argumente, die Regulierungsfehler hervorheben, wie das Basel II-System, das einen Anreiz für Banken geschaffen hat, außerbilanzlich aktiv zu werden, um Kapitalvorschriften zu umgehen. Implizit unterstellen diese Argumente meist Rationalverhalten im privaten Sektor. Drittens gab die Krise Ansätzen der Verhaltensökonomie neuen Aufwind, die nichtrationales Verhalten wie z. B. Herdenverhalten betonen.

Aus makroökonomischer Perspektive ist der Immobilienpreisboom (v. a. in den USA) zentral, der einen gewaltigen Anstieg der Haushaltsverschuldung ermöglicht hat. Über die Gründe für diese Blase auf den Immobilienmärkten besteht keine Einigkeit. Wiederum spannen die mikroökonomischen Argumente das Spektrum von falschen Anreizen (für rationale Individuen) in privaten Verträgen über falsche Regulierung (für rationale Individuen) zu irrationalem Verhalten seitens der Haushalte und der Akteure auf den Finanzmärkten. Klar ist, dass die Größenordnung des Anstiegs der Haushaltsverschuldung historisch außergewöhnlich ist und dass die falsche Risikobepreisung auf den Finanzmärkten und die steigende Haushaltsverschuldung sich gegenseitig verstärkten. Klar ist auch, dass in den USA die Sparquote der Haushalte bereits in den beiden Jahrzehnten vor der Krise einen rückläufigen Trend aufwies (siehe Abbildung 1): Der Konsum wurde teils durch steigende Verschuldung finanziert.

Abbildung 1: Konsumquote in den USA

Quelle: AMECO.

Anmerkung: Konsumquote = private Verbrauchsausgaben/BIP [zu laufenden Preisen].

Ein genuin makroökonomisches Argument in der Krisenerklärung bezieht sich auf die umfangreichen Kapitalzuflüsse, die die USA in den Jahren vor der Krise erfuhr. Die These des ‚*savings glut*‘ wurde durch Bernanke (2005) bekannt gemacht, der dafür u. a. die südostasiatischen Zentralbanken verantwortlich machte. Reinhart und Reinhart (2008) zeigten, dass Episoden starker Kapitalzuflüsse („*capital flow bonanzas*“) meist zu spekulativen Blasen und, schlussendlich, Krisen führen.

Die zentralen makroökonomischen Mechanismen der Krise sind folgende: Veränderungen im Finanzsystem, die durch die Deregulierung (oder durch falsche Regulierung) ermöglicht wurden, führten zu einer Blase auf den Finanz- und Immobilienmärkten, die mit steigender Haushaltverschuldung einherging. Die zunehmende Verschuldung ermöglichte ein kräftiges Konsum- und Wirtschaftswachstum (in den USA), das sich in Außenhandelsdefiziten niederschlug. Die resultierenden Kapitalzuflüsse wiederum trugen ihrerseits zur spekulativen Blase bei.

Zwei Punkte sind hervorzuheben: Erstens gibt es, wie betont, verschiedene Ansichten über die mikroökonomischen Gründe dieser Entwicklungen. Diese reichen von neoklassischen Ansätzen, die Staatsversagen über falsche Regulierung postulieren, über verhaltensökonomische Ansätze, die nichtrationales Verhalten von Akteuren hervorheben, zu keynesianischen (speziell in der Nachfolge H. Minskys), welche die endogene Instabilität des privaten Finanzsektors betonen, der durch die Deregulierung Vorschub geleistet wurde.

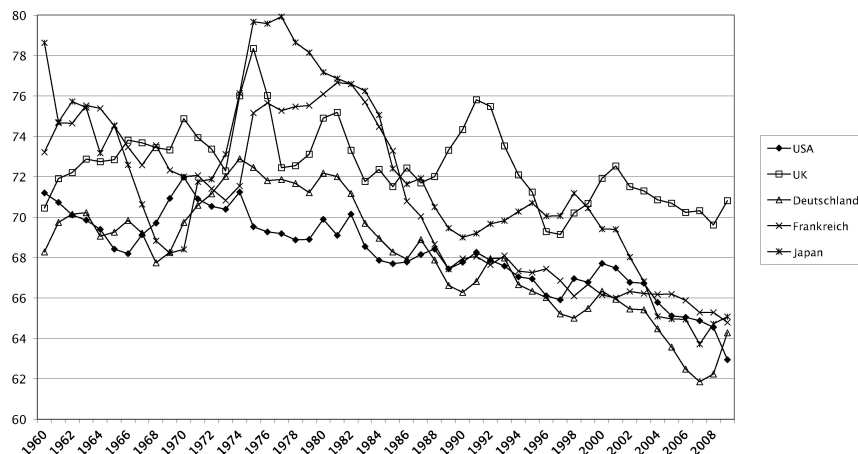
Eine Reihe von Kommentatoren hat die Parallele zwischen der steigenden Polarisierung der Einkommensverteilung in den 1920er-Jahren und vor der aktuellen Krise betont. Zumeist sind diese Ansätze jedoch analytisch nicht weit entwickelt. Im folgenden Abschnitt sollen diese Ansätze in einem

keynesianisch und regulationstheoretisch motivierten Rahmen dargestellt werden.

4. Veränderungen der Einkommensverteilung

Die Einkommensverteilung hat in den letzten Jahrzehnten dramatische Veränderungen erfahren. Dabei gibt es bemerkenswerte Unterschiede zwischen den Ländern. Die (bereinigten) Lohnquoten sind in den kontinental-europäischen Ländern und Japan seit 1980 um fast 10 %-punkte gefallen (Abbildung 2). Der Rückgang in den USA und in Großbritannien fiel moderater aus. Die englischsprachigen Länder haben hingegen deutlichere Veränderungen der personellen Einkommensverteilung. So ist der Einkommensanteil des obersten Perzentils der Bevölkerung in den USA von rund 8% (1980) auf über 18% (2005) gestiegen (Abbildung 4). Die Entwicklungen in den anderen englischsprachigen Ländern sind ähnlich. In den kontinentaleuropäischen Ländern und Japan hingegen hat sich deren Einkommensanteil kaum verändert (Abbildung 3; zur Situation in Österreich siehe Altzinger et al. (2011)). Ein wesentlicher Teil dieser Spitzeneinkommen sind auf die exorbitanten Managementgehälter zurückzuführen (in den englischsprachigen Ländern). Werden die Managementgehälter den Profiten statt den Löhnen zugeschlagen, so entwickelt sich die derart bereinigte Lohnquote in den USA ähnlich wie jene in Europa. Dies wird auch offensichtlich, wenn man die (inflationsbereinigten) Medianlöhne betrachtet. Diese stiegen in den USA von 1980 bis 2005 um 2,8%. Im untersten Einkommensquintil kam es gar zu einem Rückgang von 3,1%, und das erste Dezil erhöhte sich um 21%.⁸

Abbildung 2: Bereinigte Lohnquote in den USA, der Eurozone und Japan



Quelle: AMECO

Diese dramatischen Veränderungen in der Einkommensverteilung haben zu einer Reihe von Studien zu den Ursachen geführt. Bemerkenswert ist, dass in der letzten Zeit auch die internationalen Mainstream-Institutionen zu den Determinanten der funktionalen Einkommensverteilung Studien veröffentlicht haben. IMF (2007a) und EU-Kommission (2007) fanden, dass der technologische Wandel die Hauptursache des Rückgangs der Lohnquote darstellt und dass die Globalisierung ein sekundärer Faktor war. Stockhammer (2009) setzt sich kritisch mit diesen Arbeiten auseinander und stellt basierend auf einer Panel-Analyse für OECD-Länder fest, dass die Ergebnisse bezüglich der Rolle des technologischen Wandels nicht robust sind und dass die finanzielle Globalisierung, die Handelsglobalisierung und der Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades die Hauptursachen waren. Die finanzielle Globalisierung war auch in ILO (2008) betont worden (allerdings ohne ökonometrische Evidenz). Rodrik (1998), Harrison (2002) und Jayadev (2006) konstatierten ebenfalls in Analysen für OECD- und Entwicklungsländer Evidenz für den Effekt der Liberalisierung der internationalen Kapitalflüsse auf die funktionale Einkommensverteilung. Bemerkenswerterweise kam der IMF (2007b) in einer Studie für OECD- und Entwicklungsländer zu dem Ergebnis, dass ausländische Direktinvestitionen zu einer Spreizung der personellen Einkommensverteilung führen. Onaran (2009) zeigte für ausgewählte Entwicklungsländer den langanhaltenden negativen Effekt von Finanzkrisen auf die Einkommensverteilung.

Abbildung 3: Einkommensanteil des obersten Perzents in Kontinentaleuropa und Japan

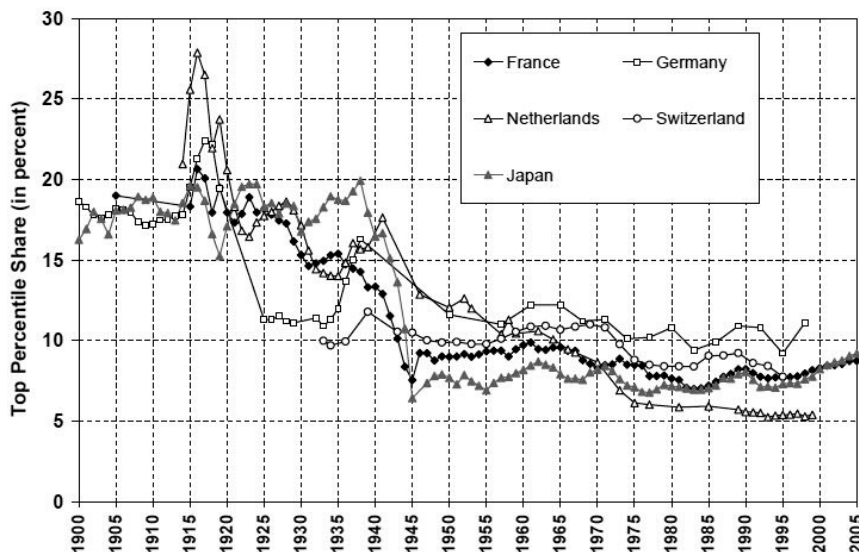
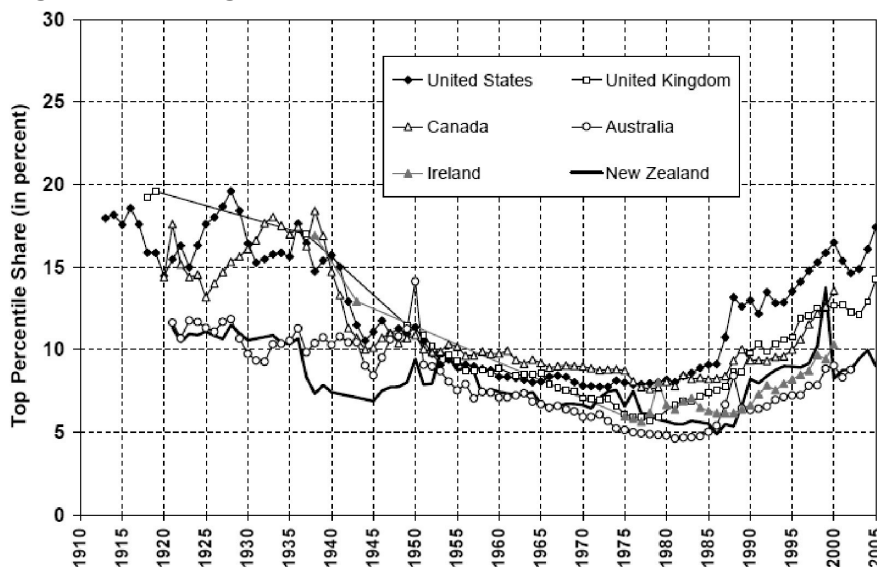


Abbildung 4: Einkommensanteil des obersten Perzentils in englischsprachigen Ländern



Quelle der Abb. 3 und 4: Atkinson, Piketty, Saez (2010), Abb. 7A and 7B.

5. Polarisierung der Einkommensverteilung und Krisenursachen

Es gibt eine augenfällige Parallele zwischen der Krise der 1930er-Jahre und der heutigen Krise: In beiden Fällen war es vor der Krise zu einer Polarisierung der Einkommensverteilung gekommen. Dies hat verschiedenen Autoren dazu veranlasst, einen kausalen Zusammenhang zwischen der Polarisierung der Einkommensverteilung und der Finanzkrise zu vermuten. Allerdings liegen bisher kaum detaillierte Analysen des Zusammenhangs vor. Dieser Abschnitt versucht anhand von vier Hypothesen einen solchen Zusammenhang zu belegen. Dabei gilt es vorweg klarzustellen, dass damit nicht die Polarisierung der Einkommensverteilung anstelle von finanziellen Faktoren betont wird, sondern die Polarisierung der Einkommensverteilung in Wechselwirkung mit finanziellen Faktoren gesehen wird, ganz im Sinne von Horn und van Treeck (2011), die „drei Us“ als Krisenursachen betonen: Ungleichheit, internationale Ungleichgewichte und unterregulierte Finanzmärkte.

- These 1: Die Polarisierung der Einkommensverteilung führt *ceteris paribus* zu stagnierender Nachfrage, v. a. zu stagnierender Konsumnachfrage.

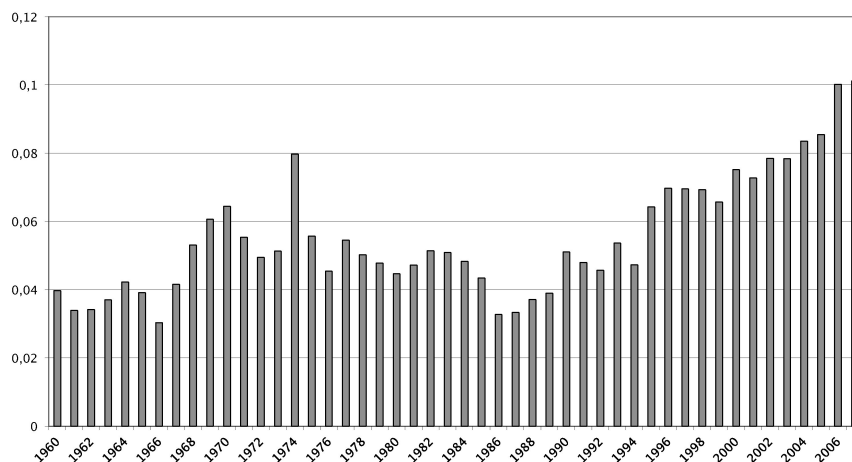
Wie in Abschnitt 4 besprochen, ist es in den letzten Jahrzehnten zu einer dramatischen Veränderung der Einkommensverteilung gekommen.

Was sind die makroökonomischen Effekte dieser Umverteilung? Genauer: Was sind die Effekte auf die aggregierte Nachfrage? *Ceteris paribus* würde man von einem Sinken der Lohnquote einen dämpfenden Effekt auf die Konsumausgaben (da Bezieher von Lohnneinkommen üblicherweise eine höhere marginale Konsumneigung als Kapitaleinkommen haben) und einen expansive Effekt auf die Investitionsausgaben erwarten (da Investitionen bei gegebener Nachfrage positiv auf Profite reagieren). Der Effekt auf die Nettoexporte sollte (wegen steigender Wettbewerbsfähigkeit) für individuelle Länder positiv sein. Allerdings ist dieser Effekt in unserem Kontext zu qualifizieren, da die Lohnquote ja in den meisten Ländern gefallen ist. Aus kaleckianischer Perspektive würde man einen dämpfenden Effekt auf die aggregierte (heimische) Nachfrage erwarten. Bhaduri und Marglin (1990) schlugen ein postkeynesianisches Makromodell zur Analyse solcher Fragestellungen vor, das sowohl lohngetriebene als auch profitgetriebene Nachfragerregime erlaubt. Dieses Modell wurde Gegenstand einer Reihe empirischer Arbeiten: Bowles und Boyer (1995), Stockhammer und Onaran (2004), Naastepad und Storm 2006/07, Hein und Vogel (2008), Stockhammer und Stehrer 2011). Stockhammer et al. (2009) finden z. B. ein Spar-differenzial (zwischen Profit- und Lohnneinkommen) von ca. 0,4 für den Euroraum. Da der Rückgang der Lohnquote rund 10 %-punkte (seit 1980) beträgt, würde man im gleichen Zeitraum eine Reduktion der Konsumquote um rund 4 %-punkte (des BIP) wegen der Veränderung der Einkommensverteilung erwarten.

Neben den Veränderungen der funktionellen Einkommensverteilung haben auch Veränderungen der personellen Einkommensverteilung einen Effekt auf die Sparquoten, da untere Einkommensgruppen eine niedrigere Sparneigung haben als obere Einkommensgruppen. Für Deutschland hat dies kürzlich Stein (2009) anhand von Daten des Sozioökonomischen Panels nachgewiesen. Sie findet zwischen dem obersten und untersten Einkommensquartil eine Differenz der Sparquoten, die von 6,5 %-punkten (1995) auf 11,7 %-punkte (2007) angestiegen ist. Auch Brenke (2011) argumentiert, dass für Deutschland Entwicklungen der Einkommensverteilung zur schwachen Entwicklung des privaten Konsums wesentlich beigetragen haben. Der Hintergrund der makroökonomischen Entwicklungen ist der einer der potenziell stagnierenden Nachfrage, namentlich der einer potenziell stagnierenden Konsumnachfrage.

- These 2: Die Deregulierung internationaler Kapitalflüsse hat die Außenhandelsrestriktionen für Länder gelockert und damit die Entwicklung zweier Wachstumsmodelle ermöglicht: einer v. a. angelsächsischen Gruppe mit kreditfinanziertem Konsumwachstum als Wachstumsmotor (und Außenhandelsdefiziten) und einer zweiten Gruppe von exportorientierten Ländern mit gedämpfter heimischer Nachfrage und substanziellen Exportüberschüssen.

**Abbildung 5: Standardabweichung der Leistungsbilanzen
(in % des BIP) der OECD-Länder**



Quelle: Ameco-Datenbank.

Abbildung 5 zeigt die Standardabweichung der Leistungsbilanzpositionen der OECD-Staaten. Dies ist ein Maß für die Zunahme der internationalen Außenhandelsungleichgewichte. Es illustriert, dass die Ungleichgewichte vor dem Ausbruch der Krise keine kurzfristige Ausnahmeerscheinung waren, sondern Teil eines längerfristigen Trends: Die Freigabe der Wechselkurse und Kapitalflüsse nach dem Ende des Bretton Woods-Systems hat nicht nur zu instabilen Wechselkursen geführt, sondern auch zu zunehmenden Ungleichgewichten in den Außenhandelsbilanzen. Kapitalflüsse und damit die Wechselkurse hängen nicht nur von Exporten und Importen ab, sondern auch von spekulativen (im weiten Sinn) Motiven. Da diese oft prozyklisch sind und eigene Instabilitäten generieren, wurde durch die externe Finanzderegulierung de facto die Außenhandelsrestriktion der Volkswirtschaften gelockert. Nationale Wirtschaften können höhere Leistungsbilanzdefizite aufweisen – und für längere Zeiträume – als im Bretton Woods-System. Allerdings ist die Anpassung an die Ungleichgewichte meist eine schmerzhaft. Wie von Reinhart und Reinhart (2008) gezeigt, enden Episoden von starken Kapitalzuflüssen, d. h. Leistungsbilanzdefiziten, meist mit spekulativen Blasen auf den Finanz- und Immobilienmärkten und in der Folge in heftigen Rezessionen.

Die Globalisierung, genauer die finanzielle Globalisierung, hat damit ironischerweise in einer wichtigen Dimension den Spielraum für temporär unterschiedliche Entwicklungen in verschiedenen Ländern erhöht: Außenhandelsungleichgewichte können länger als im Bretton Woods-System aufrechterhalten werden – nämlich solange sie durch die entsprechenden Kapitalflüsse alimentiert werden. Dies ist der Hintergrund, vor dem die He-

rausbildung zweier Wachstumsmodelle zu verstehen ist.

Tatsächlich bildeten sich am Vorabend der Krise beträchtliche Ungleichgewichte heraus. So hatte Deutschland 2007 einen Leistungsbilanzüberschuss von 7,9% des BIP und die USA ein Defizit von 5,2% (Tabellen A2 und A3 im Anhang). Wie bereits Abbildung 5 gezeigt hat, sind diese Ungleichgewichte nicht plötzlich entstanden, sondern kennzeichnend für die Entwicklungen der letzten Jahrzehnte. Unsere Hypothese ist, dass diese internationalen Ungleichgewichte Ausdruck unterschiedlicher Wachstumsmodelle sind. Konkret lautet die Hypothese, dass sich kreditgetriebene (oder finanzgetriebene, „finanzialisierte“) und exportgetriebene („neomerkantilistische“) Wachstumsmodelle etabliert haben und dass diese Modelle (auch) als Reaktion auf die (oder Kompensation der) wegen der Polarisierung der Einkommensverteilung stagnierende heimische Nachfrage zu sehen sind. Tabelle 1 gibt eine Übersicht über prominente Beispiele. Bemerkenswert ist, dass sich finanzialisierte und exportgetriebene Modelle sowohl im Zentrum als auch in der Peripherie finden lassen.

Tabelle 1: Kredit- und exportgetriebene Wachstumsmodelle in Zentrum und Peripherie

	kreditgetrieben	exportgetrieben
Zentrum	USA, GB	Deutschland, Österreich, Japan
Peripherie	Griechenland, Irland, Portugal, Spanien	China

Die historischen Hintergründe und Entwicklungspfade der in Tabelle 1 angeführten Fälle sind komplex. Die USA und Großbritannien war schon lange Beispiele „marktbasierter“ Finanzsysteme und internationale Finanzzentren und erfuhren in den 1980er-Jahren einen Liberalisierungsschub, der zu einer Welle von Finanzinnovation führte. Speziell in den USA hat die Politik zur Förderung von Besitz von Eigenheimen eine ideologische und, aufgrund der schwachen öffentlichen Pensionsvorsorge, eine sozialpolitische Dimension.⁹ Für die Länder der südeuropäischen Peripherie (und Irland) war die Finanzialisierung stark von der europäischen Integration und der damit verbundenden finanziellen Liberalisierung geprägt. Diese beinhalteten einheitliche europäische Zinssätze und starke intra-europäische Finanzflüsse. Während Deutschland schon lange eine exportorientierte Strategie verfolgte,¹⁰ ist die Obsession mit Exportüberschüssen in Südostasien nicht zuletzt als Reaktion auf die Krise 1997/98 zu verstehen.

Den unterschiedlichen Leistungsbilanzpositionen entsprechen, wenig überraschend, unterschiedliche Zusammensetzungen der Gesamtnachfrage. Für die kreditgetriebenen Ökonomien ist ein starkes Ansteigen der Konsumquote zu vermerken (Abbildung 6), während in den exportorientierten Modellen die Konsumquote spürbar zurückging.

Abbildung 6: Konsumausgaben als Anteil der Endnachfrage

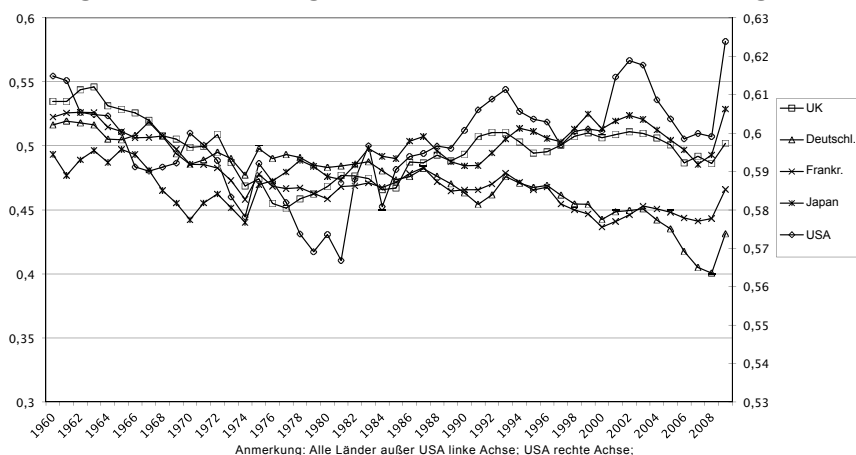


Tabelle 2: Zunahme der privaten Haushaltsverschuldung (in % des BIP) im internationalen Vergleich 2000-04 bzw. 2000-08

Deutschland	-2.74	-11.34	USA	18.85	26.13
Niederlande	24.35	29.10	UK	20.89	28.13
Österreich	7.05	7.21			
			Irland	35.07	61.72
Euroraum (12)	8.96		Griechenland	18.26	
Frankreich	8.35	15.75	Spanien	22.01	32.53
Belgien	4.67	11.22	Italien	13.05	18.09
			Portugal	14.08	21.31
Schweiz	2.85	0.96			
Dänemark	18.21	36.08	Estland	30.80	47.13
			Lettland	24.37	40.66
			Litauen	14.65	32.98

Quelle: Eurostat, ausgenommen USA: FoF.

Der Anstieg der Konsumquote in den englischsprachigen Ländern ging mit einem starken Anstieg der Haushaltsverschuldung einher. Tabelle 2 zeigt die Veränderung der Verschuldung der privaten Haushalte in %-punk-

ten des BIP. Während in Deutschland die Verschuldung der privaten Haushalte von 2000 bis 2008 sogar um 11 %-punkte des BIP sank (und in Österreich um 7 %-punkte stieg), erhöhte sie sich in den USA um 26 und in Großbritannien um 28 %-punkte, in Irland gar um 61 und in Spanien um 33 %-punkte. Für Japan ließen sich leider keine direkt vergleichbaren Daten finden. Nach Girouard et al. (2006, Abb. 1) sank die Haushaltsverschuldung von 1995 bis 2004.

Insgesamt scheint die Zweiteilung in kreditgetriebene und in exportgetriebene Ökonomien mit den Daten konsistent zu sein: Jene Länder mit hohen Leistungsbilanzdefiziten sind auch jene mit dem höchsten Anstieg der privaten Haushaltsverschuldung. Deutschland, Österreich und Japan auf der einen und die USA und Großbritannien auf der anderen Seite sind die Paradebeispiele. Mit leichten Variationen passen auch Griechenland, Irland, Portugal und Spanien gut in dieses Schema. In Griechenland stieg auch die öffentliche Verschuldung stark an. Irland hatte zwar Leistungsbilanzdefizite aufgrund hoher Gewinnzahlungen an ausländische Investoren, aber über längere Zeit Nettoexportüberschüsse (für die anderen Länder sind die Unterschiede zwischen Leistungsbilanzpositionen und Nettoexportpositionen gering). Die neuen Mitgliedsstaaten der EU in Mittel- und Osteuropa wären auch in dieser Gruppe. Einige Länder, die bisher nicht diskutiert wurden, fügen sich allerdings nicht nahtlos ein: So haben beispielsweise die Niederlande und Dänemark sowohl hohe Leistungsbilanzüberschüsse als auch einen starken Anstieg der Haushaltsverschuldung.

- These 3: Die Polarisierung der Einkommensverteilung leistete einen wesentlichen Beitrag zur steigenden Haushaltsverschuldung in den USA.

Die Verteilung der Haushaltsverschuldung ist in der Forschung ein unterbelichtetes Thema. Zumeist sind die Primärdaten nicht in einer Form aufbereitet verfügbar, die die Untersuchung der Verteilung über längere Zeiträume erlauben würde. Einzig für die USA gibt es mehrere Untersuchungen und relative gut verfügbare Daten. In der Folge werden daher nur die USA diskutiert.

In der Literatur finden sich beide Extrempositionen: einerseits dass die steigende Verschuldung ein Ersatz für Lohnwachstum sei (und daher die unteren Einkommensgruppen sich stärker verschuldet haben;¹¹ andererseits dass der Anstieg der Verschuldung (genauer: der Rückgang der Sparquoten) vor allem auf die obersten Einkommensschichten beschränkt sei.¹² Die Studie von Maki und Palumbo (2001) war eine der ersten, die sich mit solchen Fragen beschäftigte und wurde breit rezipiert. So finden sich ihre Argumente z. B. in den marxistisch inspirierten Arbeiten von Brenner (2003) und Glyn (2006) wieder. Maki und Palumbo untersuchen die Vermögens-effekte im Konsumverhalten der US-Haushalte, basierend auf Daten des „Survey of Consumer Finances“ (SCF) von 1992 bis 2000. Sie finden, dass *„all of the consumption boom really can be attributed to the richest groups of households“*.¹³

Einige Bemerkungen zur Klärung sind notwendig. Erstens steht die Sparquote im Zentrum der Analyse von Maki und Palumbo und nicht die Verschuldung. Es mag naheliegend erscheinen, dass jene mit dem stärksten Rückgang der Sparquote sich auch am meisten verschuldet haben. Dies ist aber logisch nicht zwingend. Zweitens ist der Zeitraum der Studie zu beachten: In der Phase bis 2000 entwickelte sich vor allem ein Blase auf den Aktienmärkten und noch nicht auf den Immobilienmärkten. Die buchhalterischen (!) Vermögenszuwächse und damit die Möglichkeiten, Kredit aufzunehmen, waren weit weniger breit gestreut als nach 2000. Drittens konnten spätere Studien die Ergebnisse von Maki und Palumbo (mit derselben Fragestellung für denselben Zeitraum) nur mit Einschränkungen replizieren: Sie konstatieren einen breiten Rückgang der Sparquote für Eigenheimbesitzer.¹⁴

Die Gegenposition wird von Barba und Pivetti (2009) ohne detaillierte Datenanalyse und von Ed Wolff (2010) basierend auf einer Primärdatenanalyse vertreten. Beide argumentieren, dass der Anstieg der Verschuldung in erster Linie aus dem Versuch des Erhalts der relativen Konsumposition unter Bedingungen der Einkommensstagnation breiter Bevölkerungsschichten resultiert. Statuserhalt war nur durch Verschuldung möglich.

Kennickell (2009) bietet eine ausführliche Präsentation der SCF-Daten, auf die sich die gesamte Diskussion stützt, von 1989 bis 2007. Anhand dessen sollen hier die Positionen evaluiert werden (vgl. Tabelle 3). Die Gruppierung ist dabei jene Kennickells. Der Gesamteindruck der Verteilung der Schulden ist, bei allen Schwankungen, die auch auf die Stichprobengröße des SCF zurückzuführen sein kann, einer der Stabilität der Verteilung der Schulden. Die unteren 90% der Bevölkerung hatten beispielsweise 1989 74,9% der Schulden und 2007 73,3%.

Schulden müssen aus dem laufenden Einkommen bedient werden. Und die Verteilung der Einkommen hat sich, wie diskutiert, stark verändert. Tabelle 4 fasst daher die Relation der Schulden zu den Einkommen zusammen. Dies gibt einen deutlichen Trend: Relativ zum Einkommen sind die Schulden bei unteren Einkommensgruppen deutlich stärker gewachsen. So stiegen die Schulden für die untere Einkommenshälfte von 61% (1989) auf 137% (2007) und für die nächsten 40 Einkommensperzentile von 81% auf 148%. Zwar stiegen auch die Schulden in den obersten 10% stärker als die Einkommen (beim obersten Einkommensprozent sind die Schwankungen deutlich stärker als der Trend), aber mit klar schwächerer Dynamik.

Während die Verteilung der Schuldenvolumina relativ stabil geblieben ist, sind die Schulden bei den unteren Einkommensschichten im Vergleich zu den oberen Einkommensgruppen deutlich schneller gestiegen. In diesem Sinn kann die These, dass der Anstieg der privaten Haushaltsverschuldung mit der Polarisierung der Einkommensverteilung verbunden ist, als bestätigt gelten.

Tabelle 3: Schuldenanteile nach Einkommensgruppen, USA

	0-50 (Untere 50%)	50-90	90-95	95-99	99-100 (oberstes 1%)
1989	23,4	51,5	9,9	9,8	5,4
1992	25,7	46,7	9,1	12,4	6,1
1995	30,4	45,9	8,6	9,0	6,1
1998	28,8	45,3	8,2	12,2	5,5
2001	26,0	48	8,6	11,5	5,9
2004	24,2	48,6	8,3	11,5	7,3
2007	26,7	46,6	7,7	13,7	5,3

Quelle: Kennickell (2009).

Tabelle 4: Verhältnis Schulden zu Einkommen nach Einkommensgruppen, USA

	0-50 (Untere 50%)	50-90	90-95	95-99	99-100 (oberstes 1%)
1989	0,61	0,81	0,71	0,50	0,25
1992	0,72	0,88	0,80	0,77	0,57
1995	0,89	0,92	0,77	0,67	0,43
1998	1,00	0,97	0,92	0,81	0,40
2001	0,89	0,99	0,73	0,59	0,32
2004	1,14	1,36	1,10	0,91	0,60
2007	1,37	1,48	1,07	0,95	0,37

Quelle: Kennickell (2009).

• These 4: Die Polarisierung der Einkommensverteilung hatte einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung der spekulativen Finanzanlagen, da die Superreichen eine höhere Neigung zur Spekulation haben.

In der kritischen Öffentlichkeit gibt es eine weitverbreitete Meinung, dass die Polarisierung der Einkommensverteilung, speziell die Herausbildung einer Schicht von Superreichen, die gesellschaftliche Spekulationsneigung erhöht. Das zugrundeliegende Argument besagt, dass mit zunehmendem Reichtum die Konsummöglichkeiten ausgeschöpft werden und daher zunehmend spekulative Aktivitäten gesetzt werden. So argumentiert z. B. Hufschmied (2002), dass durch die Polarisierung der Einkommensverteilung eine Überschussliquidität entstanden sei, die die Preise für Finanzanlagen in die Höhe getrieben habe. Außerdem ist die Polarisierung der Einkommensverteilung in den letzten Jahrzehnten klar mit einem Strukturwandel im Finanzsektor verbunden, d. h. Reichtum ist heutzutage stärker mit finanziel-

len Aktivitäten verbunden, als dies z. B. in den 1960er-Jahren der Fall war.

In den Wirtschaftswissenschaften gibt es dazu jedoch praktisch keine Arbeiten. Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass es aus makroökonomischer Sicht der Begriff der Spekulation schwer zu operationalisieren ist. Dem umgangssprachlichen Gebrauch würde am ehesten eine Definition als risikoreiche Veranlagungsstrategie mit hoher Fremdkapitalquote entsprechen.

Klar ist, dass die reichen Haushalte deutlich risikoreichere Vermögenswerte halten. So hält das oberste Einkommensprozent (in den USA 2007) 62,4% aller Anleihen, 51,9% der Aktien und 46,7% der *Mutual*- und Hedgefonds.¹⁵

Photis Lysandrou (2011) hat eine der ganz wenigen Arbeiten vorgelegt, die versucht, in Bezug auf die aktuelle Krise die Verbindung zwischen Einkommensverteilung, Spekulation und Krise detailliert herauszuarbeiten. Lysandrous Argument enthält drei Schritte: Die Krise brach im Markt für *Derivate* auf *Subprime*-Kredite aus; dieses Marktsegment ist ganz wesentlich aufgrund der Nachfrage für diese Produkte durch Hedgefonds entstanden. Hedgefonds sind im Wesentlichen eine Institution für Superreiche:

*„The chief driving force behind the creation of the structured credit products that triggered the crisis was a global excess demand for investable securities and that key to the build-up of this excess demand was the huge accumulation of private wealth.“*¹⁶

Hedgefonds hielten rund die Hälfte aller CDOs.¹⁷ Die Anlageprodukte, die von Hedgefonds bearbeitet werden, haben sich von 2000 bis 2007 wertmäßig mehr als vervierfacht. Aufgrund der hohen Mindesteinlagen sind Hedgefonds vor allem für Superreiche und für institutionelle Anleger geeignet, die einen Teil ihres Portfolios mit hohem Risiko veranlagen möchten. Waren Hedgefonds 2000 noch praktisch zur Gänze für Individuen, so hielten Institutionen 2007 bereits fast die Hälfte der Anlageprodukte von Hedgefonds. Die Superreichen identifiziert Lysandrou mit den *High Net Wealth Individuals* (HNWI), das sind Individuen mit Nettovermögen von mehr als einer Million US-\$. HNWI verfügen über rund ein Fünftel der gesamten Finanztitel, aber über mehr als die Hälfte der Anteile an alternative investments, die besonders risikoreich sind.¹⁸

Die zentrale wirtschaftspolitische Folgerung seiner Analyse sieht Lysandrou (2011, S. 22) in der These, dass eine egalitärere Vermögensverteilung helfen würde, künftige Finanzkrisen zu vermeiden: *„A major policy implication that follows from the above analysis is that the world's wealth has to be more equitably distributed if global financial crises are to be avoided.“*

6. Conclusio

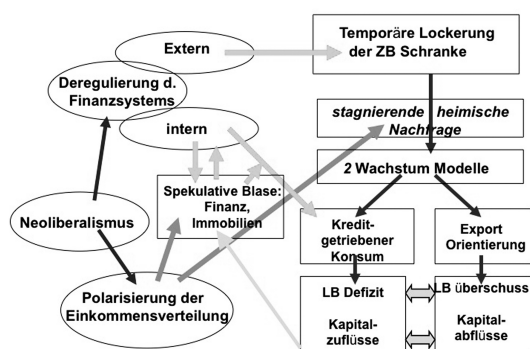
Diese Studie untersucht die Frage, wie weit die Polarisierung der Einkommensverteilung als eine Ursache zur gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise beigetragen hat. Das Ansteigen der Ungleichheit und die

heftige folgende Krise, die vom Finanzsektor ausging, wurden mehrfach als Parallele zwischen den 1930er-Jahren und der Gegenwart hervorgehoben. Die Studie hat vier Kanäle näher beleuchtet, über die die zunehmende Ungleichheit zur Krise beigetragen haben kann. Die Effekte der zunehmenden Ungleichheit sind dabei nicht in Konkurrenz zu finanziellen Faktoren zu verstehen, sondern in Wechselwirkung mit diesen. Erstens führt die Polarisierung der Einkommensverteilung zu einer potenziell stagnierenden Nachfrage, da untere Einkommensschichten tendenziell eine höhere Konsumneigung aufweisen. Zweitens entwickelten unterschiedliche Ländergruppen unterschiedliche Strategien zur Kompensation dieses Nachfragemangels. In den englischsprachigen Ländern (und Südeuropa) bildete sich ein kreditgetriebenes Wachstumsmodell heraus, während in anderen Ländern, wie Deutschland, Japan und China, ein exportorientiertes Wachstumsmodell entstand. Diese unterschiedlichen Strategien wurden möglich durch die Liberalisierung der internationalen Kapitalflüsse und führten zu internationalen Außenhandelsungleichgewichten. Drittens wurde gezeigt, dass der Anstieg der privaten Haushaltsverschuldung in den USA zum Teil auf eine stärkere Verschuldung der unteren Einkommensschichten zurückzuführen ist. Schuldenwachstum ersetzte Lohnwachstum als Konsummotor. Dies war ein Wachstumsmodell, das nicht nachhaltig funktionieren konnte. Viertens erhöhte die Polarisierung der Vermögensverteilung die Spekulationsneigung. Speziell wurde gezeigt, dass die Herausbildung des Marktes für Derivate auf *Subprime*-Kredite auch auf die hohe Nachfrage nach diesen Derivaten durch Hedgefonds zurückzuführen ist. Hedgefonds wiederum werden, aufgrund der hohen Mindesteinlagen, vor allem vom Anlage suchenden Kapital der Superreichen (und von institutionellen Anlegern) gespeist. Verteilungsfaktoren spielten daher sowohl bei der Herausbildung der globalen Ungleichgewichte als auch bei der Nachfrage nach *Subprime*-Krediten und der Nachfrage nach Derivaten aus *Subprime*-Krediten eine wichtige Rolle. Die Polarisierung der Einkommensverteilung ist daher in Wechselwirkung mit der Deregulierung des Finanzsektors als wichtige Ursache der Krise zu verstehen. Dies ist in Abbildung 7 zusammenfassend dargestellt.

Diese Analyse hat direkte wirtschaftspolitische Implikationen. Es besteht ein breiter Konsens (wenn auch oft nicht der notwendige politische Wille), dass eine strengere Regulierung des Finanzsektors notwendig ist. Die in diesem Projekt untersuchten Hypothesen legen den Schluss nahe, dass zur Vermeidung künftiger Wirtschafts- und Finanzkrisen auch eine Änderung in der Einkommensverteilung notwendig ist. Eine sozial ausgewogene Einkommens- und Vermögensverteilung ist kein Luxus, der nach erfolgter wirtschaftlicher Stabilisierung in Angriff genommen werden kann, sondern ist integraler Bestandteil eines stabilen Wachstums-

regimes. Lohnwachstum ist eine Voraussetzung für Konsumwachstum ohne Verschuldung, und breit gestreute Vermögensbildung neigt weniger zu spekulativen Exzessen als Vermögensbildung in den Händen weniger Superreicher, wie dies in den letzten Jahrzehnten der Fall war.

Abbildung 7: Die Entstehung der Krise



Wie ist eine Änderung der Einkommensverteilung zu erreichen? Dazu sind sowohl Änderungen in der Steuerpolitik als auch Änderungen in der Lohn- und Arbeitsmarktpolitik wünschenswert. Maßnahmen im Bereich der Steuerpolitik umfassen u. a. Änderungen bei der Vermögensbesteuerung, Maßnahmen zur effektiveren Besteuerung des Finanzsektors (Finanztransaktionssteuer u. Ä.) und die Schließung von Steueroasen. Im Bereich der Lohn- und Arbeitsmarktpolitik sind ebenfalls tiefgreifende Änderungen notwendig, da ohne diese die Verteilung der Primäreinkommen nicht egalitärer gestaltet werden kann. Ziel muss die Etablierung einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik sein. Diese würde sowohl die wirtschaftspolitische Gesamtstrategie in Deutschland als auch in der EU in grundsätzlicher Weise ändern, da beide derzeit auf die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und damit auf Lohnzurückhaltung setzen. Diese Strategie stand auch Pate für die Auflagen im Rahmen der Rettungspakete für Irland und Griechenland, die beide verteilungspolitische Eingriffe beinhalten. So wurde für Irland eine Senkung des Mindestlohnes und für Griechenland eine weitere Aufweichung des Kollektivvertragsverhandlungssystems festgeschrieben. Beides wird weiter zur Polarisierung der Einkommensverteilung beitragen. Die europäische Wirtschaftspolitik muss realisieren, dass erstens eine einheitliche Währungsunion auch eine aktive Lohnpolitik benötigt und zweitens Löhne nicht nur einen Kostenfaktor, sondern auch eine wichtige Quelle der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage darstellen. Dementsprechend ist eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik zu fördern und ein institutioneller Rahmen für flächendeckende Kollektivvertragsverhandlungen.

Anmerkungen

- ¹ Stiglitz und Fitoussi (2009), Stockhammer (2009a, 2009b), Horn et al (2009).
- ² Piketty und Saez (2003, 2007); OECD (2008).
- ³ Wade (2009), Rajan (2010).
- ⁴ Dieser Abschnitt beruht auf Stockhammer (2009, 2010, 2011) sowie Beigewum und Attac Österreich (2010).
- ⁵ Die EU schätzt die Summe der Rettungspakete auf 2343 Mrd. Euro (in 2008-09; siehe Anhang A1).
- ⁶ Siehe „Goldman Sachs half Griechenland bei Schuldenkosmetik“; <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,676346,00.html>.
- ⁷ Lapavistas et al. (2010), Horn und van Treeck (2011), Stockhammer (2011).
- ⁸ OECD (2008).
- ⁹ Eggert und Krieger (2009).
- ¹⁰ Zu Deutschland siehe auch Horn et al. (2010).
- ¹¹ „Rising household indebtedness should be seen principally as a response to stagnant real wages and retrenchments in the welfare state, i.e. as the counterpart of enduring changes in income distribution“; Barba und Pivetti (2009) 114.
- ¹² „Essentially all of the increased spending apparent in the aggregate data (...) can be attributed to an increase in the propensity to consume out of income undertaken by the richest households in the U.S.“; Maki und Palumbo (2001) 3.
- ¹³ Maki und Palumbo (2001) 22.
- ¹⁴ Bibow (2010).
- ¹⁵ Kennickell (2009), Figure A3a.
- ¹⁶ Lysandrou (2011) 3.
- ¹⁷ Ebendort, Abb. 9
- ¹⁸ Ebd., Tab 1.

Literatur

- Altzinger, W.; Berka, C.; Humer, S.; Moser, M., Die Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich, erscheint in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 37/4 (2011).
- Atkinson, A.; Piketty, T.; Saez, E., Top Incomes in the Long Run of History, in: *Journal of Economic Literature* 49/1 (2010) 3-71.
- Barba, A.; Pivetti, M., Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications – a long-period analysis, in: *Cambridge Journal of Economics* 33 (2009) 113-137.
- Beigewum; Attac Österreich, *Mythen der Krise: Einsprüche gegen falsche Lehren aus dem großen Crash* (Hamburg 2010).
- Bernanke, B., The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit (=Speech by Ben Bernanke at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists, Richmond, VA, 2005); <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/>.
- Bibow, J., Financialization of the U.S. household sector: The “subprime mortgage crisis” in U.S. and global perspective (=IMK Studie 3/2010, Düsseldorf 2010).
- Brenke, K., Einkommensumverteilung schwächt privaten Verbrauch, in: *Wochenberichte des DIW Berlin* 8 (2011) 2-12.
- Brenner, R., *The Boom and the Bubble* (London 2003).

- Eggert, W.; Krieger, T., „Home Ownership“ als Substitut für Sozialpolitik. Zum Entstehen der Finanzkrise in den USA, in: *Wirtschaftsdienst* 6 (2009) 390-96.
- European Commission, The labour income share in the European Union, in: *Employment in Europe 2007*, Kap. 5 (Brüssel 2007) 237-272.
- Fitoussi, J.-P.; Stiglitz, J. E., The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Cohesive World (=OFCE Document de travail 17, Paris 2009).
- Girouard, N.; Kennedy, M.; André, C., Has the rise in debt made households more vulnerable? (=OECD Economics Working Paper 535, ECO/WKP(2006)63, Paris 2006).
- Glyn, A., *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization and Welfare* (Oxford 2006).
- Goda, Th., Global wealth concentration and the subprime crisis: a quantitative estimation of causal links (=unveröff. Manuskript 2011).
- Harrison, A., Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence (=Mimeo, UC Berkeley 2002).
- Harvey, D. *A short history of neoliberalism* (Oxford 2005).
- Hein, E.; Vogel, L., Distribution and growth reconsidered – empirical results for Austria, France, Germany, the Netherlands, the UK and the USA, in: *Cambridge Journal of Economics* (2008).
- Horn, G.; Sturn, S.; van Treeck, T., Die Debatte um die deutsche Exportorientierung, in: *Wirtschaftsdienst* 1 (2010) 22-28.
- Horn, G.; van Treeck, T., Ungleichheit und außenwirtschaftliche Ungleichgewichte. Eine Keynesianische Erklärung, in: F. Helmedag und J. Kromphardt (Hrsg): *Nachhaltige Wege aus der Finanz- und Wirtschaftskrise*, (Marburg 2011).
- Horn, G.; Dröge, K.; Sturn, S.; van Treeck, T.; Zwiener, R., Von der Finanzkrise zur Wirtschaftskrise (III). Die Rolle der Ungleichheit (=IMK Report Nr. 41, Düsseldorf 2009; http://www.boeckler.de/show_product_imk.html?productfile=HBS-004487.xml).
- Huffschiemied, J., *Politische Ökonomie der Finanzmärkte* (Hamburg 2002).
- ILO, *World of Work Report 2008. Income inequalities in the age of financial globalization* (ILO, Genf 2008).
- IMF, The globalization of labor, in: *World Economic Outlook*, April 2007, Kap. 5 (Washington, D. C., 2007a).
- IMF, Globalization and inequality, in: *World Economic Outlook*, Oktober 2007, Kap. 4 (Washington, D. C., 2007b).
- Jayadev, A., Capital account openness and the labour share of income, in: *Cambridge Journal of Economics* 31 (2007) 423-443.
- Kennickell, Arthur, Ponds and streams: Wealth and income in the U.S., 1989 to 2007 (=Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series 2009-13).
- Livingston, James, Their Great Depression and ours, in: *Challenge* 52/3 (2009) 34-51.
- Lysandrou, Ph., Global Inequality and the Global Financial Crisis: The New Transmission Mechanism (=Paper presented at the conference "The World Economy in Crisis – The Return of Keynesianism?", Berlin, Oktober 2009).
- Lysandrou, Ph., The primacy of hedge funds in the subprime crisis (=Paper presented at the FMM conference 2010, Berlin 2010).
- Lysandrou, Ph., Global inequality, wealth concentration and the subprime crisis: a Marxian commodity theory analysis, in: *Development and Change*, 42/1 (2011) 183-208.
- Maki, D.; Palumbo, M., Disentangling the Wealth Effect: A Cohort Analysis of Household Saving in the 1990s (=Board of Governors of the Federal Reserve System Finance and Economics Discussion Series, 2001-21).
- Naastepad, R.; Storm, S., OECD demand regimes (1960-2000), in: *Journal of Post-Keynesian Economics* 29/2 (2006/7) 213-248.
- OECD, *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries* (OECD, Paris 2008).
- Onaran, Ö., Wage share, globalization, and crisis: The case of manufacturing industry in Korea, Mexico, and Turkey, in: *International Review of Applied Economics* 23/2 (2009) 113-134.

- Piketty, T.; Saez, E., Income inequality in the United States, 1913-1998, in: Quarterly Journal of Economics 118/1 (2003) 1-39.
- Piketty, T.; Saez, E., Income inequality in the United States, 1913-1998, in: Atkinson, A.B.; Piketty, T. (Hrsg.), Top Incomes in a Global Perspective (Oxford 2007).
- Rajan, R., Fault Lines. How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy (Princeton, N.J., 2010).
- Reinhart, C.; Reinhart, V., Capital Flow Bonanzas: An Encompassing View of the Past and Present (=NBER Working Paper No. W14321, Washington, D. C., 2008).
- Rodrik, D., Capital mobility and labor (=unveröff. Manuskript, 1998); <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/capitalm.pdf>.
- Stein, U., Zur Entwicklung der Sparquoten der privaten Haushalte - eine Auswertung von Haushaltsdaten des SOEP (=IMK Working Paper 10-2009, Düsseldorf 2009).
- Stockhammer, E., The finance-dominated accumulation regime, income distribution and the present crisis (=Vienna University of Economics & Business. Dept. of Economics Working Paper No. 127, Wien 2009).
- Stockhammer, E., Was hat die Einkommensverteilung mit der Finanzkrise zu tun?, in: Zukunft 5 (2009a) 6-9.
- Stockhammer, E., Determinants of functional income distribution in OECD countries (=IMK Studies Nr. 5/2009, Düsseldorf 2009b).
- Stockhammer, E., Peripheral Europe's debt and German wages, in: International Journal for Public Policy, 7/1-3 (2011) 83-96
- Stockhammer, E.; Onaran, Ö.; Ederer, S., Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area, in: Cambridge Journal of Economics 33/1 (2009) 139-159.
- Stockhammer, E.; Stehrer, R., Goodwin or Kalecki in demand? Functional income distribution and aggregate demand in the short run, in: Review of Radical Political Economics, im Erscheinen.
- Wade, R., The global slump. Deeper causes and harder lessons, in: Challenge 52/5 (2009) 5-24.
- Wolff, E., Recent trends in household wealth in the United States: Rising debt and the middle-class squeeze - An Update to 2007 (=Levy Economics Institute Working Paper 589, Annandale - on - Hudson, N.Y., 2010).

Zusammenfassung

Seit den frühen 1980er-Jahren ist es in praktisch allen OECD-Ländern zu einer Polarisierung der Einkommensverteilung gekommen. In diesem Artikel soll einerseits ein konzeptioneller Rahmen präsentiert werden, um verschiedene Kanäle, durch die die Polarisierung der Einkommensverteilung zur Krise beigetragen hat, zu identifizieren, und sollen andererseits vier Kanäle empirisch untermauert werden. Erstens wird argumentiert, dass die Polarisierung der Einkommensverteilung zu einer Stagnation der heimischen Nachfrage führt. Zweitens haben sich zwei Wachstumsmodelle herausgebildet: ein kreditgetriebenes und ein exportgetriebenes. Beide Modelle wurden durch die Liberalisierung der internationalen Kapitalflüsse möglich gemacht. Drittens haben sich in den kreditgetriebenen Regimen einkommensschwächere Gruppen überproportional (im Verhältnis zu ihrem Einkommen) verschuldet. Viertens erhöht die Polarisierung der Einkommensverteilung die Spekulationsneigung. Konkret hat das Wachstum der Hedgefonds, die vor allem die Superreichen bedienen, wesentlich zur Etablierung eines Markts für Verbriefungen von *Subprime*-Kredit beigetragen. Die gegenwärtige Krise ist daher als das Ergebnis einer Wechselwirkung der Deregulierung des Finanzsektors mit der Polarisierung der Einkommensverteilung zu verstehen.

Anhang

Tabelle A1: Staatliche Hilfe an den Finanzsektor im Kontext der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008-9 (Mrd. €)

	Bewilligte Beträge 2008-2010	Tatsächlich verwendet 2008	staatliche Beihilfen 2008	Tatsächlich verwendet 2009	staatliche Beihilfen 2009	staatliche Beihilfen % d. BIP 2009
UK	850,30	182,34	62,28	282,41	119,91	7,7%
Irland	723,31	0,34	0,03	11,29	11,03	6,7%
Dänemark	599,66	586,22	56,48	14,44	8,03	3,6%
Deutschland	592,23	192,07	51,08	262,68	100,00	4,2%
Frankreich	351,10	81,37	25,59	129,48	26,75	1,4%
Spanien	334,27	99,35	0,94	60,31	7,32	0,7%
Niederlande	323,60	17,03	14,04	75,00	9,70	1,7%
Belgien	328,59	55,86	21,47	120,43	32,29	9,6%
Schweden	161,56	1,29	0,34	79,39	8,50	2,9%
Österreich	91,70	10,79	0,99	30,94	9,35	3,4%
Griechenld.	78,00	0,00	0,00	25,12	12,18	5,1%
Finnland	54,00	0,12	0,00	0,00	0,00	Not used
Portugal	20,45	4,76	0,52	0,65	0,07	0,0%
Italien	20,00	0,00	0,00	4,05	4,05	0,3%
Slowenien	12,00	0,00	0,00	2,00	0,20	0,6%
Luxemburg	11,59	3,98	2,78	2,72	0,88	2,3%
Ungarn	10,33	0,00	0,00	2,57	0,35	0,4%
Polen	9,24	0,00	0,00	0,00	0,00	Not used
Lettland	8,78	0,94	0,94	0,86	0,86	4,6%
Slowakei	3,46	0,00	0,00	0,00	0,00	Not used
Zypern	3,00	0,00	0,00	2,23	0,23	1,4%
Litauen	1,74	0,00	0,00	0,00	0,00	Approved in 2010
Gesamt	4588,90	1236,47	237,48	1106,54	351,68	

Quelle: DG Competition, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/expenditure.html (Zugriff 26.7.2011).

Tabelle A2: Leistungsbilanz (in % des BIP) 2007

Deutschland	7,9	UK	-2,7
Österreich	3,6	USA	-5,2
Niederlande	8,7		
		Griechenland	-14,5
Japan	4,8	Irland	-5,3
China	5,2	Spanien	-10,0
		Portugal	-9,4
		Italien	-2,4
Norwegen	14,1		
Schweden	8,8	Neuseeland	-8,0
Schweiz	10,0	Australien	-6,1
Dänemark	1,5		
Finnland	4,2	Island	-20,1
		Estland	-17,8

Tabelle A3: Leistungsbilanz (in % des BIP), Durchschnitt 2000-7

Deutschland	3,8	UK	-2,3
Österreich	1,7	USA	-5,0
Niederlande	5,6		
		Griechenland	-8,5
Japan	3,4	Portugal	-8,9
China	2,1	Spanien	-5,8
		Italien	-1,3
Frankreich	0,6	Irland	-2,1
Schweden	6,2		
Schweiz	11,9	Tschechische Repu- blik	-4,3
Dänemark	2,7	Ungarn	-7,4
Finnland	6,2	Polen	-3,4
		Estland	-11,1

Steuern auf Vermögen und Vermögenserträge: Probleme und Gestaltungsmöglichkeiten für Österreich

Matthias Schmidl, Margit Schratzenstaller¹

1. Grundsätzliche Überlegungen zur Besteuerung von Vermögen und Vermögenserträgen

1.1 Rechtfertigung einer Besteuerung von Vermögen²

Zunächst begründet Vermögensbesitz eine besondere Leistungsfähigkeit, da es höheres Ansehen und mehr Möglichkeiten zur ökonomischen und politischen Einflussnahme bietet (Besitzargument, Machtfunktion) und die Vermögenserträge eine höhere Dauerhaftigkeit, Stetigkeit und Sicherheit aufweisen als Arbeitseinkommen (Fundierungsargument, Sicherungsfunktion). Eine Reduzierung der Ungleichverteilung der Vermögen ist darüber hinaus gleichbedeutend mit einer Reduzierung der Ungleichverteilung der Vermögenserträge (Einkommensfunktion des Vermögens). Insbesondere die Erbschafts- und Schenkungssteuer soll die aus der Ungleichverteilung der Erbchancen resultierenden Unterschiede in den Startchancen und damit in den künftigen Einkommenschancen verringern.

Überblick über vermögensbezogene Steuern in Österreich

* Steuern auf den Vermögensbestand:

Die allgemeine Vermögensteuer (1% auf das Vermögen natürlicher und das Betriebsvermögen juristischer Personen) wurde 1994 gleichzeitig mit der Einführung der Endbesteuerung von Kapitaleinkünften abgeschafft. Grundvermögen, land- und forstwirtschaftliche Vermögen sowie Betriebsvermögen waren gegenüber dem mit zeitnahen Verkehrswerten angesetzten übrigen Vermögen unterbewertet.

Die Grundsteuer umfasst die Grundsteuer A für land- und forstwirtschaftlich genutztes und die Grundsteuer B für sonstiges Grund- und Immobilienvermögen. Die Grundsteuer B belastet die steuerlichen Einheitswerte von privatem Grund- und Immobilienvermögen in der Regel mit 1%, wobei die Einheitswerte aus dem Jahr 1973, die seither nur um insgesamt 35% pauschal erhöht wurden, nur einen Bruchteil der tatsächlichen Verkehrswerte erfassen. Auch die 1988 zum letzten Mal in einer Hauptfeststellung festgesetzten Einheitswerte für die Grundsteuer A spiegeln die Ertragswerte des land- und forstwirtschaftlichen Ver-

mögens nicht mehr angemessen wider.

Unbebaute Grundstücke unterliegen der Bodenwertabgabe von 1% auf den Einheitswert, wobei ein Freibetrag von 14.600 € gilt.

Daneben werden im Bereich der Land- und Forstwirtschaft einige kleine, quantitativ unbedeutende Abgaben nach den Einheitswerten des Grund- und Immobilienvermögens bemessen (Abgabe von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben, Beiträge von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben zum Familienlastenausgleichsfonds, Kammerbeiträge zur Landwirtschaftskammer, Unfallversicherungsbeitrag, Sozialversicherungsbeiträge), ebenso wie die Einkommensteuer der pauschalierten Land- und Forstwirte.

Eine einmalige Vermögensabgabe wurde in der Ersten Republik zur Deckung der Kriegsschuld erhoben.

* Steuern auf den Vermögensübergang:

Die Erbschafts- und Schenkungssteuer lief zum 1. August 2008 aus, da der Verfassungsgerichtshof die Ungleichbehandlung von auf der Grundlage des dreifachen Einheitswerts besteuertem Grund- und Immobilienvermögen einerseits und von Mobilien- und Finanzvermögen andererseits als verfassungswidrig beurteilte, auf die zur Herstellung der Verfassungskonformität erforderliche Reform des Bewertungsverfahrens jedoch verzichtet wurde. Die Steuersätze betrugen für nahe Verwandte 2% bis 15%, zwischen Nicht-Verwandten maximal 60%.

Das Erbschaftssteueräquivalent wurde 1994 abgeschafft. Es besteuerte als Erbschaftsteuer das Gesamtvermögen juristischer Personen mit einem jährlichen Steuersatz von 0,5%.

Die Einbringung von Vermögen in Privatstiftungen wurde seit deren Einführung 1993 zunächst – als Erbschaftsteuer für die erbschaftsteuerbefreiten Stiftungen – mit einem speziellen Erbschafts- bzw. Schenkungssteuersatz (je nachdem, ob von Todes wegen oder unter Lebenden) von 2,5% (+3,5% des (seit 2001) dreifachen Einheitswerts von übertragenen Grundstücken) belegt, der 2001 auf 5% verdoppelt wurde. Mit dem Auslaufen der Erbschafts- und Schenkungssteuer 2008 wurde diese „Einbringungssteuer“ durch eine Stiftungseingangssteuer ersetzt, die als Kompensation für den Verlust des steuerlichen Vorteils aus der Erbschaftsteuerbefreiung aufgrund des Auslaufens der Erbschaftsteuer wieder auf 2,5% halbiert wurde.

Die Grunderwerbsteuer wird bei Grundstückskäufen sowie seit Auslaufen der Erbschafts- und Schenkungssteuer bei Schenkung bzw. Vererbung von Grund- und Immobilienvermögen fällig. Der Steuersatz beträgt 3,5%, für nahe Verwandte 2%. Bemessungsgrundlage ist in der Regel der Verkaufspreis; kann kein Verkaufspreis ermittelt werden, dient der (seit 2001) dreifache Einheitswert als Bemessungsgrundlage. Bei Betriebsübergaben gilt ein Freibetrag von 75.000 €, ansonsten von 1.100 €.

An Kapitalverkehrsteuern wird nur mehr die Gesellschaftsteuer von 1% auf die Einbringung von Eigenkapital in Kapitalgesellschaften erhoben. Die Wertpapiersteuer (auf den Erwerb von Schuldverschreibungen und damit die Aufnahme von Fremdkapital) wurde 1995 abgeschafft, die Börsenumsatzsteuer (0,15% auf den Umsatz von Aktien und Anleihen an den Börsen) ist seit 2001 sistiert.

* Steuern auf den Wertzuwachs von Vermögen:

Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Finanztiteln im Privatbereich wer-

den ab April 2012 unabhängig von der Behaltedauer mit einer Abgeltungssteuer von 25% besteuert, die von den Finanzinstituten einbehalten und abgeführt wird (Wertpapier-Kapitalertragsteuer). Veräußerungsgewinne aus Grund- und Immobilienvermögen unterliegen weiterhin innerhalb einer Spekulationsfrist von zehn Jahren der progressiven Einkommensteuer; nach Ablauf dieser Spekulationsfrist oder wenn die Immobilie seit dem Erwerb ununterbrochen bzw. in den beiden vorhergehenden Jahren vor dem Verkauf zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurde, sind sie steuerfrei.

Nach dem Äquivalenzprinzip sollen vermögensbezogene Steuern den besonderen Nutzen für Vermögensbesitzer aus der staatlichen Schutzfunktion entgelten (Polizei, Eigentumsrecht, Gerichtsbarkeit). Besonders überzeugend ist eine äquivalenztheoretische Begründung für die Grundsteuer als kommunale Steuer, die als Entgelt für kommunale Leistungen für Grund- und Immobilienbesitzer, aber auch für Mieter betrachtet werden kann.

*** Besteuerung von Privatstiftungen in Österreich:**

Seit 1993 gibt es in Österreich die Möglichkeit, Vermögen in Privatstiftungen einzubringen. Ein Gesamtvermögen von etwa 80 Mrd. € wird von ca. 3.400 Privatstiftungen verwaltet. Dieses Gesamtvermögen besteht zu etwa 60% aus Firmenvermögen (Beteiligungsvermögen) sowie zu jeweils etwa 20% aus Immobilien- und Privatvermögen. Privatstiftungen gelten steuerlich grundsätzlich als juristische Personen und sind somit körperschaftsteuerpflichtig, wurden jedoch bei ihrer Einführung mit einer Reihe spezifischer steuerlicher Begünstigungen ausgestattet. Diese wurden mit dem Auslaufen der Erbschafts- und Schenkungssteuer teilweise obsolet bzw. in den vergangenen Jahren, zuletzt mit den 2011 implementierten Konsolidierungsmaßnahmen, eingeschränkt. Als steuerlicher Vorteil verbleibt im Wesentlichen die Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen aus Unternehmensbeteiligungen ab 1%, wenn sie innerhalb von zwölf Monaten zum Erwerb einer neuen Beteiligung von über 10% verwendet werden. Bei Kapitalgesellschaften unterliegen solche Veräußerungsgewinne dagegen auf jeden Fall der Körperschaftsteuer, im Privatbereich der voraussichtlich ab April 2012 geltenden Wertpapier-Kapitalertragsteuer von jeweils 25%.

Außerdem beinhalten regelmäßige Steuern auf den Bestand von Vermögen Anreize für dessen produktive Verwendung, da die effektive Steuerlast mit der Höhe der Renditen sinkt. Dem stehen mögliche allokativen Ineffizienzen insbesondere aus Kapitalverkehr- oder Vermögenszuwachssteuern gegenüber, wenn die Besteuerung von Vermögenstransaktionen oder realisierten Veräußerungsgewinnen den Transfer von Vermögen hin zu einer produktiveren Verwendung behindert („lock-in-Effekt“) oder wenn Kapitalverkehrsteuern die Liquidität auf den Kapitalmärkten verringern und so den Preisbildungsprozess beeinträchtigen. Diesen möglichen Ineffizienzen wiederum sind positive Lenkungswirkungen bestimmter Vermögensverkehrsteuern – insbesondere einer Finanztransaktionssteuer³ – gegenüberzustellen.

Schließlich legen aktuelle empirische Studien nahe, dass Steuersysteme, die sich vorwiegend auf vermögensbezogene Steuern und Verbrauchssteuern – und hier insbesondere auf solche mit positiven Lenkungswirkungen, wie etwa Umweltsteuern – stützen, bessere Wachstumseigenschaften haben als solche, die stärker auf persönliche Einkommen oder Unternehmensgewinne zugreifen. Nach einer ökonometrischen Analyse der OECD, die in einem umfassenden Ansatz die einzelnen Abgabekategorien in eine hierarchische Ordnung bezüglich ihrer Wachstumsverträglichkeit bringt, haben vermögensbezogene Steuern (vor allem Erbschafts- und Schenkungs-⁴ sowie Grundsteuer) die vergleichsweise geringsten negativen Wachstumswirkungen.⁵

1.2 Mögliche Probleme einer Besteuerung von Vermögen

1.2.1 Mögliche unerwünschte Verteilungswirkungen

1.2.1.1 Hohe Belastung der Mittelschicht zur Erzielung substantieller Erträge erforderlich?

Zunächst wird argumentiert, dass allgemeine Vermögensteuer, Grundsteuer sowie Erbschafts- und Schenkungssteuer – sofern die Steuersätze nicht unverhältnismäßig hoch sein sollen – nur dann substantielle Einnahmen erbringen könnten, wenn sie breiten Schichten von Vermögensbesitzern, nicht nur den sehr Vermögenden, abverlangt werden würden.

Diesem Argument ist zunächst die beträchtliche Ungleichverteilung von Vermögen und Erbchancen entgegenzuhalten.⁶ Der Gini-Koeffizient für das Bruttogeldvermögen der privaten Haushalte (insgesamt 440 Mrd. €) beträgt 0,66, für das Immobilienvermögen der privaten Haushalte (insgesamt 880 Mrd. €) 0,76. Tabelle 1 enthält Angaben über die Portfoliostruktur von Geld- und Immobilienvermögen in Österreich, basierend auf den Daten der Haushaltserhebungen der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB), die teilweise mit Daten aus der Gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung kombiniert werden. Danach verfügt nur eine Minderheit der Bevölkerung überhaupt über nennenswerte Vermögenswerte.

Geldvermögen in irgendeiner Form haben alle österreichischen Haushalte, wobei den obersten 10% ein Anteil von 54% zukommt, während über zwei Drittel der österreichischen Haushalte kein nennenswertes Geldvermögen haben. Am weitesten verbreitet sind mit 99% Einlagen bei Banken (Giro- und Sparkonten incl. Bausparen), gefolgt von Lebensversicherungen mit 53%. Sonstige Finanzanlagen sind weit weniger verbreitet: Investmentzertifikate und/oder Aktien halten gut ein Fünftel, Anleihen gut ein Zehntel aller Haushalte. Unternehmensbeteiligungen an Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind mit einer Partizipation von nur 3% aller Haushalte

am stärksten konzentriert. Dabei halten die obersten 10% 91,9% und nur zehn Personen ein Viertel des Gesamtwerts aller Unternehmensbeteiligungen.

Tabelle 1: Portfoliostruktur von Geld- und Immobilienvermögen in Österreich

	Partizipation in%	Mittelwert in €	Anteil oberstes Dezil in %
Geldvermögen	100	55.000	54
Einlagen	99	30.000	k.A.
Anleihen	11	30.000	k.A.
Lebensversicherungen	53	17.000	k.A.
Investmentzertifikate und/oder Aktien	22	32.000	k.A.
Unternehmensbeteiligungen	3	221.000	91,9
Immobilienvermögen	59	419.000	61
Hauptwohnsitz	50	258.000	37
Nebenimmobilien	22	149.000	85

Q: Andreasch et al. (2010), eigene Zusammenstellung.

59% der Haushalte besitzen Immobilienvermögen (Durchschnittswert 419.000 €). Die Hälfte der Haushalte ist Eigentümer ihres Hauptwohnsitzes (Durchschnittswert 258.000 €), gut ein Fünftel der Haushalte besitzt Nebenimmobilien (Durchschnittswert 149.000 €), primär Zweitimmobilien neben dem Hauptwohnsitz. Die vom Gesetzgeber beabsichtigte Verteilung der Steuerlast einer Grundsteuer (formale Inzidenz), die nur Immobilienbesitzer treffen soll, entspräche der ungleichen Verteilung der Immobilienvermögen. Das durchschnittliche Immobilienvermögen beläuft sich bei den Haushalten mit niedrigem Einkommen (weniger als 75% des Medians) auf 146.000 €, bei Haushalten mit mittlerem Einkommen (75% bis 125% des Medians) auf etwa 200.000 € und bei Haushalten mit hohem Einkommen (über 125% des Medians) auf etwa 370.000 €. Entsprechend würde sich das (zusätzliche) Aufkommen einer Grundsteuer, die auf einer verkehrswertnahen Bewertung beruhte, bei den oberen Einkommensschichten konzentrieren.

Entsprechend der ungleichen Vermögensverteilung sind auch die Chancen auf eine Erbschaft oder Schenkung ungleich verteilt. Gemäß Mooslechner et al. (2009) fiel im Zeitraum von 1994 bis 2004 eine Erbschaft in 38% der Haushalte an. Dabei betrug der Durchschnitt 56.000 €, der Median hingegen nur 22.000 €. Einer hohen Zahl geringfügiger Erbschaften steht eine niedrige Zahl hoher Erbschaften gegenüber. 20% aller Haushalte haben nach Fessler et al. (2009) schon einmal Immobilienvermögen geerbt. Dabei entfällt auf das oberste Dezil etwa 40% des gesamten Immobilien-

erbschaftsaufkommens, auf das unterste Dezil dagegen nur etwa 0,5%. Eine Erbschafts- und Schenkungssteuer auf Immobilienvermögen beträfe also nur einen Bruchteil der Haushalte. Auch (leider nur für einzelne Jahre verfügbare) Erbschaftssteuerstatistiken des Bundesministeriums für Finanzen zeigen eine ungleiche Verteilung der Erbschaften. So wurde 2006 fast ein Viertel des gesamten Erbschafts- und Schenkungssteueraufkommens von nur fünf Fällen (mit jeweils einem Erbschaftswert von über 4,38 Mio. €) getragen (das sind weniger als 0,1% aller Erbfälle), gut 1% der Fälle (mit einer Erbsumme über 109.500 €) steuerte etwa die Hälfte des gesamten Aufkommens bei.

1.2.1.2 Regressive Wirkungen der Grundsteuer?

Erwartungen einer regressiven Wirkung der Grundsteuer (d. h. ein mit zunehmendem Einkommen sinkender Durchschnittssteuersatz) fokussieren zunächst auf die Gruppe der Mieter, die die Grundsteuerlast insoweit tragen, als den Vermietern eine Überwälzung gelingt. Nimmt man ein gleichmäßiges Ausmaß der Überwälzung über die Einkommensschichten an und berücksichtigt man weiterhin die Tatsache eines sinkenden Anteils von Mietausgaben mit steigendem verfügbarem Einkommen, so ist die Annahme einer regressiven Wirkung der Grundsteuer zunächst plausibel. Diese würde (unter der Voraussetzung einer gewissen Steuersatzautonomie der Gemeinden und damit interkommunaler Steuersatzunterschiede) verschärft, wenn Mieter mit hohem Einkommen mobiler wären als Mieter mit niedrigem Einkommen und somit durch Drohung mit Abwanderung das Ausmaß der Überwälzung verringern oder durch tatsächliche Abwanderung in niedriger besteuerte Gemeinden die Grundsteuerbelastung reduzieren könnten.

Die wenigen vorliegenden empirischen Studien zum Ausmaß der Überwälzung der Grundsteuer von den Vermietern an die Mieter bzw. deren Kapitalisierung in sinkenden Immobilienpreisen bei Unmöglichkeit einer Überwälzung vom alten auf den neuen Hauseigentümer bei einem Verkauf einer Wohnimmobilie beziehen sich fast ausschließlich auf die USA, wo sich die Grundsteuer grundsätzlich nach dem aktuellen Verkehrswert bemisst.⁷ Sie zeigen eine teilweise Überwälzung (von Erhöhungen) der Grundsteuer auf private Mieter. Büttner (2003) dagegen kommt für 675 Gemeinden in Baden-Württemberg zu dem Ergebnis, dass die Grundsteuer nicht auf die monatlichen Mieten überwälzt wird. Allerdings findet nach seiner Analyse eine Kapitalisierung in den Grundpreisen statt: Eine Steuererhöhung führt also dazu, dass die Verkaufspreise sinken. Auch die übrigen vorliegenden Studien kommen einhellig zu dem Schluss, dass eine gewisse Kapitalisie-

rung der Grundsteuer in den Immobilienpreisen stattfindet, jedoch herrscht Uneinigkeit über deren Ausmaß. Bezüglich der Inzidenz einer Grundsteuer vor allem in Hinblick auf Eigenheimbesitzer sind die Ergebnisse empirischer Studien ebenfalls für ausgewählte Regionen der USA interessant, die systematische Unterschiede bei der Grundstücksbewertung zugunsten höherwertiger Immobilien finden. Diese Bewertungsverzerrung bevorzugt Haushalte in den oberen Einkommensschichten, was eine regressive Wirkung der Grundsteuer bedeuten kann.⁸

Ausgehend von der (unrealistischen) Annahme, dass die Grundsteuer vollständig auf die Mieter überwälzt wird, beträgt in Österreich derzeit die Grundsteuerlast bezogen auf das Haushaltsnettoeinkommen 0,58% für das unterste Einkommensdezil und 0,18% für das oberste Einkommensdezil des Nettohaushaltseinkommens (Durchschnitt 0,29%).⁹ Somit ergäbe sich, gemessen an den verfügbaren Einkommen, tatsächlich ein regressiver Verlauf der Grundsteuerbelastung. Hieraus kann jedoch nicht unmittelbar gefolgert werden, dass eine Erhöhung der Grundsteuer durch die Anpassung der veralteten Einheitswerte die unteren Einkommen notwendigerweise überdurchschnittlich träfe. Denn abgesehen davon, dass die oben referierten empirischen Ergebnisse nahelegen, dass sich die Grundsteuer wenn überhaupt nur teilweise in den Mieten niederschlägt, ist auch die Annahme plausibel, dass höherwertige Immobilien, die von Haushalten in den oberen Einkommensschichten gemietet werden, in höherem Maße unterbewertet sind, weil sich die Marktwerte höherwertiger Immobilien vermutlich vergleichsweise dynamisch entwickelt haben und damit besonders stark von den Einheitswerten abweichen. Sie wären dann von einer verkehrswertnäheren Bewertung der grundsteuerlichen Bemessungsgrundlage besonders stark betroffen.

Auch für eigengenutztes Wohneigentum erscheint die Schlussfolgerung zweifelhaft, dass die unteren Einkommen von einer Grundsteuererhöhung mehr betroffen wären als die oberen, wie es die erwähnte Analyse von Böheim et al. (2010) nahelegt: Zumal der Bach (2009) folgende methodische Ansatz, den Eigentümerhaushalten das Grundsteueraufkommen aufgrund der imputierten Mieten zuzurechnen, generell hinterfragt werden kann, da diese vermutlich die tatsächlichen Verkehrswerte insbesondere der höherwertigen Wohnimmobilien nur unzureichend widerspiegeln. Geht man von der Tatsache aus, dass der Verkehrswert einer eigengenutzten Wohnimmobilie und das Einkommen positiv korreliert sind, d. h. dass sich das Immobilieneigentum bei den oberen Einkommensschichten konzentriert, während die Eigentümerquote in den unteren Einkommensdezilen gering ist, so dürfte eine auf den Verkehrswerten basierende Grundsteuer eher progressive als regressive Effekte entfalten.

1.2.1.3 Unerwünschte Verteilungswirkungen einer Finanztransaktionssteuer?

Auch mögliche unerwünschte Verteilungswirkungen einer allgemeinen Finanztransaktionssteuer werden häufig thematisiert: Diese belaste typische Kleinanleger, was zudem die politische Zielsetzung konterkariere, das private Vorsorgespargen für das Alter zu fördern. Dieser Kritik ist zu entgegnen, dass eine Finanztransaktionssteuer mit einem sehr geringen Steuersatz typische Kleinanleger, die in konservative Sparanlagen mit geringer Umschlaghäufigkeit investieren, nur wenig belasten würde. Die zusätzlichen Steuerzahlungen würden nur einen Bruchteil der Provisionen und Gebühren, die für die Verwaltung solcher Produkte anfallen, ausmachen. Zur Vermeidung auch solch einer geringfügigen Steuerbelastung könnten für Kleinanleger Steuerrückerstattungen gewährt werden.¹⁰

1.2.1.4 Unerwünschte Verteilungswirkungen einer Vermögenszuwachssteuer?

Auch eine Vermögenszuwachssteuer schließlich muss sich häufig dem Vorwurf stellen, sie belaste auch Kleinanleger. Hierzu ist zunächst wiederum auf die starke Konzentration von Finanz- und Immobilienvermögen hinzuweisen. So verfügt etwa das oberste Dezil der Aktienbesitzer über 81% des Aktienvermögens.¹¹ Realisierte Gewinne aus der Veräußerung dieser Vermögensbestände dürften eine noch stärkere Konzentration aufweisen, da die sehr Vermögenden wohl häufiger Transaktionen tätigen als die weniger Vermögenden. Bei Letzteren steht weniger das Spekulationsmotiv von Vermögensanlagen im Vordergrund, sondern sie halten Grund- und Immobilienvermögen langfristig primär zur Eigennutzung bzw. investieren langfristig in Finanzanlagen, die zur Altersvorsorge dienen. Sowohl eigen genutztes Grund- und Immobilienvermögen als auch ein angemessenes Altersvorsorgevermögen kann durch entsprechende Freibeträge von der Vermögenszuwachsbesteuerung ausgenommen werden.

1.2.1.5 Fazit

Entscheidend für die Verteilungswirkungen vermögensbezogener Steuern ist erstens deren konkrete Ausgestaltung, insbesondere bezüglich von Freibeträgen bzw. anderweitig gestalteten Steuerermäßigungen. Bei Grund- und Erbschaftssteuer können breite Schichten „durchschnittlicher“ Vermögensbesitzer mithilfe von Steuerbegünstigungen geschont werden. Angesichts der starken Konzentration der Vermögen und Erbschaften sind

auch bei nennenswerten Freibeträgen, die große Teile der Haushalte von der Besteuerung ausnehmen, substanzielle Steuereinnahmen zu erwarten. Eine Kombination unterschiedlicher vermögensbezogener Steuern zu einem Gesamtsystem dürfte sehr wohl nennenswerte Einnahmen erbringen, ohne die „Mittelschicht“ über Gebühr zu belasten. Dies gilt vor allem in einer längerfristigen Perspektive, da steigende Vermögensbestände und eine auch weiterhin zu erwartende Zunahme ihrer Konzentration die langfristige Ergiebigkeit vermögensbezogener Steuern sicherstellen sollten.

Zweitens sollte eine Diskussion der Verteilungswirkungen nicht isoliert nur bezogen auf die Erhöhung einzelner vermögensbezogener Steuern geführt werden. Denn die stärkere Nutzung vermögensbezogener Steuern in Österreich soll nicht die Gesamtabgabenbelastung erhöhen, sondern das zusätzliche Steueraufkommen wäre (nach Bewältigung der Konsolidierungserfordernisse) für die Senkung anderer Abgaben zu verwenden, die für Wachstum und Beschäftigung schädlicher sind, insbesondere Abgaben auf den Faktor Arbeit. Hier wäre wiederum besonderer Handlungsbedarf im Bereich der unteren Einkommen gegeben, die durch eine Senkung der Lohnsteuertarife, vor allem aber eine Reduktion der Sozialversicherungsbeiträge entlastet werden können.

1.2.2 Steuervollzugskosten

Die Steuererhebungskosten werden entscheidend von Bewertungs- und den Kontrollkosten beeinflusst. Der Bewertungsaufwand ist besonders groß für relativ wenig marktgängige Vermögensgegenstände, vor allem Grund- und Immobilienvermögen sowie sonstige Vermögensgegenstände wie Schmuck und Kunstgegenstände, aber auch das Betriebsvermögen im Falle von nicht-börsennotierten Unternehmen. Hohe Kontrollkosten entstehen dann, wenn die Steuerbehörden nicht im Rahmen bestehender Verwaltungsprozesse automatisch oder durch unabhängige Dritte, die in die Abwicklung steuerpflichtiger Vorgänge involviert sind, Informationen über steuerlich relevante Tatbestände erhalten bzw. wenn die Steuererhebung nicht in bestehende Prozesse integriert werden kann. So gibt es etwa bei Erbschaften und Schenkungen oder dem Erwerb von Grund- und Immobilienvermögen Anzeigepflichten von Notaren, Banken, Standesämtern oder Gerichten an die zuständigen Finanzämter. Über die Grundbucheintragung sind die Gemeinden über die grundsteuerpflichtigen Grund- und Immobilienvermögen informiert. Sie ermöglicht außerdem eine lückenlose Durchsetzung einer allgemeinen persönlichen Vermögensteuer im Bereich der Grund- und Immobilienvermögen. Transaktionssteuern auf Finanzanlagen können in bestehende elektronische Abwicklungssysteme integriert werden. Das größte Hindernis für eine effektive Besteuerung von Finanzanlagen im Rahmen einer allgemeinen persönlichen Vermögensteuer ist ein striktes Bankgeheimnis, wie es in

Österreich gegeben ist; ansonsten können auch hier die Kontrollkosten durch geeignete Verfahren (z. B. automatische Kontrollmitteilungen der Finanzinstitute an die Finanzbehörden) gering gehalten werden.¹² Hohe Kontrollkosten dürften insbesondere für die Besteuerung sonstigen Gebrauchsvermögens – insbesondere Schmuck und Kunstgegenstände – gegeben sein.

Für Österreich gibt es keine Schätzungen für die Vollzugskosten vermögensbezogener Steuern. Die wenigen für Deutschland vorliegenden, allerdings schon älteren Schätzungen der relativen bzw. absoluten Vollzugskosten vermögensbezogener Steuern¹³ deuten auf vergleichsweise hohe administrative Kosten der Besteuerung hin. Danach ist die allgemeine Vermögensteuer bezüglich der Erhebungskosten mit Abstand am teuersten, aber auch Grunderwerbsteuer, Grundsteuer sowie Erbschafts- und Schenkungssteuer verursachen überdurchschnittliche Erhebungskosten. Die (1991 abgeschaffte) deutsche Börsenumsatzsteuer liegt dagegen deutlich unter dem Durchschnitt, da ihre Erhebung im Wesentlichen durch die Händler erfolgte. Allerdings machen selbst bei den aus Verwaltungssicht teuersten Steuern die Verwaltungskosten nur den weitaus kleineren Teil der Einnahmen aus. Hier ist letztlich eine verwaltungsökonomische Sicht, aus der der Ertrag für den Fiskus pro verausgabtem Euro Vollzugaufwand zu maximieren ist, gegenüber grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Argumenten für die Erhebung vermögensbezogener Steuern abzuwägen.

1.2.3 Doppelbesteuerung durch allgemeine Vermögensteuer

1.2.3.1 Vermögen natürlicher Personen und von Kapitalgesellschaften

Eine allgemeine Vermögensteuer auf das Vermögen von natürlichen und juristischen Personen (wie die ehemalige österreichische Vermögensteuer) resultiert in einer Doppelbesteuerung von Betriebsvermögen, sofern der Anteilseigner vermögenssteuerpflichtig ist. Wie gravierend dieses Problem ist, hängt von der Höhe der Freibeträge für natürliche Personen ab und davon, ob und in welchem Umfang natürliche Personen Steuervergünstigungen¹⁴ für Beteiligungsvermögen in Anspruch nehmen können. Auch ist zur Abmilderung der Doppelbesteuerung die steuerliche Absetzbarkeit der Vermögensteuer als Sonderausgabe vom körperschaftsteuerpflichtigen Gewinn, wie sie in der österreichischen Vermögensteuer mit der Steuerreform 1988 eingeführt wurde,¹⁵ eine Option. Eine vollständige Vermeidung der Doppelbesteuerung von Betriebsvermögen ermöglicht die Ausnahme der juristischen Personen, also die Beschränkung der Steuerpflicht auf natürliche Personen (allgemeine persönliche Vermögensteuer). Allerdings müssen dann wiederum effektive Vorkehrungen getroffen werden, damit Vermögen nicht aus dem privaten in den betrieblichen Bereich verschoben wird, um es der Besteuerung zu entziehen.

1.2.3.2 Grund- und Immobilienvermögen

Eine Doppelbesteuerung von Grund- und Immobilienvermögen kann aus der gleichzeitigen Erhebung einer allgemeinen Vermögensteuer und einer Grundsteuer resultieren. Allerdings wird diese Doppelbesteuerung dadurch abgemildert, dass die Bemessungsgrundlage der allgemeinen Vermögensteuer in der Regel schmaler ist als für die Grundsteuer: erstens wegen der Konzeption der allgemeinen Vermögensteuer als Reinvermögensteuer und der Grundsteuer als Bruttovermögensteuer, zweitens durch – in der Regel beträchtliche – Freibeträge bei der allgemeinen Vermögensteuer. Die Doppelbesteuerung wird weiterhin entschärft, wenn – wie dies bei der abgeschafften österreichischen Vermögensteuer und der noch geltenden österreichischen Grundsteuer der Fall war bzw. ist – Grund- und Immobilienvermögen nur zu einem Bruchteil ihrer tatsächlichen Verkehrswerte besteuert und bei der allgemeinen Vermögensteuer hohe Freibeträge gewährt werden. Umgekehrt verstärken geringe Freibeträge bei der allgemeinen Vermögensteuer und eine verkehrswertnahe Bewertung von Grund- und Immobilienvermögen das Problem der Doppelbesteuerung.

1.2.4 Substanzverzehr durch vermögensbezogene Steuern

Ein weiterer Einwand gegen die Erhebung vermögensbezogener Steuern ist, dass sie in die Vermögenssubstanz eingriffen und im Extremfall dazu führten, dass das besteuerte Vermögensobjekt verkauft werden müsse, um die Steuerschuld entrichten zu können.

Im Falle der Erbschafts- und Schenkungssteuer ist die Verringerung der Vermögenssubstanz grundsätzlich beabsichtigt. Sie wird in den meisten Erbschafts- und Schenkungssteuersystemen durch eine niedrigere Besteuerung innerhalb der engeren Familie abgemildert. Außerdem gewähren eine Reihe von Ländern (ebenso wie die ausgelaufene österreichische Erbschafts- und Schenkungssteuer) Ausnahmeregelungen und Stundungsmöglichkeiten für das Betriebsvermögen, um den Fortbestand von Unternehmen durch Erbschafts- und Schenkungssteuer nicht zu gefährden: Wenn auch die empirische Validität der oft anzutreffenden Behauptung, die Erbschafts- und Schenkungssteuer gefährde insbesondere den Fortbestand und die Nachfolge bei Familienunternehmen, fraglich ist.¹⁶ So liegt beispielsweise für Deutschland keine empirische Evidenz für solche vermuteten negativen Auswirkungen der Erbschafts- und Schenkungssteuer vor: Zumal die zugrunde liegende implizite Annahme, die Unternehmensnachfolge durch Familienmitglieder sichere zwangsläufig eine erfolgreichere Entwicklung des übertragenen Unternehmens, durchaus angezweifelt werden kann.¹⁷ In einem Überblick über empirische Untersuchungen der Auswirkungen einer Erbschaftssteuer auf kleinere Unternehmen und

Landwirtschaftsbetriebe in den USA kommen Gale und Slemrod (2001) zu dem Ergebnis, dass negative Effekte nicht existieren oder begrenzt sind. Dass steuerlich bedingte Liquiditätsprobleme nur in begrenztem Ausmaß auftreten, zeigt etwa die geringe Nutzung von Stundungs- und Ratenzahlungsmöglichkeiten vor der letzten deutschen Erbschaftssteuerreform.¹⁸ Auch in Österreich beantragten beispielsweise im Jahr 2006 lediglich 13% der durch Erbschaft oder Schenkung übertragenen Unternehmen solche Zahlungserleichterungen.¹⁹

Für die in der Steuerpraxis regelmäßig erhobenen Steuern auf den Vermögensbestand – allgemeine Vermögensteuer und Grundsteuer – ist der Einwand der Substanzbesteuerung in dieser Generalisierung unzutreffend, da die Steuersätze so gering bemessen sind, dass bei Ertrag abwerfenden Objekten eine (fiktive) Normalverzinsung ein Mehrfaches der Steuerschuld ausmacht. Am ehesten trifft der Einwand erstens für eigengenutztes Wohneigentum zu, das keine laufenden Erträge erbringt; insbesondere dann, wenn eine verkehrswertnahe Bewertung des steuerpflichtigen Grund- und Immobilienvermögens erfolgt. Allerdings ist hier die äquivalenztheoretische Begründung der Grundsteuer zu beachten, die auch die Besteuerung ertraglosen Grund- und Immobilienvermögens rechtfertigen kann. Ein allzu scharfer Eingriff in die Vermögenssubstanz kann durch Steuervergünstigungen für den Wert eines durchschnittlichen Eigenheims vermieden werden; der den steuervergünstigen Betrag übersteigende Wert einer Immobilie zeigt dagegen eine steuerliche Leistungsfähigkeit an, die trotz ihrer Ertraglosigkeit eine volle Besteuerung gerechtfertigt erscheinen lässt. Im Übrigen ist es durchaus diskussionswürdig, ob auf der Basis der Reinvermögenszugangstheorie, die eine Einkommensteuerpflicht aus den Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten des Steuerpflichtigen ableitet, die Annahme der Ertraglosigkeit von Wohneigentum überhaupt gerechtfertigt ist, nur weil sie keine monetären Erträge abwerfen: Denn Wohneigentum erweitert die Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten des Steuerpflichtigen. Aus diesem Grund erfassen manche Einkommensteuersysteme den Nutzungswert des selbstgenutzten Wohneigentums, wie das etwa in Deutschland jahrzehntelang (bis 1987) praktiziert wurde, wenn auch auf der Grundlage sehr niedrig angesetzter Nutzungswerte.²⁰ Aus diesem Blickwinkel lässt sich entsprechend eine Bestandssteuer auch auf Wohneigentum rechtfertigen.

Ein zweiter, relevanterer Problembereich ist in diesem Zusammenhang allerdings das Betriebsvermögen, bei dem eine allgemeine Vermögensteuer in der Tat die Vermögenssubstanz verringert, wenn keine Gewinne oder gar Verluste anfallen. Eine Vermögensteuer wirkt in diesem Fall als in wirtschaftlich schwierigen Zeiten krisenverschärfende Mindeststeuer für Unternehmen, da sie nicht aus den laufenden Erträgen entrichtet werden kann und – anders als in den meisten Unternehmenssteuersystemen üblich

– auch kein intertemporaler Verlustausgleich möglich ist. Die abgeschaffte österreichische Vermögensteuer musste von bis zu einem Fünftel der Kapitalgesellschaften aus der Substanz entrichtet werden.²¹

1.3.5 Gefahr der (internationalen) Steuerflucht

Trotz der steigenden internationalen Verflechtung und des internationalen Steuersenkungswettlaufs können bestimmte Vermögensobjekte bzw. -transaktionen weiterhin durch bestimmte nationale vermögensbezogene Steuern effektiv besteuert werden. Transaktionen mit Finanzinstrumenten für nationale Anleihen-, Aktien- und Immobilienmärkte sind – bei geeigneter Ausgestaltung einer diese Finanzinstrumente erfassenden Transaktionssteuer²² – relativ wenig flüchtig. (Eher) immobil sind auch Grund- und Immobilienvermögen sowie Betriebsvermögen. Ebenso ist bei Erbschaften und Schenkungen die Gefahr der internationalen Steuerflucht relativ gering, da Erblasser bzw. Schenker sowie die Begünstigten ihren Wohnsitz ebenso wie ihr Vermögen ins niedriger oder nicht besteuernde Ausland verlagern müssten, um der Besteuerung zu entgehen. Somit sind die Grund- und Grunderwerbsteuer, eine Vermögensbestandssteuer auf Grund- und Immobilien- sowie Betriebsvermögen, eine Finanztransaktionssteuer auf „konventionelle“ Finanztitel (Anleihen und Aktien) wie auch die Erbschafts- und Schenkungssteuer wenig anfällig für den internationalen Steuerwettbewerb und auf der nationalen Ebene gut durchsetzbar. Finanzvermögen im Allgemeinen und Transaktionen mit Derivaten und Devisen, deren Handel regional sehr konzentriert ist, im Besonderen weisen dagegen eine vergleichsweise hohe internationale Mobilität auf. Sie sind auf der nationalen Ebene durch eine Vermögensbestandssteuer sowie eine Finanztransaktionssteuer eher schwer effektiv zu besteuern, da sie sich der Besteuerung durch Abwanderung entziehen werden.

Steuerhinterziehungsmöglichkeiten im nationalen Rahmen hängen entscheidend von den institutionellen Rahmenbedingungen ab. Relevant sind sie im Bereich der Finanzanlagen: Konkret ist die Durchsetzung einer Vermögensteuer auf Finanzvermögen im Privatbereich bei Existenz eines Bankgeheimnisses so gut wie unmöglich, da die Finanzbehörden in diesem Fall über keinerlei Informations- und Kontrollmöglichkeiten verfügen und einzig auf die Steuerehrlichkeit der Steuerpflichtigen angewiesen sind. So war denn auch die ehemalige österreichische Vermögensteuer de facto eine Betriebssteuer: Im letzten Jahr der Erhebung stammten 37% des Aufkommens von natürlichen und 67% von juristischen Personen, der Unternehmensbereich (einschließlich der Personengesellschaften) trug mit 80% zum Aufkommen bei.²³

1.3.6 Fazit

Hinsichtlich der genannten Problembereiche schneidet eine allgemeine Vermögensteuer am ungünstigsten ab, insbesondere dann, wenn sie nicht nur bei natürlichen Personen erhoben wird, sondern auch juristische Personen in die Steuerpflicht mit einbezieht. Sie ist mit relativ hohen Vollzugskosten aufgrund des Erfordernisses der regelmäßigen Bewertung von Grund- und Immobilien-, Betriebs- und Sachvermögen sowie der Kontrolle vor allem im Bereich des Sachvermögens verbunden. Außerdem bestehen das Problem der Doppelbesteuerung im Bereich der Grund- und Immobilien- sowie Betriebsvermögen wie auch die Gefahr des Substanzverzehr bei den Betriebsvermögen. Für die Finanzvermögen ist außerdem die Gefahr der (internationalen) Steuerflucht zur Vermeidung der allgemeinen Vermögensteuer gegeben.

Das Bewertungsproblem trifft auch für die Erbschafts- und Schenkungssteuer sowie die Grundsteuer zu. Allerdings ist es bei Ersterer weniger ausgeprägt, da keine regelmäßige Bewertung, sondern lediglich eine Bedarfswertung im Falle der Übertragung durch Vererbung oder Schenkung erforderlich ist.

Eine allgemeine Finanztransaktionssteuer ist der Gefahr der internationalen Steuerflucht ausgesetzt, was Devisen- und Derivattransaktionen anbelangt.

Weder die Grunderwerb- noch eine Finanztransaktionssteuer auf konventionelle Finanzinstrumente (Aktien und Anleihen) dürften in Hinblick auf die gewählten Kriterien besonders problematisch sein, ebenso wenig eine Vermögenszuwachssteuer.

1.4 Zum Verhältnis zwischen regelmäßigen Steuern auf Vermögensbestände und einer Einkommensteuer auf Vermögenserträge

Vermögensbezogene Steuern sind zwar ertragsunabhängige Steuern, es lässt sich jedoch leicht zeigen, dass zwischen einer regelmäßig erhobenen Steuer auf den Vermögensbestand (allgemeine Vermögensteuer, aber auch Grundsteuer) und einer Einkommensteuer auf Vermögenserträge (Dividenden, Zinsen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, Wertzuwächse von Finanz- sowie Grund- und Immobilienvermögen) grundsätzlich eine Identität besteht.²⁴ Da der aktuelle Wert eines Ertrag abwerfenden Vermögensgegenstandes gleich der Summe der erwarteten abdiskontierten künftigen Erträge ist, sind Vermögen einerseits und Einkommen hieraus andererseits letztlich identisch, und jede regelmäßig auf den Vermögensbestand erhobene Steuer lässt sich in eine gleichwertige Einkommensteuer auf die laufenden Vermögenserträge umrechnen. Dies gilt zumindest für die

Grenzsteuerbelastung; die hohen Freibeträge, die in der Regel bei einer allgemeinen Vermögensteuer gewährt werden, sorgen für eine deutlich geringere Durchschnittssteuerbelastung.²⁵ Außerdem berücksichtigt eine Vermögensteuer Ertragsunterschiede zwischen verschiedenen Vermögensobjekten bzw. Steuerpflichtigen nicht und fällt auch bei fehlenden Erträgen an.

Diese Überlegungen illustrieren zunächst die Konzeption der in der Steuerpraxis erhobenen Steuern auf den Vermögensbestand als Sollertragsteuern (unechte Substanzsteuern). Die Steuersätze sind in der Regel so moderat, dass die Steuerschuld aus den laufenden (potenziellen) Erträgen beglichen werden kann, sodass die Vermögenssubstanz nicht verringert wird. So bedeutet etwa die in Österreich bis 1993 bei natürlichen Personen erhobene allgemeine Vermögensteuer von 1% bei einer Rendite von 5% einen Ertragsteuersatz von 20%.²⁶ Steuern auf den Vermögensbestand in dieser Größenordnung haben keine umverteilende Wirkung, sondern sorgen lediglich für eine im Vergleich zur Primärverteilung etwas weniger ungleiche Sekundärverteilung der Vermögen. Zudem impliziert die gleichzeitige Erhebung einer regelmäßigen Steuer auf den Vermögensbestand und einer Einkommensteuer auf dessen Erträge eine Doppelbesteuerung. Wird derselbe Vermögensgegenstand mit zwei Bestandssteuern belastet (relevant ist dies für Grund- und Immobilienvermögen mit laufenden Erträgen bei gleichzeitiger Erhebung einer allgemeinen Vermögen- und einer Grundsteuer), ergibt sich eine Dreifachbesteuerung.

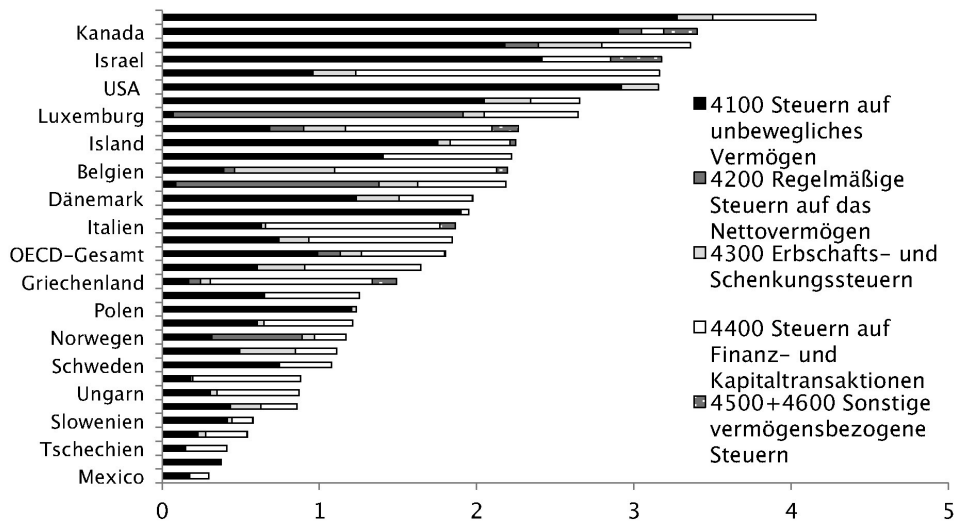
2. Aktuelle Trends der Besteuerung von Vermögen und Vermögenserträgen

2.1 Entwicklung des Aufkommens im internationalen Vergleich

Großbritannien hat, gemessen am BIP, mit 4% das höchste Aufkommen vermögensbezogener Steuern in der OECD, gefolgt von Kanada und den USA sowie Frankreich, Israel und Korea mit Anteilen von über 3% des BIP (Abbildung 1). In diesen Ländern leisten regelmäßig erhobene Steuern auf Grund- und Immobilienvermögen den weitaus höchsten Beitrag zum Gesamtaufkommen aus vermögensbezogenen Steuern. In den angelsächsischen Ländern hat dies seine Ursache darin, dass auf das Grund- und Immobilienvermögen nicht nur Grundsteuern im engeren Sinne erhoben werden, sondern auf dessen Grundlage auch eine Reihe gebührenähnlicher Abgaben zur Finanzierung kommunaler Leistungen (wie Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung oder Schulen) bemessen werden. In vielen anderen Ländern – wie auch in Österreich – werden dagegen solche kommunalen Leistungen durch Gebühren oder Beiträge finanziert. Auch in den meisten anderen OECD-Ländern haben Grundsteuern den überwiegenden oder zumindest einen hohen Anteil am gesamten Aufkom-

men an vermögensbezogenen Steuern. Von insgesamt beinahe ebenso großer Bedeutung sind Vermögensverkehrsabgaben (Grunderwerbsteuer, Kapitalverkehrssteuern). Dem gegenüber ist der Beitrag der Erbschafts- und Schenkungssteuer relativ begrenzt. Kaum mehr eine Rolle in der OECD spielt eine eigenständige allgemeine Vermögensteuer. Österreich befindet sich bezüglich des Anteils der vermögensbezogenen Steuern am BIP an viertletzter Stelle unter den OECD-Staaten.

Abbildung 1: Vermögensbezogene Steuern in % des BIP, OECD, 2008



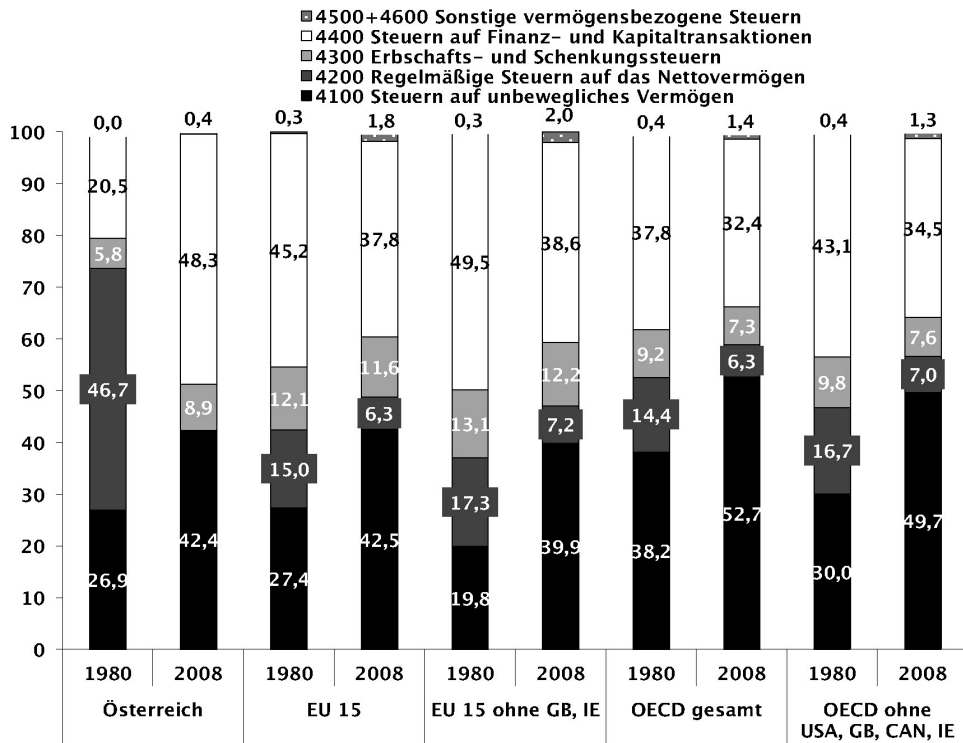
Q: OECD (2010).

In Österreich machte die Grundsteuer 2008 gut 40% der vermögensbezogenen Steuern aus, fast die Hälfte steuerten Vermögensverkehrsabgaben (Grunderwerbsteuer, Gesellschaftsteuer) bei, der Rest (knapp ein Zehntel) stammte aus der inzwischen abgeschafften Erbschafts- und Schenkungssteuer (Abbildung 2).

Die Struktur der Einnahmen aus den vermögensbezogenen Steuern hat sich seit 1980 deutlich verschoben. Vor dreißig Jahren beschränkte sich der Beitrag der Grundsteuer auf gut ein Viertel, der Vermögensverkehrsabgaben auf ein Fünftel und der Erbschafts- und Schenkungssteuer gar nur auf knapp 6%. Der Löwenanteil mit knapp der Hälfte der Gesamteinnahmen aus vermögensbezogenen Steuern kam der allgemeinen Vermögensteuer zu. In der „alten“ EU ist ebenfalls ein langfristiger Bedeutungsgewinn der Grundsteuer zu beobachten: Sie sorgt für über 40% der Einnahmen aus vermögensbezogenen Abgaben. Noch höher ist ihr Beitrag mit über der Hälfte der gesamten Einnahmen in der gesamten OECD. Auch ohne Ein-

beziehung Großbritanniens, Irlands, der USA und Kanadas – aufgrund der erläuterten Vergleichbarkeitsproblematik bei der Grundsteuer – erbringt sie knapp 40% (EU-15) bzw. die Hälfte (OECD) der Gesamteinnahmen aus vermögensbezogenen Abgaben.

Abbildung 2: Anteile der einzelnen Kategorien vermögensbezogener Steuern an den Gesamteinnahmen aus vermögensbezogenen Steuern



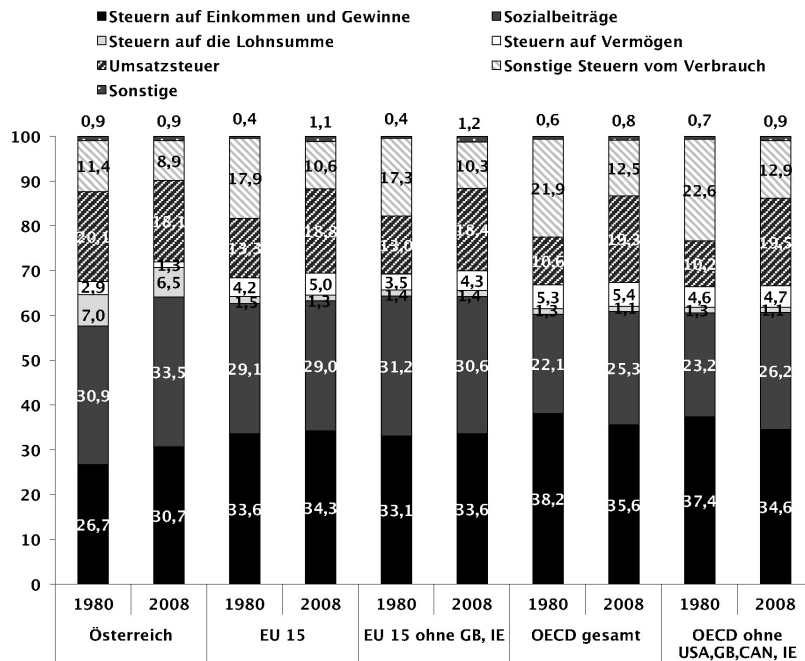
Q: OECD (2010), eigene Berechnungen.

Das Gewicht der Vermögensverkehrsabgaben ist in der alten EU ebenso wie in der OECD insgesamt rückläufig, aber immer noch relativ hoch, während die allgemeine Vermögensteuer einen deutlich sinkenden und inzwischen geringen Beitrag leistet und die Erbschafts- und Schenkungssteuer leicht an Bedeutung verloren hat.

In Österreich hat dagegen die Ergiebigkeit der vermögensbezogenen Abgaben langfristig abgenommen. Dies zeigt sich sowohl an ihrem Anteil an den Gesamtabgaben (vgl. Abbildung 3) als auch am BIP (vgl. Abbildung 4). Trugen sie 1980 noch mit 2,9% zum Gesamtabgabenaufkommen bei, waren es 2008 nur noch 1,3%. In Prozent des BIP halbierte sich ihr Anteil

im selben Zeitraum von 1,1% auf 0,5%. Diese Entwicklung steht im Gegensatz zum langfristigen Trend in der alten EU sowie in der OECD insgesamt, wo die vermögensbezogenen Steuern langfristig an Bedeutung gewannen. Wesentlichen Anteil an der Entwicklung in Österreich hatten erstens die schrittweise Abschaffung einzelner vermögensbezogener Steuern (Vermögensteuer, Wertpaper- und Börsenumsatzsteuer, Gewerbekapitalsteuer, künftig die Erbschafts- und Schenkungssteuer), zweitens der Verzicht auf die Aktualisierung der Einheitswerte bei der Grundsteuer.²⁷

Abbildung 3: Entwicklung Abgabekategorien in % der Gesamtabgaben



Q: OECD (2010), eigene Berechnungen.

Die Einführung bzw. Erhöhung vermögensbezogener Steuern im Rahmen der 2011 implementierten Budgetkonsolidierungsmaßnahmen wird diese Entwicklung kaum beeinflussen. Die Stabilitätsabgabe für Kreditinstitute, die nach den Erwartungen des Bundesfinanzministeriums jährliche Einnahmen von 500 Mio. € (knapp 0,2% des BIP) erbringen soll, wird in der Klassifikation der OECD nicht den vermögensbezogenen Steuern zugerechnet. Die österreichische Bankenabgabe würde allerdings die Lücke zum internationalen Durchschnitt kaum schließen, zumal auch andere Länder im Zuge ihrer Konsolidierungsmaßnahmen bestimmte vermögensbezogene Steuern – unter anderem Bankenabgaben – erhöhen oder neu einführen. Die zusätzlichen Einnahmen aus der Vermögenszuwachssteuer werden ebenfalls

den vermögensbezogenen Abgaben nicht zugerechnet, sondern der Einkommensteuer. Sie machen allerdings im Vollausbau nur geschätzte 250 Mio. € (knapp 0,1% des BIP) aus.

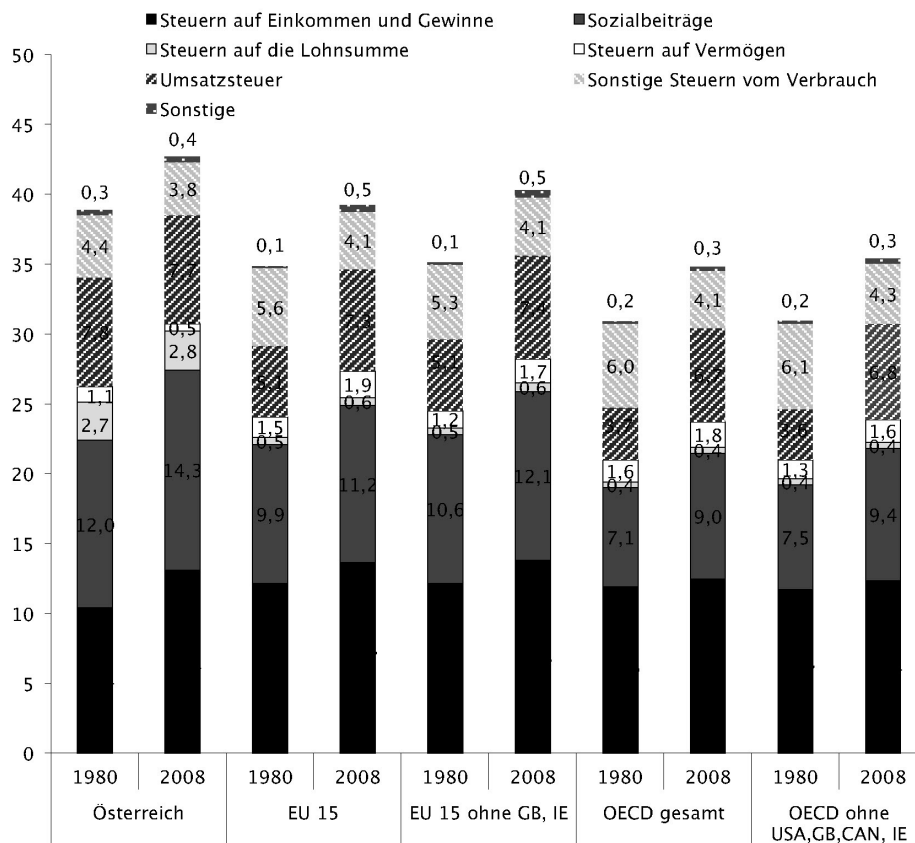
Der unterdurchschnittliche Beitrag der vermögensbezogenen Steuern zur Staatsfinanzierung in Österreich lässt freilich noch nicht unmittelbar auf eine im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche effektive Belastung der Vermögen schließen, da er rein theoretisch (auch) auf einem unterdurchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Gewicht der Vermögensbestände (und damit der potenziellen Steuerbasis) beruhen könnte. Zu einer Ermittlung der effektiven Vermögensteuerbelastung wäre das Steueraufkommen aus vermögensbezogenen Steuern in Relation zu den Vermögensbeständen zu setzen. Allerdings ist die Datenlage zu den Vermögensbeständen in einer international vergleichbaren Abgrenzung lückenhaft, und auch für Österreich sind bislang nur für Teilbestände des Gesamtvermögens – nämlich für die privaten Geld- sowie Grund- und Immobilienvermögen, die allerdings den Großteil des Gesamtvermögens abdecken dürften – Schätzungen vorhanden.

Bezieht man die Einnahmen aus den noch existierenden vermögensbezogenen Steuern in Österreich (in der Reihenfolge ihrer quantitativen Bedeutung: Grunderwerbsteuer, Grundsteuer, Gesellschaftsteuer, Resteingänge aus der Erbschafts- und Schenkungssteuer, Abgabe von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben, Stiftungseingangssteuer, Bodenwertabgabe gemäß Abgabenerfolg 2010 sowie für 2011 erwartete Einnahmen aus der Bankenabgabe, insgesamt knapp 2 Mrd. €) auf das Geld- sowie Grund- und Immobilienvermögen der privaten Haushalte (1.320 Mrd. €), so ergibt sich ein effektiver Steuersatz von 0,15%. Das Grund- und Immobilienvermögen der privaten Haushalte (880 Mrd. €) weist eine effektive Belastung durch Grund- und Grunderwerbssteuer (1,32 Mrd. €) in Höhe von ebenfalls 0,15% auf.

Der einzige Indikator, der derzeit ein – wenn auch grobes und unvollständiges wie auch mit methodischen Problemen behaftetes – Bild der längerfristigen Entwicklung der effektiven Belastung durch die Besteuerung von Vermögensbeständen und -erträgen im europäischen Vergleich vermitteln kann, ist der sogenannte implizite effektive Steuersatz auf Kapital, den die Europäische Kommission in ihrer jährlich erscheinenden Publikation „Taxation Trends in the European Union“ veröffentlicht. Dieser makroökonomische effektive Kapitalsteuersatz wird als Relation der Steuern für private Haushalte und Unternehmen auf Bestand, Erträge und Transaktionen von Vermögen sowie Unternehmensgewinne zu den weltweiten Gewinn- und Vermögenseinkommen (nicht: Vermögensbeständen) privater Haushalte und Unternehmen ermittelt. Er ist für Österreich im Zeitraum 2000 bis 2009 um 0,7 Prozentpunkte auf 27% gesunken. Für die EU-15 ist ein Rückgang von 30,7% auf 29,2% zu verzeichnen, für die EU-27 von 25% auf 24,6%. Der effektive Kapitalsteuersatz liegt somit für Österreich über dem Durchschnitt der alten EU-Länder und unter dem Durchschnitt der gesamten EU.

Allerdings ist auf die Grenzen der Aussagekraft dieses Indikators hinzuweisen. Zum einen gibt er keine Auskunft darüber, ob die zu beobachtende Entwicklung im vergangenen Jahrzehnt auf Veränderungen bei der Besteuerung von Vermögenserträgen oder bei Steuern, die direkt am Vermögen anknüpfen, zurückzuführen ist; ebenso wenig, ob diese Veränderungen bei der Besteuerung der privaten Haushalte oder der Unternehmen stattgefunden haben. Zum zweiten ist die Bezugsgröße nicht der Bestand an Vermögen, sondern lediglich die Erträge hieraus, und zwar unabhängig davon, ob sie im Inland oder im Ausland erwirtschaftet wurden. Als effektiver Vermögensteuersatz kann dieser Indikator jedenfalls nicht interpretiert werden.

Abbildung 4: Entwicklung Abgabekategorien in % des BIP



Q: OECD (2010), eigene Berechnungen.

2.2 Vermögensbezogene Steuern in der EU im Überblick

Derzeit gibt es in der EU nur noch in Frankreich (für Privatpersonen) und in Luxemburg (für Kapitalgesellschaften) eine allgemeine Vermögensteuer. In der OECD besteuern darüber hinaus noch die Schweiz in einigen Kantonen und Norwegen die Vermögen (siehe Tabelle 2). Spanien hat die Wiedereinführung der Vermögensteuer zur Bewältigung der Konsolidierungserfordernisse beschlossen. 19 der 27 EU-Mitgliedstaaten besteuern (ebenso wie Japan, die USA und die Schweiz) Erbschaften und Schenkungen. Eine Grundsteuer gibt es in fast allen EU-Staaten. Eine Grunderwerbsteuer haben außer Dänemark alle „alten“ EU-Länder, aber nur drei der zwölf „neuen“ EU-Länder. Fünf „alte“ und drei „neue“ Mitgliedsländer erheben eine Börsenumsatzsteuer; sechs „alte“ und zwei „neue“ Mitgliedsländer wenden eine Gesellschaftsteuer an.

Langfristige (d. h. ggf. außerhalb sogenannter Spekulationsfristen realisierte) Veräußerungsgewinne aus Finanzanlagen im Privatbereich werden in zehn „alten“ und in neun „neuen“ EU-Staaten in der Regel mit abgeltenden pauschalen Quellensteuern belegt, die in einigen wenigen Ländern zur Budgetkonsolidierung zum Teil deutlich erhöht werden.²⁸ Spekulationsfristen gibt es inzwischen nur noch in wenigen Ländern, in vielen Ländern sind Veräußerungsgewinne unabhängig von einer Behaltefrist steuerpflichtig.

Tabelle 3 sind die maximalen Einkommensteuersätze auf unterschiedliche Einkunftsarten zu entnehmen. Dabei erfolgt mangels der Verfügbarkeit umfassender Informationen zur Besteuerung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung von Immobilien eine Beschränkung auf Finanzanlagen (Dividenden, Zinsen, Veräußerungsgewinne aus Finanzanlagen). In fast allen betrachteten Ländern ist der durchschnittliche Einkommensteuersatz auf Kapitaleinkünfte (als Durchschnitt aus den Steuersätzen auf Zinsen, Dividenden und Veräußerungsgewinne) geringer als der Einkommensteuerspitzensatz, der insbesondere für Arbeitseinkommen, in der Regel (mit Ausnahme der dualen Einkommensteuersysteme) aber auch für unternehmerische Einkünfte im Bereich der Personenunternehmen angewendet wird. Beinahe alle Länder unterwerfen Zinseinkünfte ebenso wie Veräußerungsgewinne einem abgeltenden Pauschalsteuersatz, der zumeist deutlich unter dem Einkommensteuerspitzensatz liegt. Die Steuersätze auf Dividendeneinkünfte sind dagegen nur unwesentlich geringer, nicht selten sogar höher als der Einkommensteuerspitzensatz, da die Doppelbesteuerung der Dividendeneinkünfte durch die Körperschaftsteuer auf der Ebene der Kapitalgesellschaft und die Einkommensteuer auf der Ebene der Aktionäre nur teilweise abgemildert wird.

Tabelle 2: Vermögensbezogene Steuern in der EU, 2009

	Allg. Vermögensteuer	Erbschaftssteuer	Grundsteuer ⁽¹⁾	Grunderwerbsteuer	Börsenumsatzsteuer	Gesellschaftsteuer	Veräuß.gew. (2010) ⁽⁵⁾
Belgien	-	3-80	ja	10-12,5	0,6	-	-
Dänemark	-	15 ⁽¹⁾	ja	-	-	-	42
Deutschland	-	7-50	ja	3,5 ⁽⁶⁾	-	-	26,375
Finnland	-	bis 32	ja	4	1,6	-	28
Frankreich	> 790.000 €; 0,55-1,8 ⁽⁷⁾	3-40	ja	2,425-5,09	-	375€-500€	30,1
Griechenland	-	0-40	ja	1	0,15	1	-
Großbritannien	-	40 ⁽¹⁾	ja	0-4	0,5	-	50
Irland	-	25 ⁽¹⁾	ja	3-9	1	0,5	25
Italien	-	4-8	ja	7,8	-	Geringfügig	12,5
Luxemburg	0,5 (Kapitalges.) ⁽⁸⁾	0-48	ja	1,2-6	-	-	-
Niederlande	-	5-68	ja	6	-	-	-
Österreich	-	-	ja	2-3,5	-	1	-
Portugal	-	-	ja	0-6	-	0,4	20
Schweden	-	-	ja	1,5	-	-	30
Spanien	- ⁽²⁾	bis 34	ja	6-7	-	1	21
Bulgarien	-	0,4-6,6	ja	-	-	-	10
Estland	-	-	-	-	-	-	21
Lettland	-	-	ja	-	-	-	15
Litauen	-	5-10	ja	-	-	-	-
Malta	-	-	-	-	2	-	35 ⁽³⁾
Polen	-	3-20	ja	2	1	0,5	19
Rumänien	-	-	ja	-	-	-	16
Slowakei	-	-	ja	-	-	-	19
Slowenien	-	progressiv	-	2	-	-	-
Tschechien	-	7-40	ja	-	-	-	15
Ungarn	-	bis 40	ja	bis 4	-	-	25
Zypern	-	-	ja	-	1	0,6	-

Q: Deloitte; BMF; Mennel/Förster; eigene Zusammenstellung. – 1) Proportionaler Steuertarif. – 2) Abschaffung 2008, Wiedereinführung ab 2011 geplant. – 3) Progressive Einkommensbesteuerung; angegeben ist der Einkommensteuersatz. – 4) Steuersätze werden nicht angegeben, da die Grundsteuer häufig mit differierenden kommunalen Sätzen und wegen der Anwendung verschiedener Bewertungsverfahren auf nicht vergleichbare Bemessungsgrundlagen erhoben wird. – 5) Die genannten Sätze beziehen sich auf Veräußerungsgewinne aus nicht-wesentlichen Beteiligungen im Privatbereich (Finanzanlagen), ggf. außerhalb einer Spekulationsfrist; wenn nicht anders angegeben, abgeltender Quellensteuersatz. – 6) 4,5% in Berlin, Hamburg und Sachsen-Anhalt. – 7) Für Privatpersonen. – 8) Für Kapitalgesellschaften.

Tabelle 3: Maximale Einkommensteuersätze auf unterschiedliche Einkunftsarten in %, 2009

	Spitzensteuersatz (1)	Zinsen	Dividenden	Veräußerungsgewinne	Kapitaleinkünfte (2)	Differenz (1) – (2)
Belgien	53	15	50,49	0	21,8	31,2
Dänemark	59	59	58,75	45	54,3	4,8
Deutschland	47,48	26,375	48,34	26,375	33,7	13,8
Finnland	49,1	28	40,5	28	32,2	16,9
Frankreich	45,8	18	54,17	30,1	34,1	11,7
Griechenland	40	10	32,5	0	14,2	25,8
Großbritannien	40	40	46	18	34,7	5,3
Irland	47	25	48,78	25	32,9	14,1
Italien	44,15	27	46,8	12,5	28,8	15,4
Luxemburg	38,95	10	42,5	0	17,5	21,5
Niederlande	52	0	43,3	0	14,4	37,6
Österreich	50	25	43,75	0	22,9	27,1
Portugal	42	20	38,87	0	19,6	22,4
Schweden	56,6	30	48,41	30	36,1	20,5
Spanien	43	18	42,6	18	26,2	16,8
Bulgarien1)	10	0	14,5	10	8,2	1,8
Estland1)	21	0	21	21	14,0	7,0
Lettland1)	23	0	15	0	5,0	18,0
Litauen1)	15	0	36	0	12,0	3,0
Malta	35	15	35	35	28,3	6,7
Polen	32	19	34,39	19	24,1	7,9
Rumänien1)	16	16	29,44	16	20,5	-4,5
Slowakei1)	19	19	19	19	19,0	0,0
Slowenien	41	20	36,8	0	18,9	22,1
Tschechien1)	15	15	32	15	20,7	-5,7
Ungarn	40	20	40,96	25	28,7	11,3
Zypern	30	10	23,5	0	11,2	18,8
EU27	37,2	18,0	37,9	14,6	23,5	13,7
Schweiz	39,97	39,97	52,37	0	30,8	9,2
USA	43,2	43,2	46,68	15	35,0	8,2
Japan	50	20	45,6	20	28,5	21,5

Q: BMF, eigene Zusammenstellung. – 1) *Flat Tax*.

3. Eckpunkte eines modernen Systems der Besteuerung von Vermögen und Vermögenserträgen für Österreich

3.1 Grundsätzliches

Die vorhergehenden Überlegungen lassen angesichts der in Österreich abnehmenden fiskalischen Bedeutung vermögensbezogener Steuern

eine stärkere Ausschöpfung ihres Aufkommenspotenzials angebracht erscheinen. Eine besondere Rolle können vermögensbezogene Steuern im Rahmen eines Gesamtansatzes zur Reform der aus Wachstums- und Beschäftigungssicht unbefriedigenden Abgabenstruktur spielen, indem mögliche zusätzliche Erträge aus vermögensbezogenen Steuern zur Senkung der hohen Abgaben auf den Faktor Arbeit besonders in den unteren Einkommensbereichen verwendet werden. Die Stärkung bestimmter vermögensbezogener Steuern stellt somit ein wesentliches Element einer wachstums- und beschäftigungsfreundlichen Abgabenstrukturreform dar. Darüber hinaus könnte die Besteuerung von Vermögen und dessen Erträgen angesichts einer steigenden Spreizung von Einkommen und Vermögen zur Verbesserung der Chancengleichheit beitragen und die ungleiche Primärverteilung korrigieren. Eine Konzeption bzw. Wirkung vermögensbezogener Steuern als „Massensteuern“, die zu einer substanziellen Mehrbelastung breiter Bevölkerungsschichten führen, ist zu vermeiden. Ein zeitgemäßes System wäre außerdem in das internationale Umfeld einzubetten und hätte die intensivere internationale Verflechtung sowie gestiegene Kapitalmobilität zu berücksichtigen. Schließlich sollen auch die Steuervollzugskosten in Grenzen gehalten werden.

Angesichts der erläuterten Probleme, die mit einer allgemeinen Vermögensteuer verbunden sind, liegt es nahe, Reformüberlegungen auf eine stärkere Nutzung solcher spezieller vermögensbezogener Steuern zu fokussieren, die möglichst wachstums- und beschäftigungskompatibel sind; die auf nationaler Ebene erhoben werden können, ohne nennenswerte internationale Ausweichreaktionen auszulösen; und von denen, wenn möglich, positive Lenkungswirkungen ausgehen. Die beträchtliche und steigende Ungleichverteilung von Vermögen sollte bei einem breit angelegtem System von Vermögensteuern, d. h. durch die Kombination spezieller vermögensbezogener Steuern mit unterschiedlichen Anknüpfungspunkten, ein substanzielles Aufkommen aus der Besteuerung der oberen Vermögenschichten mit mäßigen Steuersätzen sicherstellen, ohne gleichzeitig die steuerliche Belastung breiter Bevölkerungsschichten nennenswert zu erhöhen. Die auch längerfristig zu erwartende Zunahme der Vermögensbestände und ihrer Ungleichverteilung sollte für eine langfristige Ergiebigkeit vermögensbezogener Steuern sorgen.

Ein modernes System basiert auf einer abgestimmten Kombination aus der Besteuerung von Vermögen und Vermögenserträgen. Es berücksichtigt damit einerseits, dass die Istbesteuerung von Vermögenserträgen durch die Einkommensteuer die Leistungsfähigkeit besser erfasst als die Sollbesteuerung durch Vermögensteuern. Andererseits können Erbschaften und Schenkungen im Rahmen der Einkommensbesteuerung nicht adäquat besteuert werden, wenn unerwünschte Progressionseffekte vermieden werden und das Naheverhältnis zwischen Erblasser/Schenker und Erben/

Beschenktem Berücksichtigung finden sollen. Auch erscheint vor dem Hintergrund des internationalen Steuerwettbewerbs um mobile Finanzanlagen die Rückkehr zu wesentlich höheren (progressiven) Einkommensteuersätzen auf Kapitaleinkommen, die in Österreich einer pauschalen Abgeltungssteuer von 25% unterliegen, eher unrealistisch. Deren effektive Durchsetzung erforderte auch eine wesentlich intensivere internationale Steuerkooperation, als sie derzeit gegeben ist und für die nähere Zukunft erwartet werden kann. Gleichzeitig ist vor allem dann, wenn aufgrund der genannten Probleme auf die Erhebung einer allgemeinen Vermögensteuer verzichtet wird, eine möglichst lückenlose Besteuerung der tatsächlichen Erträge einschließlich der realisierten Wertzuwächse von Vermögen sicherzustellen.

Die für 2012 geplante Einführung der sogenannten Wertpapier-Kapitalertragsteuer, die eine Besteuerung der Veräußerungsgewinne von Finanzanlagen im Privatbereich mit einem pauschalen Abgeltungssteuersatz von 25% vorsieht, ist insofern ein wichtiger Schritt, als nunmehr auch (die vorher veranlagungspflichtigen und daher in großem Umfang hinterzogenen) Veräußerungsgewinne durch die Quellenbesteuerung lückenlos erfasst werden.

Würde eine allgemeine Vermögensteuer mit einem Steuersatz von 0,5% wieder eingeführt, so käme dies bei einer Rendite von 5% einer zusätzlichen Kapitaleinkommensteuer von 10% gleich. Bei einem Verzicht auf die Wiedereinführung einer allgemeinen Vermögensteuer erscheint eine Kompensation in Form einer moderaten Erhöhung der Kapitalertragsteuer um einige wenige Prozentpunkte angemessen, die insgesamt die Iststeuerlast der Vermögenserträge leicht erhöht.

3.2 Eckpunkte für Reformen einzelner vermögensbezogener Steuern

3.2.1 Erbschafts- und Schenkungssteuer²⁹

Eine verfassungskonforme Neuregelung der Erbschafts- und Schenkungssteuer erfordert grundsätzlich nur einige Änderungen der bisherigen Regelungen. Vor allem die Bewertung von Liegenschaften müsste reformiert werden, sodass Liegenschaften mit dem gemeinen Wert (d. h. mit dem Verkehrs- oder Marktwert) unter Berücksichtigung der funktionellen Unterschiede und der schwereren Verwertbarkeit im Vergleich zu mobilen Vermögensgegenständen bewertet werden. Im Hinblick auf die Bedeutung der Bewertungsverfahren für andere Steuern (v. a. der Grundsteuer, aber auch der Bodenwertabgabe sowie der Grunderwerbsteuer) wäre eine umfassende Lösung erforderlich, die verfassungsrechtliche Bedenken in bezug auf die gegenwärtige Einheitsbewertung ausräumt.

Generell ist aus der Perspektive der Gleichmäßigkeit und des Leistungsfähigkeitsprinzips sowie des Gleichheitsgrundsatzes eine verkehrswertnahe Bewertung sämtlicher Vermögensarten angebracht.³⁰ Diese ist – da sowohl für Immobilien- als auch für Betriebsvermögen oft kein Verkauf oder Börsenwert als Grundlage der Bewertung gegeben ist – gleichzeitig relativ aufwändig und streitanfällig. Insgesamt sollte die Stoßrichtung einer Neugestaltung der Erbschafts- und Schenkungssteuer im Privatbereich sein, die Bemessungsgrundlage durch die Einbeziehung möglichst aller (d. h. auch der bislang steuerbefreiten Finanztitel) in die Besteuerung zu verbreitern.

Für alle Erben könnte ein einheitlicher Freibetrag unabhängig von der Art des geerbten Vermögens gewährt werden, der für Wohnimmobilien oder für andere Vermögenswerte verwendet werden kann und dessen Höhe dem Wert eines durchschnittlichen Eigenheims entspricht. Der Freibetrag für Betriebsübergaben könnte sich am Betriebsvermögen eines typischen Einzelunternehmens bzw. einer typischen mittelständischen Personen- bzw. Kapitalgesellschaft bemessen. Zur Vereinfachung liegt es auch nahe – den jüngeren deutschen Reformen folgend –, die Zahl der Steuerklassen zu reduzieren, ebenso wie die Zahl der Steuersätze in den Steuerklassen (in der alten Erbschafts- und Schenkungssteuer waren es 16 Steuersätze pro Steuerklasse, also insgesamt 80 Steuersätze). Relativ moderate Steuersätze (mit einem Spitzensteuersatz, der für die Steuerklasse I neu in einer Bandbreite zwischen den 15% der bisherigen Steuerklasse I und den 25% der bisherigen Steuerklasse II liegen könnte³¹) sowie angemessene Freibeträge machten die Anfechtung festgesetzter Werte weniger lohnend. Durch die Einräumung großzügiger Stundungs- bzw. Ratenzahlungsmöglichkeiten könnte eine übermäßige Belastung vor allem der KMU vermieden werden, die wohl überdurchschnittlich von potenziellen Liquiditätsproblemen betroffen sind. Auch im privaten Bereich könnte ein notwendiger Verkauf des Erbgesetzes, um die Steuerzahlung leisten zu können, durch Stundungs- bzw. Ratenzahlungsmöglichkeiten vermieden werden. Schließlich erscheint auch die Überprüfung der in der alten Erbschafts- und Schenkungssteuer geltenden Zehnjahresfrist, innerhalb derer Schenkungen auf Erbschaften angerechnet werden, angesichts der steigenden Lebenserwartung und der entsprechenden steigenden Ausweichmöglichkeiten der Erbschaftssteuer durch das Vorziehen von Schenkungen angebracht. Eine Ausweitung auf beispielsweise fünfzehn Jahre beträfe nur Haushalte mit sehr hohen Vermögen.

3.2.2 Finanztransaktionssteuer

Eine allgemeine Finanztransaktionssteuer stellt ein wichtiges Element eines zeitgemäßen Systems vermögensbezogener Steuern dar. Sie vereint

ein beträchtliches Aufkommenspotenzial mit einem gewissen Potenzial, Instabilitäten auf den Finanzmärkten einzudämmen.³² In ihrer umfassenden Form, die sämtliche Transaktionen mit Finanzwerten wie Aktien und Anleihen sowie davon abgeleiteten Finanzinstrumenten (Derivaten) ebenso wie Devisen besteuert, kann die Finanztransaktionssteuer allerdings im nationalen Alleingang nicht effektiv durchgesetzt werden. Sie sollte daher mindestens im europäischen Rahmen eingeführt werden, wobei bei einem sehr geringen Steuersatz die Einführung in einer Kerngruppe von Ländern mit bedeutenden Finanzplätzen (Großbritannien, Deutschland, Frankreich) realistische Chancen einer effektiven Implementierung haben sollte. Solange keine supranationale Einigung zustandekommt, wäre die Einführung einer nationalen Finanztransaktionssteuer erwägenswert, die sowohl börsliche als auch außerbörsliche Transaktionen mit konventionellen Finanzanlagen besteuert, d. h. die international sehr immobilen Derivat- und Devisentransaktionen nicht in die Besteuerung einbezieht. Die Wiedereinführung der Börsenumsatzsteuer etwa könnte Einnahmen von etwa 150 Mio. € erbringen.³³ Grundsätzlich dürfte eine effektive Erhebung im nationalen Alleingang möglich sein. Eine Koordination zumindest mit den wichtigsten (osteuropäischen) Nachbarbörsen ist allerdings die überlegenere Lösung.

3.2.3 Grundsteuer

Eine Reform der Grundsteuerbewertung erfordert zunächst die Abwägung zwischen einem möglichst einzelfallgerechten, aber aufwändigen und kostenintensiven Bewertungsverfahren einerseits und einem möglichst standardisiert-pauschalisierenden und damit exakte individuelle Wert(unterschied)e nur unzureichend erfassenden Bewertungsverfahren andererseits. Die Heranziehung von Kaufpreissammlungen sowie die ergänzende Verwendung von Daten zu Immobilienwerten aus weiteren bestehenden Datenbanken – etwa der Versicherungs- und Kreditwirtschaft, die diese Daten für die automatisierte Immobilienbewertung verwendet – könnte für eine zufriedenstellende Differenzierung sorgen, ohne einen unverhältnismäßig hohen Aufwand zu verursachen.³⁴ In Österreich könnten als Grundlage für die Feststellung der Bodenwerte Daten aus der Kaufpreissammlung beim BMF, der Grundstücksdatenbank sowie den Flächenwidmungsplänen zusammengeführt werden. Die Gebäudewerte wären durch Befragungen der Eigentümer zu ermitteln. Sicherlich wäre der Aufwand für die erforderliche Neubewertung, die nach Einschätzung von Experten in zwei Jahren bewältigt werden könnte, auf einen aktuellen Bewertungsstichtag vor allem für die Gebäudewerte beträchtlich. Er fiel allerdings nur einmalig an; die neu festgesetzten Werte könnten mit deutlich geringerem Aufwand regelmäßig fortgeschrieben werden. Zu bedenken ist auch, dass die Einheitswertproblematik auch weitere

Steuern betrifft und ohnehin mittelfristig einer Lösung bedarf.

Eine möglichst verkehrswertnahe Bewertung von Grund- und Immobilienvermögen, die dafür sorgt, dass die Relationen der steuerlich relevanten Werte der ungleichen Verteilung entsprechen, ist umso dringlicher, wenn gleichzeitig auf die Wiedereinführung einer allgemeinen Vermögensteuer, die auch Immobilienbesitz erfassen würde, verzichtet wird. Angestrebt werden sollte ein Bewertungsverfahren, das im Rahmen eines pauschalierten Verfahrens für die Erfassung von im Durchschnitt 90% des Verkehrswerts bei privaten Wohnimmobilien sorgt. Zur Illustration des Einnahmepotenzials kann auf die jüngste Schätzung der OeNB des privaten Immobilienvermögens zurückgegriffen werden.³⁵ Danach beträgt das Immobilienvermögen privater Haushalte etwa 880 Mrd. €, davon stellen 458 Mrd. € (52%) Hauptwohnsitze und 264 (30%) Mrd. € Zweit- und weitere Immobilien dar. Somit ergibt sich für das der Grundsteuer B unterliegende private Immobilienvermögen ein Gesamtwert von 722 Mrd. €. Würden durch ein entsprechendes neu geregeltes Bewertungsverfahren 90% dieses privaten Immobilienvermögens erfasst, so ergäbe sich eine potenzielle steuerliche Bemessungsgrundlage von 650 Mrd. €. Ein Steuersatz von 0,25% (ein Viertel des aktuellen Steuersatzes) erbrächte ein potenzielles Grundsteueraufkommen von 1,625 Mrd. € bzw. Mehreinnahmen von über 1 Mrd. €. Eine durchschnittliche Wohnimmobilie (Hauptwohnsitz) hat einen Marktwert von 260.000 € (einschließlich des obersten 1% der Eigentümer) bzw. von 230.000 € (ohne das oberste 1%). Würden 90% des Marktwerts als steuerliche Bemessungsgrundlage zugrunde gelegt, ergäbe sich eine jährliche Grundsteuerbelastung von 585 € bzw. 518 €.

Bei Mietobjekten stellt sich die Frage nach der Abfederung möglicher – und, wie die oben ausgewerteten empirischen Analysen nahe legen, nicht ganz vermeidbarer – unerwünschter Verteilungswirkungen einer Grundsteuererhöhung aufgrund von deren Überwälzung auf die Mieter in den unteren Einkommensschichten. Ein solcher sozialer Ausgleich könnte etwa in Form eines pauschalen Absetzbetrages von der Einkommensteuerschuld gewährt werden, der im Falle einer fehlenden Einkommensteuerschuld als Negativsteuer ausbezahlt wird. Auch könnte die gesetzlich explizit vorgesehene Überwälzung im Rahmen der Betriebskosten auf den Prüfstand gestellt werden. Allerdings ist die Frage nach einem möglichen sozialen Ausgleich einer Grundsteuererhöhung nicht unabhängig von der beabsichtigten Verwendung zu diskutieren: Sie entschärft sich, wie erläutert, wenn im Rahmen eines aufkommensneutralen Abgabenstrukturreformkonzepts gleichzeitig die unteren Einkommensschichten von anderen Abgaben entlastet werden. Zu einer Reform der Grundsteuer gehört schließlich – wie in einigen wenigen Bundesländern, etwa Niederösterreich ab 2011, bereits umgesetzt – die Abschaffung der Steuerbefreiungen für neu errichtetes Wohneigentum, die derzeit nach Schätzungen des KDZ (Zentrum für Ver-

waltungsforschung) Steuerausfälle von etwa 85 Mio. € verursachen (o. V., 2011). Dies würde nicht nur die Einnahmen erhöhen, sondern auch eine Verwaltungsvereinfachung bedeuten.

Anmerkungen

- ¹ Karl Aiginger, Wilfried Altzinger, Otto Farny, Georg Feigl, Peter Mooslechner, Anton Rainer und Bruno Rossmann sei herzlich gedankt für wertvolle Hinweise und Anregungen. Der Beitrag ist eine gemäß den österreichischen Gegebenheiten modifizierte Version von Schratzenstaller (2011).
- ² Vgl. zur Begründung einer Besteuerung von Vermögen etwa Reding und Müller (1999 oder Nowotny und Zagler (2009).
- ³ Vgl. zu einer ausführlichen Diskussion der Lenkungswirkungen einer allgemeinen Finanztransaktionssteuer Schulmeister et al. (2008).
- ⁴ Vgl. zu den Wachstumswirkungen der Erbschafts- und Schenkungssteuer auch den Überblick über empirische Ergebnisse in Gale und Slemrod (2001).
- ⁵ Vgl. dazu Johansson et al. (2008) und für eine kompakte Zusammenfassung Pesendorfer (2008) sowie die jüngste Studie der OECD (2010b).
- ⁶ Vgl. für eine umfassende Darstellung Andreasch et al. (2010); die folgende Zusammenfassung stützt sich auf die hier enthaltenen Daten.
- ⁷ Vgl. Böheim et al. (2010) für Literaturhinweise.
- ⁸ Gillen (2002).
- ⁹ Vgl. Böheim et al. (2010). Hierbei wird analog zum Vorgehen von Bach (2009) das tatsächliche Grundsteueraufkommen den Haushalten entsprechend ihrer Netto-Kaltnieten zugerechnet.
- ¹⁰ Kapoor (2010).
- ¹¹ Andreasch et al. (2010).
- ¹² Rixen und Seipp (2009).
- ¹³ Bauer (1987), Rappen (1989), RWI (2003).
- ¹⁴ Etwa in der Form, dass Beteiligungsvermögen im Privateigentum erst ab einer gewissen Beteiligungshöhe steuerpflichtig ist.
- ¹⁵ Lehner (1994).
- ¹⁶ Bach et al. (2007).
- ¹⁷ Für eine solche Zweifel stützende empirische Evidenz vgl. Perez-Gonzalez (2006).
- ¹⁸ Bach et al. (2007).
- ¹⁹ Berghuber et al. (2007).
- ²⁰ Bach et al. (2004).
- ²¹ Lehner (1994).
- ²² Vgl. dazu im Detail Schulmeister et al. (2008).
- ²³ Schimpel (2004).
- ²⁴ Vgl. zum Folgenden Homburg (2010).
- ²⁵ Bach et al. (2004).
- ²⁶ Zumindest bezogen auf das zum aktuellen Verkehrswert bewertete Finanzvermögen; dies gilt nicht für das Grund- und Immobilienvermögen, das auf der Grundlage der Einheitswerte, die nur einen Bruchteil der Verkehrswerte erfassen, besteuert wird. Der dem Vermögensteuersatz äquivalente nominelle Ertragssteuersatz ergibt daher ebenso einen effektiven Ertragssteuersatz, der nur einen Bruchteil des nominellen Ertragssteuersatzes ausmacht.
- ²⁷ So hob Großbritannien 2010 den Steuersatz für Veräußerungsgewinne von derzeit 18% auf 50% an, in Spanien stieg er von 18% auf 21%, und in Lettland sowie Portugal werden erstmals solche Veräußerungsgewinne mit 15% bzw. 20% steuerpflichtig. Österreich schafft 2012 seine

Spekulationsfrist ab und führt einen von der Behaltefrist unabhängigen Abgeltungssteuersatz von 25% ein. Dänemark senkte dagegen den Steuersatz im Zuge seiner 2010 implementierten allgemeinen Einkommensteuersenkung von 45% auf 42%.

²⁸ Andreasch et al. (2010).

²⁹ Vgl. zum Folgenden ausführlich Berghuber et al. (2008).

³⁰ Vgl. hierzu – mit Blick auf die spezifischen Probleme der deutschen Erbschafts- und Schenkungssteuer – Schupp und Szydlík (2004), Bach et al. (2007) und Bach (2008).

³¹ Zum Vergleich: Die 2009 neu geregelte deutsche Erbschaftssteuer sieht in Steuerklasse I einen Spitzensteuersatz von 30% ab einer Übertragung von 26 Mio. € vor.

³² Vgl. Schulmeister et al. (2008).

³³ Böheim et al. (2010).

³⁴ Bach (2009).

³⁵ Andreasch et al. (2010).

Literatur

Andreasch, Michael; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Einige Aspekte der Vermögensverteilung in Österreich, in: BMASK (Hrsg.), Sozialbericht 2009/10 (Wien 2010) 233-259.

Bach, Stefan, Erbschaftsteuer: Gleichmäßige Vermögensverfassung, in: Wirtschaftsdienst 87/7 (2007) 7.

Bach, Stefan, Erbschaftsteuerreform: Was lange währt, wird endlich schlecht, in: DIW Wochenbericht 75/45 (2008) 714.

Bach, Stefan, Vermögensbesteuerung in Deutschland: Eine Ausweitung trifft nicht nur Reiche, in: DIW Wochenbericht 76/30 (2009) 478-486.

Bach, Stefan; Broekelschen, Wiebke; Maiterth, Ralf, Mangelhafte Grundstücksbewertung und Privilegien für Betriebsvermögen gefährden die Erbschaftsteuer, in: DIW-Wochenbericht 73/44 (2006) 617-623.

Bach, Stefan; Haan, Peter; Maiterth, Ralf; Sureth, Carmen, Modelle für die Vermögensbesteuerung von natürlichen Personen und Kapitalgesellschaften – Konzepte, Aufkommen, wirtschaftliche Wirkungen (=Forschungsprojekt im Auftrag Bundestagsfraktion Bündnis 90 / DIE GRÜNEN, Berlin 2004).

Bach, Stefan; Houben, Henriette; Maiterth, Ralf; Schupp, Jürgen, Erbschaftsteuerreform: Gleichmäßige Vermögensverfassung und niedriger Steuersätze statt selektiver Besteuerung, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 56/3 (2007) 301-312.

Bauer, Ernst-Rudolf, Was kostet die Steuererhebung? Eine kritische Analyse des Steuersystems (Göttingen 1988).

Black, David E., Property Tax Incidence: The Excise-Tax Effect and Assessment Practices, in: National Tax Journal 30/4 (1977) 429-434.

Büttner, Thieß, Tiebout Visits Germany: Land Tax Capitalization in a Sample of German Municipalities (=mimeo, Mannheim 2003).

Carroll, Robert J.; Yinger, John, Ist the Property Tax a Benefit Tax? The Case of Rental Housing, in: National Tax Journal 47/2 (1994) 295-316.

Engle, Robert F., De Facto Discrimination in Residential Assessments: Boston, in: National Tax Journal 28/12 (1975) 445-451.

Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin; Wagner, Karin, Das Immobilienvermögen privater Haushalte in Österreich (Wien, 2009a).

Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin; Wagner, Karin, Immobilienerbschaften in Österreich (Wien 2009b).

Gale, William G.; Slemrod, Joel B., Rethinking Estate and Gift Taxation: Overview, in: Gale,

- W.G.; Hines, J.R.; Slemrod, J.B. (Hrsg.), *Rethinking Estate and Gift Taxation* (Brookings Institution, Washington, D.C., 2001) 1-65.
- Gillen, Kevin, *Measuring the Efficiency and Equity of Property Tax Assessment Practices* (=mimeo, Philadelphia 2002).
- Guilfoyle, Jeffrey P., *The Incidence and Housing Market Effects of Michigan's 1994 School Finance Reforms* (Michigan 1998).
- Homburg, Stefan, *Allgemeine Steuerlehre* (München 62010).
- Johansson, Åsa; Heady, Christopher; Arnold, Jens M.; Brys, Bert; Vartia, Laura, *Taxation and Economic Growth* (=OECD Economics Department Working Paper 620, Paris 2008).
- Kapoor, Sony, Eine Klappe für drei Fliegen, in: *Financial Times Deutschland* (18.6.2010).
- Lehner, Gerhard, Änderungen in der Unternehmensbesteuerung, in: *WIFO Monatsberichte* 67/1 (1994) 60-64.
- Nowotny, Ewald; Zagler, Martin, *Der öffentliche Sektor. Einführung in die Finanzwissenschaft* (Berlin, Heidelberg 52009).
- OECD, iLibrary 2010; http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/data/oecd-tax-statistics_tax-data-en (abgerufen am 20. August 2010).
- o.V., Sinkende Grundsteuer, in: *Public* 7-8 (2011) 44-49.
- Perez-Gonzalez, Francisco, Inherited Control and Firm Performance, in: *American Economic Review* 96/5 (2006) 1559-1588.
- Pesendorfer, Konrad, Steuern und Wachstum in Österreich, in: *Geldpolitik & Wirtschaft* 3 (2008) 22-43.
- Rappen, Herrmann, Vollzugskosten der Steuererhebung und Gewährung öffentlicher Transfers, in: *RWI-Mitteilungen* 40 (1989) 221-246.
- Reding, Kurt; Müller, Walter, *Einführung in die Allgemeine Steuerlehre* (München 1999).
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), *Kosten der Besteuerung in Deutschland*, in: *Monatsbericht des Bundesministeriums der Finanzen* 7 (2003) 81-92.
- Rossmann, Bruno, Vermögen und Vermögensbesteuerung in Österreich – Bestandsaufnahme und Reform der Bewertung von Grundvermögen, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 32/3 (2006) 283-312.
- Schimpel, Marc, *Reimplementierungsmöglichkeiten der persönlichen allgemeinen Vermögensteuer in Österreich* (=Diplomarbeit WU Wien, Wien 2004).
- Schatzenstaller, Margit, *Steuern auf Vermögen und Vermögenserträge: Chancen, Risiken und Gestaltungsmöglichkeiten* (=WISO Diskurs Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2011).
- Schulmeister, Stefan; Schratzenstaller, Margit; Picek, Oliver, *A General Financial Transaction Tax: Financing Development and Enhancing Financial Stability* (Wien 2008).

Zusammenfassung

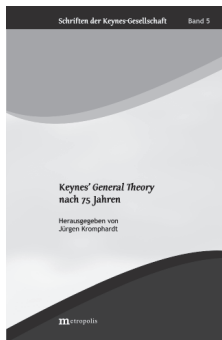
Auch in Österreich wurden zur Bewältigung des Konsolidierungsbedarfs im Gefolge der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise neben Ausgabensenkungen u. a. vermögensbezogene Steuern erhöht. Die Debatte um die (künftige) Bedeutung von vermögensbezogenen Steuern, die auch außerhalb Österreichs stattfindet, speist sich zudem aus dem längerfristigen Trend einer steigenden Ungleichverteilung von Vermögen. Vor diesem Hintergrund argumentiert dieser Beitrag zunächst, dass die gängigen Einwände gegen die Besteuerung von Vermögen – administrativer Aufwand sowie Gefahr des Substanzverzehr und der (internationalen) Steuerflucht – bei den einzelnen vermögensbezogenen Steuern unterschiedlich relevant sind. Es wird gezeigt, dass im europäischen Umfeld spezielle vermögensbezogene Steuern ein wesentlich stärkeres und im Gegensatz zu Österreich steigendes Gewicht haben. Auch werden die Eckpunkte eines zeitgemäßen Systems der Besteuerung von Vermögen und Vermögenserträgen für Österreich skizziert, das sich auf die Grundsteuer, die

Erbschafts- und Schenkungssteuer sowie die Börsenumsatzsteuer stützt und ein wichtiges Element einer aufkommensneutralen, wachstums- und beschäftigungsfreundlichen Abgabenstrukturreform darstellt.

NEUERSCHEINUNGEN

Jürgen Kromphardt (Hg.)

***Keynes' General Theory* nach 75 Jahren**



Dieser Band spannt den Bogen von Keynes' damaligen Überlegungen zu heute zentralen Problembereichen. Dazu gehören die zunehmend ungleiche Verteilung der Einkommen mit ihren negativen Konsequenzen für die Binnennachfrage und das verstärkte Gewicht der Geld- und Finanzmärkte. Beide erfordern wirtschaftspolitische Maßnahmen, die von einem Umsteuern bei der Einkommensverteilung bis hin zu einer Finanztransaktionssteuer reichen.

(Schriften der Keynes-Gesellschaft Band 5)

270 Seiten, 34,80 Euro, ISBN 978-3-89518-887-9

Johannes Müller

Ökonomische Zeitenwende

Globaler Systemwettkampf im 21. Jahrhundert



Der Menschheit stehen drei Wirtschaftsmodelle zur Verfügung, um die immensen Herausforderungen im 21. Jh. zu meistern: Das primär an Kapitalinteressen orientierte Modell des US-Wirtschaftsliberalismus, das primär am Staatsinteresse orientierte chinesische Modell sowie das eine Synthese aus Kapital- und Arbeitnehmerinteressen bildende europäische Modell der sozialen Marktwirtschaft. Wie zukunftstauglich diese drei Modelle sind und welches als Sieger aus dem globalen Systemwettkampf hervorgehen wird, ist Gegenstand der Analyse dieses Buches.

315 Seiten, 29,80 Euro, ISBN 978-3-89518-889-3

metropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

www.metropolis-verlag.de

Zentrale Ergebnisse der Forschung über Lebenszufriedenheit

Gunther Tichy

Die sogenannte ‚Glücksforschung‘ gehört seit einiger Zeit zu den Modethemen. Das ist grundsätzlich richtig, weil dieser Ansatz zur Bestimmung der Ziele der Wirtschaftspolitik den üblichen Nutzenfunktionen aber auch dem *revealed preferences*-Ansatz¹ überlegen ist: Die Diskussion konzentriert sich allerdings zumeist auf das am wenigsten relevante Teilproblem: „*Does money buy happiness?*“, mit einem offenbar unvermeidbaren Zitat von George Bernard Shaw als Antwort: „Es stimmt, dass Geld nicht glücklich macht. Allerdings meint man damit das Geld der anderen.“ Nun sind zwar Reiche im Allgemeinen tatsächlich glücklicher als Arme. Bedeutet das aber, dass steigendes Einkommen das oder wenigstens ein zentrales Ziel der Wirtschaftspolitik sein sollte? Diese zentrale Frage wird selten diskutiert, ebenso selten wie auch andere, wichtige Erkenntnisse der ‚Glücksforschung‘. Auf sie will sich der folgende Überblick konzentrieren.

Zunächst scheint es zweckmäßig darauf hinzuweisen, dass die Bezeichnung ‚Glücksforschung‘ zwar gut klingt, jedoch falsche Vorstellungen weckt. ‚Glück‘ ist kein klarer Begriff: Zwar verstehen die Dichter darunter zumeist etwas Dauerhaftes: Handkes „Wunschloses (Un)glück“ ist ebenso ein Dauerzustand wie Grillparzers „Eines nur heißt Glück hienieden, eins‘ des Inneren stiller Frieden und die schuldbefreite Brust“. Für den Volksmund ist Glück aber eher ‚a Vögel‘, das mal her-, bald wieder wegfiegt: das Glücksgefühl nach einem Lottogewinn, nach einer Gehaltserhöhung, nach einer Steuerprüfung oder nach einem unverletzt überstandenen Autounfall – so a Mazel!² ‚Lebenszufriedenheit‘ hingegen impliziert etwas Dauerhaftes.³ Gefragt wird üblicherweise: „Sind Sie insgesamt mit dem Leben, das sie führen: sehr zufrieden – ziemlich zufrieden – nicht sehr zufrieden – überhaupt nicht zufrieden, und die Umfrageergebnisse entwickeln sich im Zeitverlauf auch relativ ruhig,⁴ zeigen also eher die grundlegende Einstellung der Menschen. Selbst ‚sehr zufrieden‘ scheint überdies noch immer eine Stufe bescheidener als das hochgestimmte ‚glücklich‘: Auf Zufriedenheit darf man hoffen, eine zufriedenstellende (Wirtschafts-) Politik darf man einfordern, Glück scheint eher im persönlichen Bereich zu liegen.

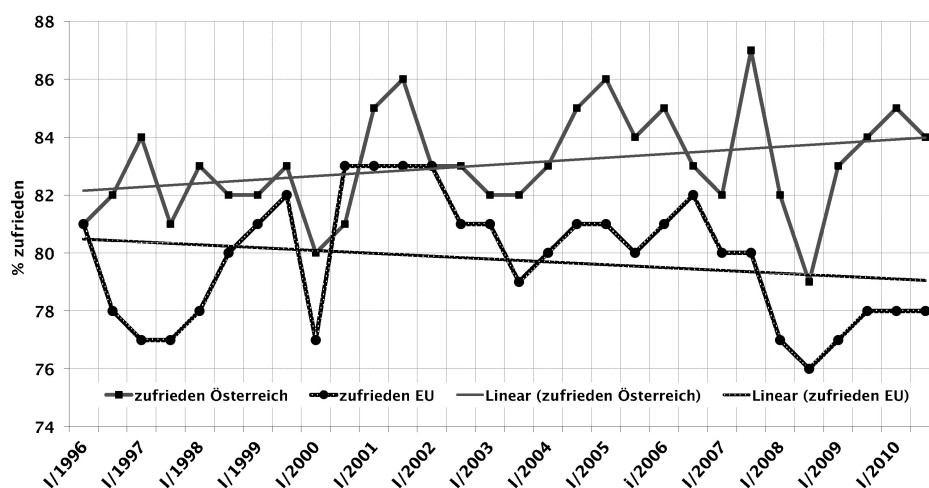
Die Arbeit wird zunächst einige zentrale Fakten über die österreichische

Lebenszufriedenheit zusammentragen und mit denen der EU vergleichen. Danach werden die wichtigsten Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit anhand der internationalen Literatur vorgestellt. Abschließend wird versucht, einige zentrale Ergebnisse zu verallgemeinern: Es werden ein Relativitätseffekt, ein Gewöhnungseffekt, ein Vertrauens- und Individualoptimismuseffekt, ein Sozialbindungseffekt und ein Aspirationseffekt herausgearbeitet.

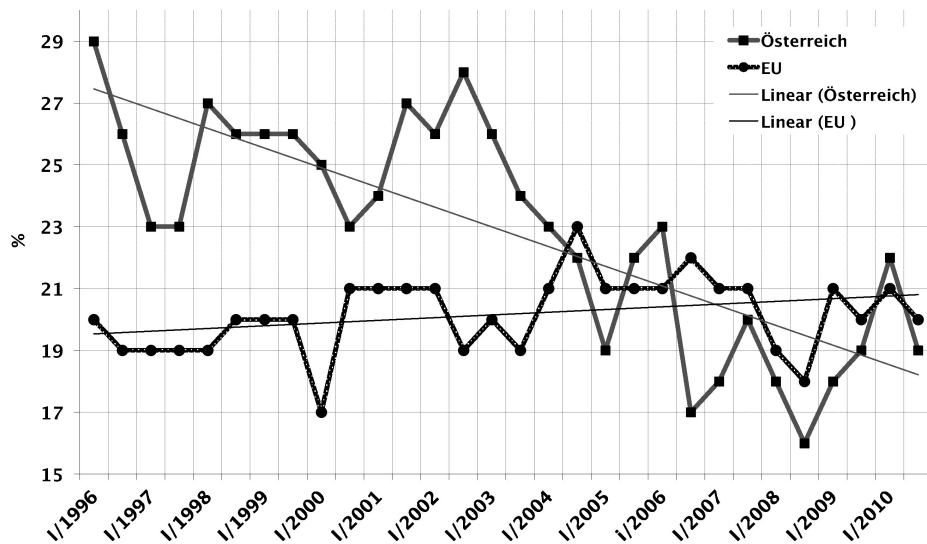
1. Die österreichische Lebenszufriedenheit im EU-Vergleich

Abbildung 1 zeigt, dass die Österreicher mit dem Leben, das sie führen, im Allgemeinen zufriedener sind als die durchschnittlichen EU-Europäer. Mehr noch: Sie tendieren im Zeitverlauf trotz aller Krisen sogar zufriedener zu werden: 84% der Österreicher waren zuletzt grundsätzlich zufrieden, gegen rund 82% in den späten Achtzigerjahren; der Einbruch der Finanzkrise wurde weitgehend überwunden. Das vielfach kolportierte Bild vom miesel-süchtigen Österreicher stimmt offenbar nicht. Differenziert man allerdings zwischen Graden der Zufriedenheit (Abbildung 2) zeigt sich in den letzten Jahren – anders als im übrigen Europa – eine markante Umschichtung von „sehr zufrieden“ zu bloß „ziemlich zufrieden“. Nur noch der Anteil der ziemlich Zufriedenen ist höher als in Europa, nicht mehr der der sehr Zufriedenen.

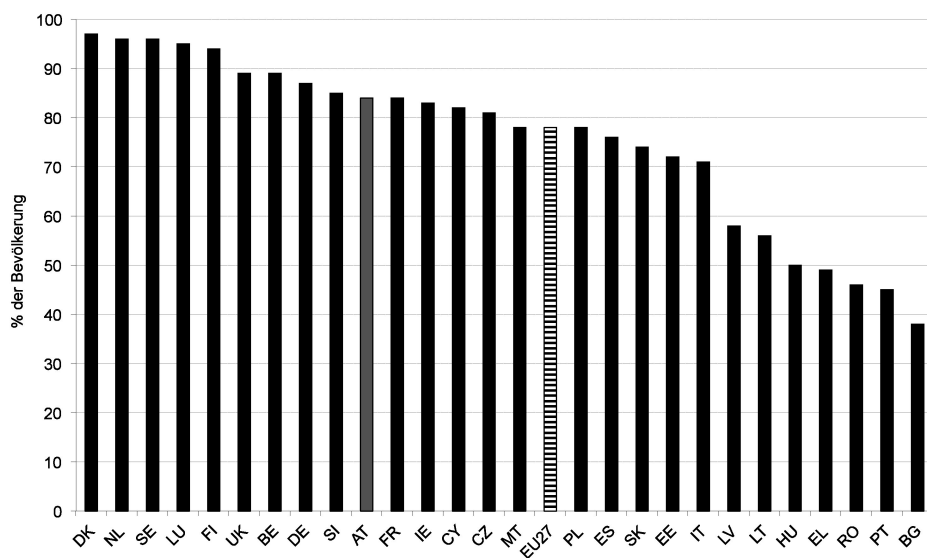
Abbildung 1: Bevölkerungsanteil mit positiver Lebenszufriedenheit



Quelle: Eurobarometer, Österreich I, Diagramm 17.

Abbildung 2: Bevölkerungsanteil mit sehr hoher Lebenszufriedenheit

Quelle: Eurobarometer, Österreich I, Diagramm 5.

Abbildung 3: Positive Lebenszufriedenheit (Herbst 2010)

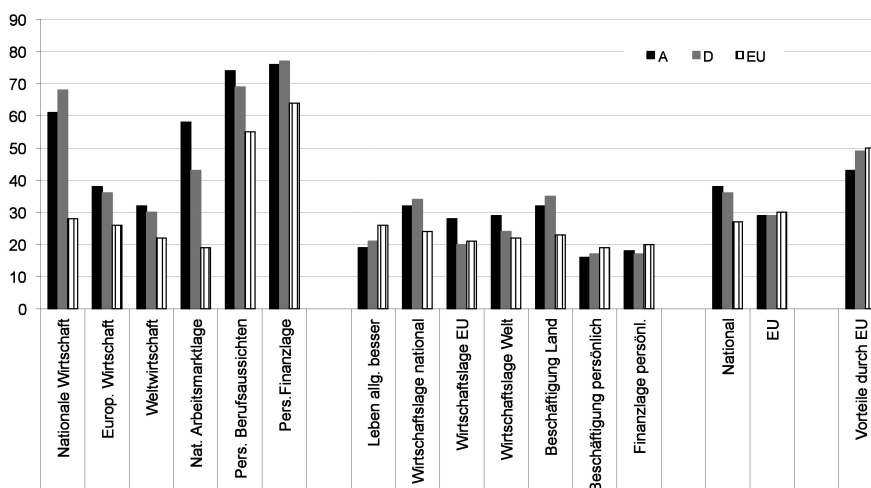
Quelle: Eurobarometer 64, Lebenszufriedenheit, AK Diag. 5.

Im Ländervergleich zeigt sich, dass die Bürger wohlhabender Länder im Allgemeinen zufriedener sind als die weniger wohlhabender: Die skandinavischen Länder führen, die südlichen und östlichen EU-Staaten folgen mit deutlichem Abstand. Wie anhand internationaler Studien noch gezeigt wer-

den wird, hat das weniger die Einkommenshöhe als vielmehr die weniger günstige Problemlage der meisten dieser Länder zur Ursache, von Arbeitslosigkeit über Budgetprobleme bis zu Strukturproblemen.

Die Details der Eurobarometer-Umfrage zeigen, dass die Gründe für die überdurchschnittliche Lebenszufriedenheit der Österreicher primär in der besseren Wirtschaftslage und den darauf basierenden günstigeren Erwartungen zu suchen sind (Abbildung 4). Vor allem die nationale Beschäftigungslage und die persönlichen Berufsaussichten werden in Österreich erheblich günstiger eingeschätzt als im Ausland, ebenso die wirtschaftliche Lage der EU wie der Welt. Interessant ist, dass die Befragten ihre persönliche Lage, und zwar nicht bloß in Österreich, stets sehr viel günstiger einschätzen als die allgemeine (siehe dazu Abschnitt 3.3). Der internationale Vergleich lässt ferner vermuten, dass einer der Gründe für die relativ hohe Zufriedenheit der Österreicher ihr Realismus ist: Sie erwarten nicht, dass es in den nächsten zwölf Monaten erheblich besser wird, und sind dann eben auch nicht enttäuscht, wenn es tatsächlich nicht besser kommt. Trotz aller Probleme glaubten 38% der Österreicher, dass „die nationale Richtung stimmt“, gegen bloß 36% der EU-Europäer. Bezüglich der „Richtung der EU“ bleiben die Österreicher allerdings leicht unter dem Durchschnitt, bei der Frage ob die EU Vorteile gebracht hätte, sogar deutlich.⁵ 32% der befragten Österreicher sehen die Finanzhilfen an andere Mitglieder als Problem (EU 21%, Deutschland jedoch 43%!), jeweils 56% Geldverschwendung und höhere Kriminalität. Als Vorteile der EU sehen die Österreicher den Euro und die Reisefreiheit.

Abbildung 4: Einschätzungen und Erwartungen (Herbst 2010)



Quelle: Lebenszufriedenheit, AK Diagramm 2.

Eine der wichtigsten Ursachen der relativ hohen Lebenszufriedenheit der Österreicher dürfte die größere Vertrauenswürdigkeit sein, die sie den meisten Institutionen zubilligen. Jede einzelne der abgefragten Institutionen genießt in Österreich mehr Vertrauen als in Deutschland und auch mehr als im EU-Durchschnitt (Tabelle 1). Vor allem Polizei, Armee, Rechtssystem und Kleinunternehmen vertrauen sie, aber auch den Medien. Der UNO, der Gewerkschaft und dem Parlament glauben die Österreicher eher als Regierung und Kirche, wogegen die politischen Parteien noch nach den Konzernen weit abgeschlagen am Ende der Liste liegen. Dem generell hohen Vertrauen der Österreicher – selbst das Vertrauen in die politischen Parteien ist fast doppelt so hoch wie in Deutschland oder im EU-Schnitt – entspricht ein eher bescheidenes politisches Interesse: Zwar diskutieren wenigstens 23% die lokale Politik (EU 22%, Deutschland 30%), doch bloß 12% (19%, 22%) die nationale und gar nur 9% (9%, 11%) die europäische Politik.

Tabelle 1: Vertrauen in Institutionen (%)

	A	EU	D
Polizei	78	64	77
Kleine Unternehmen	74	66	80
Armee	72	70	70
Rechtssystem	71	47	60
Rundfunk	68	57	66
Fernsehen	67	50	58
Presse	59	42	49
UN	54	50	46
Gewerkschaft	52	38	45
Parlament	49	31	40
Regierung	47	28	32
Religiöse Institutionen	42	40	36
Internet	40	35	30
EU	39	43	36
Große Unternehmen	32	30	21
Politische Parteien	27	15	15

Quelle: Eurobarometer 74 (Herbst 2010).

Die größten Probleme – und damit eine Minderung ihrer Zufriedenheit – sehen die Österreicher in der wirtschaftlichen Lage (38%, EU allerdings 46%) und in den Finanzen der Mitgliedsstaaten (32%, EU 21%). Probleme, die die Österreicher im Herbst 2010 überdurchschnittlich bewegten, waren Immigration (18% gegen 14% im EU-Durchschnitt), Inflation (17% gegen 12%), Unsicherheit (14% gegen 8%) und Erziehungssystem (5% gegen 2%). Wie schon die Probleme mit Immigration und Kriminalität vermuten lassen, sind die wahrgenommenen Spannungen zwischen den Volksgruppen in Österreich überdurchschnittlich groß (50% der Befragten gegen 42% im EU-Schnitt) und nahmen jüngst weiter zu.⁶ Allerdings handelt es sich dabei um europäische Probleme, die in Österreich – z. T. wohl wegen des überdurchschnittlichen Anteils der Bevölkerung mit Migrationshintergrund⁷ – überdurchschnittlich stark ausgeprägt sind: Nicht bloß in Ungarn, Tsche-

chien und der Slowakei werden Spannungen zwischen den Volkgruppen – sogar noch erheblich stärker – wahrgenommen, auch die Niederlande, Dänemark, Italien, Frankreich und Belgien liegen diesbezüglich noch vor Österreich.⁸ Anders als in den östlichen Ländern fühlen sich die Bürger dieser letztgenannten Staaten wie auch die Österreicher von Kriminalität besonders bedroht, was offenbar impliziert, dass die ‚gefühlte‘ Sicherheitslage von der tatsächlichen erheblich abweicht.

2. Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit⁹

Die Skizze von Niveau und Entwicklung der österreichischen Lebenszufriedenheit stützte sich auf die aggregierten und publizierten Makrodaten der Eurobarometer-Umfrage der EU, die zwar einen Vergleich der Länder ermöglichen, jedoch wenig über die einzelnen Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit aussagen. Art und Umfang der Erhebung des Eurobarometer, des amerikanischen World Values Survey oder des deutschen sozioökonomischen Panels ermöglichen jedoch Vergleiche auf individueller Ebene, da sie auch die Persönlichkeitsmerkmale der Befragten erheben. Gemeinsam mit der großen Datenmenge befähigt das zahlreiche Studien, die Größenordnung der einzelnen Einflüsse abzuschätzen. 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. Dennoch zeigt sich genügend deutlich, dass ökonomische Determinanten der Lebenszufriedenheit weit hinter die persönlichen zurücktreten – ein Phänomen, das die Ökonomen bei ihrer Beschäftigung mit Zufriedenheitsforschung zumeist vernachlässigen.

2.1 Dominanz individueller Bestimmungsgründe

Als wichtigster Bestimmungsgrund der Lebenszufriedenheit erwies sich in allen Studien der Stand der Befragten: Eine aufrechte (erste) Ehe erhöht die Lebenszufriedenheit stärker als alles andere: Blanchflower und Oswald (2004a, S. 12) schätzen den Wert einer Ehe (auf der Basis amerikanischer Daten) mit dem Einkommensäquivalent von \$ 100.000. Eine Scheidung macht die Betroffenen um 40% unglücklicher als der Verlust des Arbeits-

platzes (\$ 60.000),¹⁰ doch sind die negativen Folgen nach etwa zwei Jahren weitgehend überwunden.¹¹ Weitere Ehen erhöhen die Lebenszufriedenheit sehr viel weniger als die erste, Verwitwung senkt die Zufriedenheit weniger als Scheidung, Trennung ohne Scheidung stärker. Geschlechtsverkehr trägt – zumindest in den USA – erheblich zur Lebenszufriedenheit bei, und zwar in positiver Abhängigkeit von der (bekundeten) Frequenz.¹² Konservative Lebenseinstellungen werden insofern bestätigt, als die zufriedenheitsfördernde Wirkung des Geschlechtsverkehrs innerhalb der Ehe und bei Beschränkung auf einen Partner stärker ist. Interessanterweise fördert Sex mit gut gebildeten Partnern die Lebenszufriedenheit mehr.

Den Einfluss der Gesundheit auf die Lebenszufriedenheit schätzen die Befragten vielfach sogar noch höher ein als den der Ehe.¹³ Er wird hier dennoch an zweite Stelle gesetzt, weil die Relevanz weniger verlässlich ist; handelt es sich doch um die Selbsteinschätzung der Gesundheit, die an den gemessenen Gesundheitszustand bloß schwach gekoppelt ist.¹⁴ Insofern dürfte die Einschätzung der eigenen Gesundheit weitgehend identisch mit der Einschätzung der Lebenszufriedenheit als solcher sein: Eine um 1% bessere Einschätzung der eigenen Gesundheit ist denn auch mit einem Zuwachs von 1% Lebenszufriedenheit verbunden.¹⁵ Allerdings dürften selbst ernste Krankheiten, wie etwa Krebs, die Lebenszufriedenheit bloß vorübergehend stark beeinträchtigen.¹⁶ Nach Oswald und Powdthavee (2005) sind Behinderte mit ihrem Leben nur etwas weniger zufrieden als vergleichbare Nicht-Behinderte ($-\frac{1}{2}$ %-pkt. auf einer siebenteiligen Skala), die Differenz nimmt jedoch um $\frac{1}{10}$ %-punkt pro Jahr ab. Bei Schwerbehinderten ist die Differenz etwa doppelt so groß und verringert sich gleichfalls, jedoch nie unter die Hälfte ihres ursprünglichen Werts.

Von erheblicher Bedeutung für die Lebenszufriedenheit sind weiters Beziehungsgüter (relationals goods), „*the affective/expressive, non instrumental, side of interpersonal relationships*“.¹⁷ Ein aus „*attend social gatherings*“, „*attend cultural events*“, „*participate in sports*“, „*perform volunteer work*“ und „*attend church or religious events*“ gebildeter „*Relational Time Index*“ ist mit der Lebenszufriedenheit signifikant korreliert. Isoliert sind allerdings bloß die „*social gatherings*“ signifikant. Für Frauen, Ältere und weniger Gebildete sind Beziehungsgüter überdurchschnittlich wichtige Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit.¹⁸ Tkach und Lyubomirsky (2006, S. 183) fanden bei ihrer Befragung von 500 *undergraduates* folgende Strategien, um die Lebenszufriedenheit zu steigern:

„*Affiliation, Partying, Mental Control, Goal Pursuit, Passive Leisure, Active Leisure, Religion, and Direct Attempts at happiness. According to multiple regression analyses, these strategies accounted for 52% of the variance in self-reported happiness and 16% over and above the variance accounted for by the Big Five personality traits. The strongest unique predictors of current happiness were Mental Control (inversely related), Direct Attempts, Affiliation,*

Religion, Partying, and Active Leisure. Gender differences suggest that men prefer to engage in Active Leisure and Mental Control, whereas women favor Affiliation, Goal Pursuit, Passive Leisure, and Religion. Relative to Asian and Chicano(a) students, White students preferred using high arousal strategies."

Religiosität, sowohl der Glaube an Gott als auch regelmäßiger Kirchenbesuch, wirken positiv auf die Lebenszufriedenheit,¹⁹ vor allem in Krisenphasen. Für religiöse Personen ist Einkommen weniger wichtig als für Ungläubige, Katholiken leider mehr unter Eheproblemen, Protestanten mehr unter Arbeitslosigkeit.²⁰ Personen, die anderen vertrauen sind generell zufriedener,²¹ innengeleitete erweisen sich als glücklicher als außengeleitete Personen, da sie nicht gezwungen sind, ihre Handlungen laufend an der Umwelt auszurichten.²²

Interessant sind die Ergebnisse bezüglich des Alters: Blanchflower und Oswald (2004a, S. 9) fanden eine U-förmige Beziehung: Jüngere und Ältere sind eher zufrieden, um die Lebensmitte stellen die meisten Studien einen Tiefpunkt fest: zwischen 45 und 55 Jahren (Donovan und Halpern 2002, S. 14) bzw. etwas früher (35 bis 45 Jahren) in der internationalen Untersuchung von Helliwell (2002, S. 12). Die berühmte Midlife crisis kommt somit in den Daten deutlich zum Ausdruck. Alte sind im Allgemeinen glücklicher als Junge, d. h. der rechte Ast der U-förmigen Zufriedenheitskurve steigt stärker an;²³ nach Deaton (2008, S. 63) gilt das allerdings bloß für Hocheinkommensländer. Männer sind in den USA wie in Großbritannien unzufriedener als Frauen,²⁴ nicht jedoch in der Schweiz.²⁵ Interessanterweise hat sich die Lebenszufriedenheit der amerikanischen Frauen im Zeitverlauf trotz der Emanzipation verschlechtert.²⁶ Möglicherweise resultiert das aus der Differenz zwischen Erwartungen und Realität.

Auch Schönheitsideale sind für die Lebenszufriedenheit relevant: Attraktivität trägt zur Lebenszufriedenheit vor allem junger Frauen bei, Körpergröße zu derjenigen der Männer.²⁷ Der Einfluss der Bildung auf die Lebenszufriedenheit scheint hingegen klein zu sein. Diener et al. (1999) wie auch Helliwell (2002, S. 11) finden keinen über die Einkommensdifferenzen hinausgehenden Effekt, Blanchflower und Oswald (2004a, S. 11) einen kleinen positiven Effekt für die USA.

2.2 Zentrale Rolle der Arbeitslosigkeit

Arbeitslosigkeit ist der ökonomische Faktor mit der größten negativen Wirkung auf die Lebenszufriedenheit: 40½% der europäischen Arbeitslosen sind unzufrieden (gegen 19½% der Gesamtbevölkerung),²⁸ bloß 15% (gegen 26½%) sind sehr zufrieden.²⁹ Der durchschnittliche amerikanische Arbeitslose erreicht bloß 54% der üblichen Lebenszufriedenheit.³⁰ Die Folgen der Arbeitslosigkeit als solcher auf die Lebenszufriedenheit werden in

den jeweiligen Untersuchungen streng von den mit ihr verbundenen Einkommenseffekten getrennt. Mit anderen Worten: Die Studien untersuchen, um wie viel eine arbeitslose Person mit dem Einkommen $x \in \text{€}$ unzufriedener ist als eine beschäftigte Person mit denselben persönlichen Charakteristika (Geschlecht, Alter, Stand, etc.) und demselben Einkommen. Der ‚pure‘, auf diese Weise isolierte Arbeitslosigkeitseffekt ist somit die psychologische Wirkung der Arbeitslosigkeit auf den Arbeitslosen.³¹ Quantitativ ist er einem Sturz vom obersten in das unterste Einkommensquartil äquivalent.³² Blanchflower und Oswald (2004a, S. 13) schätzen den reinen Arbeitslosigkeitseffekt mit \$ 60.000/Jahr,³³ Di Tella et al. (2001) mit -0,33 Einheiten auf einer vierstufigen Skala, also mit etwa 8% Verlust an Lebenszufriedenheit. Nach Winkelmann und Winkelmann (1998) wäre zur Kompensation ein siebenfaches Ersatzeinkommen erforderlich. Dazu kommt (in allen drei Fällen) noch der Einkommenseffekt, der natürlich länderspezifisch ist und von der Einkommensersatzrate abhängt.³⁴ Er ist jedoch deutlich kleiner als der ‚pure‘ Arbeitslosigkeitseffekt.³⁵ Nach Helliwell (2002, S. 10) entspricht der ‚pure‘ Arbeitslosigkeitseffekt, der Verlust an Lebensqualität durch Arbeitslosigkeit, der Reduzierung der Einschätzung der Gesundheit um ein Fünftel. Der zunächst die Lebenszufriedenheit sehr stark schmälernde Effekt der Arbeitslosigkeit flaut jedoch nach Clark und Oswald (1994) allmählich ab. Selbst bei nachträglicher Wiederbeschäftigung wird allerdings das alte Zufriedenheitsniveau nicht wieder erreicht.³⁶ Winkelmann und Winkelmann (1998) finden für Deutschland keinen U-förmigen Verlauf, wohl aber einen kleineren Negativeffekt bei Arbeitslosigkeit über 50-Jähriger.

Uhde (2010, S. 425) zeigt, dass selbst die Sorge um den Arbeitsplatz die Lebenszufriedenheit deutlich reduziert. Männer leiden unter den psychologischen Folgen der Arbeitslosigkeit mehr,³⁷ Jüngere und Ältere weniger, Frauen über 50 am wenigsten.³⁸ Wie im Rahmen des ‚Relativitätseffekts‘ in Abschnitt 3.1 noch genauer ausgeführt wird, ist der Verlust an Lebenszufriedenheit auch geringer, wenn Ehepartner oder Freunde gleichfalls arbeitslos sind oder die lokale Arbeitslosenquote hoch ist, der Arbeitslose seine Position also eher als normal bzw. ‚unverschuldet‘ ansehen kann.³⁹ Auch die sozialen Normen – die Einschätzung der Arbeitslosen als ‚Opfer‘ oder ‚Sozialschmarotzer‘, die ihrerseits wieder von der Arbeitslosenquote beeinflusst wird – sind von erheblicher Relevanz.⁴⁰ Interessanterweise reduziert Arbeitslosigkeit auch die Lebenszufriedenheit der davon nicht Betroffenen.⁴¹ Die Abschnitte 2.6 und 3.4 werden auf dieses Phänomen noch zurückkommen.

2.3 Einkommensverteilung wichtiger als Einkommenshöhe

Für die traditionelle Wirtschaftspolitik wie auch für die Medien ist das Ein-

kommen das Ziel aller menschlichen Aktivität und wird mit Lebenszufriedenheit weitgehend gleichgesetzt.⁴² Man hält sich dabei an den anonymen amerikanischen Sinnspruch: „*Those who say that money can't buy happiness don't know where to shop.*“ Tatsächlich schätzen sich Personen mit höherem Einkommen als glücklicher ein: In der EU geben 87% der Personen im obersten Einkommensquartil an, „sehr“ oder „ziemlich zufrieden“ zu sein, gegen bloß 73% im untersten.⁴³ Stevenson und Wolfers (2008) fanden eine robuste logarithmische Beziehung zwischen Einkommenshöhe und Zufriedenheit mit einer Semielastizität zwischen 0,2 und 0,4. Jedoch – jedenfalls nach den traditionellen Ergebnissen der Zufriedenheitsforschung: „*Whilst money might buy a little happiness, it does not buy very much.*“⁴⁴ Der Grenznutzen einer Einkommenssteigerung nimmt rasch ab: Ein zusätzlicher Euro für einen Wohlhabenden bringt bloß ein Zehntel der zusätzlichen Zufriedenheit, die sie einem Armen (mit einem Einkommen von einem Zehntel) bringen würde.⁴⁵ Der Sprung vom 4. in das 5. Dezil der Einkommensskala erhöht die Lebenszufriedenheit um 0,11 Prozentpunkte auf einer zehnstufigen Skala, der vom 9. in das 10. bloß noch um 0,02.⁴⁶ Demgemäß zeigen die Umfragen auch, dass die jeweils Reichen in ärmeren Ländern relativ zufriedener sind als in reicheren,⁴⁷ sowie dass die Lebenszufriedenheit trotz der sehr kräftigen Einkommenssteigerung im letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts in den Industriestaaten mehr oder weniger konstant geblieben ist.

Dass die Reichen dennoch glücklicher sind (Easterlin-Paradoxon), erklärt der herrschende Ansatz mit drei Argumenten: erstens damit, dass die Ärmern mangels Vermögen und infolge größerer Einkommensunsicherheit zwangsläufig größere Sorgen um ihre finanzielle Situation haben und solche Sorgen signifikant negativ auf die Lebenszufriedenheit wirken.⁴⁸ Zweitens spielen ein Gewöhnungs- und drittens ein Relativitätseffekt eine wichtige Rolle: einerseits die Anpassung der Anspruchserwartungen und die bloß vorübergehende Befriedigung durch neue Güter und Dienstleistungen, andererseits die unterschiedliche Wirkung individueller und gesamtwirtschaftlicher Einkommenszuwächse sowie die Folgen des Konsumverhaltens der Wohlhabenden auf den der übrigen (siehe Abschnitt 3).

Dennoch stellte sich die Frage, ob Bürger wohlhabender Staaten glücklicher sind. Sie wurde bisher mit einem qualifizierten „Ja“ beantwortet. Je ärmer ein Land, desto eher führt eine gesamtwirtschaftliche Einkommenssteigerung zu höherer Zufriedenheit.⁴⁹ Der Zufriedenheitszuwachs nimmt aber rasch ab und hört bei einer Grenze von etwa € 10.000/Kopf auf.⁵⁰ Für die Erklärung der unterschiedlichen Zufriedenheit in der EU, selbst der niedrigen von Portugal und Griechenland, sind Einkommensunterschiede daher kaum relevant. „*Money does buy happiness*“, allerdings bloß in Entwicklungsländern. In letzter Zeit stellten Deaton (2008, S. 57) und Sacks et al. (2010) die traditionelle Ansicht allerdings in Frage und belegten einen

Zufriedenheits-steigernden Einfluss von Einkommenszuwächsen auch für wohlhabende Länder und Personen. Das widerspricht nicht bloß den Ergebnissen von Di Tella et al. (2007), denen zufolge der Zufriedenheitsgewinn einer Einkommenssteigerung binnen vier Jahren verloren geht, es ist auch intuitiv wenig plausibel: Da die Zufriedenheit üblicherweise auf einer Lickert-Skala gemessen wird und der Anteil mit der höchsten Zufriedenheit zwangsläufig nicht über 100% steigen kann, kann das Zufriedenheitsmaß – der Anteil! – nicht laufend steigen. Möglicherweise spiegeln die Erkenntnisse von Deaton (2008) und Sacks et al. (2010) temporäre Phänomene aus der euphorischen Periode der Great Moderation.

Wichtiger als die Einkommenshöhe ist die Einkommensverteilung für die Lebenszufriedenheit. Alesina et al. (2001a) finden anhand der Lebenszufriedenheitsfragen im U.S. General Social Survey 1981-96 bzw. im Eurobarometer 1975-92, dass die Individuen desto weniger zufrieden sind, je ungleicher die Einkommensverteilung ist. In Europa ist der Effekt stärker ausgeprägt, doch erweist er sich auch in den USA als signifikant. In Europa führt ungleichere Einkommensverteilung im Ausmaß einer Erhöhung des Gini-Koeffizienten um 10 Prozentpunkte – das entspricht dem Übergang von der österreichischen zur italienischen Einkommensverteilung oder von der dänischen zur englischen – einer Abnahme des Anteils der sehr Zufriedenen von 26½% auf 21% und einer Zunahme der Unzufriedenen von 19½% auf 25%. Verständlicherweise leidet in Europa vor allem die Lebenszufriedenheit der Armen sowie derjenigen unter einer schiefen Einkommensverteilung, die sich selbst als ‚links‘ einschätzen,⁵¹ doch ist der Effekt auch bei den anderen durchaus vorhanden. In den USA senkt eine ungleichere Einkommensverteilung merkwürdigerweise vor allem die Lebenszufriedenheit der Reichen.⁵² Das mag mit einer anderen Einschätzung sowohl der Mobilitätspotenziale zusammenhängen als auch mit der vermuteten individuellen Möglichkeit, diese zu nutzen: 71% der Amerikaner, aber bloß 40% der EU-Europäer glauben, dass die Armen reicher wären, wenn sie sich bloß genügend anstrengten,⁵³ und 60% der Europäer, aber bloß 29% der Amerikaner glauben, dass man sich aus einer Armutsfalle nicht mit eigener Kraft befreien kann.⁵⁴

Angesichts der Bedeutung der Einkommensverteilung überrascht es nicht, dass die Sozialversicherung zumindest leicht positiv auf die Lebenszufriedenheit wirkt, wobei der Einfluss bei den Transferempfängern zwangsläufig stärker ist.⁵⁵

2.4 Geringer Einfluss der Inflation

Die Wirkung der Inflation auf die Lebenszufriedenheit ist insofern besonders interessant, als der Streit Inflations- versus Arbeitslosigkeitsbekämpfung *die* Streitfrage der Wirtschaftspolitik war (und ist). Alesina et al. (2001a) schätz-

ten, dass eine Erhöhung der Inflation um eine Standardabweichung, d. s. $5\frac{3}{4}$ Prozentpunkte, etwa von 8% (Durchschnitt der Zeitperiode 1975/92) auf $13\frac{1}{2}\%$, den Anteil der sehr Zufriedenen um 3 Prozentpunkte sinken lassen würde. Nach Di Tella et al. (2001) lässt eine Erhöhung der Inflationsrate von 9% auf 10% mehr als 2% der Bevölkerung auf die nächst niedrige Stufe einer vierstufigen Zufriedenheitsskala sinken. Relativ zu den Folgen der Arbeitslosigkeit für die Lebenszufriedenheit ist das eher bescheiden: 1 Prozentpunkt zusätzliche Arbeitslosigkeit senkt die Lebenszufriedenheit etwa in gleichem Ausmaß wie $1\frac{3}{4}\%$ zusätzliche Inflation, wogegen die üblichen Vorstellungen – wie etwa der bekannte *miserie index* – von zumindest gleicher Wirkung ausgehen. Überdies fanden Di Tella und MacCulloch (2004, S. 14), dass der Koeffizient des Inflationsterms – anders als der des Arbeitslosigkeitsterms – wenig signifikant ist. Sehr genau kommen in diesen Untersuchungen die ideologischen Positionen heraus, die Präferenz der Rechten für Preisstabilität (und der Linken für Vollbeschäftigung): Nach Di Tella und MacCulloch (2004, S. 14) lässt eine Erhöhung der Inflationsrate um 10 Prozentpunkte den Anteil der wenigsten halbwegs zufriedenen Rechten um 7 Prozentpunkte sinken, mehr als doppelt so stark wie im Durchschnitt (3 Prozentpunkte).

Es wird allerdings zu untersuchen sein, wie weit die geringe Einschätzung der Inflation generell gilt bzw. wieweit sie zu qualifizieren ist. Gemäß dem jüngsten Eurobarometer vom Herbst 2010 hielten 17% der Österreicher die damals niedrige Inflation (damals $1\frac{3}{4}\%$) für ein wichtiges Problem, etwa gleich viele (19%) wie die Arbeitslosigkeit (damals 6%). Es könnte sein, dass die ‚gefühlte‘ Inflation infolge der überdurchschnittlichen Steigerung der Saisonprodukt-, Energie- und Dienstleistungspreise (bei stagnierenden Netto-Realeinkommen) höher war und daher als bedrohlicher empfunden wurde. Es ist allerdings auch nicht auszuschließen, dass der generell zu beobachtende ‚Rechtsruck‘ die Prioritätenliste verändert hat. Personen, die sich selbst als eher rechts einschätzen, hielten Preisstabilität immer schon für ein besonders wichtiges Element der Zufriedenheit, diejenigen, die sich als eher links einschätzen, hingegen Vollbeschäftigung.⁵⁶

2.5 Selbstbestimmung und Position in der Gesellschaft

Zahlreiche Ergebnisse der Lebenszufriedenheitsforschung zeigen einen deutlich positiven Einfluss der Selbstbestimmung – der Möglichkeit, sein Leben wenigstens zu einem gewissen Teil selbst zu gestalten. Dazu gehören persönliche Freiheit, Mitbestimmung am Arbeitsplatz wie in der Gesellschaft und ein entsprechendes Ausmaß an Freizeit.

Die Bedeutung der persönlichen Freiheit für die Lebenszufriedenheit konnte Veenhofen (2000) für eine breite Länderstichprobe nachweisen. Gemäß Inglehart und Klingemann (2000, S. 171f) ist die Beziehung S-förmig: In den wenig freien Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion bedeu-

tet zusätzliche Freiheit zunächst wenig zusätzliche Lebensqualität, in den bereits freieren Oststaaten und in Lateinamerika sehr viel,⁵⁷ in den ohnedies relativ freien westlichen Industriestaaten wiederum eher wenig. Wie beim Einkommen zeigt sich somit eine bloß schwache Wirkung zusätzlicher Freiheit ab einem gewissen (Sättigungs-)Niveau.

Eine zweite Komponente der Selbstbestimmung, über persönliche Freiheit hinaus, ist die Möglichkeit der Mitbestimmung. Die Forschungsergebnisse zeigen, dass Partizipation die Lebenszufriedenheit in jeder Weise erhöht. Die positiven Folgen der Mitbestimmung in der direkten Demokratie demonstrieren Frey und Stutzer (2000) anhand der unterschiedlichen Regelungen in den Schweizer Kantonen. Freeman (1998, S. 9) betont unter Verweis auf Studien von Blinder (1990), Kruse und Blasi (1995) sowie der OECD (1995) die Bedeutung der Partizipation in der Firma: *„Firms with employee participation, profit sharing, or employee ownership seem to do a bit better than other firms.“* Die Bedeutung der Partizipation am gesellschaftlichen Leben („Sozialkapital“) für die Lebenszufriedenheit wurde schon in Abschnitt 2.1 erwähnt. Putnam (2001) arbeitet das für die USA heraus, Donovan und Halpern (2002, S. 26) für Großbritannien und Helliwell (2002, S. 13) für eine große Gruppe recht unterschiedlicher Staaten. Helliwell differenziert nach Mitgliedschaft in Vereinen, Steuerehrlichkeit und Vertrauen und erhält für alle eine markant positive Wirkung auf die Lebenszufriedenheit.⁵⁸

Freizeit trägt sogar in den USA positiv zur Lebenszufriedenheit bei.⁵⁹ Das ist nicht zuletzt deswegen bemerkenswert, weil die Wochen- wie die Jahresarbeitszeit in den USA merklich länger ist als in den meisten europäischen Staaten und das vielfach als bewusste Entscheidung des Einzelnen und zugleich als Ursache der günstigeren amerikanischen Wirtschaftsentwicklung betont wird. Die Ergebnisse der Lebenszufriedenheitsforschung lassen jedoch vermuten, dass die längere Arbeitszeit in den USA keineswegs freiwillig gewählt, sondern marktmäßig (Erzielung des erforderlichen Einkommens, Sorge um den Arbeitsplatz) erzwungen ist.⁶⁰ Der ‚Druck des Marktes‘ auf die Arbeitskräfte, ihre wertvolle Freizeit noch weiter einzuschränken, scheint im Zeitverlauf sogar weiter zugenommen zu haben: 1955 gaben erst 49% der Amerikaner an, dass sie mehr Freizeit glücklicher gemacht hätte, 1991 waren es bereits 68%,⁶¹ obwohl die Freizeit bis in die Neunzigerjahre auch in den USA zu- und erst danach abgenommen hat.⁶² Für Europa sind keine entsprechenden Untersuchungen bekannt, doch ist zumindest die Lebenszufriedenheit derjenigen in Großbritannien merklich größer (rund 75% gegen rund 70%), die mindestens einmal wöchentlich Sport betreiben bzw. im Garten arbeiten.⁶³

2.6 Gesellschaftliche Bestimmungsgründe

Die Erkenntnis, dass die Menschen nicht bloß von egoistisch-wirtschaftli-

chen Motiven getrieben werden, sondern auch von sozialen und Fairness-Motiven, hat die in den letzten Jahren boomende experimentelle Ökonomie gezeigt.⁶⁴ Die Lebenszufriedenheitsforschung bestätigt diese Ergebnisse anhand von Einkommensverteilung und Arbeitslosigkeit.

Alesina et al. (2001a) etwa fanden – wie bereits erwähnt –, dass die Individuen desto weniger zufrieden sind, je ungleicher die Einkommensverteilung ist. Der Effekt ist zwar bei den Armen und bei denjenigen, die sich als ‚links‘ einschätzen, stärker, betrifft aber doch die gesamte Bevölkerung. Warum? Corneo und Grüner (2000) unterscheiden einen „*homo oeconomicus*-Effekt“, einen „*public values*-Effekt“ und einen „*social rivalry*-Effekt“. Gemäß Ersterem beeinträchtigt Ungleichheit die Lebenszufriedenheit derer, die davon betroffen sind, gemäß dem Zweiten die aller derjenigen, deren Wertesystem Ungleichheit ablehnt, wogegen der „*social rivalry*-Effekt“ die jeweils eigene Gruppe im Blick hat: Die Lebensqualität sinkt, wenn eine Verringerung der Ungleichheit dazu führt, dass andere der jeweils eigenen Gruppe Positionsgüter streitig machen (können).⁶⁵ Corneo und Grüner (2000) versuchen die Erklärungsvarianten anhand von Umfragedaten des International Social Survey Programme aus dem Jahr 1992 zu testen. Die Untersuchung erstreckt sich auf USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Norwegen, Ost- und Westdeutschland sowie fünf (in diesem Zusammenhang nicht weiter relevante) Oststaaten. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass zwar der egoistische *homo oeconomicus*-Effekt am stärksten ist, die beiden anderen, vor allem der „*public values*-Effekt“, jedoch gleichfalls markant ausgeprägt sind. Im Ländervergleich zeigt sich, dass die Norweger, gefolgt von den Westdeutschen, der Umverteilung am deutlichsten positiv gegenüberstehen, die Amerikaner, gefolgt von den Australiern, am wenigsten.

Auch die Studien über den Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Lebenszufriedenheit fanden eine signifikante gesellschaftliche Komponente. Neben dem bekannten Einkommenseffekt, der sich aus der Differenz von Arbeitseinkommen und Arbeitslosenunterstützung ergibt, und dem reinen Arbeitslosigkeitseffekt, den im Wesentlichen psychologischen Folgen der Arbeitslosenquote auf die Beschäftigten, also der von der Arbeitslosigkeit nicht Betroffenen: Di Tella et al. (2001) schätzten anhand der Daten von zwölf europäischen Ländern für die Periode 1975-91, dass eine Erhöhung der Arbeitslosenquote um einen Prozentpunkt die Lebenszufriedenheit der Bürger (ob beschäftigt oder nicht) auf einer vierstufigen Skala um 0,028 Einheiten sinken lässt. Das ist gleichbedeutend mit einem Übergang von mehr als 2% der Bevölkerung auf die nächst niedrige Zufriedenheitsstufe. Di Tella et al. (2003, S. 821) betonen, dass der Koeffizient der Arbeitslosenunterstützung als Bestimmungsgrund der Lebenszufriedenheit für Beschäftigte und Arbeitslose in den EU-Ländern nicht signifikant verschieden ist, beide also

gleichermaßen profitieren. Clark et al. (2008) zeigten, dass die Lebenszufriedenheit von Arbeitnehmern mit sicherem Arbeitsplatz von gesamtwirtschaftlicher Arbeitslosigkeit negativ beeinflusst wird, von solchen mit unsicherem weniger oder sogar positiv. Letzteres kann wohl am ehesten mit dem Sozialbindungs- bzw. dem Gewöhnungseffekt erklärt werden (siehe die Abschnitte 3.4 und 3.2).

Es ist noch nicht ausdiskutiert, wie der gesamtgesellschaftliche Arbeitslosigkeitseffekt zu interpretieren ist. Die Zufriedenheitsliteratur spricht vielfach von einem Unsicherheitseffekt („*fear effect*“: Di Tella et al. (2003) 809): Eine hohe Arbeitslosenquote signalisiere den (noch) Beschäftigten, dass auch sie arbeitslos werden könnten, dass auch ihre Arbeitsplätze unsicher wären. Luechinger et al. (2010) führen den Zufriedenheits-mindernden Effekt der Arbeitslosigkeit überwiegend auf Angst und Stress zurück, da Staatsangestellte davon weniger betroffen sind. Das ist allerdings nicht konsistent mit Umfragen, die in Perioden normaler Konjunktur und selbst in mäßigen Rezessionen wenig Evidenz für verbreitete Angst der Beschäftigten vor einem Verlust ihres Arbeitsplatzes erkennen lassen.⁶⁶ Überdies wird Abschnitt 3.3 noch genauer zeigen, dass die Befragten die Gefahr von Arbeitslosigkeit für sich persönlich bloß etwa halb so hoch einschätzen wie für ihr Land. Nicht zuletzt in Verbindung mit der Zufriedenheits-senkenden Wirkungen ungleicher Einkommensverteilung dürften auch hier Gerechtigkeits- und Fairness-Vorstellungen maßgebend sein: Man kann das eigene Glück nicht recht genießen, wenn man weiß, dass viele davon ausgeschlossen sind.

3. Sechs unterschätzte Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit

Die Befragungen über Lebenszufriedenheit zeigen, dass die üblichen Zielbündel der Wirtschaftspolitik den Prioritäten der Bürger in Zusammensetzung und Reihung nicht unbedingt entsprechen. Einkommen und Wachstum werden erheblich überschätzt, Verteilung, Partizipation und Freizeit hingegen unterschätzt.⁶⁷ Die Studien deuten eine Reihe von Gesetzmäßigkeiten an, die im Folgenden als Relativitätseffekt, Gewöhnungseffekt, Vertrauenseffekt, Sozialbindung, Persönlicher Optimismuseffekt und Aspirationseffekt bezeichnet und kurz skizziert werden sollen.

3.1 Macht Geld glücklich? – Der Relativitätseffekt

Die wichtigste Erkenntnis der Lebenszufriedenheitsforschung ist wohl, dass es viel weniger auf die absoluten Größen ankommt als auf die relativen. Besonders klar zeigt das die unterschiedliche Wirkung individueller und gesamtwirtschaftlicher Einkommenszuwächse: Individuelle Einkom-

menszuwächse erhöhen das relative Einkommen, nicht aber gesamtwirtschaftliche. Nur individuelle Einkommensvorsprünge ermöglichen es, sich mehr zu leisten als die Bezugsgruppe. Auf die Bedeutung des relativen – anstelle des absoluten – Einkommens für den Konsum hat Veblen ([1899] 1922) bereits vor eineinhalb Jahrhunderten hingewiesen. Er betonte die Bedeutung der *Conspicuous Consumption*, des Demonstrativkonsums, Hirsch (1977) vor einem Vierteljahrhundert die der Positionsgüter – Güter deren Wert primär darin liegt, dass andere sie nicht haben (können).⁶⁸ Das Streben nach solchen Gütern schaffe zwangsläufig Enttäuschungen und „soziale Grenzen des Wachstums“, da Positionsgüter dann, wenn sie für den Durchschnittskonsumenten erreichbar werden, nicht mehr Positionsgüter sind, somit auch nicht mehr erstrebenswert. Der Demonstrativkonsum der Reichen hat insofern einen negativen Effekt auf die gesamtgesellschaftliche Lebenszufriedenheit: Dem Zuwachs an Lebenszufriedenheit um eine Einheit des Reichen steht ein Verlust an Lebenszufriedenheit aller anderen um $\frac{1}{3}$ Einheit gegenüber.⁶⁹ Die positive Wirkung auf wenige Reiche impliziert eine negative auf alle weniger Wohlhabenden, denen klar vor Augen geführt wird, was sie sich nicht leisten können.

Derselbe Relativitätseffekt zeigt sich auch im Bereich der Arbeitslosigkeit: Der Verlust des Arbeitsplatzes senkt die Lebenszufriedenheit weniger, wenn Ehepartner oder Freunde ebenfalls arbeitslos sind, die lokale Arbeitslosenquote hoch ist, der Arbeitslose seine Position also eher als normal bzw. ‚unverschuldet‘ ansehen kann,⁷⁰ oder wenn er das fünfzigste Lebensjahr überschritten hat.⁷¹ Auch die sozialen Normen – die Einschätzung der Arbeitslosen als ‚Opfer‘ oder ‚Sozialschmarotzer‘, die ihrerseits wieder von der Arbeitslosenquote beeinflusst wird – sind von erheblicher Relevanz.⁷²

3.2 Dauerhaftes Glück durch Lottogewinn? – Der Gewöhnungseffekt

Eine weitere wichtige Erkenntnis der Studien über Lebenszufriedenheit ist die relativ rasche Gewöhnung an positive wie negative Änderungen. Das kann jeder durch Selbstbeobachtung leicht verifizieren: Das neue Kleid, der neue Photoapparat, erst recht das neue Auto machen (die meisten) zufrieden und glücklich. Doch bald lässt das Interesse nach, bald erscheint die Errungenschaft als alt, und die Sehnsucht nach dem jeweils neuen Modell steigt. Die Befriedigung sinkt allmählich und schlägt irgendwann in Unzufriedenheit mit dem ‚altmodischen‘ Stück um. Innerhalb von vier Jahren geht – jedenfalls in Deutschland – der Zufriedenheitsgewinn einer Einkommenssteigerung gänzlich verloren.⁷³ Demgemäß ist der Gewöhnungseffekt eine der wichtigsten Ursachen der Sucht nach Einkommens- und Konsumwachstum. Er geht aber über die Konsumeuphorie weit hinaus. Selbst erns-

te Krankheiten, wie etwa Krebs, beeinträchtigen die Lebenszufriedenheit bloß vorübergehend nennenswert.⁷⁴ An schlechte hygienische Zustände gewöhnt man sich, sehr wohl aber beeinflusst deren Änderung die Zufriedenheit: nicht die Lebenserwartung als solche, wohl aber deren Änderung. Ob auch die Tatsache, dass weitere Ehen weniger Zufriedenheit schaffen als die erste,⁷⁵ auf den Gewöhnungseffekt zurückzuführen ist, muss hier offen bleiben.

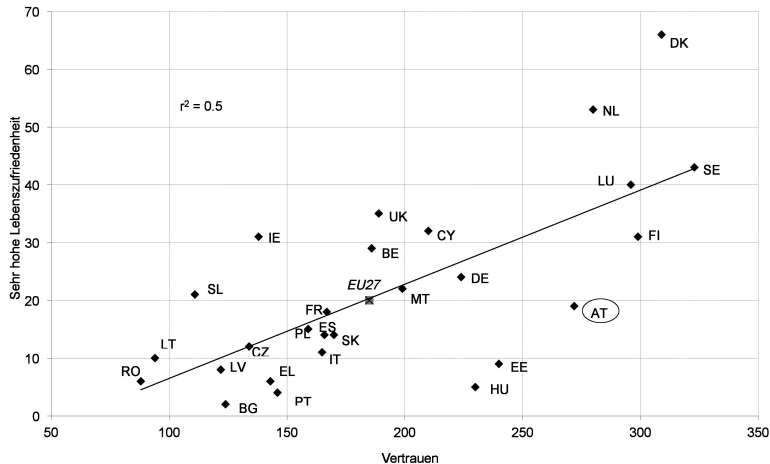
Der Gewöhnungseffekt bedeutet aber nicht nur – negativ –, dass die Freude am Neuen rasch verloren geht, er bedeutet auch – positiv –, dass die negativen Folgen früher oder später bezwungen werden. So sind die Zufriedenheits-mindernden Folgen einer Scheidung nach etwa zwei Jahren voll überwunden.⁷⁶ Auch die Folgen von Arbeitslosigkeit flauen allmählich ab, das alte Zufriedenheitsniveau wird in diesem Fall, jedenfalls in Deutschland, nicht wieder erreicht.⁷⁷ Sogar bei dauernder Behinderung nimmt der Zufriedenheits-mindernde Effekt um $\frac{1}{10}$ Prozentpunkt pro Jahr ab, verringert sich jedoch nie unter die Hälfte des ursprünglichen Werts.⁷⁸

3.3 Lebenszufriedenheit durch Naivität? – Vertrauens- und Individualoptimismuseffekt

In Abschnitt 1 wurde vermutet, dass die relativ hohe Lebenszufriedenheit der Österreicher auf ihr überdurchschnittliches Vertrauen in Institutionen zurückgehen könnte. Helliwell (2002, S. 13) fand für eine große Gruppe recht unterschiedlicher Staaten tatsächlich eine markant positive Wirkung des Vertrauens auf die Lebenszufriedenheit. Abbildung 5 zeigt im Ländervergleich eine hohe (Einfach-)Korrelation zwischen Vertrauensindex und Lebenszufriedenheit. Das Vertrauen in Parlament, Parteien, Rechtssystem, Polizei (r^2 jeweils 0,5) ist mit der Lebenszufriedenheit stärker korreliert als das in die Regierung ($r^2 = 0,2$). Dabei lässt sich erkennen, dass die Lebenszufriedenheit in den Niederlanden und in Dänemark noch sehr viel höher ist, als das ohnedies hohe Vertrauen vermuten ließe. Den neuen wie den südlichen EU-Mitgliedern mangelt es an Vertrauen wie an Lebenszufriedenheit. In Österreich ist das Vertrauen tatsächlich sehr viel größer, als der Lebenszufriedenheit entsprechen würde. Man kann das als naive Vertrauensseligkeit oder als Lustlosigkeits-Bias bezeichnen. Ganz generell ist zu vermuten, dass das Vertrauen nicht immer gerechtfertigt ist. So überrascht etwa, dass der Vertrauensindex in Ungarn gleich hoch ist wie in Deutschland, in Malta und Zypern höher als in Großbritannien und Belgien, in Frankreich gleich hoch wie in der Slowakei. Hier dürften nationale Besonderheiten und Idiosynkrasien durchschlagen, wie sie etwa auch in der vorne erwähnten Überschätzung der Kriminalität in Österreich zum Ausdruck kommt.

Für einen gewissen Naïvitäts-*Bias* spricht auch der Individualoptimismuseffekt. Er lässt sich daran erkennen, dass die Befragten generell, bei so gut wie allen Fragen, ihre persönliche Position besser einschätzen als die aller

Abbildung 5: Vertrauen und Lebenszufriedenheit im internationalen Vergleich



Vertrauen: Summe der Anteile von Personen die in Regierung, Parlament, Parteien, Rechtssystem und Polizei vertrauen.

Quelle: Eurobarometer 74.

anderen, sei es im eigenen Land, sei es in der EU. Abbildung 6 bezieht sich bewusst auf die gesamte EU, um den Optimismuseffekt von dem überdurchschnittlichen Vertrauen der Österreicher zu differenzieren. Luechinger et al. (2009) finden einen Individualoptimismuseffekt im positiven Einfluss vermuteter Arbeitsplatzsicherheit auf die Zufriedenheit (außer bei Beamten, die das wohl als selbstverständlich hinnehmen). Eine Erklärung könnte in einem Optimismus-*Bias* der Zufriedenen liegen: Lyubomirsky⁷⁹ fand:

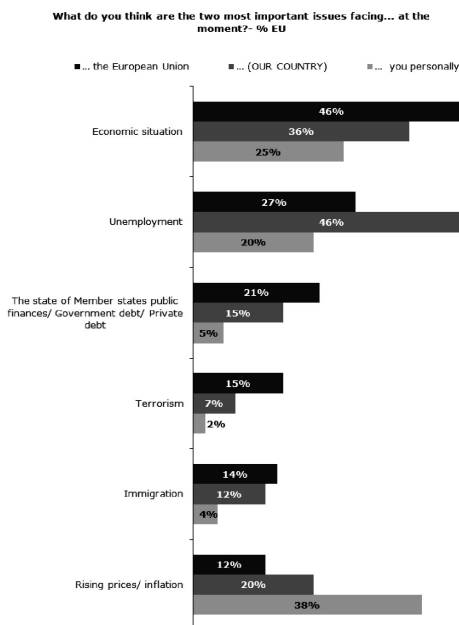
„that truly happy individuals construe life events and daily situations in ways that seem to maintain their happiness, while unhappy individuals construe experiences in ways that seem to reinforce unhappiness. In essence, our research shows that happy individuals experience and react to events and circumstances in relatively more positive and more adaptive ways. For example, we found that happy individuals are relatively more likely than their less happy peers to ‘endow’ positive memories (i.e., store them in their emotional ‘bank accounts’) but to ‘contrast’ negative memories (i.e. ‘life is so much better now’).”

3.4 Lebenszufriedenheit als Sozialphänomen – Der doppelte Sozialbindungseffekt

Es genügt den Sozialbindungseffekt hier bloß kurz zu erwähnen, weil er

in Abschnitt 2.6 ausführlich beschrieben wurde. Hier sollen bloß die beiden unterschiedlichen Dimensionen der Sozialbindung hervorgehoben werden. Die erste Dimension betrifft den Einfluss sozialer Probleme auf die Lebenszufriedenheit der davon nicht Betroffenen: Die Bürger, und zwar nicht bloß die armen, sind desto weniger zufrieden, je ungleicher die Einkommensverteilung ist,⁸⁰ und Arbeitslosigkeit senkt die Lebenszufriedenheit der gesamten Bevölkerung. Der Effekt ist für Beschäftigte und Arbeitslose nicht signifikant verschieden.⁸¹ Die zweite Dimension ist die Rückwirkung sozialer Probleme auf die davon Betroffenen: Arbeitslosigkeit etwa senkt die Lebenszufriedenheit weniger, wenn Ehepartner oder Freunde gleichfalls arbeitslos sind oder die lokale Arbeitslosenquote hoch ist, sodass der Arbeitslose seine Position als normal bzw. ‚unverschuldet‘ ansehen kann.⁸²

Abbildung 6: Einschätzung wichtiger Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit (EU-27)



Quelle: Eurobarometer 74 (2010) 23.

3.5 Aspirationseffekt: Ist Wirtschaftswachstum noch zeitgemäß?

Lebenszufriedenheit ist offensichtlich eine Funktion der Differenz zwischen dem Anspruchsniveau und seiner Realisierung. Allerdings ist das Anspruchsniveau keine Konstante, sondern verändert⁸³ sich laufend mit

steigendem Trend (Diener spricht vom „*rising aspiration problem*“). Die Anpassung der Anspruchserwartungen⁸⁴ ist durch psychologische Forschung gut belegt;⁸⁵ Anspruchsniveau und Erwartungen werden laufend adaptiert, dem jeweiligen Umfeld entsprechend. Was zur Lebenszufriedenheit erforderlich ist, wird stets als Relation der jeweils eigenen Situation zur einer ‚normalen‘ eingeschätzt, die am Realisationsstand der anderen Menschen der jeweiligen Bezugsgruppe gemessen wird. Relevant ist nicht das absolute Konsum- bzw. Einkommensniveau, sondern das relative, die eigene Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit relativ zur Arbeitslosenquote der Bezugsgruppe etc. Gallup-Umfragen nach dem niedrigsten Einkommen, das es einer vierköpfigen Familie ermögliche, über die Runden zu kommen, zeigten, dass dieses ‚lebensnotwendige Einkommen‘ im Ausmaß der tatsächlichen Einkommen stieg.⁸⁶ „Die Standards, unterhalb derer man sich ‚deprivilegiert‘ oder ‚depraviert‘ vorkommt, wachsen deshalb rasch an.“⁸⁷ Es ist der aus der „Fortsetzungsvermutung“⁸⁸ resultierende Aspirationseffekt, der das Wachstum zu einem zumindest derzeit schwer verzichtbaren Element der Lebenszufriedenheit macht.

Wovon das Aspirationsniveau abhängt, ist offenbar noch nicht ausreichend untersucht. Stutzer und Frey (2004) fanden, dass steigende Aspirationsniveaus die Lebenszufriedenheit verringern, und zwar etwa in demselben Ausmaß wie eine Einkommensreduktion.

Anmerkungen

¹ Der *revealed preferences*-Ansatz schließt aus den Ergebnissen der Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte auf deren Präferenzen. Er ist bloß dann ein Indikator der Zufriedenheit, wenn die Wirtschaftssubjekte die Folgen ihrer Entscheidungen richtig vorhersahen.

² „Gott soll einen hüten vor allem, was noch ein Glück ist“ (F. Torberg).

³ Gemäß Brockhaus ist Glück eine „günstige Fügung des Schicksals ... Hans im Glück“, wogegen Zufriedenheit, in der Lutherzeit aus „zu“ und „Frieden“ entstanden ist (Luther: „da bistu sicher und kanst dein hertz zu frieden setzen“), als ein längerfristig anhaltender und durch eine Vielzahl von Bestimmungsgründen beeinflusster Zustand: „Befriedigt; glücklich mit dem Zustand in dem man sich befindet.“ Auch Deaton betont, dass „*‘life satisfaction’ and ‘happiness’ are not synonyms. Questions about life satisfaction ask respondents to make an overall evaluation of their lives. The results are often interpreted as measures of happiness, but happiness can also be thought of as relating to affect ...*“.

⁴ Becchetti et al. (2008) 351.

⁵ Im Hinblick auf die von den Medien so sehr kolportierte EU-Skepsis der Österreicher sei allerdings doch vermerkt, das immerhin 43% meinen, die EU hätte Vorteile gebracht (gegen 49% im EU-Durchschnitt).

⁶ Eurofund o.J., 6.

⁷ Österreich hat mit 15¼% im Ausland geborener Bevölkerung nach Luxemburg, Zypern und Estland den vierthöchsten Anteil unter den EU-27 Ländern.

⁸ Eurofund o.J., 6.

⁹ Die Ausführungen dieses Abschnitts beruhen z. T. auf Tichy (2004).

- ¹⁰ Wie bereits erwähnt, sind die absoluten Zahlen wenig verlässlich, da die Einkommenseffekte, auf denen sie beruhen, klein sind; relativ zueinander sind sie hingegen durchaus signifikant.
- ¹¹ Gardner und Oswald (2005).
- ¹² Blanchflower und Oswald (2004b) 9.
- ¹³ Oswald (1997) 1827; Clark und Oswald (2002); Helliwell (2002).
- ¹⁴ Diener et al. (1999); Deaton (2008) 66.
- ¹⁵ Helliwell (2002) 9.
- ¹⁶ Donovan und Halpern (2002) 24.
- ¹⁷ Becchetti et al. (2008) 343.
- ¹⁸ Becchetti et al. (2008) 354.
- ¹⁹ Diener et al. (1999); Helliwell (2002) 13.
- ²⁰ Clark und Lelkes (2004).
- ²¹ Helliwell (2002) 13.
- ²² Kasser und Ryan (2001).
- ²³ Helliwell (2002) 12.
- ²⁴ Blanchflower und Oswald (2004a) 5, 9.
- ²⁵ Frey und Stutzer (2000) 925.
- ²⁶ Blanchflower und Oswald (2004b) 6.
- ²⁷ Argyle (1987).
- ²⁸ Zum Vergleich: Im untersten Einkommensquartil sind bloß 28½% sehr unzufrieden.
- ²⁹ Alesina et al. (2001a) table 2.2.
- ³⁰ Di Tella et al. (2003) 811.
- ³¹ Sullivan und Wachter (2009) konnten sogar zeigen, dass die Sterblichkeitsraten nach dem Verlust des Arbeitsplatzes um 50-100% ansteigen.
- ³² Di Tella et al. (2003) 812.
- ³³ Die absolute Höhe dieser Zahlen ist wenig verlässlich, da – wie in Abschnitt 3.1 gezeigt wurde – der Effekt des Einkommens auf die Lebenszufriedenheit nicht sehr groß ist; verglichen mit einem kleinen Effekt erscheint alles andere natürlich relativ groß. Die Einkommensäquivalente sollten daher eher relativ zueinander als in ihrer absoluten Höhe interpretiert werden.
- ³⁴ Die Bürger von Ländern mit großzügigerer Arbeitslosenunterstützung sind glücklicher, und es zeigt sich auch kein negativer Anreizeffekt (Di Tella et al. (2003) 810).
- ³⁵ Oswald (1997) 1821.
- ³⁶ Lucas et al. (2004).
- ³⁷ Blanchflower und Oswald (2004a) 13.
- ³⁸ Gerlach und Stephan (1996) 326.
- ³⁹ Clark (2001).
- ⁴⁰ Stutzer und Lalive (2004).
- ⁴¹ Clark et al. (2008).
- ⁴² In den USA war die Einkommenshöhe schon immer zentrales Ziel: „Wenn kleine Kinder nicht mehr hoffen können, einmal so viel Geld zu verdienen wie ich“, rechtfertigte Chrysler-Chef Lee Iacocca einmal sein zweistelliges Millionen-Dollar-Jahreseinkommen, „wozu soll dieses Land noch gut sein?“ Inzwischen haben die Managereinkommen dreistellige Millionen-Dollar-Beträge erreicht. Doch trotz der immer stärker ausgeprägten Einkommensunterschiede und 31 Mio. Menschen mit Einkommen unter der offiziellen Armutsgrenze gibt es in den USA keinen expliziten Verteilungskonflikt; drei Viertel der Bürger rechnen sich der Mittelschicht zu. Sozialleistungen und Regulierungen werden – trotz ihres niedrigen Niveaus – tendenziell eher abgebaut.
- ⁴³ Di Tella et al. (2003) 811.
- ⁴⁴ Dixon (1997) 1813.
- ⁴⁵ Layard et al. (2008).

- ⁴⁶ Helliwell (2002) 16.
- ⁴⁷ Donovan und Halpern (2002) 16f.
- ⁴⁸ Uhde (2010) 425.
- ⁴⁹ Di Tella (et al 2003) 817.
- ⁵⁰ Donovan und Halpern (2002) 10; Layard (2003) lecture 1; Frey und Stutzer (2002) 423
- ⁵¹ Für diejenigen, die sich ‚rechts‘ einschätzen, ist der Koeffizient klein und insignifikant.
- ⁵² Das überrascht vor allem deswegen, weil die Einkommensverteilung in den USA sehr viel ungleicher ist; möglicherweise kommt darin ein gewisses ‚Schuldgefühl‘ der Reichen zum Ausdruck, das allerdings keineswegs in politisches – anders als privat-karitatives – Handeln umgesetzt wird.
- ⁵³ Alesina und Angletos (2003) 2.
- ⁵⁴ Alesina et al. (2001b).
- ⁵⁵ Uhde (2010).
- ⁵⁶ Di Tella und MacCulloch (2004) 19.
- ⁵⁷ Der Unterschied zwischen Weißrussland und Ungarn entspricht laut Helliwell (2002, S. 20) der Lebenszufriedenheits-steigernden Wirkung einer Ehe.
- ⁵⁸ Nach Putnam (2001) hat das Sozialkapital in den USA in den letzten Jahrzehnten dramatisch abgenommen, die Lebensqualität gedrückt und zum Verlust an Vertrauen beigetragen.
- ⁵⁹ Donovan und Halpern (2002) 25f.
- ⁶⁰ Zumindest für Rechtsanwälte bestätigt das die Studie von Landers et al. (1996).
- ⁶¹ Donovan und Halpern (2002) 25.
- ⁶² Aguiar und Hurst (2007). Diese Trends sind am deutlichsten bei der Mittelschicht zu erkennen, weniger bei den oberen und unteren.
- ⁶³ a.a.O. 25f.
- ⁶⁴ Siehe etwa Fehr und Gächter (2000).
- ⁶⁵ Etwa durch Mietsubventionen in ‚guten‘ Wohnbezirken eindringen, oder dass ‚gute‘ Schulen von Ausländern unterwandert werden.
- ⁶⁶ In der Schweiz sprachen sich in einer Volksabstimmung 1997 – bei einer Arbeitslosenquote von 5¼% – 50,8% der Bevölkerung gegen eine Senkung der Ersatzquote aus (Stutzer und Lalive (2004) 701).
- ⁶⁷ Die vorliegende Studie konzentriert sich auf die zentralen Bestimmungsgründe der Lebenszufriedenheit. Die Forschung hat jedoch auch unzählige Spezialthemen aufgegriffen, wie etwa die Folgen von gesetzlichem Pensionsantrittsalter, Arbeitszeitbegrenzungen oder Tabaksteuern auf die Lebenszufriedenheit; siehe dazu etwa Diener et al. (2010).
- ⁶⁸ Positionsgüter können entweder nicht massenhaft angeboten werden (das einsame Haus im Wald oder am Strand) oder verlieren ihre kennzeichnende Eigenschaft, wenn sie viele besitzen (PKW).
- ⁶⁹ Blanchflower und Oswald (2004a).
- ⁷⁰ Clark (2001).
- ⁷¹ Winkelmann und Winkelmann (1998).
- ⁷² Stutzer und Lalive (2004).
- ⁷³ Di Tella et al. (2007).
- ⁷⁴ Donovan und Halpern (2002) 24.
- ⁷⁵ Blanchflower und Oswald (2004a) 12.
- ⁷⁶ Gardner und Oswald (2005)
- ⁷⁷ Lucas et al. (2004).
- ⁷⁸ Oswald und Powdthavee (2005).
- ⁷⁹ <http://www.faculty.ucr.edu/~sonja/>
- ⁸⁰ Alesina et al. (2001a).
- ⁸¹ Di Tella et al. (2003) 821.
- ⁸² Clark (2001).

- ⁸³ Inglehart (1990) chpt 7.
⁸⁴ Easterlin (1974, 2001).
⁸⁵ Frederick und Loewenstein (1999).
⁸⁶ Layard (2003) lecture 2.
⁸⁷ Prisching (2009) 147.
⁸⁸ Schulze (2004) 18.

Literatur

- Alesina, A.; Angeletos, G.-M., Fairness and redistribution (=mimeo, 2003).
 Alesina, A.; et al., Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different? (=NBER WP No. 8198, Cambridge, MA, 2001a).
 Alesina, A.; et al., Why doesn't the United States have a European style welfare state?, in: *Brooking Papers on Economic Activity* (Fall 2001b) 187-277.
 Aguiar, M.; Hurst, E., Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades, in: *Quarterly Journal of Economics* 122/3 (2007) 969-1006.
 Argyle, M., *The psychology of happiness* (London 1987).
 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 (2004a) 1359-86.
 Blanchflower, D.G.; Oswald, A.J., Money, sex and happiness: An empirical study (=NBER WP No.10499, Cambridge, MA, 2004b).
 Blinder, A.S. (Hrsg.), *Paying for Productivity: A Look at the Evidence* (The Brookings Institution, Washington, D.C., 1990).
 Clark, A.E., Unemployment as a social norm: Psychological evidence from panel data, in: *Journal of Labour Economics* 21/2 (2001) 323-51.
 Clark, A.; et al., Boon or Bane? Others' unemployment, well-being and job insecurity (=CESifo WP2501, München 2008).
 Clark, A.E.; Oswald, A.J., Unhappiness and unemployment, in: *Economic Journal* 104/424 (1994) 648-59.
 Clark, A.E.; Oswald, A.J., *Well-Being in Panels* (=mimeo, University of Warwick 2002).
 Corneo, G.; Grüner, H.P., Social limits to redistribution, in: *American Economic Review* 90/5 (2000) 1491-1507.
 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.
 Di Tella, R.; et al., Preferences over inflation and unemployment, in: *American Economic Review* 91/1 (2001) 335-41.
 Di Tella, R.; et al., The macroeconomics of happiness, in: *Review of Economics and Statistics* 85/4 (2003) 809-27.
 Di Tella, R.; et al., Happiness adaptation to income and to status in an individual panel (=NBER WP 13159, Washington, D.C., 2007).
 Diener, E.; et al., Subjective well being; Three decades of progress, in: *Psych Bull.* 125/2 (1999) 276-303.
 Diener, E.; et al., *Well-being for public policy* (Oxford 2010).
 Dixon, H.D., Controversy: Economics and happiness, in: *Economic Journal* 107 (1997) 1812-14.
 Donovan, N.; Halpern, D., *Life satisfaction: the state of knowledge and implications for government* (Strategy Unit, 2002).
 Easterlin, R.A., Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence, in: David, P.A.; Reder, M.W. (Hrsg.), *Nations and households and economic growth. Essays in honor of Moses Abramovitz* (New York 1974) 89-125.
 Easterlin, R.A., Income and happiness: Towards a unified theory, in: *Economic Journal* 111 (2001) 465-84.

- Ehrhardt, J.J.; et al., Stability of life-satisfaction over time, in: *Journal of Happiness Studies* 1/2 (2000) 177-205.
- Eurobarometer 74, Herbst 2010 (EU-Kommission, Brüssel 2010).
- Eurofound, Lebensqualität in der EU: Trends 2003-2009 (Europäische Stiftung zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen, Dublin o.J.).
- Fehr, E.; Gächter, S., Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, in: *Journal of Economic Perspectives* 14/3 (2000) 159-181.
- Fehr, E.; Schmidt, K.M., Theories of fairness and reciprocity – Evidence and economic applications (=Institute for Empirical Research in Economics, Universität Zürich, Working Paper 75, Zürich 2001).
- Frederik, S.; Loewenstein, G., Hedonic adaptation, in: Kahneman, D.; et al. (Hrsg.), *Well-being: The foundation of hedonic psychology* (New York 1999).
- Freeman, R.B., War of models; Which labour market institutions for the 21st century?, in: *Labour Economics* 5 (1998) 1-24.
- Frey, B.S.; Stutzer, A., Happiness, economy and institutions, in: *Economic Journal* 110 (2000) 918-38.
- Frey, B.S.; Stutzer, A., What can economists learn from happiness research?, in: *Journal of Economic Literature* 40 (2002) 402-35.
- Gardner J.; Oswald, A.J., Do Divorcing Couples Become Happier By Breaking Up? (=IZA Discussion Papers 1788, Mannheim 2005).
- Gerlach, K.; Stephan, G., A paper on unhappiness and unemployment in Germany, in: *Economic Letters* 52/3 (1996) 325-30.
- Glaeser, E.; et al., Measuring Trust, in: *Quarterly Journal of Economics* 115/3 (2000) 811-846.
- Helliwell, J.F., 2002, How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being (=NBER WP Nr. 9065, Cambridge, MA, 2002).
- Hirsch, F., *Social limits to growth* (London/Henley 1977).
- Inglehart, R., *Culture shift in advanced industrial society* (Princeton 1990).
- Inglehart, R.; Klingemann, H.-D., Genes, culture, democracy, and happiness, in: Diener, E.; Suh, E.M. (Hrsg.), *Culture and subjective well-being* (Cambridge, MA, 2000) 165-183.
- 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).
- Kruse, D.; Blasi, J., *Employee Ownership, Employee Attitudes, and Firm Performance* (=National Bureau of Economic Research Working Paper 5277, Washington, D.C., 1995).
- Landers, R.M.; et al., Rat race redux: adverse selection in the determination of work hours in law firms, in: *American Economic Review* 86/3 (1996) 329-48.
- Layard, R., Happiness: Has social science a clue? (=Lionel Robbins Memorial Lecture 2002); <http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL050303.pdf>.
- Layard, R.; et al., The marginal utility of income, in: *Journal of Public Economics* 92/8-9 (2008).
- Lucas, R.E., *Models of business cycles* (New York 1987).
- Lucas, R. E.; et al., Unemployment alters the set-point for life satisfaction, in: *Psychological Science* 15 (2004) 8-13.
- Luechinger, S.; et al., Why does unemployment hurt the employed? Evidence from the life-satisfaction gap between private and public sector, in: *Journal of Human Resources* 45/4 (2010) 998-1045.
- OECD, *Employment Outlook* (Paris 1995).
- Oswald, A.J., Happiness and economic performance, in: *Economic Journal* 10 (1997) 1815-31.
- Oswald, A.J.; Powdthavee, N., Does happiness adapt? A longitudinal study of disability with implications for economists and judges (Department of Economics, University of Warwick 2005).
- Pittau, M.G.; et al., Economic disparities and life satisfaction in European regions, in: *Humanities Research and Law* 96/29 (2010) 339-61.

- Prisching, M., Fetisch Wachstum. Die politische Ausweglosigkeit der Steigerungsprogrammatik, in: *Wissenschaft und Umwelt interdisziplinär* 13 (2009) 136-49.
- Putnam, R.D., *Bowling alone: The collapse and revival of American community* (New York 2001).
- Sacks, D.W.; et al., Subjective well-being. Income, economic development and growth (=NBER WP 16441, Washington, D.C., 2010).
- Schulze, G., *Die beste aller Welten. Wohin bewegt sich die Gesellschaft im 21. Jahrhundert* (Frankfurt am Main 2004).
- Stevenson, B.; Wolfers, J., Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin Paradox, in: *Brooking Papers on Economic Activity* 1 (2008) 1-87.
- Stutzer, A.; Frey, B.S., Reported subjective well-being: A challenge for economic theory and economic policy, in: *Schmollers Jahrbuch: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 124/2 (2004) 191-231.
- Stutzer, A.; Lalive, R., The role of social work norms in job searching and subjective well-being, in: *Journal of the European Economic Association* 2/4 (2004) 696-719.
- Sullivan, D.; von Wachter, T., Job displacement and mortality: An analysis using administrative data, in: *Quarterly Journal of Economics* (2009) 1265ff.
- Tkach, C.; Lyubomirsky, S., How do people pursue happiness? Relating personality, happiness increasing strategies and well-being, in: *Journal of Happiness Studies* 7 (2006) 183-225.
- Tichy, G., Die Unzufriedenheit der Bürger mit den Zielen der Wirtschaftspolitik, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 30/4 (2004) 505-30.
- Tichy, G., Die Neue Unsicherheit, in: *Internationales Institut für Liberale Politik, Sozialwissenschaftliche Schriftenreihe* 18 (2006) 36-44.
- Uhde, N., Soziale Sicherheit und Lebenszufriedenheit: Empirische Ergebnisse, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 11/4 (2010) 407-39.
- Veblen, Th., *The theory of the leisure class – An economic study of institutions* (London 1922, Original 1899).
- Veenhofen, R., Freedom and happiness in forty-four nations, in: Diener, E.; Suh, E.M. (Hrsg.), *Culture and subjective well-being* (Cambridge, MA, 2000) 257-88.
- Winkelmann R.; Winkelmann, L., Why are the unemployed so unhappy? Evidence from panel data, in: *Economica* 65/257 (1998) 1-15.

Zusammenfassung

Umfragen zeigen, dass die Österreicher mit ihrem Leben relativ wenig zufrieden sind: Nur Portugiesen, Italiener, Griechen, Spanier und Franzosen fühlten sich in der letzten europäischen (jetzt veröffentlichten) Umfrage im Frühsommer unzufriedener. Besonders hoch – und zwar weit mehr als doppelt so hoch – ist der Anteil der mit ihrem Leben Zufriedenen in den nordischen Staaten und in den Niederlanden. Die Unzufriedenheit der Österreicher überrascht insofern, als die Lebenszufriedenheit nach umfangreichen internationalen Untersuchungen, außer von persönlichen Faktoren (Familienstand, Gesundheit, etc), vor allem von der Beschäftigung und einer fairen Einkommensverteilung abhängt, Kriterien, bei denen Österreich über dem europäischen Durchschnitt liegt. Überraschenderweise sind die Österreicher gerade in den letzten zweieinhalb Jahren unzufriedener geworden, entgegen dem europäischen Trend. Die Ursachen dafür bedürfen noch intensiver Forschung. Eine wichtige Ursache könnte im Stil der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Auseinandersetzung liegen: In Österreich – wie übrigens auch in Deutschland – glaubt man unvermeidliche Reformen leichter durchsetzen zu können, wenn eine Krise oder ein nicht näher definierter ‚Untergang‘ angedroht wird. Im Norden hingegen wird das System als solches nicht in Frage gestellt, weder der Markt in seinen allokativen Funktionen noch das soziale Netz, und Reformen konsensual erarbeitet. Dadurch schafft die Politik gute Voraussetzungen dafür, das Systemvertrauen der Bevölkerung zu erhalten und dadurch eine wichtige Basis für Lebenszufriedenheit zu schaffen.

**„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 Resümees

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

BERICHTE UND DOKUMENTE

Kündigung unter Strafe – Beschäftigungsförderung für Ältere in Österreich

Thomas Schober, Mario Schnalzenberger, Rudolf Winter-Ebmer

1. Einleitung

Angesichts steigender Lebenserwartung und höheren Finanzierungskosten der Pensionssysteme gibt es in vielen europäischen Ländern Bestrebungen, die Beschäftigung Älterer zu fördern. In Österreich wurde zu diesem Zweck 1996 ein Bonus-Malus-System eingeführt, um mit finanziellen Anreizen die Personalpolitik von Unternehmen zu beeinflussen. Arbeitgeber müssen eine Strafzahlung entrichten, wenn sie über 50-Jährige kündigen, die zuvor mindestens zehn Jahre im Betrieb beschäftigt waren. Zusätzlich wurde ein Bonus bei der Einstellung über 50-Jähriger eingeführt, wobei der Dienstgeberanteil am Arbeitslosenversicherungsbeitrag (zum Teil) erlassen wird. Eine Evaluierung von Schnalzenberger und Winter-Ebmer (2009) zeigt nun erstmals die Wirkung der Strafzahlungen auf das Kündigungsverhalten von Unternehmen. Für die empirische Analyse werden dazu mögliche Veränderungen der Beschäftigung Älterer aufgrund der Einführung des Malus 1996 und einer Reform des Systems im Jahr 2000 untersucht.

In vielen Ländern gibt es einen erhöhten Kündigungsschutz bei Älteren, um ArbeitnehmerInnen länger in Beschäftigung zu halten.¹ Derartige Regelungen

können jedoch auch eine negative Wirkung haben, wenn Unternehmen aufgrund der Schutzbestimmungen davor zurückschrecken, ältere Personen einzustellen. Behaghel u. a. (2008) untersuchen diesen Effekt für eine gesetzliche Regelung in Frankreich, die eine Strafsteuer für Unternehmen vorsieht, die über 50-Jährige kündigen. Aufgrund der Maßnahme sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass einE ArbeitsloseR über 50 eine Beschäftigung findet, um 25%. Da beim österreichischen System eine Strafzahlung nur bei Kündigung von ArbeitnehmerInnen mit einer mindestens zehnjährigen Beschäftigungsdauer zu entrichten ist, ist bei dieser Regelung keine Verminderung der Einstellungen zu erwarten. Um die Beschäftigungschancen zu erhöhen, gibt es in Deutschland einen Eingliederungszuschuss für Ältere. Boockmann u. a. (2007) zeigen, dass diese Maßnahme nur sehr eingeschränkt die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Personen über 50 die Arbeitslosigkeit verlassen.

2. Das System der Strafzahlungen

Nach der Einführung des Bonus-Malus-Systems in Österreich im April 1996 muss bei Kündigungen von ArbeitnehmerInnen mit einem Alter von über 50 Jahren eine Strafzahlung als einmaliger Sonderbeitrag an die Sozialversicherung entrichtet werden. Mit Oktober 2000 wurden die gesetzlichen Regelungen reformiert, wobei die zu zahlenden Beiträge stark erhöht wurden. Es ist nur dann eine Strafzahlung zu entrichten, wenn der/die ArbeitnehmerIn mindestens zehn Jahre im Unternehmen beschäftigt war, wobei Unterbrechungen

bis zu einem Jahr eingerechnet werden. Wenn der/die Beschäftigte selbst kündigt oder schuldhaft entlassen wird, muss kein Malusbetrag entrichtet werden. Auch Ansprüche auf Invaliditäts- oder Berufsunfähigkeitspension sowie das Erreichen der gesetzlichen Altersgrenze für die vorzeitige Alterspension schließen die Beitragspflicht aus. Der Malus errechnet sich aus einem Grundbetrag multipliziert mit der Anzahl an Monaten bis zum Erreichen der gesetzlichen Altersgrenze für die vorzeitige Alterspension. Der Grundbetrag erhöht sich jeweils nach drei vollendeten Lebensmonaten um 10% bis zur Höhe des jeweils geltenden Arbeitgeberbeitrags zur Arbeitslosenversicherung. Abbildung 1 zeigt die relative Höhe des Beitrags zum Zeitpunkt der Einführung 1996 und der Reform 2000 in Abhängigkeit des Alters.

Bei der Einführung 1996 betrug der Malus bei 50-jährigen Männern 12%, bei Frauen 6% einer Monatsbeitragsgrundlage. Mit zunehmendem Alter erhöhte sich dieser Betrag schrittweise auf bis zu 126% bzw. 33% und sank im Anschluss bis zum Erreichen der gesetzlichen Altersgrenze für die vorzeitige Alterspension wieder auf null ab. Mit der Reform des Systems im Jahr 2000 erhöhten sich die zu zahlenden Beträge

stark. Bei der Kündigung von männlichen Dienstnehmern wurde ein Malus von bis zu 172,8% fällig, bei Frauen waren es bis zu 58,8%. Aufgrund der niedrigeren gesetzlichen Altersgrenze für die vorzeitige Alterspension bei Frauen liegen die Beitragssätze bei weiblichen Beschäftigten vor und nach der Reform unter denen von Männern.

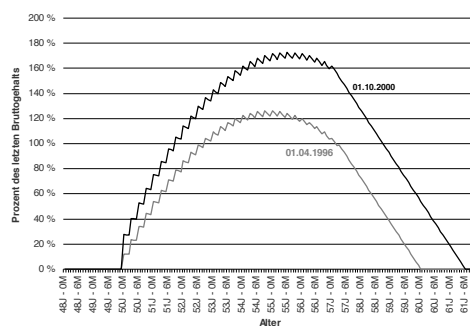
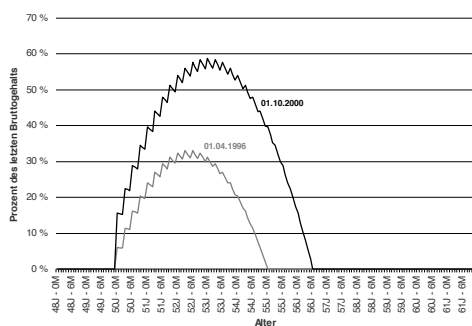
3. Evaluierung

Zur Evaluierung der Strafzahlungen wird die Entwicklung der Beschäftigung älterer ArbeitnehmerInnen im Anschluss an die Einführung 1996 bzw. die Reform 2000 untersucht. Theoretisch sollte ein Rückgang der Kündigungen von ArbeitnehmerInnen im Alter von über 50 Jahren erwartet werden. Die Wirkung der Maßnahme wird daher anhand der Kündigungswahrscheinlichkeiten für unterschiedliche Altersgruppen beurteilt. In einem zweiten Schritt stehen mögliche Substitutions- oder Ausweicheffekte im Fokus, mit denen Unternehmen Maluszahlungen vermeiden können.

3.1 Datenbasis

Basis für die empirische Analyse sind Daten des Hauptverbandes der öster-

Abbildung 1: Höhe der Strafzahlung in Relation zum Einkommen für Frauen und Männer



reichischen Sozialversicherungsträger und des Arbeitsmarktservice (AMS). Sie umfassen detaillierte Informationen über Beschäftigungsverhältnisse und demografische Merkmale auf individueller Ebene im Zeitraum 1972-2007.² Für die Evaluierung wird jeweils eine Periode von vier Quartalen vor und nach Einführung bzw. Reform der Strafzahlungen betrachtet. Von zentralem Interesse sind die Veränderungen des Beschäftigungsstatus, wobei die Kategorien Pensionierung, Kündigung und sonstige Austritte aus dem Unternehmen unterschieden werden können. Entsprechend der gesetzlichen Regelung ist die Evaluierung auf Personen beschränkt, die mindestens zehn Jahre

im Unternehmen beschäftigt waren.

Tabelle 1 zeigt die Anzahl an Personen in den relevanten Altersgruppen und die Veränderungen des Beschäftigungsstatus. Im Zeitraum von einem Jahr vor bis ein Jahr nach Einführung und Reform des Malus sind ca. 130.000 Männer im Alter von 45-60 und 65.000 Frauen im Alter von 45-55 Jahren beschäftigt. Zwischen 0,72% und 2,7% der Dienstverhältnisse werden pro Quartal vom Arbeitgeber aufgelöst, wobei Kündigungen bei Frauen und Männern mit dem Alter zunehmen. Auch die Wahrscheinlichkeit des Pensionsantritts hängt stark vom Alter ab, andere Austritte aus dem Unternehmen sind in allen Altersgruppen annähernd gleich häufig.

Tabelle 1: Anzahl an Beschäftigten und Ende der Beschäftigungsverhältnisse

	Gesamt	45-47,5	47,5-50	50-52,5	52,5-55	55-57,5	57,5-60
1996							
Männer							
Personen	128.924	37.639	18.532	23.681	24.201	17.560	7.311
Kündigungen	1,10%	0,85%	0,85%	0,87%	1,03%	1,34%	2,51%
Pensionsantritte	0,65%	0,05%	0,09%	0,15%	0,39%	1,52%	3,50%
andere Austritte	2,70%	2,50%	2,69%	2,66%	2,94%	2,80%	2,50%
Frauen							
Personen	66.349	37.755	19.218	24.006	19.693		
Kündigungen	1,66%	1,19%	1,27%	1,59%	2,70%		
Pensionsantritte	0,40%	0,05%	0,09%	0,16%	1,38%		
andere Austritte	2,34%	2,24%	2,27%	2,44%	2,44%		
2000							
Männer							
Personen	131.020	51.680	25.641	32.587	23.173	22.492	19.390
Kündigungen	1,01%	0,72%	0,76%	0,83%	0,90%	1,19%	2,13%
Pensionsantritte	0,56%	0,04%	0,07%	0,13%	0,30%	1,33%	2,31%
andere Austritte	2,71%	2,41%	2,56%	2,73%	2,97%	3,16%	2,39%
Frauen							
Personen	64.001	37.694	19.274	24.243	21.240		
Kündigungen	1,41%	1,00%	1,14%	1,34%	2,24%		
Pensionsantritte	0,14%	0,04%	0,07%	0,14%	0,33%		
andere Austritte	2,60%	2,34%	2,45%	2,76%	2,88%		

3.2 Strafzahlungen und die Kündigungswahrscheinlichkeit Älterer

Der Malus wird bei der Kündigung von ArbeitnehmerInnen über 50 Jahren fällig, weshalb durch dessen Einführung bzw. Erhöhung ein Rückgang der Kündigungen in dieser Altersgruppe zu erwarten ist. Um die Wirkung der Maßnahme zu beurteilen, werden ältere ArbeitnehmerInnen einer jüngeren Vergleichsgruppe gegenübergestellt, die von der gesetzlichen Regelung nicht betroffen sind.

Abbildung 2 zeigt die Kündigungswahrscheinlichkeiten für Frauen und Männer im Zeitablauf für verschiedene Altersgruppen. Die Zeitpunkte der Einführung und der Reform des Malus sind durch vertikale Linien gekennzeichnet. Das Kündigungsverhalten der Firmen zeigt starke saisonale Schwankungen, und ältere Beschäftigte sind im Vergleich zu jüngeren Altersgruppen am Beginn des beobachteten Zeitraums häufiger von Kündigungen betroffen.

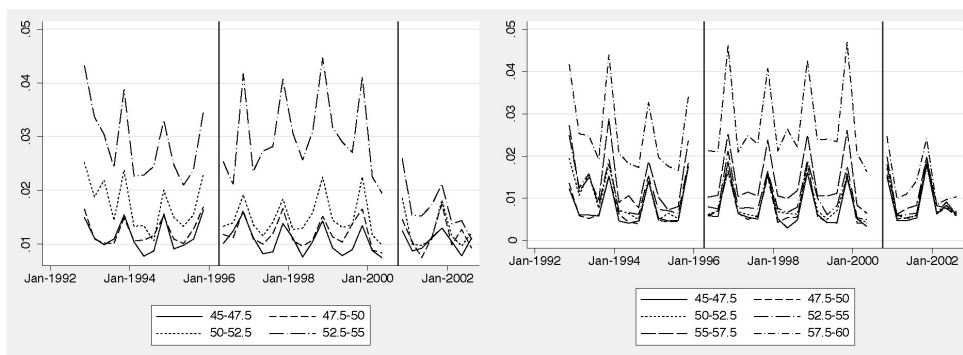
Nach der Einführung des Malus im April 1996 lassen sich keine wesentlichen Veränderungen des Kündigungsmusters feststellen: Ältere Frauen und Männer sind trotz zu entrichtender Strafzahlungen deutlich häufiger von Kündigungen betroffen als Beschäftig-

te unter 50 Jahren. Nach der Reform im Oktober 2000 zeigt sich ein anderes Bild: Sowohl bei Frauen als auch bei Männern über 50 Jahren ist ein deutlicher Rückgang der Kündigungswahrscheinlichkeiten, insbesondere bei den ältesten Beschäftigten, zu beobachten. Insgesamt verringern sich nach der Erhöhung der Strafzahlungen die Unterschiede bei den Kündigungsraten zwischen den Altersgruppen deutlich.

Eine genauere Analyse der Wirkung des Malus auf das Kündigungsverhalten von Unternehmen erfolgt anhand eines *Difference-in-Differences*-Ansatzes. Dabei werden für die betroffene Gruppe der über 50-Jährigen die Veränderung der Kündigungsrate vor und nach der Reform berechnet. Diese wird einer analogen Veränderung über die Zeit einer Kontrollgruppe unter 50-Jähriger gegenübergestellt, um so den Effekt der Maßnahme zu bestimmen. Durch diese Technik können zeitkonstante Effekte – wie z. B. Effekte der Konjunktur etc. – herausgerechnet werden. Weiters können in einem Regressionsmodell zusätzliche Kontrollvariablen herangezogen werden, wodurch andere Einflussfaktoren der Kündigungswahrscheinlichkeit berücksichtigt werden.

Zur empirischen Analyse werden drei Modelle mit unterschiedlichen Spezifi-

Abbildung 2: Kündigungswahrscheinlichkeiten für Frauen und Männer



kationen verwendet. Bei Modell A handelt es sich um ein einfaches deskriptives Modell, bei dem lediglich für die saisonalen Schwankungen der Kündigungsrate kontrolliert wird. Dieses Modell misst nur den Durchschnitt über alle Arbeitnehmer, vernachlässigt dabei aber vollkommen die möglicherweise unterschiedliche Zusammensetzung der gekündigten ArbeitnehmerInnen vor

und nach Einführung bzw. Reform der Maßnahme. Bei Modell B werden weitere Kontrollvariablen eingeführt. Diese berücksichtigen individuelle Charakteristika der Arbeitnehmer, der Beschäftigung und des Arbeitgebers. Im dritten Modell werden die einzelnen Altersgruppen separat betrachtet, um mögliche altersabhängige Effekte der Maßnahme zu untersuchen.

Tabelle 2: Schätzungen zu Strafzahlungen und Kündigungswahrscheinlichkeiten

		Männer		Frauen	
		1996	2000	1996	2000
Kündigungsrate		1,1	1,01	1,66	1,41
Modell A (deskriptiv)		0,10**	-0,32***	-0,01	-0,45***
		(0,04)	(0,04)	(0,08)	(0,07)
Modell B		0,04	-0,28***	-0,08	-0,47***
		(0,04)	(0,04)	(0,07)	(0,07)
Beobachtungen		806.955	785.535	378.552	362.702
Beschäftigte		128.881	130.883	66.319	63.900
Resultate für Altersgruppen					
50,0-52,5	Kündigungsrate	0,87	0,83	1,59	1,34
	Effekt	-0,22**	0,07	-0,28***	0,34***
		(0,05)	(0,05)	(0,10)	(0,10)
52,5-55,0	Kündigungsrate	1,03	0,9	2,7	2,24
	Effekt	-0,08	0,00	0,19*	-0,83***
		(0,05)	(0,05)	(0,11)	(0,11)
55,0-57,5	Kündigungsrate	1,34	1,19		
	Effekt	0,09	-0,27***		
		(0,06)	(0,07)		
57,5 - 60,0	Kündigungsrate	2,51	2,13		
	Effekt	0,63**	-1,32***		
		(0,14)	(0,11)		

Anmerkungen: Standardfehler in Klammern; *, **, *** zeigen statistische Signifikanz auf dem 10%-, 5%- und 1%-Niveau an.

Die Ergebnisse sind in Tabelle 2 zusammengefasst: Die berechneten Koeffizienten sind dabei als Veränderung der Kündigungswahrscheinlichkeit nach der Einführung bzw. der Reform der Strafzahlungen in Prozentpunkten zu interpretieren. Zur Einschätzung der Effektstärke sind die relevanten Kündigungsraten angegeben.

Während das einfache Modell A bei der Reform des Malus 2000 einen negativen Effekt auf die Kündigungswahrscheinlichkeit bei Frauen und Männern ausweist, scheinen sich mit der Einführung 1996 die Kündigungen bei Männern über 50 Jahren entgegen den Erwartungen erhöht zu haben. Dieser Effekt verschwindet jedoch im Modell B durch die Einbeziehung der individuellen Charakteristika der ArbeitnehmerInnen und ist somit nicht durch den Malus, sondern die Veränderung der Zusammensetzung der Stichprobe der beschäftigten ArbeitnehmerInnen begründet.

Der negative Effekt auf die Kündigungswahrscheinlichkeiten durch die Reform der Strafzahlungen bleibt in Modell B bei Frauen und Männern statistisch signifikant. Demnach führte die Reform des Malus 2000 zu einem bedeutenden Rückgang bei Kündigungen von älteren Beschäftigten: Bei Männern sind es 0,28 Prozentpunkte oder mehr als ein Viertel der tatsächlichen Kündigungsrate (1,01%), bei Frauen ist der Effekt mit 0,47 Prozentpunkten größer und kommt einer Reduktion der tatsächlichen Kündigungsrate (1,41%) um ein Drittel gleich.

Im dritten Modell wird die unterschiedliche Wirkung des Malus auf die jeweilige Altersgruppe ersichtlich. Die Einführung der Strafzahlungen 1996 ist mit einer Verminderung der Kündigungswahrscheinlichkeit bei der relativ jüngsten Altersgruppe (50-52,5 Jahre)

verbunden, bei Männern im Alter von 57,5 bis 60 Jahren zeigt sich hingegen ein signifikant positiver Effekt. Es gibt keine offensichtliche Erklärung dieses Phänomens. Es könnte sein, dass die Strafzahlungen zu gering waren, um Beschäftigte dieser Altersgruppe vor Kündigungen zu bewahren. Stattdessen könnte eine unbeabsichtigte Wirkung eingetreten sein: Durch den Malus fühlen sich Unternehmen weniger stark verpflichtet, Ältere bis zum Pensionsantritt zu beschäftigen. Das Bewusstsein, eine Strafzahlung geleistet zu haben, könnte somit möglicherweise als „Entschuldigung“ für nicht-normkonformes Verhalten dienen.

Bei der Erhöhung der Strafzahlungen im Jahr 2000 zeigt sich, dass die Maßnahmeneffekte auf Verminderungen bei den Kündigungen der ältesten ArbeitnehmerInnen zurückzuführen ist. Bei Männern ist der größte Effekt in der Altersgruppe der 57,5- bis 60-Jährigen zu beobachten, durch die Reform sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Kündigung um 1,32 Prozentpunkte. Bei Frauen im Alter von 52,5-55 Jahren gibt es einen Rückgang um 0,83 Prozentpunkte. Dies bestätigt die bereits zuvor in der Abbildung 2 sichtbaren Effekte.

3.3 Strategien zur Vermeidung von Strafzahlungen

Neben Rückgängen bei den Kündigungen älterer ArbeitnehmerInnen könnten die Strafzahlungen auch unerwünschte Ausweicheffekte hervorrufen, mit deren Hilfe Arbeitgeber versuchen könnten, die Zahlung zu vermeiden. Aus Sicht der Unternehmen wird durch Strafzahlungen die Kündigung von Beschäftigten über 50 Jahren verteuert. Möglicherweise geht die Maßnahme daher zu Lasten der unter 50-Jährigen, da

bei dieser Altersgruppe kein Malus fällig wird. Eine weitere Strategie bietet sich für Unternehmen an: Da Strafzahlungen nur bei arbeitgeberseitigen Kündigungen anfallen, könnten Unternehmen verstärkt auf alternative Beendigungen der Arbeitsverhältnisse drängen. Zu diesen Alternativen zählen vor allem das freiwillige Ausscheiden des Beschäftigten und der Eintritt in eine Früh- oder Invaliditätspension.

In Tabelle 3 wird ersichtlich, wie sich Beendigungen des Arbeitsverhältnisses durch die Strafzahlungen verändert haben. Beim Ausscheiden aus dem Unternehmen werden die drei Kategorien Pensionierung, Kündigung durch den Arbeitgeber und anderer (hauptsächlich freiwilliger) Austritte unterschieden.

Auch hier zeigt sich durch die Reform im Jahr 2000 ein starker Rückgang bei den Kündigungen älterer ArbeitnehmerInnen. Es gibt jedoch keinen Hinweis auf Ausweicheffekte, da weder die

Anzahl an anderen Austritten noch Pensionsantritte zunehmen. Bei der Einführung 1996 ist wiederum kein Effekt der Maßnahme auf die Kündigungen zu beobachten, der Anstieg bei anderen Formen des Austritts aus Unternehmen könnte jedoch ein Hinweis auf vorhandene Substitutionseffekte sein.

Mit den vorhandenen Daten kann auch der Frage nachgegangen werden, ob Unternehmen aufgrund des Malus vermehrt ArbeitnehmerInnen unter 50 Jahren kündigen, da in diesem Fall keine Strafzahlungen zu entrichten sind. Für diese Analyse wird die Anzahl an Kündigungen auf Ebene der Unternehmen untersucht. Als Kontrollgruppe dienen bei diesem Difference-in-Differences-Modell Betriebe, die keine Beschäftigten im Sinne der gesetzlichen Regelung (über 50 Jahre und mindestens 10 Jahre beschäftigt) haben – ihre Personalpolitik sollte sich durch die Einführung der Strafzahlungen nicht verändert haben.

Tabelle 3: Schätzungen zu Ausweicheffekten beim Ende des Arbeitsverhältnisses

	Männer		Frauen	
	1996	2000	1996	2000
Pensionsantritt	0,102*** (0,019)	-0,086*** (0,019)	-0,368*** (0,049)	-0,018 (0,016)
anderer Grund	0,268*** (0,060)	0,063 (0,063)	0,191*** (0,072)	-0,107 (0,080)
Kündigung	0,020 (0,034)	-0,227*** (0,026)	-0,083 (0,058)	-0,408*** (0,060)
Beobachtungen	806.955	785.535	378.552	362.702
Beschäftigte	128.881	130.883	66.319	63.900

Anmerkungen: Die Effekte wurden mit einem multinomialen Logit Modell berechnet, Basiskategorie ist die weitere Beschäftigung im Unternehmen; Standardfehler in Klammern; *, **, *** zeigen statistische Signifikanz auf dem 10%-, 5%- und 1%-Niveau an.

Die Anzahl an Kündigungen pro Unternehmen wird für zwei unterschiedliche Altersgruppen betrachtet. Einerseits zeigen sich bei der Betrachtung der Altersgruppe 45+ Veränderungen bei der Beschäftigung älterer ArbeitnehmerInnen insgesamt. (Diese Gruppe umfasst sowohl die betroffene Gruppe als auch Personen, die von der Regelung nicht betroffen sind.) Vermehrte Kündigungen bei der Gruppe der 45- bis 50-Jährigen weisen hingegen auf Ausweicheffekte hin.

Wie aus Tabelle 4 ersichtlich wird, zeigen sich mit der Einführung der Strafzahlungen 1996 erneut keine signifikanten Veränderungen beim Kündigungsverhalten von Unternehmen. Nach der

Reform 2000 ist jedoch ein Rückgang bei der Anzahl an Kündigungen insgesamt (45+) im Ausmaß von 0,0017 Kündigungen weniger pro Quartal und Unternehmen zu beobachten. Gleichzeitig sind ArbeitnehmerInnen unter 50 Jahren nach der Reform stärker von Kündigungen betroffen (+0,0015), eine Veränderung, die auf Substitutionseffekte schließen lässt. Da der Gesamteffekt numerisch etwa gleich groß ist wie der gegenteilige Effekt für die unter 50-Jährigen, folgt, dass doppelt so viele Kündigungen für ArbeitnehmerInnen über 50 verhindert wurden, als zusätzliche Kündigungen von Personen unter 50 verursacht wurden.

Tabelle 4: Schätzungen zu den Kündigungen auf Ebene der Unternehmen

	1996		2000	
	45-50	45+	45-50	45+
Kündigungen ^a	0,0385	0,0703	0,0347	0,0634
Effekt	0,0006 (0,0008)	0,0001 (0,0007)	0,0015** (0,0007)	-0,0017** (0,0007)
Beobachtungen	142.685	234.195	133.984	222.730
Unternehmen	24.162	36.530	23.714	35.939
Schätzungen nach Unternehmensgröße				
1-5 Mitarbeiter (44,5% aller Unternehmen)	-0,0004 (0,00298)	-0,0018 (0,00151)	-0,0010 (0,00293)	-0,0040*** (0,00146)
6-10 Mitarbeiter (19,3% aller Unternehmen)	-0,0018 (0,00213)	-0,0008 (0,00167)	-0,0015 (0,00200)	-0,0030* (0,00160)
11-20 Mitarbeiter (15,3% aller Unternehmen)	-0,0008 (0,00186)	-0,0024 (0,00330)	0,0020 (0,00173)	-0,0019 (0,00328)
21-50 Mitarbeiter (11,6% aller Unternehmen)	-0,0014 (0,00402)	-0,0075 (0,00846)	-0,0022 (0,00434)	-0,0135 (0,00885)
51- Mitarbeiter (9,3% aller Unternehmen)	0,0037 (0,01757)	0,0102 (0,04668)	0,0197* (0,01046)	0,0309 (0,03198)

Anmerkungen: Die Effekte wurden mit negativ binomialer Regression ermittelt; a Durchschnittliche Anzahl an Kündigungen pro Unternehmen und Quartal; Standardfehler in Klammern; *, **, *** zeigen statistische Signifikanz auf dem 10%-, 5%- und 1%-Niveau an.

Weiteren Aufschluss über die Wirkung der Maßnahme gibt eine Analyse der Personalfuktuation nach Unternehmensgröße in Tabelle 4. Signifikante Effekte zeigen sich auch hier ausschließlich bei der Reform der Strafzahlungen im Jahr 2000. Werden alle älteren ArbeitnehmerInnen (45+) betrachtet, gibt es nur bei Arbeitgebern mit bis zu zehn Mitarbeitern einen Rückgang der arbeitgeberseitigen Kündigungen, bei größeren Unternehmen sind die Effekte statistisch nicht signifikant. Dies entspricht der Erwartung, dass größere Unternehmen Strafzahlungen einfacher umgehen können, indem sie Kündigungen stattdessen gegenüber geringfügig jüngeren ArbeitnehmerInnen aussprechen. Ein Hinweis auf diesen Substitutionseffekt ist auch die Zunahme der Kündigungen unter 50-Jähriger bei Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Kleinen Unternehmen fällt es aufgrund der kleineren Belegschaft hingegen schwerer, gekündigte ältere ArbeitnehmerInnen durch jüngere neu Eingestellte zu ersetzen.

4. Zusammenfassung

Die Evaluierung des Malus bei Kündigung älterer ArbeitnehmerInnen zeigt ein differenziertes Bild. Während direkt nach der Einführung im Jahr 1996 die zu entrichtenden Strafzahlungen offenbar zu gering waren, um die Weiterbeschäftigung zu fördern, lassen sich nach der Reform 2000 und der damit verbundenen Erhöhung der Strafzahlungen deutliche Rückgänge bei den Kündigungen älterer ArbeitnehmerInnen feststellen. Am stärksten profitiert bei Frauen und Männern die Gruppe der ältesten Beschäftigten.

Es wurden auch mögliche unerwünschte Folgen der Maßnahme untersucht, wie eine Verlagerung von Kün-

digungen auf Jüngere oder verstärktes Mobbing Älterer in die Pension. Es gibt allerdings nur geringe Hinweise darauf, dass Beschäftigte aufgrund der Strafzahlungen das Arbeitsverhältnis vermehrt auf andere Arten beenden und Arbeitgebern auf diese Art die Zahlung erspart bleibt. Ein Teil der Kündigungen, die durch die Strafzahlungen verhindert wurden, traf jedoch jüngere ArbeitnehmerInnen. Bei genauerer Analyse zeigt sich, dass dieser Ausweicheffekt vor allem bei großen Unternehmen auftritt, die eher geeignete Kandidaten in den Reihen der eigenen Mitarbeiter finden. Während große Unternehmen bei Kündigungen auf jüngere MitarbeiterInnen ausweichen können, müssen sich kleinere Unternehmen häufiger zwischen Strafzahlung und Weiterbeschäftigung entscheiden.

Mit dem 1. September 2009 wurde das Bonus-Malus-System im Rahmen des sog. Arbeitsmarktpaketes II abgeschafft. Während Steuerungseffekte des Systems angezweifelt wurden, wollte man damit vor allem Einsparungen beim Verwaltungsaufwand für Unternehmen und Krankenversicherungsträger erzielen.³ Im Gegensatz dazu zeigt diese Untersuchung, dass sehr wohl positive Effekte des Malus auf die Beschäftigung älterer ArbeitnehmerInnen zu verzeichnen waren. Allerdings genügt ein symbolischer Malus nicht, ein solcher führt eher zu kontraproduktiven Ergebnissen.

Anmerkungen

¹ OECD (2006).

² Zweimüller u. a. (2009).

³ BMASK (2009).

Literatur

- Behaghel, L.; Crépon, B.; Sédillot, B., The perverse effects of partial employment protection reform: The case of French older workers, in: *Journal of Public Economics* 92 (2008) 696-721.
- BMASK, Arbeitsmarktpaket II - Neue Chancen am Arbeitsmarkt (Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, Wien 2009); http://www.bmsk.gv.at/cms/site/attachments/5/3/0/CH0023/CMS1245230885751/090617_arbeitsmarktpaket_ii__2_.pdf.
- Boockmann, B.; Zwick, T.; Ammermüller, A.; Maier, M., Do hiring subsidies reduce unemployment among the elderly? Evidence from two natural experiments (=ZEW Discussion Papers 07-001, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung / Center for European Economic Research, Mannheim 2007).
- Gneezy, U.; Rustichini, A., A Fine is a Price, in: *The Journal of Legal Studies* (2000) 1-17.
- OECD, Live longer, work longer. Ageing and Employment Policies (OECD, Paris 2006).
- Schnalzenberger, M.; Winter-Ebmer, R., Layoff tax and employment of the elderly, in: *Labour Economics* 16/6 (2009) 618-624.
- Zweimüller, J.; Winter-Ebmer, R.; Lalive, R.; Kuhn, A.; Wüellrich, J.; Ruf, O.; Büchi, S., Austrian social security database (=NRN working papers, The Austrian Center for Labor Economics and the Analysis of the Welfare State, Linz 2009).

BÜCHER

Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise

Rezension von: Helge Peukert, *Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise. Eine kritisch-heterodoxe Untersuchung*, 2., korrigierte und erweiterte Auflage, Metropolis, Marburg 2011, 617 Seiten, broschiert, € 29,80.

Vier Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise hat sich an den gefährlichen Strukturen, die zur Krise geführt haben, kaum etwas geändert. Analysiert man die zahlreichen Gesetzesinitiativen im Bereich der Finanzmarktregulierung, die im Anschluss an die G-20-Reformagenda in den USA und in der Europäischen Union während der letzten zwei Jahre umgesetzt wurden oder noch verhandelt werden, so zeigt sich eine Fortsetzung des *status quo ante* mit einigen Anpassungen, die einerseits das Ziel haben, im Krisenfall das Bankensystem robuster zu machen – durch eine Reform der Eigenmittelregulierung. Zum anderen stärken einige Reformen, die als Regulierung missverstanden werden, die Funktionsweise des angelsächsischen Selbstregulierungssystems, wie beispielsweise die Transparenzvorschriften beim Derivatehandel, bei Hedgefonds oder Ratingagenturen.

Der Charakter dieser Reformen spiegelt eine nur leicht adaptierte Sicht auf die Finanzmärkte wider, die vom ökonomischen *Mainstream* seit Jahrzehnten als die effizientesten aller Märkte gesehen werden. Auftretende Ineffizienzen seien Ergebnis verzerrter Anreize,

fehlender Transparenz oder von Regulierungsversagen, dem sogleich das Gewand des Staatsversagens übergestülpt wird. Was die Krisendebatte generell auszeichnet, ist, dass Krisensymptome mit Krisenursachen verwechselt werden.

Der von den Eliten gesteuerte Diskurs über die Ursachen der Krise prägt jenen über die Reformen. Die Prozyklizität der Kreditvergabe (*leverage cycle*) avancierte innerhalb von wenigen Monaten zur wesentlichen Krisenursache und wurde zum Anknüpfungspunkt für die Neuregulierung des Bankensystems. Makroprudenzielle Instrumente, die diese Prozyklizität abschwächen sollen, werden derzeit in das zu reformierende Regelwerk eingebaut. Wesentliche Quellen von negativen externen Effekten, die vom Finanzsystem ausgehen und im Zusammenspiel mit der realen Wirtschaft krisenhafte Entwicklungen hervorrufen, werden beharrlich ignoriert. Eine Kluft tut sich auf zwischen der Welt der Ökonomen, für die mit diesen Reformen die Ordnung wieder hergestellt sein wird – wäre doch die Finanzmarktstabilität nicht durch fehlende fiskalische Disziplin gefährdet! –, und jenen, in deren Wahrnehmung die Welt aus den Fugen gerät.

Helge Peukert legt mit seiner Schrift zur Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise eine Arbeit vor, die den Anspruch stellt, die systemischen Ursachen von Krisen und Finanzmarktinstabilitäten zu ergründen. Er stellt dabei kein originäres Theoriegebäude vor. Vielmehr erweitert er die traditionelle Sicht auf das Geschehene, referiert die breite Palette von alternativen Erklärungen und stellt letztlich Regulierungsvorschläge zur

Diskussion, die über regulatorische Reformen hinausgehend auch eine Neugestaltung des Geldsystems beinhalten.

Peukert bedient sich dabei verschiedener Disziplinen, umkreist die beobachteten Finanzmarktphänomene mit Hilfe der Finanzsoziologie, Ökonomie, Philosophie, Geschichts- und Rechtswissenschaft und der politökonomischen Forschung. Dies ist die Stärke der Studie. Sie bringt den LeserInnen in verständlicher Form die zahlreichen Theoriestränge, die zumeist auch dogmengeschichtlich erläutert werden, aus unterschiedlichen Disziplinen näher sowie deren möglichen Beitrag zur Erklärung der Finanzkrise.

Der traditionellen Effizienzmarkthypothese, die noch immer zentraler Bezugspunkt der herrschenden Ökonomie ist, wird das Bullen-Bären-Paradigma gegenübergestellt, jene in der Tradition von Keynes, Kindleberger, Tobin und Minsky stehende Sicht, wonach Herdenverhalten, Kurzfristorientierung und unvermeidbare radikale, fundamentale Unsicherheit das Geschehen an den Finanzmärkten prägen. Rasante institutionelle Veränderungen der Struktur der Finanzmärkte, wie beispielsweise der Hochfrequenzhandel von Finanzprodukten oder die Schaffung von *'dark pools'*,¹ die erst in den letzten Jahren an Bedeutung gewannen, haben diese Tendenzen erheblich verstärkt. Der Betrug (das Konzept von *'control fraud'*² von William Black), die Übervorteilung, das Wirken des Finanzbranche-Politik-Komplexes, die verheerende Rolle von *'group thinking'* in Finanzinstitutionen und regulatorischen Entscheidungsgremien sowie die ideelle Kaperung der Ökonomen für Finanzmarktinteressen waren seit jeher Begleiterscheinungen von Phasen, in denen sich Finanzkrisen aufgebaut haben.

Diese Phänomene wurden aber insbesondere im Zuge dieser Krise, wie Peukert eindrucksvoll schildert, umfassend analysiert. Sie finden jedoch meist nur rhetorisch Widerhall in Reden von Regulatoren und Politikern. Die regulatorische Reform, unterstützt durch die Krisenanalyse des ökonomischen *Mainstream*, zeichnet sich dadurch aus, dass das Bullen-Bären-Paradigma weitgehend ignoriert wird. Lediglich ein Versatzstück dessen, der vorhin erwähnte Kreditzyklus (*'leverage cycle'*), wird als Quelle von Instabilität anerkannt.

Ein Aspekt, der in der Krisenanalyse des vorliegenden Buches zu wenig Beachtung findet, ist die Rolle der Inkohärenzen des Steuersystems, die Krisen zwar nicht verursachen, aber wesentlich zu deren Verstärkung beigetragen haben. Dazu zählen die steuerliche Bevorzugung der Fremd- gegenüber der Eigenkapitalfinanzierung, die bevorzugte Behandlung von Immobilieneigentum gegenüber Mietwohnungen sowie die geringere oder (Nicht-)Besteuerung von Vermögenszuwächsen (*'capital gains'*). Letztere haben weitreichende Konsequenzen für den Derivatemarkt. Innovative Finanzprodukte werden oft entwickelt, nicht, um eine Absicherung eines Investments zu ermöglichen, sondern aufgrund der damit verbundenen steuerlichen Vorzüge.

Peukert widmet sich abschließend der Frage, ob „ein Leben ohne Finanzkrise möglich ist?“ Diese Frage lässt sich nur mit einem zögerlichen Ja beantworten, wenn es nämlich gelingt, das Finanz- und politökonomische System radikal umzugestalten. Einige der dabei vorgeschlagenen Reformen sind bekannt und werden von kritischen Ökonomen geteilt, wie zum Beispiel das Verbot von (ungedeckten) Kreditderivaten, eine Finanztransaktionssteuer, eine Größen-

beschränkung von Finanzinstitutionen, die Trennung der Tätigkeitsfelder der Geschäfts- und Investmentbanken, Eigenkapitalquoten, die weitaus höher sind als jene, die von der Europäischen Kommission im Rahmen des Basel III-Regelwerks vorgeschlagen wurden, sowie eine Vermögensabgabe und stärker progressive Einkommens-, Erbschafts- und Vermögenssteuern.

Ein Teil der Vorschläge geht aber zum Teil weit über den selbst unter (Post-) Keynesianern geführten Diskurs hinaus. Dem auf Irving Fisher zurückgehenden Vorschlag, der heute durch einige ‚Vollgeld‘-Initiativen Popularität erlangt hat und letztlich einen 100%igen Mindestreservesatz vorsieht, wird breiter Raum gegeben. Ein (Zentralbank-) Geldmengenwachstum in der Höhe des Potenzialwachstum, das idealerweise über demokratische Abstimmungen festgelegt wird, um diese Entscheidungen den interessengeleiteten Technokraten der Notenbanken zu entziehen, wird als geldpolitische Strategie vorgeschlagen, um der endogenen Geld- und Kreditschöpfungskapazität des Bankensystems einen Riegel vorzuschieben und sich aufbauende Verschuldungskaskaden zu beschränken. Neben zahlreichen kritischen theoretischen und technischen Details, auf die jetzt nicht näher eingegangen werden kann, ist anzumerken, dass nicht der Umstand von (über niedrige Zinsen entfachte) Überliquidität wesentlicher Teil des Problems ist, sondern der gestörte Intermediationsprozess des Banken- und Finanzsystems, der selbst beim 100%-Geld weiter bestünde.

An anderer Stelle wird ein Verbot der Verschuldung des Staates zur Diskussion gestellt, die deutsche Schuldenbremse gelobt, der europäische ‚gigantische Rettungsschirm‘ mit Hans-Werner Sinn als Verletzung der ‚no bail-out‘-Klausel

gesehen.

Das Kapitel über die europäische Staatsschuldenkrise, das in der zweiten Auflage eingefügt wurde, enthält überaus interessantes und diskussionswürdiges Datenmaterial sowie eine trefende Analyse der ökonomischen Auswirkungen der Austeritätspolitik, die in den Peripherieländern nun verfolgt wird. Aber die zum Ausdruck kommende Ablehnung der Stärkung von Elementen der politischen Union, wie beispielsweise von Eurobonds, ist schwer nachvollziehbar, festigt diese Haltung doch gefährliche desintegrative Tendenzen und nationale Egoismen in der EU.

Die als Alternative zur Stärkung der politischen Union zur Diskussion gestellten, zuletzt populär gewordenen Ansätze zur Lösung der Staatsschuldenkrise, wie eine geordnete Staatsinsolvenz und eine Privatsektorbeteiligung, wären aufgrund des hohen Integrationsgrades der Finanzmärkte und der Abhängigkeit privater Verträge von Ratingagenturen (insbesondere bei Kreditderivaten) mit unabsehbaren Folgen verbunden. So wird auch der im Rahmen des letzten Griechenlandpaketes beschlossene Beitrag des Privatsektors vermutlich bescheiden sein. Dies war notwendig, um die von den Ratingagenturen verlangte Freiwilligkeit zu bewahren – eines der zahlreichen Beispiele dafür, wie sehr sich die Staaten in Geiselschaft der Finanzbranche befinden.

Peukert hat ein überaus lesenswertes Buch geschrieben. Es steht zu befürchten, dass einige der Reformvorschläge erst dann vom ökonomischen *Mainstream* übernommen werden, nachdem die internationale Staatengemeinschaft erkennen hat müssen, dass ihre Bemühungen um die Reform der Finanzmarktregulierung Makulatur geblieben sind.

Helene Schubert

Anmerkungen

¹ Hierbei handelt es sich um Handelsplattformen, die einen anonymen Handel mit Finanzprodukten bzw. mit Wertpapieren erlauben. Während an den Börsen sowohl die Menge der gehandelten Wertpapiere als auch deren Bepreisung öffentlich sind, bleiben diese Informationen bei den „dunklen“ Pools im Dunkeln.

² Der Begriff „*Control Fraud*“ wurde von William K. Black, der in den 1980er-Jahren für Bankenregulierung in den USA zuständig war, in mehreren Beiträgen ins Spiel gebracht, um die Umstände zu erklären, die

zur Finanzkrise geführt haben. Der Kontrollbetrug tritt dann auf, wenn Personen hohen Vertrauens ihre Position im Unternehmen oder im Staat dazu missbrauchen, um Betrug zum eigenen Vorteil zu begehen. Dieses Phänomen, das zumeist Diktaturen der wenig entwickelten Welt zugeschrieben wird, habe in westlichen Demokratien Verbreitung erlangt. Siehe Black, William K., *When Fragile Becomes Friable: Endemic Control Fraud as a Cause of Economic Stagnation and Collapse* (2005); <http://www.scribd.com/doc/30768953/When-Fragile-becomes-Friable-Endemic-Control-Fraud-as-a-Cause-of-Economic-Stagnation-and-Collapse>.

Aktivierung und Mindestsicherung

Rezension von: Christine Stelzer-Orthofer,
Josef Weidenholzer (Hrsg.), Aktivierung
und Mindestsicherung. Nationale und
europäische Strategien gegen Armut und
Arbeitslosigkeit, Mandelbaum Verlag,
Wien 2011, 315 Seiten, € 17,80.

Seit die Schuldenkrise, die die Finanz- und Wirtschaftskrise nach sich gezogen hat, Europa und besonders die Euro-Staaten in Atem hält, sind Fragen der Leistbarkeit von Sozialschutzsystemen und Reformen, die den Sozialstaat billiger machen sollen, auf der politischen Tagesordnung. Fast ganz von der öffentlichen Agenda verschwunden ist jedoch das Thema Armutsbekämpfung. Wer erinnert sich noch daran, dass das Jahr 2010 das Europäische Jahr zur Bekämpfung von Armut und Arbeitslosigkeit war und welche Impulse in diesem Jahr gesetzt wurden?

Doch steigende Armutsraten werden die europäischen Staaten in den nächsten Jahren begleiten. Die Länder, die bereits in Zahlungsschwierigkeiten geraten sind, haben allesamt Maßnahmenpakete geschnürt, die die Armut sprunghaft anstiegen ließen. Bekannt sind Berichte aus Lettland, Griechenland, Portugal und Irland, wo karitative Organisationen von Menschen überannt werden. Aber auch im angelsächsischen Raum ist durch den Verlust der Altersvorsorge, die oft über Immobilien oder Wertpapiere erfolgte, ein massiver Anstieg von Altersarmut eingetreten.

In der Eurozone waren im Jahr 2008 durchschnittlich 15,9% der Personen armutsgefährdet, in den seit 2004 beigetretenen zwölf neuen Mitgliedstaa-

ten durchschnittlich mehr als jede/r Sechste (17,1%). Vergleicht man die einzelstaatlichen Ergebnisse, so war im ersten Jahr der Weltwirtschaftskrise die Armutsgefährdung besonders stark ausgeprägt in den baltischen Staaten Lettland (25,7%), Litauen (20,6%) und Estland (19,7%) sowie in Griechenland (19,7%) und Spanien (19,5%). Steigende Armut und Armutsbekämpfung sollten also im Zusammenhang mit der Wirtschaftskrise als zentrale gesellschaftliche Agenden derzeit im europäischen wie im internationalen Kontext prominent vertreten sein. Das Gegenteil ist der Fall.

Österreich hat mit der Einführung der bedarfsorientierten Mindestsicherung im September 2010 einen wichtigen Schritt in Richtung Armutsbekämpfung getan – dies gegen den internationalen Trend, wo Kürzungen auf der Tagesordnung stehen. Aber alleine mit der Einführung der bedarfsorientierten Mindestsicherung ist es auch in Österreich nicht getan, darauf weisen viele Hilfsorganisationen und ForscherInnen hin. Dies unterstreichen auch die AutorInnen des vorliegenden Sammelbandes.

Die HerausgeberInnen spannen zu Beginn einen Bogen auf von der Aktivierung armutsgefährdeter und arbeitsloser Menschen heraus aus der Armut zur Mindestsicherung, d. h. zur Absicherung von Armutslagen. Dies wird zudem um andere Thematiken in der Armutsbekämpfung ergänzt. ‚Aktivierung‘ ist ja mittlerweile zum dominanten Schlagwort im europäischen Armutsbekämpfungsdiskurs geworden. Das Thema der finanziellen Absicherung ist international eher in den Hintergrund getreten. Beide genannten Instrumente werden im Band ausführlich besprochen und dabei durchaus ambivalent gesehen, von einzelnen AutorInnen auch heftig kritisiert.

So bereits im ersten Beitrag des Buches: Im Kontext gesellschaftlicher und ökonomischer Entwicklungen stellen die Instrumente prototypisch den Umbau des Wohlfahrtsstaates in ein *Workfare*-Regime dar. *Workfare* bezeichnet dabei die Aktivierung von Arbeitslosen zur Arbeit. *Workfare*, so Roland Atzmüller, beruhe auf dem Versprechen, dass die Unterwerfung unter die Erfordernisse des (Arbeits-)Marktes zur sozialen Teilhabe führen werde. Dabei würden mit der Kürzung und Einschränkung von Transferleistungen, die der Erhöhung des Arbeitsanreizes dienten, durchaus rigide Sanktionen gesetzt. Es gehe um die stärkere Marktförmigkeit der Ware Arbeitskraft und die sukzessive Rücknahme der durch die sozialen Sicherungssysteme ermöglichten Dekommodifizierung. Letztlich entstehe ein Regime, in dem die Armen und nicht die Armut bekämpft werden, meint Atzmüller. Als Beleg führt er die breite deutsche Debatte gegen die Hartz IV-EmpfängerInnen an, die u. a. von Thilo Sarrazin befeuert wurde. Was drohe, sei die Zerstörung von Solidarität, wie die Zunahme sozialer Ungleichheit zeige, und der Generalverdacht, unter die manche soziale Gruppen gestellt würden.

Marcel Fink argumentiert in seinem Beitrag, dass es zwei sehr unterschiedliche Konzepte von ‚Aktivierung‘ gebe, ausgehend davon, worin die Ursachen von Armut gesehen und wie diese auch gedeutet würden. Entweder das Individuum oder das System würde für die Lage verantwortlich gemacht. Bei den strukturellen Ansätzen könne nochmals zwischen einem wirtschaftsliberalen Ansatz, demgemäß das System zu großzünftig sei und damit zu wenig Anreize setze, und einem funktionalistischen Ansatz, der Armut als Ausdruck hierarchisch organisierter Gesellschafts-

strukturen sieht, unterschieden werden. Letztere Interpretation setzt auf sozial- und bildungspolitische Maßnahmen zur Verminderung der Armut.

Gemäß den Armutsinterpretationen verlaufen lt. Fink auch die Strategien der Aktivierung. Es wird demnach in der Literatur zwischen liberalen und universalistischen Aktivierungsregimen mit verschiedenen Abstufungen unterschieden. Das Aktivierungskonzept der EU beinhaltet beide Stränge. Überlagert wird die europäische Strategie, die im Rahmen der offenen Methode der Koordinierung durchgeführt wird, von der Wirtschaftskrise. Es kam lt. Fink bereits in sieben der EU-27 Mitgliedstaaten (Stand 10/2010) zu Kürzungen des Arbeitslosengeldes und in zwölf Staaten zur Reduktion anderer Sozialbeihilfen.

Die nächsten Beiträge von Maria Kolb, Harald Stöger und Edeltraud Gletter/Tina Maria Konrad befassen sich mit den EU-Politiken im Bereich der Armutsbekämpfung. Kolb konstatiert der „weichen“ Methode der offenen Koordinierung, dass sie zu keinen „harten“ Resultaten führe. Harald Stöger bescheinigt der Europäischen Beschäftigungsstrategie ebenfalls wenig Wirksamkeit. Hier werde vor allem ein durch nationale Interessen gesteuertes Rosinenpicken betrieben. Gletter und Konrad hingegen ziehen eine positive Bilanz über das Europäische Jahr 2010 zur Bekämpfung von Armut und sozialer Ausgrenzung.

Alexandra Weiss kritisiert in ihrem Beitrag die Geschlechterblindheit der Armutsbekämpfungs- und Sozialpolitik. Der nach wie vor verkürzt auf Erwerbsarbeit konzentrierte Arbeitsbegriff verhindere eine Diskussion über die Vergesellschaftung von Pflege- und Erziehungsarbeit. Die unterschiedlichen Lebenszusammenhänge sowie die aufrechten traditionellen Geschlechterrol-

len blieben weiterhin unerwähnt, während eine rhetorische Modernisierung (Wetterer) stattfindet. Über „Geschlecht“ werde heute zwar viel gesprochen, aber vielmehr im Sinne einer Verschiedenheit, nicht im Sinne von Hierarchie, Herrschaft und Macht. Dies führe dazu, dass sich ein Eineinhalb-Ernährer-Modell durchsetze und Alleinerzieherinnen damit nach wie vor einer der höchsten Armutsgefährdungen unterliegen. Solange die ungleiche Verteilung der unbezahlten Arbeit nicht geändert und kulturelle, ökonomische und politische Benachteiligungen nicht erkannt werden, bleibt die Gleichstellungspolitik an der Oberfläche.

Markus Griesser skizziert in seinem Beitrag die Härten der Hartz IV-Politik Deutschlands, Iris Woltran macht sich in ihrem Beitrag bezüglich der Arbeitsmarktpolitik in Österreich Gedanken über das oft nicht existenzsichernde Arbeitslosengeld (ALG) und die Notstandshilfe. Sie fordert daher u. a. eine Erhöhung der Nettoersatzrate des ALG auf 75%, die Streichung der Anrechnung des PartnerInneneinkommens im Bereich der Notstandshilfe und eine Kaufkraftsicherung der Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung.

In dieselbe Kerbe schlägt Christa Stelzer-Orthofer in ihrem Beitrag, indem sie eine existenzsichernde Leistung als notwendig erachtet, die nicht nur Kaufkraft und damit Nachfrage schafft, sondern vielfältige positive gesamtgesellschaftliche Effekte zeitigt.

Martin Schenk weist in seinem Beitrag auf die Multidimensionalität der Armutsthematik hin. Armut ist nicht nur eine Frage der Höhe der Geldleistung bzw. einer möglichen Aktivierung in den Arbeitsmarkt. Soziale Inklusion beinhaltet genauso die Bildungs-, Gesundheits-, Wohnungspolitik und gesamtgesellschaftliche Fragestellungen von

sozialer Ungleichheit und BürgerInnenrechten. Diese Wahrnehmung ist auch Ausgangspunkt für die weiteren Beiträge.

Auf die teilweise ungelöste Problematik der Wohnungslosigkeit und der Wohnungsbeihilfen weisen die darauffolgenden Artikel von Heinz Schoibl und Alexis Mundt hin.

Der Beitrag von Peter Stanzl ist eine gut verständliche Bestandsaufnahme der beschlossenen Mindestsicherung.

Danach folgen zwei Beiträge von Bruno Schernhammer und Andreas Riesenfelder/Susanne Schelepa, die sich auf anschauliche Weise mit den Aktivierungsmöglichkeiten von SozialhilfebezieherInnen in den Arbeitsmarkt befassen. Auch hier zeigt sich einmal mehr die Multidimensionalität des Themas Armut, die bei einem Großteil der Betroffenen zur Erwerbsarbeitslosigkeit hinzukommt.

Die letzten drei Beiträge des Bandes setzen auch hier an. Manfred Krenn verweist auf die prozesshafte Dimension des Themas Armutgefährdung und die zunehmende Prekarisierung der Arbeitswelt, was auch einer gesamtgesellschaftlichen Antwort bedürfte.

Helga Kranewitter und Bettina Leibetseder unterstützen diese Aussagen, indem sie dem Konzept der Ermöglichung von Verwirklichungschancen das Konzept sozialer Rechte gegenüberstellen, womit wieder mehr Sicherheit und soziale Sicherung in die prekären Lebensverhältnisse gebracht werden könnte.

Petra Wetzels Ausführungen zu einer 2010 durchgeführten Studie mit Betroffenen unterstreichen diese Forderungen nochmals. Soziale Teilhabe hängt nicht nur von den gebotenen Chancen, sondern auch den wahrgenommenen gesellschaftlichen Strukturen und der individuellen Möglichkeit der Teilhabe ab.

Das vorliegende Buch ist ein „Sammelband“ im klassischen Sinne, da die Thematik der Armutsbekämpfung und abgeleitet davon Fragestellungen der Politiken umfassend analysiert werden. Die einzelnen Beiträge bieten kompetente Einschätzungen aktueller Politiken und liefern damit die Puzzlesteine für eine Gesamtdarstellung des aktuellen Armutsdiskurses. Wünschenswert wäre gewesen, wenn die HerausgeberInnen in ihrer Einleitung noch etwas stärker den gemeinsamen roten Faden durch das Buch ausgeführt hätten.

Es zeigt sich einmal mehr, dass an den sogenannten Rändern der Gesellschaft zentrale Problemlagen derselben

komprimiert auftreten, und auch viele gesellschaftliche Wertungen über den Umgang damit getroffen werden. Eine Auseinandersetzung mit dem Thema Armut und Armutsbekämpfung nützt demnach nicht nur den Betroffenen, sondern liefert Aussagen über den Zustand und die Entwicklung unserer Wohlfahrtsysteme und unserer Gesellschaft. Gerade jetzt, wo die Sozialsysteme in den meisten europäischen Staaten unter Druck geraten sind, sollte deshalb viel mehr über die Möglichkeiten und Wege der Armutsbekämpfung nachgedacht und geredet werden. Der vorliegende Sammelband bietet viele Anregungen hierzu.

Christa Schlager

Egon Matzner

Rezension von: Gabriele Matzner-Holzer,
Egon Matzner – Querdenker für eine andere Welt. Ein politisches Vermächtnis,
Czernin Verlag, Wien 2011, 224 Seiten,
gebunden, € 24,90.

Gabriele Matzner-Holzer hat mit ihrem Buch über das politische Vermächtnis ihres Mannes einen wichtigen Beitrag geleistet, um sein umfassendes Werk einem breiten Leserkreis zugänglich zu machen. Die Bereicherung der aktuellen politischen und ökonomischen Diskussion mit Egon Matzners Werk kann in Zeiten, wo die Gestaltbarkeit einer Gesellschaft immer schwieriger zu werden scheint, nicht ausreichend gewürdigt werden. Der im Vorwort festgehaltene Wunsch, durch dieses Buch das Werk Matzners einem jungen und nicht ausschließlich ökonomisch vorgebildeten Publikum näher zu bringen, sollte durch die leicht lesbare, aber spannend verfasste Art und Weise sicherlich gelingen.

Wer war Egon Matzner? So wie bei jedem Buch versteht man auch das Werk von Egon Matzner sicherlich erst durch seinen – höchst interessanten – biografischen Werdegang. Matzner, geboren 1938, studierte an der Wirtschaftsuniversität Wien Handelswissenschaften, bevor er 1963 am Department of Government der Harvard University an einem Studienprogramm für Führungskräfte teilnahm – welches damals von Henry Kissinger geleitet wurde – und dabei rasch die internationale Arena kennenlernte. 1965 bis 1967 arbeitete Matzner bei Gunnar Myrdal an der Universität Stockholm, wo er den Ost-West-Handel am Beispiel Österreich

untersuchte. 1967 bis 1970 war Matzner bei Kurt W. Rothschild (gemeinsam mit Ewald Nowotny) Assistent an der Universität Linz, wo er sich 1970 auch habilitierte.

Sein weiteres Berufsleben war ein ständiges Wechselspiel zwischen rein akademischen, angewandten und auch politischen Institutionen. Bevor er 1972 im Alter von nur 34 Jahren eine Professur am Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik an der TU Wien erhielt, war Matzner zwei Jahre Leiter des Kommunalwissenschaftlichen Dokumentationszentrums in Wien. Obwohl Matzner seine Professur an der TU Wien bis 1998 behielt, war er 1984-89 karenziert, um als Direktor des Forschungsschwerpunkts Arbeitsmarktpolitik am Wissenschaftszentrum Berlin (WZB) tätig zu sein. Von 1992 bis 1998 übernahm Matzner „nebenberuflich“ die Leitung der Forschungsstelle für Sozioökonomie an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Neben dieser wissenschaftlichen Laufbahn wurde er im Jahre 1978 vom damaligen Bundeskanzler Bruno Kreisky auch mit der Koordinierung des neuen Parteiprogramms für die SPÖ beauftragt. Alleine die Vielfalt dieser Berufslaufbahn legt ein reges Zeugnis über die Vielseitigkeit von Egon Matzner als Wissenschaftler und Mensch ab.

Zumindest drei zentrale Charakteristika von Matzner sollten hier erwähnt werden. Erstens war Matzner ein absolut undogmatischer Ökonom, welcher seine Grundsätze von einer Vielzahl an Lehrern und Lehren bezog. So sollen neben Kurt Rothschild und Gunnar Myrdal auch so unterschiedliche Ökonomen wie Friedrich August von Hayek, Joseph A. Schumpeter, Michal Kalecki sowie Oskar Morgenstern genannt werden. Alle achtete er (partiell), doch keinem war er hörig, immer war er kritisch.

Zweitens interessierte sich Matzner stets auch für Wissenschaften neben der Ökonomie und arbeitete mit diesen häufig zusammen. So finden sich unter seinen Werken mehrere Koproduktionen mit anderen Sozialwissenschaftlern. Und drittens zeigt sich in all seinen Werken eine ausgeprägte humanistische Zielsetzung für eine bessere und gerechtere Gesellschaftsordnung, wie auch Rothschild im Geleitwort zu diesem Buch festhält.

Im Buch wird das Gesamtwerk Matzners in acht Kapiteln zusammengefasst. Dabei übernimmt Gaby Matzner-Holzner die schwierige Rolle des Rapporteurs seines Gesamtwerks. Die Autorin kennt Matzners Werk vorzüglich und stellt die Grundzüge seiner Philosophie anschaulich und gut lesbar dar. Aus Platzgründen kann hier nicht auf alle acht Kapitel im Einzelnen eingegangen werden. Es sollen hier daher lediglich die wichtigsten Grundzüge des Buches skizziert werden.

Zunächst wird die zentrale Bedeutung des Zusammenspiels zwischen Staat und Markt in einer kapitalistischen Wirtschaft dargelegt. Für Matzner geht es dabei nicht um mehr oder weniger Staat bzw. Markt, sondern immer nur um die Qualität von Staat und Markt. Adam Smiths Ausführungen zur „unsichtbaren Hand“ werden hierbei gründlich ergänzt durch seine „Theory of Moral Sentiments“, in welcher Smith bereits 1759, also fast zwei Jahrzehnte vor der Publikation von „Wealth of Nations“ (1776), seine Skepsis gegenüber den reinen ökonomischen Rationalitätsargumenten ausführlich darlegte. Aber auch in Smiths Hauptwerk nehmen Ausführungen über Monopole, privatwirtschaftliches Lobbying sowie staatlichen Interventionismus breiten Raum ein.

Bereits in diesem Teil des Buches wird deutlich, dass für Matzner Aspekte von

Staatsversagen dieselbe Relevanz besitzen wie die Argumente von Marktversagen. Aspekte von „Übersorgung, Koordinationsmängel[n], Machtstreben, Eigeninteressen und Ineffizienzen“ werden im Buch breit thematisiert. Einen zentralen Baustein in Matzners Argumentationslogik bildet dabei die Auseinandersetzung rund um die Thematik des „Gefangenendilemmas“. Ausgehend vom Gefangenendilemma, in welchem durch individuell rationales Verhalten nur eine suboptimale gesamtgesellschaftliche Lösung zustande kommt, sucht Matzner nach Wegen und Lösungen, wodurch Anreize für alle Beteiligten gebildet werden können, um kooperatives Verhalten und somit gesamtgesellschaftlich erwünschte Ergebnisse zu fördern.

Diese Argumentation prägt sowohl Matzners Diskussion über eine effiziente öffentliche Verwaltung zwischen Bund, Ländern und Gemeinden als auch die Auseinandersetzung zwischen Markt und Staat. Letztendlich wird auch die Diskussion über die „*res publica*“, also die Frage, wie öffentliche Aufgaben im Sinne humanistischer Grundwerte erfüllt werden können, rund um die Thematik von kooperativem Verhalten (von Tarifpartnern auf der nationalen Ebene und von Staaten auf der internationalen Ebene) geführt. Diese Diskussion, wie man von stark egoistischem Verhalten zu stärker kooperativem Verhalten auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene gelangen könnte, bildet einen zentralen Baustein in Matzners Gesamtargumentation. Wenngleich in diesen Abhandlungen vielfach noch Fragen offen bleiben, wie auch von der Autorin des Buches selbst festgehalten wird (S. 54), so bietet dieser Ansatz jedenfalls ausreichend Stoff für weiterführende Diskussionen und Forschungsarbeiten.

Die Frage nach einem ausgewoge-

nen Verhältnis von Staat und Markt wird nochmals sehr deutlich im Kapitel über die Entwicklung der Transformationsländer dargelegt. Anfang der 90er-Jahre legten Egon Matzner und seine Mitstreiter von der „Agenda-Gruppe“ ein viel diskutiertes Buch über die notwendigen Voraussetzungen einer grundsätzlichen Systemreformation vor. Dabei betonten die Autoren vor allem, dass jedes (Markt-)Wirtschaftssystem ein historisch gewachsenes System ist. Daher könne durch Privatisierung und Marktliberalisierung alleine noch keine funktionstüchtige neue Wirtschaftsordnung entstehen. Vielmehr seien vor allem Änderungen auf der institutionellen Ebene nötig, welche allerdings erst langfristig und nur mittels eines gezielten und kontinuierlichen Wandels nahezu aller gesellschaftlichen Bereiche Erfolg versprechend sein können.

Matzners Hauptargument in diesem Zusammenhang lautet: „Da der Markt ein komplexe soziale Institution ist, die nirgendwo nur spontan entstanden ist, muss er geschaffen werden.“ (S.106) Dieses Buch, geschrieben nur zwei Jahre nach dem Zusammenbruch der vormals planwirtschaftlichen Staaten, hat die weitere sozioökonomische Entwicklung dieser Länder bezüglich einer Vielzahl an Aspekten eindrucksvoll vorhergesehen.

Generell kann hier festgehalten werden, dass Matzners Schriften in vielfacher Hinsicht relativ zeitlos bzw. ihrer Zeit voraus waren. Gerade deswegen sind seine Arbeiten auch heute noch mit großem Interesse zu lesen. Dies trifft ganz besonders für das Kapitel „Wo bleibt die Sozialdemokratie?“ zu, in welchem Matzner die Entwicklung der Sozialdemokratie äußerst kritisch von innen beleuchtet. Obwohl Matzners Kritik bereits in den 70er-Jahren in seiner Funktion als Koordinator eines neuen

Parteiprogramms begann und er dabei insbesondere die Verhältnisse in der verstaatlichten Industrie sowie in den staatsnahen Banken kritisierte, schrieb er den Großteil seiner innerparteilichen Kritik in Zeiten, wo Jörg Haider einen scheinbar unaufhaltsamen Aufstieg zu verzeichnen hatte (1990-2003).

Matzner, welcher 1995 seine Mitgliedschaft in der SPÖ „ruhend stellte“, zeichnet dabei in klaren Worten den Zustand bzw. die Umstände seiner Partei auf, was zu heftigen innerparteilichen Reaktionen führte. Matzners besonderes Augenmerk liegt dabei auf den durch die Sozialdemokratie „selbst verursachten Fehlern“ dieser Entwicklung. Insbesondere dieses Kapitel ist es, welches aufgrund der scheinbar authentischen Wiederholung in Form des neuerlichen Erstarkens der FPÖ unter H.C. Strache extrem spannend zu lesen ist. Die Kritik Matzners an der SPÖ in diesem Kapitel erscheint tatsächlich zeitlos zu sein! Wenngleich auch die innerparteiliche Kritik überzogen erscheinen mag, so wäre eine weiterführende Diskussion dieser Argumente für ein Wiedererstarken der Sozialdemokratie sicherlich zu begrüßen. Auch den weitverbreiteten Enttäuschungen angesichts des großen Reformstaus in der österreichischen Innen- und Außenpolitik könnte auf Grundlage dieser Ausführungen möglicherweise besser begegnet werden.

Wenn an dieser Stelle eine inhaltliche Anmerkung zu Matzners in diesem Buch dargestellten Gesamtwerk angebracht werden darf, so betrifft dies die m. E. von ihm unterschätzte Rolle der global veränderten ökonomischen und politischen Entscheidungsverhältnisse durch den enormen Bedeutungszuwachs der transnationalen Unternehmen. Während diese derzeit zwei Drittel des gesamten Welthandels auf sich konzentrieren und somit wesentliche

Profiteure der in den vergangenen Jahrzehnten erfolgten Deregulierung geworden sind, werden die Konsequenzen dieser Entwicklung auf den politischen Entscheidungsbereich im Buch nur unzureichend thematisiert.

Demgegenüber betont Matzner häufig, dass der Spielraum zur Nutzung von Interventionsformen mehr durch die Entscheidungsverhältnisse als durch die Eigentumsinteressen bestimmt werde (S. 27). An anderer Stelle findet sich der Satz: „Krisentendenzen und Schädigungen, wie sie weniger von Eigentums- als von Entscheidungsverhältnissen abhängen, treten nicht nur in privaten, sondern auch in ‚vollsozialisierten‘ Unternehmen auf, denn sie sind eine unaufhebbare Begleiterscheinung der Marktwirtschaft“ (S. 122). Wenngleich Matzner hier ins-

besondere die Strukturen in der ehemals verstaatlichten Industrie (zu Recht) anspricht, so wird die heute wohl zentrale Frage der weltweiten Eigentumsverhältnisse im Industrie- und Dienstleistungsbereich damit wohl unterschätzt.

Insgesamt ist die Lektüre dieses Buches höchst interessant und anregend. Das Buch vermittelt insbesondere vielfältige Denkanstöße hinsichtlich der Gestalt- und Machbarkeit einer besseren und gerechteren Gesellschaftsordnung auf Grundlage einer humanistischen Zielsetzung. Und dies war sicherlich das Hauptmotiv von Egon Matzners gesamtem Werk. Gaby Matzner-Holzner ist für diesen Beitrag zur weiteren Diskussion dieser Ideen zu danken!

Wilfried Altzinger

Ökonomie und Technik

Rezension von: Harald Hagemann (Hrsg.),
Studien zur Entwicklung der ökonomi-
schen Theorie, Bd. XXIII Ökonomie und
Technik, Duncker & Humblot, Berlin 2010,
broschiert, 235 Seiten, € 74.

Im deutschen Sprachgebiet gibt es bemerkenswerterweise keine Zeitschrift, die sich der Geschichte und Entwicklung der ökonomischen Theorie widmet – sehr im Unterschied zum anglo-amerikanischen Bereich, wo es unter der inzwischen nicht mehr zu überblickenden Fülle der wirtschaftswissenschaftlichen Zeitschriften auch mehrere mit Spezialisierung auf ökonomische Dogmengeschichte gibt.

Ein teilweiser, wenngleich nicht vollständiger Ersatz für dieses Manko ist die seit 1981 erscheinende Schriftenreihe „Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie“, in der Beiträge zu den Tagungen des Ausschusses für Geschichte der Wirtschaftswissenschaften des Vereins für Socialpolitik (früher genannt „Dogmengeschichtlicher Ausschuss“) publiziert werden. Der Übung des Ausschusses zufolge handelt es sich ausschließlich um Beiträge in deutscher Sprache.

Der XXIII. Band der Schriftenreihe steht unter dem Generalthema „Ökonomie und Technik“ und versammelt sechs Beiträge, die sich mit unterschiedlichen Aspekten des Themas beschäftigen, wobei manche Beiträge das Generalthema eher nur am Rande berühren.

Dieter Schneider bezeichnet in seinem Beitrag „Organische und mechanische Ansätze zur Theoriebildung über Technik und Wirtschaft im 19. Jahrhundert das Verhältnis von Technik und Wirtschafts-

wissenschaft als „Geschichte einer gescheiterten Beziehung“ (S. 93). Für die Untersuchung des ökonomischen Zusammenhangs von Technik und Wirtschaft identifiziert Schneider in der älteren Theorie die folgenden unterschiedlichen Ansatzpunkte: Technik und Zunahme der Arbeitsteilung, Suche nach Arbeitswerkzeugen (Maschinen), Produktivität durch Arbeitsteilung und -vereinigung im umfassenden Kontext der Volkswirtschaft (Friedrich List), Förderung der Innovation durch institutionelle Veränderungen.

Während bei Gustav Schmoller technikgeschichtliche Darstellungen kaum mit ökonomischen Überlegungen verbunden werden, versuchen dies – allerdings in sehr allgemeiner Form – Albert Schäffle mit seinem organisch-biologischen Ansatz (Wirtschaft als „socialer Körper“) und Emanuel Herrmann mit einem organisch-evolutionistischen Ansatz – beide landen in ihren Schlussfolgerungen in der Sackgasse einer zentralen Planung des wirtschaftlichen und damit auch des technischen Fortschritts. Solche Versuche deutscher Ökonomen erscheinen aus heutiger Sicht als Gegenstände fürs Kuriositätenkabinett bzw. in Schneiders Resümee als „Schadstoff im Entwicklungsprozess des ökonomischen Denkens“ (S. 124).

Das Vorbild der Mechanik als Wissenschaft liegt den Ansätzen der ökonomischen Theorie zu Grunde, welche die Wirkung der Technik im Kontext von Ertragsgesetzen und Produktionsfunktionen analysieren. Schneider betrachtet allerdings die verschiedenen Versuche, ein Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses analytisch und empirisch stringent zu formulieren, allesamt als gescheitert, einschließlich Alfred Marshalls Version. Marshalls Versuch, die Gültigkeit dieses Gesetzes in Anbetracht des nicht zu leugnenden Phänomens stei-

gender Produktionserträge mit der Einführung der Unterscheidung von „kurzfristig“ und „langfristig“ zu retten, sieht Schneider vor allem wegen der inkonsistenten Vermischung empirischer und analytischer Argumente als gescheitert.

Die Frage des Verlaufs der Ertragskurven ist auch zentral in Harald Hagemanns Beitrag „Knut Wicksell über Ricardos Maschinerieproblem“. Wicksell hatte in seinen auf Deutsch 1913 publizierten „Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzips“ der These Ricardos, dass die Einführung neuer arbeitssparender Maschinen unter bestimmten Bedingungen zu einer Senkung der Beschäftigung und zu einem Rückgang des Bruttoprodukts führen kann, widersprochen und argumentiert, dass unter der Annahme flexibler Löhne und substituierbarer Produktionsfaktoren eine Lohnsenkung zu einer Kompensation der durch vermehrten relativen Kapitaleinsatz überzählig gewordenen Arbeitskräfte führen muss. Ein 1923 von Wicksell dem „Economic Journal“ angebotener Artikel ähnlichen Inhalts war vom damaligen Herausgeber der Zeitschrift John M. Keynes abgelehnt worden, der eine Diskussion des Problems entlang „*purely Ricardian lines*“ für unergiebig hielt.

Wicksell arbeitete verschiedene einschränkende Implikationen seiner Kompensationsthese heraus, darunter, dass nach der erfolgten Lohnsenkung die alte Technik und die neue Technik nebeneinander angewendet werden, die neue also nicht dominant wird. Unter der Annahme eines fortgesetzten technischen Fortschritts wäre allerdings die langfristige Konsequenz eine kontinuierliche Reallohnsenkung – ein absurdes Ergebnis, wie der von Hagemann zitierte Pasinetti später bemerkte.

In der Großen Depression der 30er-Jahre lebte die Diskussion um den

technischen Fortschritt als Ursache der hartnäckigen Arbeitslosigkeit („Rationalisierungsarbeitslosigkeit“) wieder auf. Hagemann erinnert an die zuerst in deutscher Sprache publizierten Arbeiten von Hans Neisser und Emil Lederer, die wesentlich zu einer analytischen Klärung der Zusammenhänge beitrugen. Neisser zeigte, dass die Kurve des Grenzprodukts der Arbeit durch Einführung einer neuen kapitalintensiveren Technik so verändert werden kann, dass es zu keiner (vollständigen) Kompensation kommt. Ähnlich argumentierte Emil Lederer unter Bezugnahme auf die Tendenz einer zunehmenden organischen Zusammensetzung des Kapitals. Er schwächte jedoch seine These später ab. Dies war allerdings eine unnötige Konzession: Paul Samuelsons Resümee, das Ricardo gegen Wicksell recht gibt, gilt auch für Neisser und Lederer.

Es ist paradox, dass die ökonomische Theorie bis weit ins 20. Jahrhundert hinein den technischen Fortschritt in seiner hauptsächlichen Wirkung als treibende Kraft von Produktions- und Produktivitätswachstum kaum explizit thematisierte – allerdings muss dabei berücksichtigt werden, dass Wirtschaftswachstum als zentrales Konzept der ökonomischen Theorie erst im 20. Jahrhundert seinen Platz nach und nach eroberte.

Als einer der wenigen Ökonomen hat Werner Sombart (neben Schumpeter) die bedeutende Rolle der Technik als Bestimmungsfaktor des wirtschaftlichen Fortschritts in langfristiger Sicht erkannt. Der „Technik im Werk Werner Sombarts“ ist der Beitrag von Helge Peukert gewidmet. Unter „langfristig“ versteht dabei der Ökonom und Sozialphilosoph Sombart nicht wie heute gängig Zeiträume von wenigen Jahrzehnten, sondern von Jahrhunderten.

Technik ist neben Geist und Ordnung eines von drei Grundelementen von

Sombarts Konzeption des „Wirtschafts-systems“, mit der er die Entwicklung von der vorkapitalistischen Phase über den Frühkapitalismus zum Hochkapitalismus analysiert. Für den Übergang zum Hochkapitalismus ist die fundamentale Umwandlung der Technik von empirisch zu rational, stationär zu revolutionär und von organisch zu anorganisch eine maßgebliche Bedingung. Im Hochkapitalismus wird die bewusste Weiterentwicklung der Technik auf der Grundlage naturwissenschaftlicher Erkenntnisse zur hauptsächlichen Triebkraft des wirtschaftlichen Fortschritts.

Sombarts Darstellung der kapitalistischen Entwicklung endet allerdings mit einer stark kulturkritisch motivierten Bewertung des von bloßem Profitstreben getriebenen technischen und wirtschaftlichen Fortschritts, in dem Sombart eine Sackgasse sieht. Das von Sombart in In seinen späten Schriften einer Fortsetzung dieses Fortschritts gegenübergestellte „beseelte Leben mit stark bäuerlich-natürlichem Einschlag“ bedeutete die Forderung nach einer Schubumkehr gegenüber dem eingeschlagenen Weg einer rationalisierten, produktivitätsorientierten, anorganischen, permanenter wissenschaftlicher Revolution unterliegenden Technikentwicklung“ (S. 153). Eine solche rückwärtsgewandte Perspektive führte zu beträchtlichen Fehleinschätzungen der Möglichkeiten einer Ausweitung des Massenkonsums und Verbesserung des realen Lebensstandards.

In mancher Hinsicht sieht Peukert Sombarts Technikskepsis aber durchaus als Antizipationen der Technikkritik, die seit den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts artikuliert wird. Eine aktuelle Bedeutung hat nach Peukerts Ansicht Sombarts Unterscheidung zwischen organischer und anorganischer Technik unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit der

wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung, die eine neuerliche Revolutionierung der Technik im Sinne einer Zunahme der organischen Techniken erfordere.

Mit den bisher unveröffentlichten Kommentaren Piero Sraffa zu den Artikeln von Ladislaus Bortkiewicz zum Marx'schen Problem der Transformation von Arbeitswerten in Preise und zur Zinstheorien Böhm-Bawerks beschäftigt sich der Beitrag von Heinz Kurz. Sraffa arbeitete seit den 30er-Jahren des vorigen Jahrhunderts an der Entwicklung einer Preis-, Verteilungs- und Produktionstheorie, welche die seiner Ansicht nach unhaltbare Grenzproduktivitätstheorie ersetzen sollte. In seinem erst 1960 erschienenen Buch „The Production of Commodities by Means of Commodities“ löste Sraffa das Preisbestimmungsproblem in einem durch die Technik vorgegebenen System von sektoralen Produktionsgleichungen für unterschiedlichen Relationen von Löhnen und Profitrate, die für alle Sektoren gleich ist. Damit umging er das von Marx ungelöst hinterlassene Transformationsproblem, das sich ergibt, wenn man von Arbeitswerten ausgeht und wenn gleichzeitig die organische Zusammensetzung des Kapitals in den einzelnen Produktionssektoren unterschiedlich ist. Dieses Problem hatte Bortkiewicz zu lösen versucht – es ist daher nicht überraschend, dass Sraffa seinen Bemühungen eher kritisch gegenübersteht.

Zwei Beiträge beschäftigen sich mit heute vergessenen Autoren des 19. Jahrhunderts. Elisabeth Allgoewer referiert über nationalökonomische Vorlesungen des Schweizer Unternehmers und liberalen Politikers Hans Conrad Escher (1767-1823), ein Dokument früher deutschsprachiger Klassikrezeption.

Eine bemerkenswerte Wiederentdeckung macht Christian Gehrke in seinem

Beitrag über den deutschböhmischen Gutsbesitzer Georg Franz August Graf von Buquoy (1781-1851), der eine weitläufige schriftstellerische Tätigkeit auf naturwissenschaftlich-technischem und nationalökonomischem Gebiet, unter Anwendung mathematischer Analyseinstrumente, entfaltete.

Buquoy untersuchte den Verlauf von Kosten-Ertragskurven im Bereich des Ackerbaus, indem er die optimale Pflugtiefe mit Hilfe des Infinitesimalkalküls bestimmte. Er analysierte die Auswirkungen der Einführung neuer Produktionsmethoden, beschrieb dabei das Phänomen temporärer Extragewinne des Innovators und das Phänomen steigender firmeninterner Skalenerträge in Großunternehmungen. Er sieht Handlungsbedarf für den Staat, wenn arbeitssparende Techniken mit massiven Arbeiterfreisetzungen verbunden sind.

Aus der Sicht späterer Entwicklungen sind zwei nationalökonomische Erkenntnisse Buquoy's besonders bemerkenswert. Smith folgend, postuliert Buquoy, dass der Konsum der „letzte Endzweck der Nationalökonomie“ ist, genauer: „die nationale Konsumtion, und zwar die summarisch größte, dauerhafteste und bis zur Grenze des bürgerlichen Wohlstandes vertheilteste“. Folgerichtig plädiert er für eine Einbe-

ziehung der Arbeitslöhne in das nationale Nettoeinkommen – „Buquoy ist vermutlich einer der ersten Autoren, der mit der älteren Lohnkonzeption bricht und den bei Smith schon angedeuteten Übergang zur heute üblichen Konzeption vollzieht.“ (S. 74f)

Besonderes Augenmerk widmet Buquoy der Tatsache, dass ein erheblicher Teil der Produktion nicht für den Endverbrauch erfolgt, sondern intermediär ist. In diesem Zusammenhang entwickelt er ein tabellarisches Schema für die Darstellung von Lieferbeziehungen, das den Grundgedanken der Input-Output-Rechnung enthält. Er weist auch auf die wirtschaftspolitische Anwendungsmöglichkeit seiner Tabellen, die allerdings noch mit empirischen Daten gefüllt werden müssten, hin: „Zu einer geschickten Leitung der Quellen des Nationalreichthums ist erforderlich, ... auch den Zusammenhang derselben untereinander zu überblicken; da dem einen oder anderen Gewerbe oft weit zweckmäßiger aufgeholfen wird, wenn mittelbar als wenn unmittelbar dahin gewirkt, wenn nämlich in damit verwandtes Gewerbe gehoben wird. Denn man sieht ein, dass durch das Emporsteigen eines Gewerbes die damit verwandten theils gewinnen, theils verlieren können.“ (S. 85)

Günther Chaloupek

Neue Wege in der historischen Streikforschung

Rezension von: Christian Koller, *Streikkultur. Performanzen und Diskurse des Arbeitskampfes im schweizerisch-österreichischen Vergleich (1860-1950)*, LIT-Verlag, Münster 2009, 639 Seiten, broschiert, € 59,90; Peter Birke, *Wilde Streiks im Wirtschaftswunder - Arbeitskämpfe, Gewerkschaften und soziale Bewegungen in der Bundesrepublik und Dänemark*, Campus-Verlag, Frankfurt 2007, 376 Seiten, broschiert, € 39,90.

Nach dem durch die neoliberale Hegemonie bedingten weitgehenden Desinteresse von HistorikerInnen an der ArbeiterInnen(-bewegungs)- und Gewerkschaftsgeschichte und der damit verbundenen Hinwendung zu „kulturalistischen“ Paradigmen in der Zeitgeschichte scheinen nun doch wieder zumindest Aspekte einer Geschichte der Lohnabhängigen und ihrer Bewegungen an Bedeutung zu gewinnen. Weniger unkritisch verfasstes Hagiografisches, noch Organisationsgeschichtliches, als vielmehr das Interesse beispielsweise an der Aufarbeitung kollektiver Protestformen mögen dafür ein Indiz sein und eine gewisse Zuversicht auf neue Formen der historischen Bearbeitung von ArbeitnehmerInnengeschichte geben.

An zwei in den letzten Jahren erschienenen – sich nahezu ergänzenden – umfangreichen und instruktiven Arbeiten über die Genese, Form und Rezeption von Arbeitsniederlegungen in vier europäischen Ländern kann zum einen dieses neue Interesse dokumentiert und zum anderen auf Artikulationsformen von Lohnabhängigen hinterfragt werden. Erfreulicherweise ist zudem

festzustellen, dass nicht mehr allein die nationale Entwicklung eines Staates, sondern vielmehr der transnationale Vergleich zunehmend in den Blickwinkel der ForscherInnen gerät.

„Streikkultur“ betitelt Christian Koller seine Arbeit, die „Performanzen und Diskurse“ von Arbeitskämpfen in der Schweiz und Österreich über ein Jahrhundert hinweg zu behandeln sucht. Will der Autor mit seinem Titel wohl eine Verbindung zwischen struktur-, politik- und („moderner“) kulturgeschichtlicher Darstellung andeuten und sich von ereignisgeschichtlichen Darstellungen absetzen, so impliziert „Streikkultur“ zum einen das „Innenverhältnis“ eines Arbeitskampfes, somit u. a. das Verhalten und die Kommunikation von streikenden und eventuell nichtstreikenden Belegschaftsmitgliedern sowie die Interaktion zwischen Belegschaften, Betriebsrat und/oder Gewerkschaften. Zum anderen kann „Streikkultur“ nach außen hin auch die Folgen und Wirkungen von Streiks für die politische Arena eines Landes, somit auch für die Verfasstheit einer Gesellschaft bedeuten.

Koller entscheidet sich – zum Unterschied von Birke – tendenziell mehr für die Rezeption von „spektakulären Arbeitskämpfen“ durch den Staat und die Gesellschaft und sieht darin „einen Schlüssel zur Analyse der politischen Kultur der jeweiligen Zeit“. Peter Birke, der sich mit den „wilden Streiks“ der Fünfziger-, Sechziger- und Siebzigerjahre in Deutschland und Dänemark beschäftigt, richtet seinen Blick mehr auf die betriebliche Ebene, ohne jedoch die politischen Konsequenzen von Arbeitskämpfen außer Acht zu lassen.

Wenn Koller in einer „dichten Beschreibung“ (Clifford Gaertz) der Handlungs- und Diskursebene von ausgewählten Streiks in Österreich und der Schweiz, „das Streiken als ein kultu-

relles Phänomen“ zu rekonstruieren sucht, damit einen Beitrag zu einer „kulturhistorisch erweiterten ArbeiterInnen-geschichte“ zu leisten beabsichtigt, so will Birke die „Vielgestaltigkeit und Differenzierung der Arbeitsverhältnisse sowie die Ungleichzeitigkeiten des Prozesses der Inwertsetzung“ (S. 35) aufzeigen und damit auch einen Beitrag zur Entwicklung und permanenten Veränderung von Arbeitsbeziehungen im Kapitalismus leisten.

Der Vorteil von Kollers Arbeit liegt u. a. in ihrer klaren analytischen Strukturiertheit, welche die Vergleichbarkeit der ausgewählten Arbeitskämpfe erleichtert. Die Studie ist chronologisch in drei Abschnitte (1860-1918; 1918-1934/1937; 1934/37-1950) gegliedert. Völlig unverständlich (und historisch schlicht und einfach falsch) ist im gewählten Zusammenhang die für Österreich Kontinuität vom Austrofaschismus zur Nachkriegszeit suggerierende „Epochenwahl“ 1934 bis 1950. Die Einbeziehung der im austro-faschistischen „Ständestaat“ stattgefundenen Arbeitskämpfe bei Austro-Fiat und Saurer 1936 in Kollers Untersuchung erscheint mehr als fragwürdig. Arbeitsniederlegungen in einem diktatorischen Regime, in welchem die ArbeitnehmerInnen drakonischen Repressionen ausgesetzt waren, sind nicht einmal im Ansatz mit jenen unter demokratischen Regierungen (etwa dem Streik in der Schweizer Werkzeugmaschinenfabrik Bührle&Co 1940) vergleichbar!

Koller erläutert einleitend für jede „Epoche“ die „institutionellen Rahmenbedingungen“, worunter er eine kurze Skizze der Arbeitsbeziehungen und der Stärke der Tarifparteien versteht. Anschließend werden für jedes Land exemplarisch je elf Streiks nach „AkteurInnen“, „Handlungsformen“ und „Diskursen“ untersucht. Für Österreich

wählte der Autor die spektakulärsten und im gewerkschaftlichen Gedächtnis z. T. noch am meisten verhafteten Arbeitsniederlegungen, wie etwa den Wiener Tramwaykutschersstreik 1889, den Jännerstreik 1918, den Eisenbahnerstreik 1933 und den Oktoberstreik 1950 (um nur einige der elf untersuchten Streiks zu nennen) aus. Gerade durch die Einbeziehung von „normativen und faktischen Geschlechterrollen“ (S. 20) in die Analyse gelingt es Koller, die bislang dominierende Sicht von Arbeitskämpfen als nur männliche Domäne zu diskreditieren, was zweifellos zusammen mit dem gelungenen Versuch, auch die u. a. auch in der Sprache der AkteurInnen zum Ausdruck kommende emotionale Seite von Streiks zu behandeln, eine Stärke der Arbeit darstellt.

In den Ergebnissen zeigen sich – sieht man zum einen von der unterschiedlichen Verfasstheit und der Entwicklung der politischen Systeme sowie von den jeweils verschiedenen rechtlichen Rahmenbedingungen ab – nicht sehr große Unterschiede in der „Streikkultur“ zwischen Österreich und der Schweiz: Wandelten sich in der Frühphase der ArbeitnehmerInnenbewegung in der Schweiz die Versammlungen der Streikenden zwischen den 1860er- und 1890er-Jahren „von Orten republikanisch-kontradiktatorischer Öffentlichkeit zu sozialdemokratisch-gewerkschaftlichen Parteiversammlungen“ (S. 519), beeinflussten in Österreich Nationalitätenfrage, Parteienkonkurrenz und die Vielfalt der gewerkschaftlichen Organisationen die Arbeitskämpfe. Waren es vor dem Ersten Weltkrieg Arbeiterbewegung und Obrigkeit, welche den öffentlichen Raum für ihre Kämpfe in Anspruch nahmen, so traten in den Zwanziger- und Dreißigerjahren in beiden Ländern jeweils mehrere Akteure auf, womit für die Streikenden die Gefahr bestand, in

die zunehmende Radikalisierung der Politik hineingezogen zu werden. Nach 1945 konnte bei Demonstrationen und Versammlungen von Streikenden wieder weitgehend der öffentliche Raum besetzt werden.

Ohne nun auf die von Koller in der Zusammenfassung detailliert beschriebenen Handlungsmuster, Diskurse und transnationale bzw. multikulturale Überschreitungen einzugehen, in welchen der Autor grosso modo nur jene in der Tradition und in der Entwicklung der jeweiligen Gesellschaft und ihres politischen Systems liegenden Unterschiede festmachen kann, muss prinzipiell gefragt werden, ob die von Koller getroffene Auswahl der Streiks einer Analyse von „Streikkultur“ überhaupt gerecht werden kann.

Für Österreich kann definitiv festgestellt werden, dass wohl mit einer Aufarbeitung der kleinen, vielfach unspektakulären Arbeitsniederlegungen – wie sie sich etwa zahlreich in den Berichten zu den Gewerkschaftstagen finden – die gewählte Thematik besser, detaillierter und vor allem analytisch sauberer zu behandeln gewesen wäre. So etwa waren die beiden größten Ausstandsbewegungen des 20. Jahrhunderts in Österreich – der „Jännerstreik 1918“ und der „Oktoberstreik 1950“ zum einen (nahezu) Ausnahmeerscheinungen und zum anderen explizit (Jänner 1918) bzw. implizit (September/Oktober 1950) von politischen Zielsetzungen und Hoffnungen getragen, die mit der „Kultur von Arbeitskämpfen“ wohl nur noch am Rande vergleichbar sind.

In beiden Fällen gelang es den sozialdemokratischen Gewerkschaften mit der SDAP/SPÖ, durch aktive Agitation gegen die KPÖ die überwiegend spontanen Arbeitsniederlegungen unter ihre Kontrolle zu bekommen, was sich in nachträglicher Betrachtungswei-

se als Erfolg der österreichischen Arbeiterschaft herausstellt: Das mit der Gründung der Republik einhergehende „Gleichgewicht der Klassenkräfte“ 1918-20 ermöglichte eine fortschrittliche Sozialgesetzgebung, und die Denunziation der Streikbewegung des September und Oktober 1950 als „KP-Putsch“ trug zur Festigung des mit den Lohn- und Preisabkommen begonnenen österreichischen sozialpartnerschaftlichen Modells bei.

Stehen für Koller die „Performanzen“, also die sich in Tat und Sprache manifestierenden Emotionen, im Vordergrund, so geht es Birke um die Frage, inwieweit die zahlreichen, in keiner Statistik aufscheinenden, von den Gewerkschaften nicht unterstützten, dem kollektiven Gedächtnis entschwundenen, sogenannten „wilden Streiks“ nicht auch Reaktionen auf jene von den Gewerkschaftszentralen kaum oder wenig beachteten Veränderungen in der Arbeitswelt waren.

Der Autor kann in der Tat nachweisen, dass die „betriebliche Basis“ in den Fünfziger- bis Siebzigerjahren mit einem sehr feinen Sensorium auf die Veränderungen in den Arbeitsverhältnissen reagierte und – völlig unabhängig von der Gewerkschaftsadministration – auf diese Entwicklungen mit unterschiedlichen betrieblichen Protestformen reagierte. So etwa gelang es den Beschäftigten mancher Betriebe, durch Proteste in der Phase der Hochkonjunktur übertarifliche Leistungen durchzusetzen oder späterhin – ganz im Gegensatz zur gewerkschaftlichen Politik – lineare (und nicht prozentuelle) Lohnforderungen zu erkämpfen, die auf eine gerechtere Verteilung zielten. Späterhin waren es – im Unterschied zu Dänemark – in der Bundesrepublik auch MigrantInnen, die sich im Arbeitskampf engagierten. Konzeptionen, die

zu einer Humanisierung der Arbeitswelt führten, wurden in lokalen, einzelbetrieblichen Kämpfen mit Erfolg erprobt, bevor noch die Gewerkschaften verstärkt sich den Veränderungen in der Arbeitsorganisation stellten.

Allerdings: Mit Beginn der Weltwirtschaftskrise in den Siebzigerjahren flauten die lokalen, „wilden“ Kämpfe in Deutschland ab, während sie in Dänemark zunahmen. Ambivalent war in beiden Ländern die Haltung der Gewerkschaften, die in den spontanen betrieblichen Kämpfen oft eine Kritik an ihrer Branchen oder Regionen übergreifenden Tarifpolitik sahen, jedoch auch – wie etwa die IG-Metall – mit ei-

ner den Erfordernissen der jeweiligen Betriebe bzw. ihrer Belegschaft Rechnung tragenden Politik reagierten.

Beide Arbeiten stellen innovative Ansatzpunkte für eine zukunftsweisende, „neue“ ArbeitnehmerInnen- und Gewerkschaftsgeschichtsschreibung dar. Nicht allein durch die umfassende Behandlung und Verarbeitung der zu den behandelten Themen bisher erschienenen Literatur, sondern auch durch die gewählte Methodik und die forschungsleitende Zielsetzung gehören beide Bücher zur Pflichtlektüre für alle, die an neuen Wegen in der ArbeitnehmerInnengeschichte interessiert sind.

Klaus-Dieter Mulley

Die nationale Frage in der Reichsgewerkschaftskommission

Rezension von: John Evers, Internationale Gewerkschaftsarbeit in der Habsburgermonarchie (Berichte und Forschungen zur Gewerkschaftsgeschichte I), ÖGB-Verlag, Wien 2010, 409 Seiten, broschiert, € 38.

Das Institut zur Erforschung der Geschichte der Gewerkschaften und der Arbeiterkammern und der Verlag des ÖGB initiierten 2010 eine neue Reihe: „Berichte und Forschungen zur Gewerkschaftsgeschichte“.

Der vorliegende erste Band derselben befasst sich mit den Herausforderungen, die sich für die sozialdemokratische Gewerkschaftsbewegung der österreichischen Reichshälfte der Habsburgermonarchie („Cisleithanien“) aus den zunehmenden nationalen Konflikten ergaben, und mit den verfolgten Lösungsansätzen. Das für die Regelungseffektivität aller Gewerkschaften fundamentale Problem, wie die multinationale Arbeiterschaft Cisleithaniens zu organisieren sei, wird am Beispiel der deutschen und tschechischen ArbeitnehmerInnen in den Böhmisches Ländern (Böhmen, Mähren, Schlesien) und in Niederösterreich, den am stärksten industrialisierten Kronländern, analysiert. Die Suche nach internationalen Organisationskonzepten innerhalb Cisleithaniens stellt der Autor in den europäischen Kontext; denn Evers' These lautet, dass die tatsächlich umgesetzten organisatorischen Konzepte für den Umgang mit dem Nationalitätenproblem nur im Zusammenhang mit der internationalen, europäischen Einbindung der sozialdemokratischen Reichsgewerkschaftskommission verständlich werden.

Nach der Gründung der Reichsge-

werkschaftskommission 1893 stellte sich rasch die Frage, wie die Gewerkschaften nichtdeutscher ArbeitnehmerInnen sich in die angestrebten Cisleithanien-weiten Organisationsstrukturen einfügen sollten.

Der II. Gewerkschaftskongress 1896 trug den Forderungen von deutschen und tschechischen AktivistInnen, Gewerkschaften möglichst weit und flexibel für tschechische ArbeitnehmerInnen und Organisationen zu öffnen, nicht Rechnung. In Reaktion darauf gründeten tschechische GewerkschafterInnen in Prag die „Tschechoslawische Gewerkschaftsvereinigung“ (OSČ), die allerdings das Einvernehmen mit der Wiener Kommission und einen gemeinsamen internationalen Gewerkschaftsaufbau suchte. Die Basis der Prager Kommission beschränkte sich auf einige Berufsgruppen in Innerböhmen. Außerhalb dieses Bereichs verblieb die tschechische Bewegung fast vollständig in den Strukturen der Reichsgewerkschaftskommission.

Die generelle Frage war, ob die Entwicklung zu einer modernen gewerkschaftlichen Massenbewegung mit einer zentralistischen, von deutschen ArbeitnehmerfunktionärInnen dominierten Gewerkschaftsstruktur, also ohne national-föderale Zugeständnisse, möglich sein würde, oder ob regionale Disparitäten und nationale Identitäten nicht eine gewisse organisatorische Flexibilität, ein Spektrum unterschiedlicher Organisationsformen, erforderten.

Zwei diametral entgegengesetzte sozialdemokratische Gewerkschaftskonzeptionen für Cisleithanien zeichneten sich ab: eine übernational-zentralistische und eine nationalautonom-föderale.

Unter den deutschen GewerkschafterInnen an der Basis, also in den Berufs- und Branchenorganisationen sowie Regionen, dominierte freilich nicht der dogmatische Zentralismus mancher Wiener Funktionäre, sondern die praktische

Erkenntnis, interne internationale Organisationsreformen umsetzen zu müssen, um die sozialdemokratischen Bewegungen in der nichtdeutschen Arbeiterschaft nicht zu unbedeutenden Sektoren verkommen zu lassen. Deutsche und tschechische AktivistInnen trieben gemeinsam die Modernisierung und Zentralisierung der Berufs- und Branchenorganisationen voran.

Mit der voranschreitenden Eingliederung von lokalen und regionalen Vereinen in Cisleithanien-weiten Berufs- und Branchenverbänden profitierte v. a. die Reichsgewerkschaftskommission vom Durchbruch der sozialdemokratischen Arbeitergewerkschaften zu Massenorganisationen in den ersten Jahren des 20. Jahrhunderts.

Die folgenden Entwicklungen lassen sich nur sinnvoll interpretieren, betont der Autor, wenn die Einbettung der sozialdemokratischen Gewerkschaften in die sozialdemokratische Gesamtbewegung Cisleithaniens und jene Europas berücksichtigt wird. Bereits 1896/7 war das Fehlen einer gemeinsamen sozialdemokratischen Linie deutscher und tschechischer Parteiführungskader in der Gewerkschaftsfrage deutlich geworden.

Dass die Reichsgewerkschaftskommission zu pragmatischen Lösungen bereit und fähig war, bewies sie 1897 mit der Anerkennung einer besonderen regionalen Autonomie für Mähren in Gestalt einer tschechisch-deutsch geführten Landeskommision.

Die Gründung der OSČ bedeutete also keineswegs den Anfang einer durchgängigen nationalen Spaltung der sozialdemokratischen cisleithanischen Gewerkschaftsbewegung. In den Jahren 1899/1900 intervenierten beide Kommissionen gemeinsam massiv in die Kämpfe der Berg- und TextilarbeiterInnen. Allerdings kam es nicht zu einer Generalvereinbarung zwischen den beiden Kom-

missionen – ein deutlicher Ausdruck der Führungsschwäche der sozialdemokratischen Gesamtbewegung im Hinblick auf die cisleithanische Intra-Internationalität der Gewerkschaftsbewegung.

Die sich verstärkenden Tendenzen nationaler Polarisierung gingen nicht von der Basis, sondern von den Gewerkschaftszentralen und von der Parteizentrale aus. Der Gewerkschaftskongress 1905 entschied, den Alleinvertretungsanspruch der Reichsgewerkschaftskommission künftig auch gegen den Willen der OSČ durchzusetzen. Gleichzeitig wurde mit der Aufnahme von Kronlandesvertretern in den gesamtorganisatorischen Strukturen eine föderale Öffnung beschlossen. Ende 1905 brachen die beiden Kommissionen die Kooperation, die in den Vorjahren intensiv gewesen war, ab. Die Wiener Kommission verbot auch auf innerberuflicher Ebene die Zusammenarbeit mit Prager Organisationen. Die OSČ sollte offensichtlich isoliert werden. Das Kooperationsverbot wurde in der Praxis jedoch in weiten Bereichen nicht befolgt: In wichtigen Branchen bzw. Berufen kam es zu Autonomielösungen, womit die Einheitlichkeit des jeweiligen Verbandes gewahrt werden konnte. Diese internationalistischen Gegentendenzen an der Basis waren allerdings nicht ausreichend, um mittelfristig die von oben ausgehende Polarisierung zu verhindern.

Entscheidend war dann der Zusammenhang zwischen der europäischen und der cisleithanischen Handlungsebene innerhalb der sozialdemokratischen Gesamtbewegung: 1907 übernahm der Kongress der Internationale in Stuttgart das westeuropäisch-deutsche Universalmodell der Trennung von Partei und Gewerkschaften. Danach verstärkten die tschechischen Sozialdemokraten ihre Bemühungen um nationale Gewerkschaftsstrukturen in den Regionen, Branchen und Berufen. Gleichzeitig

verfolgte die politisch gestärkte Reichsgewerkschaftskommission ihre eigenen Organisationsinteressen. Die Resultate waren einerseits u. a. die Bildung einer OSČ-Landeskommission in Mähren, andererseits die Formierung einer der Wiener Zentrale angeschlossenen tschechischen Gegenkommission zur OSČ. Die beiden Kommissionen setzten somit die Spaltungslinie in der Praxis um.

1910 fixierte die Internationale in Kopenhagen den Zentralismus explizit auch für multinationale Staaten wie Cisleithanien. Gleichzeitig adaptierte die Internationale ihre Gewerkschaftskonzeption durch die Aufforderung, sprachliche Bedürfnisse in den Gewerkschaften zu berücksichtigen. Das cisleithanische Konzept der Reichsgewerkschaftskommission, ein übernationaler Zentralismus, der aber zumindest sprachliche Toleranz beinhaltete, wurde somit als allgemeingültig anerkannt. Die wesentlich flexiblere Gewerkschaftspraxis in den Branchen- und Berufsverbänden Cisleithaniens fand hingegen keine Berücksichtigung.

Danach unternahmen weder Wien noch Prag einen politischen Vorstoß zur Formulierung gemeinsamer Ziele und Forderungen. Anfang 1911 erfolgte der formelle Abbruch der Beziehungen zwischen den beiden Kommissionen. In der Folge spalteten sich auch die bis dahin noch internationalen Berufs- bzw. Branchenorganisationen. Die Reichsgewerkschaftskommission unterstützte 1911 die Gründung einer eigenen tschechischen sozialdemokratischen Partei. Eine cisleithanische sozialdemokratische Gesamtbewegung existierte somit nicht mehr.

Von einer tatsächlich nationalen Spaltung an der Gewerkschaftsbasis kann dennoch nur bedingt gesprochen wer-

den: In den Berufs- und Branchenverbänden bedeutete die Polarisierung zumeist die Abspaltung eines kleinen Teils der tschechischen Mitgliedschaft. In Niederösterreich und dem Gebiet der „Reichenberger Zentrale“ – Mähren, Schlesien und Nordwestböhmen – konnte die regional-internationale Geschlossenheit im Rahmen der Zentralstrukturen der Reichsgewerkschaftskommission gewahrt werden. Anders im innerböhmischem Raum. „Die nationale Spaltung war somit eher eine Regionalisierung.“ (S. 385) Die tatsächlichen Strukturen zeigten also, dass das offizielle Dogma des Zentralismus der Reichsgewerkschaftskommission von einer flexiblen und offenen internationalen Praxis in den eigenen Organisationen konterkariert wurde: einer undogmatischen Verknüpfung von modernem Gewerkschaftszentralismus mit Autonomierechten.

Evers ist es gelungen, die Entwicklung der sozialdemokratischen Gewerkschaftsbewegung in Cisleithanien und insbesondere ihr Ringen um eine interne internationale Lösung in neuem Licht erscheinen zu lassen, indem er die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Handlungsebenen – Basis, cisleithanische Gewerkschafts- und Parteizentrale(n), europäische internationale Gesamtbewegung – und deren Folgen analysiert.

Ähnlich geartete Fragen sind heute für die Gewerkschaften hoch aktuell: Um den Machtvorsprung des internationalen Kapitals einzudämmen, ist es erforderlich, dass Gewerkschaften europaweit, ja weltweit zusammenarbeiten. Doch wie soll diese Kooperation organisiert werden?

Michael Mesch

Ein „Staatsbankrott“, der niemals stattfand

Rezension von: Peter Rauscher (Hrsg.),
Kriegsführung und Staatsfinanzen.

Die Habsburgermonarchie und das Heilige Römische Reich vom Dreißigjährigen Krieg bis zum Ende des habsburgischen Kaisertums 1740 (Geschichte in der Epoche Karls V., Bd. 10), Aschendorff Verlag, Münster 2010, 623 Seiten, € 69.

Die frühe Finanzgeschichte der Habsburgermonarchie nimmt in der wissenschaftlichen Debatte um das Werden frühneuzeitlicher „*fiscal-military states*“ keine zentrale Rolle ein, wenn sie nicht überhaupt von der rezenten komparativ argumentierenden Forschung weitgehend ignoriert wird. Dieses Mauerblümchendasein hat verschiedenste Gründe.

Zum einen ließ das Auseinanderbrechen der Donaumonarchie weit mehr nationale Finanzgeschichten zum Forschungsgegenstand werden als die Finanzgeschichte des nicht geschätzten, ja manchmal auch gehassten ehemaligen „Gesamtstaates“. Die weitgehende Ignoranz gegenüber der vorangegangenen gesamtstaatlichen Geschichte begann sich in der ostmitteleuropäischen Forschungslandschaft schon früh abzuzeichnen, nach 1945 war der Gesamtstaat ohnehin kein Thema mehr.

Zum anderen besteht das Problem einer ausgesprochen schwierigen Quellenlage. Zwar befinden sich nach wie vor wesentliche Aktenbestände in den Wiener Archiven, allen voran dem Hofkammerarchiv. Zum Verständnis des Funktionierens des habsburgischen Länderkomplexes in finanzgeschichtlicher Hinsicht ist aber mehr nötig als das Studium ein-

schlägiger Quellen aus der „Zentrale“. Vielmehr baute die Finanzverwaltung des habsburgischen Länderkomplexes bis zu den maria-theresianischen Reformen auf die organisatorischen Mittel der Stände. Eine Zentralbürokratie bestand nur in Ansätzen, ja selbst in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts stieß diese an vorerst nicht überwindbare Grenzen. Damit sind Forschungen auf diesem Gebiet auf zersplitterte, über ganz Mittel- und Ostmitteleuropa verteilte Aktenbestände verwiesen, die von einer einzelnen Person kaum zu überblicken sind, ganz zu Schweigen von einer entsprechenden monografischen Behandlung.

Der vorliegende Sammelband ist daher den Weg des Zusammentragens von Expertenwissen aus den beteiligten Ländern, einschließlich der Herkunftsländer der wichtigsten Subsidiengeber und Finanziers, gegangen. Die versammelten Beiträge reihen sich jedoch nicht bloß als regionale Fallstudien aneinander. Sie versuchen regionale Befunde mit Blick auf das Ganze zu interpretieren. Zudem behandeln zusammenfassende Beiträge des Herausgebers, aber auch die Beiträge von István Kenyeres und Michael Hochedlinger das Thema aus einer explizit die gesamte Monarchie erfassenden Perspektive.

Wir sind gewohnt, die frühe Finanzgeschichte der Habsburgermonarchie, ja selbst jene des 19. Jahrhunderts unter der negativen Folie defizitärer Finanzpolitik am Rande und teilweise auch einschließlich des Staatsbankrotts zu betrachten und dies mit „relativer Rückständigkeit“ (Alexander Gerschenkron) in Verbindung zu bringen. Das positivere Bild, das David Good und andere von der Wirtschaftsgeschichte der späten Donaumonarchie entworfen haben, hat dieses negative Image nur bedingt relativiert.

Nun soll die Rückständigkeit der Finanzverwaltung und des Finanzsektors

in der Habsburgermonarchie zumindest für die frühe Neuzeit und die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts auch gar nicht ge-
leugnet werden. Doch ist diese Finanz-
geschichte, das zeigen die Beiträge des
vorliegenden Bandes sehr eindrucksvoll,
nicht von der politisch-militärischen zu
trennen, ja eng mit ihr verknüpft. Und
Letztere war für eine Bürde verantwort-
lich, die auch jeden anderen frühneuzeit-
lichen „Staat“ vor große Probleme gestellt
hätte: die Kosten der „Militärgrenze“ und
der kriegesischen Auseinandersetzungen
mit dem Osmanischen Reich.

Seit dem zweiten Drittel des 16. Jahr-
hunderts wurden die jährlichen Einnah-
men der Habsburger überwiegend durch
den Sold der Grenzsoldaten und nur zum
kleineren Teil durch die Kosten der Hof-
haltung aufgeessen. Brach dann ein
langjähriger Türkenkrieg aus, erreichte
das jährliche Defizit etwa 200% der Ein-
nahmen. Kam es zu keinen kriegesischen
Auseinandersetzungen mit dem Osmani-
schen Reich, sorgten der Dreißigjährige
Krieg und die Kriege gegen das Frank-
reich Ludwigs XIV. für hohe Defizite. Ent-
sprechend stiegen die Militärausgaben
der Habsburgermonarchie im betrachte-
ten Zeitraum mehr oder minder laufend
an. Vor allem mit Beginn des Spanischen
Erbfolgekrieges kam es zu einer gravie-
renden Erhöhung der ohnehin sehr be-
trächtlichen Ausgaben.

Für all diese militärischen Aufgaben
benötigte man „Geld, Geld und nochmals
Geld“, wie es der kaiserliche Militär Rai-
mondo Montecuccoli einmal ausdrück-
te. Das „Budget“, das primär ein „Mili-
tärbudget“ war, speiste sich primär aus
den Steuerbewilligungen der Stände, die
diese bei ihren Untertanen eintrieben.
Beispielsweise im Jahr 1623 betrugen
die Einnahmen des Hofkriegszahlmeis-
teramtes fast 10 Mio. Gulden, davon 1,2
Mio. Steuereinnahmen aus Böhmen, 1,2
aus Niederösterreich, 1,1 aus Mähren.

Immerhin fast 3,1 Mio. Gulden mussten
als Kredite aufgenommen werden.

Die Stände waren also trotz ihrer Nie-
derlage in der Schlacht am Weißen Berg
im Jahr 1620 für das Funktionieren des
Systems unverzichtbar, und das in dop-
pelter Hinsicht. „Die Ausschaltung der
1620 mit einiger Mühe niedergerungenen
Landstände betraf ihren Anspruch auf
politische Mitgestaltung, ihre eingespiel-
ten Verwaltungsstrukturen wurden im
Zeitalter der ‚stehenden Heere‘ wichtiger
denn je und blieben daher unangetastet.“
(Michael Hochedlinger: S. 85).

Die Stände waren aber auch für die
Kreditwürdigkeit des Herrscherhauses
von essenzieller Bedeutung. Es war die
Besicherung in Form künftiger Steuerein-
nahmen, die internationale Kreditgeber
veranlassten, dem Herrscherhaus Geld
zu borgen, und es war die Kreditwürdig-
keit der Stände, die den „Staatsbankrott“
– eigentlich den „*hair-cut*“ –, der dem spa-
nischen Schwesterhaus mehrmals ins
Haus stand, verhinderte. Entsprechend
hoch war die langfristige Verschuldung.

Die Kredite englischer und niederlän-
discher Geldgeber im Spanischen Erb-
folgekrieg belasteten die Finanzen noch
Jahrzehnte danach. Nicht rückzahlbare
Subsidien gewährten vereinzelt Spani-
en und der Papst, im 18. Jahrhundert
spielten sie jedoch keine Rolle mehr.
Bleibt da noch die wichtige Hilfe aus dem
Reich in Form der „Türkensteuern“, die
jedoch nach dem Westfälischen Frieden
in Form von zur Verfügung gestellten und
finanzierten Truppenkontinenten, nicht in
Form von finanziellen Unterstützungen
gewährt wurden.

Um die Komplexität des Finanzsys-
tems noch zu erhöhen, existierte eine
Vielzahl regionaler Besonderheiten und
Regeln. In Böhmen war die ständische
Elite stark gegenüber den Untertanen,
schwach gegenüber der Wiener Zent-
rale. Hier flossen die Mittel aus direkten

Steuern reichlich zum Preis sozialer Proteste und Revolten. In Mähren bediente sich der Kaiserhof des Landtages, um zum finanziellen Ziel zu kommen. In Schlesien hingegen waren die Verbrauchssteuern wichtig. Aber selbst dort lag die Steuerverwaltung in den Händen der Stände. Ungarn und Tirol waren überhaupt nicht voll in das Finanzsystem eingebunden. Die ungarischen Stände bestritten sogar das Recht des Königs, aus seinem Kammergut Mittel abzuziehen, ganz im Sinne der Autonomie des Königreiches. Jedenfalls sollten keine Mittel an außerhalb Ungarns stehende Truppen geleistet werden.

Die Habsburgermonarchie der frühen Neuzeit war also eher ein „*military-fiscal*“ denn ein „*fiscal state*“, ein Länderkonglomerat, welches durch die Prozesse der Bürokratisierung, Zentralisierung, Sozialdisziplinierung und Militarisierung zu einem Staat wurde. Am Ende die-

ses Prozesses stand der Untertan als Steuerzahler und Wehrpflichtiger, zum „Staatsbürger“ war es noch ein weiter Weg.

Der vorliegende Band belegt in eindrucksvoller Weise, das auf Basis der Forschungen der letzten Jahre die Finanzgeschichte der frühneuzeitlichen Habsburgermonarchie nicht länger nur auf Basis der älteren Literatur (Mensi, Beer, Pekar) als internationales Forschungsprojekt geschrieben werden muss. Das Ziel des Bandes, das Funktionieren des Gesamtstaates in den Blick zu nehmen, verdient weitere Fortsetzungen. Sie werden vermutlich bestätigen, dass die Habsburger in einem nach zeitgenössischen Kriterien reichen Länderkonglomerat regierten, das seine relative Rückständigkeit nicht nur, aber doch nicht zuletzt seiner Lage „an der Grenze“ verdankte.

Andreas Weigl

Reihe**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der AK-Wien“**

Band 6: „Finanzausgleich – Herausforderungen und Reformperspektiven“, hrsg. von Bruno Rossmann, 142 Seiten, 2002, € 22.

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 Mayrhuber, 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.

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@lexisnexis.at

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

**Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung
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