

Wirtschaft und Gesellschaft

Editorial

Konsumerhebung und Verbraucherpreisindex -
Herausforderungen für die amtliche Statistik
in Pandemiezeiten

Franz Astleithner, Bettina Stadler

Arbeitszeitverkürzung. Modelle und Praxis in Betrieben

Christina Siegert

Erwerbsarmut in Österreich aus Geschlechterperspektive

Andreas Maschke, Florentin Kerschbaumer

The Implications for Inequality of Economic and
Monetary Union



WIEN

Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Arbeiterkammer wieder.

Redaktion: „Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut:
Kai Biehl, Judith Derndorfer, Franziska Disslbacher, Michael Ertl, Georg Feigl, Julia Hofmann, Markus Marterbauer, Patrick Mokre, Reinhold Russinger, Matthias Schnetzer, Jana Schultheiss, Tobias Schweitzer, Thomas Zotter, Josef Zuckerstätter

Redaktionelle Leitung: Markus Marterbauer

Geschäftsführende Redaktion: Josef Zuckerstätter, Franziska Disslbacher, Michael Ertl, Patrick Mokre

Redaktionssekretariat: Susanne Fürst (Tel. 01/501 65/12283),
e-mail: susanne.fuerst@akwien.at

Wissenschaftlicher Beirat: Joachim Becker (WU Wien), René Böheim (Univ. Linz), Jörg Flecker (Univ. Wien), Eckhard Hein (HWR Berlin), Arne Heise (Univ. Hamburg), Jakob Kapeller (Univ. Duisburg-Essen), Max Kasy (Oxford University), John King (LaTrobe Univ., Melbourne), Bernhard Kittel (Univ. Wien), Heinz Kurz (Univ. Graz), Fabian Lindner (HTW Berlin), Özlem Onaran (Univ. Greenwich, London), Susanne Pernicka (Univ. Linz), Miriam Rehm (Univ. Duisburg-Essen), Waltraud Schelkle (London School of Economics), Engelbert Stockhammer (King's College, London), Richard Sturn (Univ. Graz), Achim Truger (Univ. Duisburg-Essen, Sachverständigenrat), Till van Treeck (Univ. Duisburg-Essen), Rudolf Winter-Ebmer (Univ. Linz)

Redaktionsbeirat: Helfried Bauer, Felix Butschek, Günther Chaloupek, Peter Fleissner, Wilhelmine Goldmann, Oskar Grünwald, Thomas Lachs, Ferdinand Lacina, Werner Muhm, Ewald Nowotny, Herbert Ostleitner, Claus J. Raidl, Hans Reithofer, Gerhard Schwödiauer, Hannes Swoboda, Julian Uher, Hans Wehsely, Karlheinz Wolff, Heinz Zourek

Medieninhaber: LexisNexis Verlag ARD ORAC GmbH & Co KG, A-1030 Wien, Marxergasse 25, Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140
e-mail: verlag@lexisnexus.at

Herausgeber und Redaktion: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, A-1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22, Tel. 01/501 65/12283 oder 12284

Hersteller: Druckerei Janetschek GmbH, A-3560 Heidenreichstein, Brunfeldstraße 2, Tel: (02862) 522 78 411, e-mail: office@janetschek.at

Preise: Einzelnummer € 11,- Jahresabonnement € 39,- (inkl. Auslandsversand € 69,05); ermäßigtes Studierenden-Jahresabonnement (bei Bekanntgabe einer gültigen ÖH-Kundennummer) € 19,50 (alle Preise inkl. MwSt).

Einreichungen erfolgen über die WebSeite. Unverlangt eingesandte Besprechungsexemplare werden nicht zurückgegeben.

Alle Artikel in „Wirtschaft und Gesellschaft“ sind begutachtet.

„Wirtschaft und Gesellschaft“ im Internet: <https://journals.akwien.at/wug>
Auf EconPapers unter: <https://econpapers.repec.org/article/clrwugarc/>
Und das Archiv unter: <https://wug.akwien.at/>

Österreichische Post AG, PZ 21Z042594 P, LexisNexis, 1030 Wien, Marxergasse 25, ISSN 0378-5130

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

47. Jahrgang (2021), Heft 4

Inhalt

Editorial

Konsumerhebung und Verbraucherpreisindex – Herausforderungen für die amtliche Statistik in Pandemiezeiten	457
---	-----

Artikel

Franz Astleithner, Bettina Stadler Arbeitszeitverkürzung in Betrieben – Modelle und Praxis	469
Christina Siegert Erwerbsarmut in Österreich aus Geschlechterperspektive	511
Florentin Kerschbaumer, Andreas Maschke The Implications for Inequality of Economic and Monetary Union	537

Rezensionsartikel

Riccardo Altieri, Bernd Hüttner (Hg.). Klassismus und Wissenschaft. Erfahrungsberichte und Bewältigungsstrategien Francis Seeck, Brigitte Theißl (Hg.). Solidarisch gegen Klassismus. Organisieren, intervenieren, umverteilen Betina Aumair, Brigitte Theißl. Klassenreise. Wie die soziale Herkunft unser Leben prägt (Julia Hofmann und Julia Walter)	575
---	-----

Buchbesprechungen

Branko Milanović. Kapitalismus global. Über die Zukunft des Systems, das die Welt beherrscht (Michael Ertl)	587
Hadas Thier. A people's guide to capitalism. An introduction to Marxist economics (Patrick Mokre)	593
Heather Brown. Geschlecht und Familie bei Marx (Christina Siegert)	596
Silvia Federici. Revolution at Point Zero. Hausarbeit, Reproduktion und feministischer Kampf (Jana Schultheiss)	600
Dierk Hirschel. Das Gift der Ungleichheit. Wie wir die Gesellschaft vor einem sozial und ökologisch zerstörerischen Kapitalismus schützen können (Eva Six)	604
Barbara Hahn. Technology in the industrial revolution (Michael Mesch)	608
Joseph A. Schumpeter. Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie (Sepp Zuckerstätter)	622
Jan Schwochow. Die Welt verstehen. Mit 264 Infografiken (Matthias Schnetzer)	631

AutorInnen:

Franz Astleithner, Bakk. studierte Soziologie und Volkswirtschaft an der Universität Wien. Von 2017 bis 2021 war er an der Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt beschäftigt. Seit 2021 arbeitet er in der Direktion Bevölkerung der Statistik Austria.

Julia Hofmann ist Soziologin und Mitarbeiterin der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik in der Kammer für Arbeiter und Angestellten in Wien.

Florentin Kerschbaumer arbeitet als Ökonom bei der Weltbank mit Schwerpunkt Sozial- und Arbeitsmarktpolitik.

Andreas Maschke ist Doktorand an der University of Leeds.

Christina Siegert ist Doktorandin am Institut für Soziologie der Universität Wien und forscht zu Armut, Arbeitsmarkt und Sozialpolitik, Einkommensungleichheit, feministischen Perspektiven und sozialen Indikatoren.

Bettina Stadler ist Sozialwissenschaftlerin bei FORBA (Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt). Ihre Forschung beschäftigt sich mit Fragen der Arbeitszeitgestaltung, Gender und Mitbestimmung.

Julia Walter, ist Soziologin und absolvierte ein Forschungspraktikum in der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik in der Kammer für Arbeiter und Angestellten in Wien.

Editorial

Konsumerhebung und Verbraucherpreisindex – Herausforderungen für die amtliche Statistik in Pandemiezeiten

Die Covid-19-Pandemie hat die gewohnten wirtschaftlichen Abläufe in vielen Bereichen stark beeinflusst. Die Einzigartigkeit dieser Krise stellte und stellt somit ebenso die amtliche Statistik vor neue methodische Herausforderungen, Adaptionen des statistischen Methodeninventars wurden nötig. Das betrifft vor allem bei der Preiserhebung die verstärkte Nutzung von Scannerdaten und die Anwendung saisonaler Fortschreibungen bei der Indexberechnung; dies erfordert Kreativität, aber immer auch den Bezug zu vorhandenen und bewährten Methoden; es galt und gilt der Grundsatz „faute de mieux“.

Wenn es gelingt, diese durchaus außergewöhnliche Situation mit geeigneten Erhebungs- und Analysemethoden zu bewältigen, dann hat man eine Art Blaupause für künftige Krisen gleicher Gestalt geschaffen, zumindest was deren numerische/statistische Beschreibung betrifft.

Das hat politische Konsequenzen. Amtliche Statistiken sind die Grundlage jeder evidenzbasierten Wirtschaftspolitik. Bei Mikroerhebungen stehen die Lebensrealitäten der Vielen jedenfalls gleichberechtigt im Fokus der Aufmerksamkeit, während in synthetischen Statistiken wie den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen finanzstärkeren AgentInnen ein größeres Gewicht zukommt. Um die Volkswirtschaft an allen Stellen der Einkommens- und Vermögensverteilung zu verstehen und die Auswirkungen von Veränderungen einschätzen zu können, ist eine seriöse Diskussion über Erhebung und Analyse unverzichtbar.

Wir unterziehen deshalb die Situation bei der Konsumerhebung, der Preiserhebung bzw. der Inflationsberechnung einer näheren Betrachtung. Denn wie schon 2008 im Finanzsektor zeigte sich in der Corona-Pandemie, dass selbst bei scheinbar einfach zu erhebenden Daten wie den Konsumausgaben nicht nur die Probleme größer werden, etwa in den Lieferketten oder bei Kostenüberwälzungen, auch ihre Erfassung in der Statistik wird schlechter.

1. Inflationsentwicklung: Vergangenheit und Zukunft

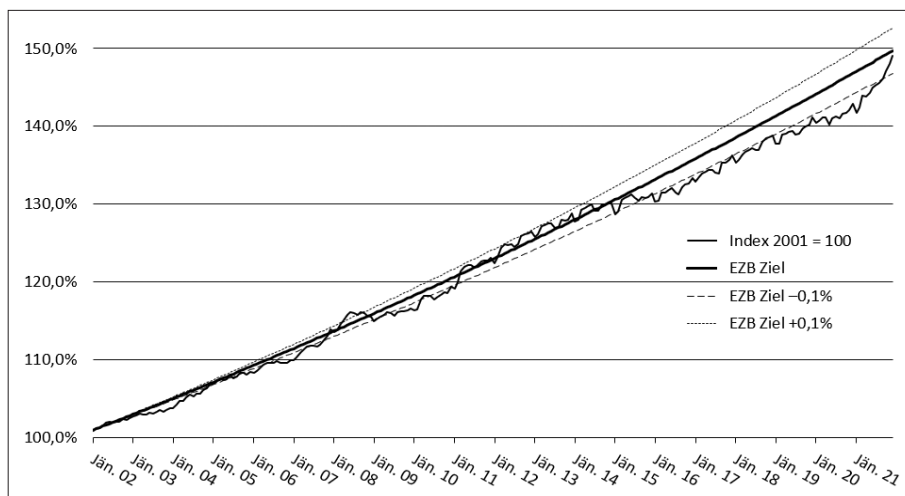
Der unerwartet starke Konjunkturaufschwung, kurzfristige Kapazitätsgrenzen, Lieferengpässe bei Vorprodukten (Halbleitern), zunächst ein Rückgang, dann ein Anstieg der Erdölpreise und die auch damit

verbundenen Basiseffekte sind die Hauptursachen für die in den letzten Monaten des Jahres 2021 schnell gestiegenen Inflationsraten.

Im Dezember 2021 erreichte diese mit einer Höhe von 4,3% ein Dreißigjahreshoch. Hauptpreistreiber im nationalen Verbraucherpreisindex waren die Ausgabenpositionen Flüge, Bewirtung, Materialien für die Wohnungsinstandhaltung und eben Erdölprodukte. Sie steigerten die Inflationsrate in den letzten Monaten um mehr als einen Prozentpunkt. Dieser hohe Anteil an der Inflationsrate ist vom Basiseffekt getrieben, er geht also auf eine Eigenheit des Inflationmesskonzeptes zurück. Da Inflationsraten immer im Vergleich zum Vorjahresmonat gemessen werden, führt eine sehr schwache Preissteigerung wie im Dezember 2020 mit 1,2% auch zu höheren Werten im Folgejahr, wenn sich die Entwicklung wieder stabilisiert. Vergleicht man also die Preise vom Dezember 2021 mit jenen aus der Zeit vor der Pandemie (Dezember 2019), so liegt der „jährliche“ Anstieg bei 2,7% – also nur mehr ein Neunjahreshoch, was gleich deutlich weniger spektakulär erscheint.

Für die politischen Handlungsoptionen ergibt sich angesichts dieser Preisanstiege ein weiteres Problem. Denn dort, wo internationale Dynamiken von Rohstoffen und Lieferketten bestimmend für die Inflation sind, bleibt auch weniger Handlungsspielraum für nationale Maßnahmen. Das Wirtschaftsforschungsinstitut erwartet, dass der Höhepunkt der monatlichen Inflationsraten im Jänner 2022 mit etwa +5% erreicht wird und bis zum Jahresende 2022 ein Rückgang auf rund +2% zu beobachten sein wird.

Abbildung 1: Monatswerte des Verbraucherpreisindex 1996 seit der Einführung des Euro, Index basiert auf 2001 = 100



Quelle: Statistik Austria VPI 1996, eigene Berechnungen. Wert für Dez. 2021 vorläufig.

Die längerfristige Preisentwicklung in Österreich ist also nach wie vor wenig besorgniserregend. Selbst mit den hohen Werten der letzten Monate liegt die Entwicklung der Verbraucherpreise seit Einführung des Euro noch unter jenem Wert von 2%, mit dem die Europäische Zentralbank Preisstabilität definiert.

Der problematische Teil der Preisentwicklung liegt nicht im allgemeinen Niveau, sondern in der Struktur der Preissteigerungen, und das durchaus unabhängig vom allgemeinen Inflationsniveau.

2. Umsatzsteuersenkung: fehlgeschlagener Anreiz

Die von der Regierung beschlossenen Unterstützungsleistungen für Unternehmen – Fixkostenzuschuss, Garantien, Ausfallbonus, Verlustersatz – haben ohne Zweifel vielen Betrieben das Überleben gesichert und damit ihren wirtschaftlichen Zweck erfüllt. Einige Maßnahmen haben allerdings einen fragwürdigen Charakter.

Das Parlament beschloss Anfang 2020 eine Senkung des Umsatzsteuersatzes auf 5% für Gastronomie, Beherbergung, Kultur und Publikation. Der Zeithorizont dieser befristeten Maßnahme war anfangs für Juli 2020 bis Dezember 2020 geplant, nachträglich kam es zu einer Verlängerung bis Dezember 2021.

Die Wirkung dieser Maßnahmen auf das Preisniveau wurden in einer WIFO-Studie evaluiert (Loretz et al. 2021). Mit wenigen Worten lässt sich sagen: Die Senkung der Umsatzsteuer wurde nicht an die KonsumentInnen weitergegeben, ihr Auslaufen wird nach Erwartungen des WIFO hingegen zu 40% auf die VerbraucherInnen überwält. Der Zweck der Nachfrage-Stimulierung wurde damit verfehlt. Die Umsatzsteuersenkung führt zu einer Erhöhung der Gewinne auf Kosten des Staatshaushalts, und ihr Auslaufen geht ein weiteres Mal auf Kosten der KonsumentInnen. 2022 bewirkt dies einen erheblichen Inflationseffekt. Der budgetäre Einnahmefall ist hoch, er beträgt mehr als zwei Mrd. Euro. Hier war die direkte Förderung von behördlich geschlossenen Unternehmen, die in Österreich ja auch in großem Stil angewendet wurde, effektiver und hatte keinen ungewollten Rebound-Effekt auf die Inflation.

3. Wohnen: ein hausgemachter Spezialfall

2020 wurden in Österreich ca. 68.000 Wohnungen fertiggestellt, laut Statistik Austria steigt damit der Wohnungsbestand 2021 auf rund 4,9 Millionen Einheiten an. Während das allgemeine Preisniveau seit Anfang 2015 um 14,5% gestiegen ist, waren es für die Verbrauchskategorie „gezahlte Mieten“ 21,7%. Die Wohnbauoffensive hat bisher nicht ausgereicht, den erhofften preisdämpfenden Effekt auszulösen, daher

bedarf es geeigneter sozial- und wirtschaftspolitischer Maßnahmen, insbesondere im öffentlichen Wohnbau, und eine konsequente Durchsetzung des Mietrechts bzw. dessen Neugestaltung (Arbeiterkammer Wien 2021). Die Problematik Mietpreise liegt zurzeit nicht so sehr in den Auswirkungen auf die laufende Inflation, sondern der steigenden Belastung für die Haushalte. Besonders betroffen sind davon die einkommensschwachen Haushalte.

4. Konsumerhebung 2019/20, eine der wichtigsten Erhebungen

Nicht nur die laufende Preiserhebung leidet unter den Beschränkungen der Pandemie, sondern auch die alle fünf Jahre stattfindende Konsumerhebung.

Diese bildet die Grundlage für die Zusammenstellung des Warenkorb bei der Inflationsberechnung. Gemäß einer EU-Rahmenverordnung sind die Staaten der Europäischen Union verpflichtet, in Fünfjahresabständen Konsumerhebungen durchzuführen. Die Ergebnisse dieser Erhebungen geben Aufschluss über die Ausgabenstruktur der privaten Haushalte, d.h. letztlich auch über die Lebensbedingungen der unterschiedlichen sozialen Schichten. Sie sind ein zentrales Instrument, um Lebensstandard und -qualität überhaupt feststellen zu können, bieten wichtige Einblicke in die verschiedenen Verteilungsdimensionen und sind damit eine der wichtigsten Sozialerhebungen überhaupt.

Mit Ende 2021 liegen die gesamten Ergebnisse der Konsumerhebung 2019/20 vor. Dies betrifft sowohl die Hauptergebnisse als auch die sozialstatistischen Auswertungen. Damit wird u.a. die Ausgangsbasis für die Gewichtung und Spezifizierung des sogenannten Warenkorb für den Harmonisierten und Nationalen Verbraucherpreisindex (HVPI/VPI) geschaffen. Beide Statistikprodukte – die Erhebung und nachfolgend die Berechnung der Inflation – haben eine wirtschafts- und sozialpolitische Bedeutung, die kaum zu überschätzen ist.

Ziel der Konsumerhebung ist es, die Struktur der Ausgaben der privaten Haushalte in Österreich festzustellen. Dazu werden stratifizierte (geschichtete) Zufallsstichproben aus den Daten des Zentralen Melderegisters gezogen. D.h., es werden Erhebungseinheiten – in diesem Fall private Haushalte – ausgewählt, die in Hinblick auf die Verteilung über die Bundesländer der Gesamtheit der österreichischen Haushalte entsprechen. Erhoben werden nicht nur die laufenden Verbrauchsausgaben, sondern u.a. auch die Wohnungsausstattung (etwa Art der Heizung), der Kfz-Bestand, die Einkommen, die Berufstätigkeit, das Alter, die Haushaltsgröße (Personen) usw. Damit ergibt sich ein umfassendes Bild von der Lebenssituation der Menschen.

Die Dauer der Erhebung erstreckte sich insgesamt über ein Jahr – von Ende Mai 2019 bis Mitte Juni 2020. In dieser Zeit trugen einzelne Haushalte jeweils 14 Tage lang ihre Ausgaben detailliert in ein Haushaltsbuch ein, dann folgten die nächsten. Insgesamt nahmen 7.000 Haushalte an dieser Erhebung teil; das entspricht einem Viertel des Umfangs der Stichprobenziehung (Ausschöpfungsrate). Die Teilnahme an der Erhebung war für die gezogenen Haushalte freiwillig.

Die Konsumerhebung stellt eine Beschreibung der sozialen und ökonomischen Verhältnisse der Bevölkerung dar. Es gibt keine andere statistische Erhebung, welche die Lebenswelt der Haushalte in einem so breit angelegten Merkmalskatalog erfasst. Dies hat aber letztlich wiederum zur Konsequenz, dass ein umsichtiges Vorgehen sowohl bei der Gestaltung des Fragenkatalogs als auch bei der Befragung (Interviews) oberste Priorität besitzt. Wie bei nahezu allen Erhebungen/Befragungen im Privatbereich treten hier unliebsame Phänomene auf. Als Beispiel soll an dieser Stelle nur das sogenannte *Underreporting* genannt werden. Damit ist gemeint, dass Befragte bei bestimmten heiklen Fragen, wie etwa jenen nach dem Einkommen oder dem Konsum von Verbrauchsgütern (z.B. Alkoholika), bewusst oder unbewusst falsche Auskünfte erteilen. Diesem *Underreporting* kann mit diversen Plausibilitätschecks begegnet werden. Im konkreten Fall (Alkoholika) findet ein Abgleich mit den Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen statt. So lassen sich Widersprüche zwischen Produktion und Verbrauch bestimmter Güter leicht feststellen. Aber auch der umgekehrte Weg ist durchaus üblich: Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen bedienen sich zur Validierung ihrer Ergebnisse ebenfalls der Konsumerhebung, wo immer diese als verlässlicher gilt.

Der Konsumerhebungsdatensatz findet unmittelbar Verwendung, z.B. lässt sich der Anteil der Ausgaben für Lebensmittel an den Gesamtausgaben, der als sogenannter Engel-Index bekannt ist und als Armutsmaß dient, bereits aus den Standardtabellen ablesen. Darüber hinaus ist die Nutzung dieses Datensatzes auch für weitere analytische Zwecke interessant. Als Beispiel sei hier die Berechnung der Inflationsraten nach soziodemografischen Merkmalen erwähnt: Anhand der Daten zu den Konsumausgaben – gegliedert z.B. nach Einkommensdezilen – wird ersichtlich, wie sich Preissteigerungen für unterschiedliche Güter auf die einkommensschwächsten Haushalte im Vergleich zu den einkommensstärksten auswirken.

Die Berechnung haushaltsspezifischer Sparquoten stellt weitere analytisch gewonnene Ergebnisse dar. In all diesen Fällen hat man es mit Ergebnissen zu tun, die für wirtschafts- und sozialpolitische Entscheidungen von höchster Relevanz sind.

5. Covid-19: eine Herausforderung für die Primärstatistik

Die Feldarbeit für die Konsumerhebung 2019/20 begann Ende Mai 2019 und endete im Juni 2020. Konzeptive und methodische Vorarbeiten, wie etwa das Erstellen und Testen der Fragebögen, die Stichprobenziehung etc., erfolgten bereits im Vorfeld.

Mitte März 2020 kam es zum ersten bundesweiten Lockdown, dessen Folgen wirkten sich auf die gesamte Feldarbeit aus.

Durch die gesetzlich verordnete weitreichende Schließung von Geschäften, Gastronomie, Tourismus- und Kultureinrichtungen und vielem mehr war die Konsumnachfrage – zumindest was das Offline-Geschäft betrifft – nur sehr eingeschränkt möglich. Insgesamt fiel ein Viertel der gesamten Feldarbeit der Konsumerhebung 2019/20 in den Lockdown im Frühjahr 2020.

Das jährliche Ausgabenvolumen der privaten Haushalte gemäß Konsumerhebung 2019/20 betrug insgesamt 141,1 Mrd. Euro. Davon entfallen 106,5 Mrd. Euro in die Phase vor der Pandemie (Anfang Juni 2019 bis Anfang März 2020) und 34,6 Mrd. Euro in die Covid-19-Phase (Anfang März 2020 bis Ende Juni 2020).

Um dennoch Vergleiche zu vorherigen Konsumerhebungen anstellen zu können, hat Statistik Austria die Ausgabensummen – es handelt sich um zwölf Hauptpositionen – aus dem Zeitraum in der Pandemie (ca. ein Viertel des gesamten Erhebungszeitraums) und das Ausgabenvolumen des Zeitraums davor jeweils auf Jahresvolumen umgerechnet.

Bei einigen Ausgabenpositionen lässt sich der Nachfragerückgang leicht als coronabedingt ausmachen. So lagen die Ausgaben für Nahrungsmittel (ohne die im Gasthaus konsumierten Speisen) ab Mitte März 2020 um etwa 11% über dem Jahresdurchschnitt. Eine Erklärung dafür ist der geschlossene Gastronomiebereich. Dort lag die Konsumation um 56% unter dem Jahresdurchschnitt. Für Speisen und Getränke via Zustellservice stiegen die Ausgaben um 44,5%. Ebenso leicht erklärbar ist der Konsumrückgang bei Bekleidung (–30,3%), Sport-, Kultur- und Freizeitveranstaltungen (–41,4%). Auch Käufe, die aus Gründen der Vorratshaltung getätigt wurden, lassen sich relativ gut eingrenzen. Am Rande bemerkt: Im Bereich Körperpflege stiegen die Ausgaben für hygienische Papier- und Zellstoffwaren um 4,3%.

Laut Konsumerhebung 2014/15 betragen die durchschnittlichen monatlichen Haushaltsausgaben damals 2.990 Euro. In der Konsumerhebung 2019/20 schlugen sie mit 3.250 Euro zu Buche; dies bedeutet ein Plus von nominell 8,4%. Rechnet man die Haushaltsausgaben mit Hilfe einer Skala¹ in gewichtete Personenausgaben (Äquivalenzausgaben)

¹ Berechnung nach der EU-Skala: erste erwachsene Person = 1, jede weitere Person im Haushalt ab 14 Jahren = 0,5, Kinder unter 14 Jahren = 0,3.

um, so beträgt das Wachstum 9,7% (2014/15: 1.970 Euro; 2019/20: 2.160 Euro). Die Diskrepanz zwischen Haushaltsausgaben und Äquivalenzausgaben wird im Zeitverlauf geringer, da die durchschnittliche Haushaltsgröße sinkt.

Ein Vergleich der laut den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen verfügbaren Haushaltseinkommen pro Kopf zeigt für den Zeitraum 2014–2019 einen Anstieg um 12,2% (eine entsprechende Auswertung der Konsumerhebungen ist zurzeit noch nicht verfügbar). Dieser liegt damit um fast vier Prozentpunkte über dem Ausgabenanstieg laut Konsumerhebung. Die Folge ist ein Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Sparquote (2014: 7,3%, 2019: 8,2%, 2020: 14,5%).

6. Ein neuer Warenkorb und ein neues Gewichtungsschema

Eine weitere wichtige Verwendung der Ergebnisse der Konsumerhebung bezieht sich auf den sogenannten Warenkorb des Verbraucherpreisindex; damit ist sowohl der nationale Verbraucherpreisindex als auch der Harmonisierte Verbraucherpreisindex gemeint. Der Harmonisierte Verbraucherpreisindex schafft einerseits die Vergleichsbasis für europaweite Inflationsraten, andererseits dient er der Europäischen Zentralbank zur Bewertung der Geldwertstabilität in der Eurozone. Die wesentlichen Unterschiede beider Indizes liegen in der Ausgabengewichtung der Einzelpositionen; sie sind aber gering.

Neben den oben beschriebenen regulären Berechnungen des HVPI und VPI gibt es noch die Gruppe der Sonderindizes, so etwa den Index für den täglichen Einkauf (Mikrowarenkorb) oder den Index für den wöchentlichen Einkauf (Miniwarenkorb). Diese liefern zwar anschauliche Ergebnisse, sind aber statistisch – was die Warenkorbbelegung anbetrifft – relativ schwach abgesichert und führen in der Öffentlichkeit regelmäßig zu Missverständnissen. Ein ähnliches Problem hat das Statistische Bundesamt (Wiesbaden) mit dem von Brachinger (2008) entworfenen Index der „Wahrgenommenen Inflation“.

7. Vergleichbarkeit durch einheitliche Klassifikation

Sämtliche Konsumausgaben werden im EU-Raum gemäß der *Klassifikation des individuellen Verbrauchs nach Verwendungszweck* (COICOP, Classification of Individual Consumption by Purpose) erfasst.

Die COICOP-Grundstruktur besteht aus zwölf Ausgabengruppen: Ernährung, alkoholische Getränke/Tabak, Bekleidung, Wohnen, Wohnungsausstattung, Gesundheit, Verkehr, Kommunikation, Freizeit, Bildung, Restaurant und sonstige Ausgaben.

Die Gewichtung der Ausgabengruppen leitet sich aus den Ergebnis-

sen der Konsumerhebung ab. So geben etwa die Haushalte im Durchschnitt für Nahrungsmittel 12,1% und für Wohnen 24,4% aus – jeweils gemessen an den Gesamtausgaben. Die bereits angesprochenen zwölf Ausgabengruppen werden weiter untergliedert in 756 Indexpositionen. Im letzten Arbeitsschritt werden den Indexpositionen konkrete Produkte und Dienstleistungen zugeordnet, es handelt sich um ca. 40.000 Güter und Dienstleistungseinheiten. In diesen Prozess fließen neben der Konjunkturstatistik auch andere Sekundärstatistiken (Tourismusstatistik, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen usw.) und eine Menge externer Expertise ein. Eine Vorgabe des Statistischen Amt der Europäischen Union (Eurostat) lautet, dass alle Produkte mit einem Ausgabenvolumen von mehr als einem Promille der Gesamtausgaben im Warenkorb vertreten sein müssen.

8. Jährliche Anpassung der Warenkorbgewichte und unerlässliche Qualitätsanpassungen

Jährliche Anpassung der Warenkorbgewichte und unerlässliche Qualitätsanpassungen

Seit Jänner 2021 veröffentlicht Statistik Austria den Verbraucherpreisindex 2020 (VPI 2020 = 100). Beide Indizes – VPI und HVPI – werden als Laspeyres-Kettenindex geführt. Dies hat gegenüber dem Festbasisindex den Vorteil, dass auch kleine Änderungen des Warenkorbes bzw. der Gewichtung jährlich durchgeführt werden können. Der Kettenindex wirkt dadurch veralteten Gewichtungsstrukturen entgegen. Diese Anpassung der Gewichtung erfolgt durch ein rechnerisch durchgeführtes Gewichtungsupdate: Die Gewichte des Vorjahres werden dabei auf die Dezemberindizes preisaktualisiert, womit zumindest die Verzerrung durch unterschiedliche Preissteigerungen ausgeglichen wird. Problematisch ist allerdings, dass es sich beim resultierenden Index um eine schwer interpretierbare Maßzahl handelt.

Zusammengefasst: Bei der alle fünf Jahre stattfindenden Großrevision handelt es sich um eine Neukonzeption des Warenkorbes durch einen Erhebungsvorgang, bei der jährlichen Revision primär um einen Rechenvorgang mit partiellen Gewichtungs- und Sortimentsänderungen.

Eine oft geäußerte Kritik lautet, dass der Warenkorb veraltet sei. Diese Kritik würde auf einen reinen Laspeyres-Index tatsächlich zutreffen – da bleiben das Gewichtungsschema und die Warenkorbbesetzung über fünf Jahre hinweg unverändert. Bei einem Kettenindex hingegen besteht dieses Problem nicht im selben Ausmaß, das oben geschilderte Rechenverfahren führt zu einer jährlichen Gewichts-anpassung.

Qualitätsanpassungen werden nötig, wenn sich ein Produkt in seiner Zusammensetzung ändert. Es gibt verschiedene Verfahren der Quali-

tätsanpassung, eine davon ist die sogenannte hedonische Methode. Darunter versteht man ein Regressionsverfahren, das die Produktzusammensetzung (Einzelteile werden parametrisiert) im Fokus hat. Angewandt wird diese Methode überwiegend bei technischen Produkten, in Österreich derzeit allerdings nur bei Büchern.

9. Covid-19 in der Warenkorbgewichtung

Der Preisstatistik liegt mit der Konsumerhebung 2019/20 nunmehr ein Konsummuster vor, das in vielen Ausgabenbereichen lockdownbestimmt ist. Eine solche Struktur kann nicht ohne weiteres für eine VPI-Gewichtung herangezogen werden, die fünf Jahre Bestand haben soll. Statistik Austria hat dazu für die Übergangszeit Gewichtungsvarianten vorgelegt, die dem derzeitigen Pandemiegeschehen Rechnung tragen sollen. Zur Erinnerung: Ein Viertel der Konsumerhebungsdauer fiel in den Lockdown.

Seit Beginn der Covid-Krise im März 2020 veränderte sich das Konsummuster der privaten Haushalte. Auch wenn dieser Umstand nur von temporärer Natur sein sollte, so musste seitens der Preisstatistik doch entschieden werden, in welcher Form das Gewichtungsschema zu adaptieren ist.

Statistik Austria hat sich dafür entschieden, dass die Auswirkungen der Covid-Krise auf das Konsummuster für die Gewichtung des VPI im Jahr 2021 nicht berücksichtigt werden. Verwendet wurden also die Ausgabensummen der Konsumerhebung 2019/20 – bereinigt um die Einflüsse der Pandemie.

10. Preiserhebung und Inflationsberechnung in Zeiten von Covid-19

Pandemiebedingt kam es auch zu massiven Ausfällen bei den Preiserhebungen bzw. -meldungen. Die Gründe dafür: geschlossene Geschäfte, Veranstaltungen, die nicht stattgefunden haben, Ausfall des Flugverkehrs und dergleichen.

Seit April 2020 wirken sich diese umfassenden Einschränkungen auf die Preiserhebungen und damit auf die Berechnung des VPI und des HVPI aus. Erhebungsausfälle müssen jedoch kompensiert werden, um die Berechnung der Inflationsrate in geforderter Qualität durchführen zu können. Eurostat gab aus diesem Anlass ein Methodenpaper heraus, das sich sehr detailliert mit der Behandlung von Preisausfällen befasst. Besonders hervorgehoben wird in diesem Dokument die Wichtigkeit der klaren Methodenbeschreibung.

11. Skizze der Gewichtungadaptationen

Erstes Prinzip: Beibehaltung der Index-Gewichte, also der Gewichtung der Warenkorpositionen. Dieses Prinzip besagt, dass eine zwischenzeitlich nicht verfügbare Konsumposition grundsätzlich keine Gewichtsänderung rechtfertigt.

Das *zweite Prinzip* bezieht sich auf die Stabilität der Indexreihen: Keine für die Indexberechnung benötigte Indexreihe wird aufgelassen. Um das zu garantieren, müssen Fortschreibungsverfahren angewandt und transparent gemacht werden.

Prinzip Nummer drei verfolgt die Minimierung der Anzahl imputierter Preise: Alternative Preisfeststellungen sollen ergriffen werden, wenn die regelmäßige Preiserhebung unmöglich ist. Ansonsten müssen geeignete Methoden der Fortschreibung gewählt werden.

Ein kurzer Blick auf die Bedeutung der Fortschreibungen im Gesamtindex zeigt, dass im Monat April 2020 der Anteil der Fortschreibungen – gemessen am Gesamtwarenkorb – insgesamt 26,1% betrug (Deutschland: 22,4%). Dieser Anteil verringerte sich im Laufe des Jahres 2020 auf 3,3% im Oktober und stieg dann bis Dezember 2020 auf 20,3% (Deutschland: 8,3%) an. Ab 2021 lag der Anteil der Imputationen unter 20%. Damit ist bei der methodischen Bewältigung der Preisniveaumessung europaweit ein Weg beschritten worden, der sowohl methodische Stringenz als auch die Interpretation der Berechnungsverfahren und Ergebnisse befriedigend gewährleistet. Eine große Rolle spielt in diesem Zusammenhang das statistische Problem der Adäquanz: Das Ergebnis der Messung muss einen Bezug zum betrachteten Messgegenstand haben.

12. Fazit und künftige Anforderungen

Die Covid-19-Pandemie ist für die amtliche Statistik eine große und neue Herausforderung. Bis dato gut etablierte und bewährte Erhebungs- und Berechnungsmethoden mussten innerhalb kürzester Zeit an die neue Situation angepasst werden. Obwohl noch keine finale Bewertung abgegeben werden kann, so zeigt sich doch, dass diese Übung gut gelungen ist, und zwar nicht nur in der Preisstatistik, sondern in der gesamten Wirtschaftsstatistik (Unternehmensstatistik, VGR usw.).

Im Lichte dieser Pandemie-Herausforderungen sollte jedoch nicht darauf vergessen werden, dass es über die Covid-Krise hinaus noch drängende basisstatistische Heraus- und Anforderungen gibt. Beispielhaft soll hier etwa die Berechnung der Inflation nach sozioökonomischen Kriterien genannt werden. Was ist damit gemeint? Das immer größer werdende Primärdatenangebot auf Mikroebene (Einkommen,

Vermögen, Transferleistungen u.dgl.) lässt auch das statistische Analysepotenzial beträchtlich ansteigen. So könnte etwa eine Gewichtungsssegmentierung des Warenkorb für Haushalte nach Einkommensdezilen oder anderen Kriterien für eine Inflationsberechnung herangezogen werden (Fessler et al 2013).² Dies würde der seit Jahren geführten Verteilungsdiskussion eine neue, interessante Dimension hinzufügen. Die zunehmende Automatisierung der Rechen- und Erhebungsvorgänge und die fortschreitenden Registerzugriffsmöglichkeiten dürften dabei eher Vorteile denn Hindernisse darstellen.

13. Politische Herausforderungen

Letztlich bleibt die Inflation aber nicht auf statistische Erhebungsmethoden beschränkt. Wo sie zur Debatte steht, hat sie politisches, wo sie auf die Lebensrealitäten der Menschen trifft, soziales Sprengpotenzial. Gerade in dieser Debatte sind detaillierte Erhebungen wichtig, um Basis- und Kompositionseffekte, meistens vorübergehend weitergegebene Kosten und Angebotsverknappungen, unterscheiden zu können.

Mit der Inflation wird auch Panikmache betrieben. Die Warnung vor Teuerungen als Gegenargument zu Lohnerhöhungen ist bekannt, und in der Debatte um aktive Geldpolitik sind Inflationswarnungen allgegenwärtig. Eine detaillierte Betrachtung hilft hier, die tatsächlichen Auswirkungen sowie die tatsächlich Betroffenen zu erkennen.

Und Inflation ist nicht gleich Inflation. Aus der Konsumerhebung geht zum Beispiel hervor, dass unterschiedliche Haushalte unterschiedliche Konsumgüter nachfragen. Krisenpolitik, die die Nachfrage stabilisiert, wird also in der Tendenz Inflationseffekte auf die von den Begünstigten nachgefragten Güter haben. Wo ein Fixkostenzuschuss Unternehmen vor der Schließung bewahrt, wird das (in der Erstrunde) nichts mit der Nachfrage nach Inlandsreisen, vielleicht aber mit Büroelektronik und ganz sicher etwas mit Gewerbemieten machen.

Preiserhöhungen werden kurzfristig von Firmen entschieden; wenn diese mit gesteigerter Nachfrage konfrontiert sind, haben sie die Wahl, die Produktionskapazität oder die Preise zu erhöhen. Die mittelfristige Anpassung des Angebots an die Nachfrage erfolgt über die Wettbewerbsdynamik. Die wird von Firmen- und nicht von KonsumentInnenverhalten getragen, ein Zurückkehren zum Preisniveau vor der Veränderung findet keinesfalls automatisch statt.

Die österreichischen Corona-Hilfen gingen überproportional an Unternehmen. Die Inlandsnachfrage brach dort, wo Konsum trotz Lock-

² Entsprechende Berechnungen gab es bereits in Form des Preisindex für PensionistInnenhaushalte (Haushalte mit geringem Einkommen).

downs und Lieferschwierigkeiten tatsächlich möglich war, insgesamt kaum ein. Ob sich das aber durch alle Einkommenschichten zieht und welche Verschiebungen in der Wirtschaftslandschaft auf uns zukommen: Für solche Fragen sind die Erhebungen von Statistik Austria und Eurostat unverzichtbar.

Derzeit deutet alles darauf hin, dass die hohen Inflationsraten im Winter 2021/22 vorübergehend sind. Sie entstehen durch einen unerwartet raschen Konjunkturaufschwung und die Schwierigkeiten in der Anpassung des Angebots sowie durch besonders niedrige Inflationsraten vor einem Jahr und die damit verbundenen Basiseffekte. Vorübergehend höhere Inflationsraten sollten keine dauerhaften negativen wirtschaftlichen Effekte nach sich ziehen, besonders dann, wenn Löhne und Sozialleistungen entsprechend angepasst werden. Den Gewerkschaften gelingt es im Rahmen der Kollektivvertragsverhandlungen, die Kaufkraft der Löhne und Gehälter zu sichern. Auch Pensionen und andere Sozialleistungen werden im Ausmaß der Inflationsraten angepasst. Dennoch bleiben negative Verteilungseffekte bestehen, weil die VerliererInnen der Covid-Krise, darunter vor allem Arbeitslose, prekär Beschäftigte und KleinunternehmerInnen von der Wirtschaftspolitik nicht ausreichend unterstützt werden.

Die WUG-Redaktion

Literatur

- Arbeiterkammer Wien (2021). Was kostet Wohnen? AK Stadt (3). Online verfügbar unter https://emedien.arbeiterkammer.at/viewer/ppnresolver?id=AC13073662_2021_3 (abgerufen am 14.1.2022).
- Brachinger, Hans Wolfgang (2008). A New Index of Perceived Inflation: Assumptions, Method and Application to Germany. In: *Journal of Economic Psychology* 29 (4), 433–457.
- Fessler, Pirmin/Fritzer, Friedrich (2013). The Distribution of Inflation among Austrian Households. *Monetary Policy & the Economy* 3, 12–28.
- Loretz, Simon/Fritz, Oliver (2021). Wirkungen der im Zuge der COVID-19-Krise reduzierten Mehrwertsteuersätze. Erfahrungswerte aus rezenten Reformen. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Wien.

Arbeitszeitverkürzung. Modelle und Praxis in Betrieben

Franz Astleithner, Bettina Stadler

1. Einführung

Das Thema Arbeitszeitverkürzung hat im Kontext von Digitalisierung und steigenden physischen und psychischen Belastungen in den vergangenen Jahren eine gewisse Renaissance erlebt. Die letzte generelle, d.h. gesetzliche, Maßnahme zur Arbeitszeitverkürzung wurde in Österreich in den 1980er Jahren verabschiedet.¹ Dies war die Einführung einer fünften (bzw. nach 25 Dienstjahren sechsten) Urlaubswoche in den Jahren 1984 bis 1986 (Tálos 2016). Anschließend konzentrierte sich der Diskurs zu Arbeitszeitfragen – wie in den meisten anderen europäischen Ländern – verstärkt auf Fragen der Flexibilisierung von Arbeitszeiten (Flecker und Schönauer 2010). Das Thema der Arbeitszeitverkürzung war für längere Zeit weitgehend aus dem Blick geraten (Flecker und Altreiter 2014).

Mit Flexibilisierung war ursprünglich die Hoffnung verbunden, dass ArbeitnehmerInnen von einer flexibleren Gestaltung der Arbeitszeiten profitieren würden, indem Arbeitszeiten besser mit anderen Aspekten des Lebens vereinbar werden (Teriet 1978). Gleichzeitig bedeutete Flexibilisierung für Arbeitgeber in einem Kontext steigender internationaler Konkurrenz die Möglichkeit, unternehmerisches Risiko von Auslastungsschwankungen auf die Beschäftigten zu verlagern und die Personaldecke auszudünnen, was den weit verbreiteten gewerkschaftlichen Widerstand gegen Flexibilisierung erklärt (Vobruba 2006).

Tatsächlich sind flexible Arbeitszeiten ein zweischneidiges Schwert. In vielen Fällen orientieren sich die Arbeitszeiten in Österreich nicht oder nur zu einem geringeren Teil an den Bedürfnissen der ArbeitnehmerInnen und viel stärker an den Anforderungen von Arbeitgebern (Chung 2009; Eichmann und Saupe 2014). Während stärker individuumsbezogene Arbeits-

¹ Auch international liegen mit wenigen Ausnahmen allgemeine Verkürzungen der wöchentlichen Arbeitszeit auf Ebene des Gesetzes oder der Kollektivverträge bereits weit zurück. Vor rund 30 Jahren fand in Dänemark der Übergang zur 37-Stunden-Woche statt, in Belgien wurde 2002 auf 38 Stunden reduziert, und das jeweils auf Ebene der Kollektivverträge. Frankreich verabschiedete Ende der 90er Jahre die gesetzliche 35-Stunden-Woche (vgl. Lehndorff 2016, 2020).

zeitflexibilität positive Effekte auf die Gesundheit, das Stresserleben und die Burnout-Symptomatik hat, zeitigt betriebsbezogene Flexibilität negative Auswirkungen auf die genannten Symptome (Amlinger-Chatterjee und Wöhrmann 2017).

Die Flexibilisierung von Arbeitszeiten hat also für viele ArbeitnehmerInnen wichtige Erwartungen nicht erfüllt. Gleichzeitig können wir in Österreich sinkende Arbeitszeiten, die Einführung der Freizeitoption (Haslinger et al. 2016; Gerold 2017; Eichmann 2018), einen steigenden Anteil an Teilzeitbeschäftigung, sei diese nun freiwillig oder unfreiwillig gewählt, und immer mehr Personen mit Arbeitszeitverkürzungswunsch feststellen (Schönauer et al. 2016; Astleithner und Schönauer 2018). Diese Entwicklungen spiegeln unter anderem einen Wunsch nach besserer Vereinbarkeit von Arbeit und Leben wider (Gerold und Nocker 2015, 2018). Es ist also eine Renaissance der Debatte zur Arbeitszeitverkürzung festzustellen. Welches Umfeld und welche betrieblichen Lagen und Mechanismen die Vereinbarung von kürzeren Arbeitszeiten fördern oder hindern wurde von uns in den Jahren 2020/2021 mit einem von der Abteilung Wirtschaftswissenschaften der AK Wien geförderten Forschungsprojekt untersucht. Nach einem Überblick über wichtige Motive für Arbeitszeitverkürzung und unser methodisches Vorgehen präsentieren wir die Ergebnisse dieser Analyse.

1.1 Arbeitszeitverkürzung als Katalysator für gesellschaftlichen, ökologischen und sozialen Wandel

Derzeit treffen beim Thema Arbeitszeitverkürzung Wünsche der Individuen auf gesellschaftliche bzw. strukturelle Herausforderungen, die eine Verkürzung der Arbeitszeiten nahelegen. Beide Aspekte können durch eine aktive Arbeitszeitpolitik adressiert werden. Zu den (potentiell) positiven Wirkungen von Arbeitszeitverkürzung zählen:

a) der *Beschäftigungseffekt von Arbeitszeitverkürzung* (Marterbauer 2011; Lehndorff 2016; Poyntner 2016; Figlerl et al. 2021): Dieser hängt mit der Frage zusammen, wie die durch steigende Arbeitsproduktivität frei werdenden Ressourcen genutzt werden. Keynes etwa sagte Anfang des 20. Jahrhunderts vorher, dass bis 2028 in Europa und den USA drei Stunden Arbeit pro Tag mehr als ausreichen würden, um die gesellschaftlich notwendige Arbeit zu verrichten (Keynes 2010). Aufgrund der fortwährenden Produktivitätsgewinne war beispielsweise die Vollbeschäftigung der 1970er und 1980er Jahre nur durch eine massive Umverteilung von Arbeit möglich (Kopatz 2012). Auch im Kontext der im Zuge der digitalen Transformation erwartbaren Umwälzungen am Arbeitsmarkt kann die Verkürzung der Arbeitszeiten dazu beitragen, die vorhandene Arbeit auf mehr Personen zu verteilen.

b) Arbeitszeitverkürzung ist eine Vorbedingung einer *geschlechtergerechten Verteilung von Arbeit*, da eine gleichberechtigte Teilhabe an bezahlter Arbeit zur Voraussetzung hat, dass unbezahlte Arbeit gleichmäßiger verteilt wird, was unter den gegebenen langen Vollzeitarbeitszeiten nur schwer zu bewerkstelligen ist (Scambor et al. 2013; Altreiter et al. 2016; Stadler 2018; Sardadvar et al. 2020). Wie Zeit verwendet wird, ist von gesellschaftlichen Strukturen und Institutionen geprägt und wird somit zu einem wichtigen Aspekt in der Analyse sozialer Ungleichheit, allem voran zwischen den Geschlechtern (Jacobs und Gerson 2004; Gerstel und Clawson 2015).

Neben diesen klassischen Argumenten für Arbeitszeitverkürzung finden sich neuere Begründungen, die für Verkürzung sprechen.

c) Vor dem Hintergrund der ökologischen Krise, die durch den Ressourcenverbrauch und den CO₂-Ausstoß der derzeitigen Wirtschaftsweise entsteht, kann Arbeitszeitverkürzung, eingebettet in eine sozioökologische Transformation, ein Baustein für eine *Ökologisierung der Wirtschaft* sein (Schor 2008; Pullinger 2014).

d) Aber auch auf Seiten der Arbeitskräfte hat die stark wettbewerbsorientierte Organisation der Arbeit mit ihrer *Arbeitsverdichtung, Entgrenzung und Subjektivierung von Arbeit* und durch unsichere und unplanbare Erwerbskarrieren zu einer Überbeanspruchung menschlicher Ressourcen geführt, die sich in steigenden Raten von Burnout und anderen psychischen Erkrankungen niederschlägt (Voß und Weiss 2013; Aumayr-Pintar et al. 2018; Leoni 2019). Arbeitszeitverkürzung kann einerseits dazu beitragen, die individuelle Arbeitsmarktposition der Lohnabhängigen durch gesteigerte Nachfrage nach Arbeit zu stärken und somit Unsicherheit zu reduzieren. Andererseits kann in Arbeitssituationen, die durch Überforderung geprägt sind, mehr Freizeit dazu beitragen, mit belastenden Anforderungen der modernen Arbeitswelt besser umgehen zu können.

e) Arbeitszeitverkürzung kann also – wenn sie nicht in Verdichtung mündet – neben den bekannten positiven Effekten auf die physische *Gesundheit* (Caruso et al. 2004; Kauffeld et al. 2004; Wirtz 2012; Jansen-Preilowski et al. 2020; Pega et al. 2021) ebensolche auf die psychische Gesundheit haben.

f) Ein weiteres Argument für eine Arbeitszeitverkürzung bezieht sich auf die *Steigerung der Arbeitsproduktivität* durch kürzere Arbeitszeiten.

g) Zudem kann die Arbeitsmarktpartizipation von *älteren Arbeitnehmerinnen* in Vollzeit erleichtert werden, was vor allem im Zuge der Anhebung des faktischen Pensionsantrittsalters zunehmende Relevanz erlangt.

h) Kürzere Arbeitszeiten können generell die *Work-Life-Balance* verbessern (Anttila et al. 2015).

j) Dadurch haben sie das Potential, eine wesentliche Triebkraft hin zu einer *besseren Gesellschaft* zu sein (De Spiegelaere und Agnieszka

2017). Alle bisher beschriebenen Effekte (Umverteilung, Geschlechtergerechtigkeit, physische und psychische Gesundheit, verbesserte Work-Life-Balance) ziehen positive gesellschaftliche Auswirkungen nach sich. Darüber hinaus ist Zeitwohlstand (Time Affluence), also genug Zeit für die Dinge zu haben, die man machen will, eng mit Glücksempfinden und Well-being verbunden (Kasser und Sheldon 2009).

j) Weiters braucht auch *politisches Engagement* Zeit, denn Demokratie lebt von der Auseinandersetzung mit Themen und anderen Menschen (Stadler et al. 2020).

k) Im Zuge der digitalen Transformation wird zudem die nötige Zeit für *Weiterbildung* und persönliche Entfaltung zu einer Grundvoraussetzung für gute Teilhabechancen am Arbeitsmarkt und generell für die Integration in die Gesellschaft (Flecker und Altreiter 2014).

1.2 Beispiele für Arbeitszeitverkürzung im Betrieb

Während auf gesetzlicher Ebene in ganz Europa Verkürzungen der Arbeitszeit relativ rar sind, findet man durchaus Bewegung in Kollektivverträgen und vor allem auch in einzelnen Betrieben. Das ist insofern nicht verwunderlich, da der Trend zur Dezentralisierung der industriellen Beziehungen ebenso die Aushandlung von Arbeitszeiten umfasst (Lehndorff und Haipeter 2007).

Betriebliche Verkürzungen der Arbeitszeit sind dabei kein neues Phänomen. Noch vor der Verabschiedung der Hours of Work Convention 1919 durch die ILO, die als erster Schritt zur flächendeckenden Einführung des Acht-Stunden-Tages gesehen werden kann, gab es vereinzelt Unternehmen, die diesbezüglich eine Vorreiterrolle spielten. In Deutschland etwa führte die Degussa (Deutsche Gold- und Silber-Scheide-Anstalt) 1884 den Acht-Stunden-Tag ein, Robert Bosch 1906 in den Bosch-Werken. In den 1930ern hat Kellogg's in den USA die Arbeitszeit auf 30 Stunden reduziert und den Lohn um 12,5% angehoben, um einen Beitrag zur Senkung der hohen lokalen Arbeitslosigkeit zu leisten. So wurde es möglich, eine komplette vierte Schicht anzustellen (Hunnicut 1992). Gerade in den letzten Jahren tauchen im medialen Diskurs wieder öfter Beispiele zur betrieblichen Arbeitszeitverkürzung auf.² So hat die britische Royal Mail 2018 einen Übergang von 39 auf 35 Stunden vereinbart.³ Viel Beachtung fand auch das Beispiel des kommunalen Altenheims in Göteborg, in dem die

² Die New Economics Foundation gibt einen guten Überblick über fortschrittliche Arbeitszeitentwicklungen in Europa: <https://neweconomics.org/campaigns/shorter-working-week> (abgerufen am 20.12.2021).

³ European Network for the Fair Sharing of Working Time (2019): Shorter Working Week Newsletter 4. Online verfügbar unter <https://neweconomics.org/campaigns/euro-working-time> (abgerufen am 20.12.2021).

Schichten bei vollem Lohnausgleich (vorübergehend) von acht auf sechs Stunden reduziert wurden, was unter anderem eine Reduktion der Krankenstände nach sich zog. Das spanische Softwareunternehmen Del Sol führte eine Vier-Tage-Woche bei vollem Lohnausgleich mit Arbeitszeiten von 36 Stunden im Winter und 28 im Sommer ein. Durch die Maßnahme wurden 25 neue MitarbeiterInnen angestellt. Das Unternehmen möchte mit kürzeren Arbeitszeiten höhere Produktivität, weniger Abwesenheiten, zufriedenerer MitarbeiterInnen und weniger Fluktuation erreichen.⁴ Das Stahlunternehmen ArcelorMittal in Eisenhüttenstadt hat als Maßnahme zur Beschäftigungssicherung die Arbeitszeit 2010 von 35 auf 32 Wochenstunden gesenkt. Als das Unternehmen die Arbeitszeit wieder erhöhen wollte, verhandelte der Betriebsrat, dass die Beschäftigten freiwillig zwischen 32 und 35 Stunden wählen konnten. 80% der Beschäftigten entschieden sich für die kürzeren Arbeitszeiten, vor allem weil in der Schichtarbeit dadurch eine bessere Verteilung der Arbeitszeiten möglich war.⁵ Gerold et al. (2017) zeigen anhand von fünf Fallbeispielen österreichischer Betriebe, wie Arbeitszeitverkürzung in einzelnen Betrieben umgesetzt werden kann und identifizieren Barrieren und Triebkräfte. Über diese Studie hinausgehend betrachten wir in unserer Analyse, welche Faktoren für individuelle und lebensphasenspezifische Arbeitszeitverkürzung (swünsche) hinderlich bzw. förderlich sind und beziehen ebenfalls den vom Kollektivvertrag und von Betriebsvereinbarungen gebotenen Rahmen und die Perspektive und Rolle der Betriebsräte bei der Gestaltung der Arbeitszeiten ein.

1.3 Forschungsziel

Betriebe sind die Orte, an denen ungewünschte lange Arbeitszeiten entstehen (Van Echtelt et al. 2009) bzw. wo lange Arbeitszeiten auch durch entsprechende Arbeitsorganisation vermieden werden können (Perlow 1999). In Betrieben ergibt sich daher eine Nische für Arbeitszeitverkürzung. Wir gehen in diesem Artikel folgenden Fragen nach:

- Welche Ansatzpunkte für eine Verkürzung der tatsächlichen Arbeitszeiten in Betrieben gibt es?
- Welche Faktoren wirken sich positiv auf Arbeitszeitverkürzung im Betrieb aus, welche negativ?
- Welche Rolle nehmen Betriebsräte und Betriebsvereinbarungen in der betrieblichen Arbeitszeitgestaltung ein?

⁴ https://english.elpais.com/elpais/2020/01/16/inenglish/1579178186_175588.html (abgerufen am 20.12.2021).

⁵ <https://www.igmetall-bbs.de/aktuelles/news-archiv/meldung/80-prozent-entschieden-sich-fuer-zeit-und-geld/> (abgerufen am 20.12.2021).

Aus wissenschaftlicher Perspektive ergibt sich zudem die Notwendigkeit einer Systematisierung der diversen Praktiken, die unter den sehr weiten Begriff von Arbeitszeitverkürzung fallen, sowie der jeweiligen Belastungen und Erleichterungen für die Beschäftigten (Jansen-Preilowski et al. 2020). Betriebsfallstudien ermöglichen es, die verschiedenen Perspektiven auf Arbeitszeit einzufangen, und sie können daher ein nuanciertes und facettenreiches Bild liefern, wie auf Ebene der Betriebe kürzere Arbeitszeiten ermöglicht oder eben auch verhindert werden bzw. ob Arbeitszeiten generell arbeitnehmerInnenfreundlich gestaltet sind.

In Abschnitt 2 werden wir die Methodik und das Sample beschreiben sowie die Begriffsbestimmungen vornehmen. Anschließend werden die einzelnen Unternehmen vorgestellt (3) und Aspekte betrieblicher Arbeitszeitverkürzung anhand von Fallstudien diskutiert (4). Abschnitt 5 fasst die Ergebnisse zusammen.

2. Methodik, Sample und Begriffsbestimmung

Wir präsentieren hier die Ergebnisse einer Analyse der betrieblichen Verhandlungen und der betrieblichen Praxis im Zusammenhang mit der Gestaltung von Arbeitszeiten.

Die im Betrieb gelebten Arbeitszeiten werden auf ganz unterschiedlichen Ebenen gestaltet und ausverhandelt. Auch wenn sich die jeweiligen Ebenen beeinflussen und aufeinander einwirken, müssen sie für unsere Analyse klar unterschieden werden (vgl. Abbildung 1).

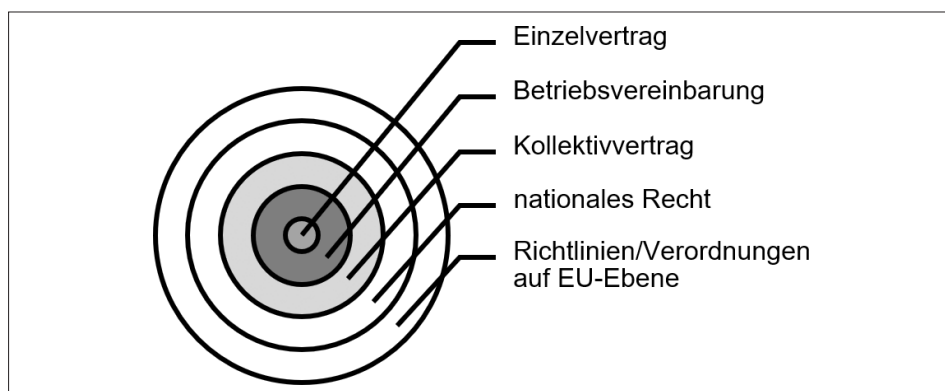
Als äußerster Rahmen sind die Verordnungen der Europäischen Union zu nennen. Hier ist beispielsweise festgelegt, dass die durchschnittliche wöchentliche Höchstarbeitszeit 48 Stunden nicht überschreiten darf.⁶ Ausnahmen von dieser Regelung sind nur in vorher definierten Bereichen und unter genau geregelten Bedingungen möglich.⁷ Auf nationaler Ebene sind Regelungen der Arbeitszeit insbesondere im Arbeitszeitgesetz zu finden. So ist in Österreich seit 2018 geregelt, dass eine Wochen-Höchstarbeitszeit von 60 Stunden zulässig ist, die jedoch in einem Durchrechnungszeitraum von 17 Wochen 48 Stunden nicht überschreiten darf (eine Verlängerung dieses Zeitraums in Kollektivverträgen ist möglich). Für einzelne Branchen sind in Österreich in Kollektivverträgen wichtige Regelungen formuliert. So unterscheidet sich die wöchentliche Normalarbeitszeit

⁶ Vgl. Artikel 6 der Richtlinie 2003/88/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 4. November 2003 über bestimmte Aspekte der Arbeitszeitgestaltung.

⁷ So kann von der Regelung zur Höchstarbeitszeit lt. EU-Richtlinie nur durch Vereinbarung in Tarifverträgen oder zwischen Sozialpartnern abgewichen werden. Zudem sind bestimmte Personengruppen wie "Leitende Angestellte" von der Arbeitszeitrichtlinie ausgenommen. Siehe auch Europäische Kommission (2017).

von Branche zu Branche, im Kollektivvertrag (KV) für Handelsangestellte und im Kollektivvertrag für die IT wird eine Normalarbeitszeit von 38,5 Stunden pro Woche festgelegt, im KV für die Mineralölindustrie sind dies 38 Stunden pro Woche. In den Kollektivverträgen für die Handelsangestellten und die Mineralölindustrie ist die Möglichkeit einer Umwandlung von Geldzahlungen anlässlich von Dienstjubiläen in Freizeit vorgesehen. In Betrieben mit Betriebsrat werden häufig weitere Regelungen zur Arbeitszeit in Betriebsvereinbarungen festgelegt und die Regelungen des KVs konkret an die betrieblichen Umstände angepasst. Schließlich können Regelungen zur Arbeitszeit auch individuell zwischen einzelnen MitarbeiterInnen und Arbeitgebern vereinbart werden.

Abbildung 1: Schichten der Gestaltung von Arbeitszeiten



Quelle: eigene Darstellung.

In der betrieblichen Praxis werden auf Basis dieser Regelungen die Möglichkeiten und Grenzen der Gestaltung der Arbeitszeiten bestimmt. Welche Arbeitszeitpraxis möglich ist und welche nicht toleriert wird, ist Teil der alltäglichen Aushandlungsprozesse in Unternehmen.

Wir konzentrieren uns bei unserer Analyse auf Betriebsvereinbarungen und die individuelle Arbeitszeitpraxis von Beschäftigten in Unternehmen. Regelungen in Kollektivverträgen bilden dabei einen wichtigen Hintergrund. So wurde z.B. gefragt, wie weit Maßnahmen zur Arbeitszeitverkürzung, die in Kollektivverträgen zu finden sind, tatsächlich bei den ArbeitnehmerInnen ankommen, d.h. diesen bekannt sind und in die Gestaltung der Arbeitszeiten einfließen.

Für die Analyse musste festgelegt werden, was genau als Arbeitszeitverkürzung definiert werden soll. Wir entschieden uns für eine breite Definition, um möglichst alle relevanten Praktiken zu erfassen. Mit *direkter Arbeitszeitverkürzung* sind Regelungen gemeint, die für ArbeitnehmerInnen die wöchentlich oder jährlich zu leistende Arbeitszeit verkürzen. Dies kön-

nen z.B. verkürzte wöchentliche Arbeitszeiten sein, wie sie zuletzt im Kollektivvertrag für die sozialen Dienste vereinbart wurden,⁸ oder jährliche, zum Teil unter bestimmten Bedingungen zusätzlich gewährte freie Tage. So wurde in einigen Kollektivverträgen, aber auch in einzelnen Unternehmen, festgelegt, dass den ArbeitnehmerInnen nicht erst nach 25 Dienstjahren, sondern bereits nach fünf, zehn oder 15 Dienstjahren zusätzliche Urlaubstage gewährt werden.⁹

Einige Regelungen in Betrieben beziehen sich nicht direkt auf eine Reduktion der Arbeitszeiten, wirken aber voraussichtlich in diese Richtung. *Indirekte Kanäle der betrieblichen Arbeitszeitverkürzung* sind etwa zusätzliche freie Tage für Zeitausgleich in einem Gleitzeitmodell, die Möglichkeit, die vertraglichen Stunden den eigenen Bedürfnissen noch besser anzupassen oder auch die Zugänglichkeit von Auszeiten und Altersteilzeitmodellen zu verbessern. Zwar wird mit solchen Regelungen die vertragliche Wochenstundenzahl bei Vollzeit nicht verändert, jedoch entstehen Potentiale für kürzere tatsächliche Arbeitszeiten.

Das bedeutet, dass mit Aspekten der betrieblichen Arbeitszeitverkürzung sowohl die Verkürzung der wöchentlich zu erbringenden Stunden als auch die Verkürzung der Arbeitsstunden, die übers Jahr geleistet werden (müssen), gemeint sind. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn arbeitsbezogene Tätigkeiten, wie Fahrzeiten bei geteilten Diensten, als Arbeitszeit gewertet werden. Ebenso fallen Maßnahmen darunter, die eine individuelle Verkürzung der Lebensarbeitszeit über betriebliche Ansprüche auf kürzere Arbeitszeiten oder Auszeiten bewirken. Ist es in einem Betrieb beispielsweise einfacher, lebensphasenspezifisch angepasste Lösungen für kürzere Arbeitszeiten oder für Sabbaticals zu finden, wirkt sich das nicht auf das Stundenausmaß bei Vollzeit aus, sehr wohl aber auf die Lebensarbeitszeit, und führt dementsprechend auch zu einer gewissen Umverteilung von Arbeit (vgl. Wotschack 2012; vgl. Pfahl und Reuyß 2020).

Basis für die Ausführungen sind fünf zwischen Oktober 2020 und Anfang April 2021 durchgeführte Fallstudien in ausgewählten österreichischen Betrieben. Die Fallstudienmethode eignet sich sehr gut für diese Art der Untersuchung, da sie der Komplexität von Organisationen mit ihren zahlreichen AkteurInnen in besonderer Weise gerecht wird und flexibel einsetzbar ist (vgl. Pflüger et al. 2017). Bei der Auswahl der Branchen und der Unternehmen konzentrierten wir uns auf Branchen, in denen direkte oder

⁸ Beginnend mit 1.1.2022 wird die wöchentliche Normalarbeitszeit in der Sozialwirtschaft von 38 Stunden auf 37 Stunden pro Woche reduziert.

⁹ So führte die Handelskette Hornbach im Jahr 2018 für alle MitarbeiterInnen nach einem Jahr Betriebszugehörigkeit eine sechste Urlaubswoche ein; vgl.: <https://www.diepresse.com/5441713/hornbach-osterreich-fuhrt-sechste-urlaubswoche-ein> (abgerufen am 20.12.2021).

indirekte Arbeitszeitverkürzung in den letzten Jahren Thema von Kollektivvertragsverhandlungen oder von Wünschen der Beschäftigten waren. Zusätzlich sollten Betriebe in Produktion und Dienstleistung im Sample zu finden sein und neben Betrieben in Wien auch Betriebe in anderen Regionen Österreichs. Konkret wurden Betriebe aus folgenden Branchen ausgewählt: 1) Produktion und Vertrieb, 2) Sozialwirtschaft, 3) IT, großes Unternehmen, 4) Handel, großes Unternehmen,¹⁰ 5) Mineralölindustrie. Abgesichert und kontextualisiert wurden die Ergebnisse durch Interviews mit ExpertInnen aus Gewerkschaften und Arbeitsforschung. Eingeflossen sind darüber hinaus die Ergebnisse einer Analyse von Maßnahmen zur Arbeitszeitverkürzung in Kollektivverträgen (Stadler und Adam 2020).

In allen Betrieben wurden vier bzw. fünf leitfadengestützte Interviews geführt: jeweils zwei bis drei Interviews mit Beschäftigten, ein Interview mit einem bzw. einer BetriebsrätIn und ein Interview mit einem bzw. einer VertreterIn des Managements. Alle Interviews wurden vollständig transkribiert und mit Hilfe einer Inhaltsanalyse in Anlehnung an die Prinzipien der Grounded Theory ausgewertet (Strauss und Corbin 1998; Charmaz 2014).

3. Fallbeispiele

3.1 Fallbeispiel 1: Naturprodukte GmbH

Die Naturprodukte GmbH wurde in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts gegründet und ist seither sowohl hinsichtlich der Anzahl der Beschäftigten als auch des Umsatzes stetig gewachsen. Mittlerweile hat das Unternehmen, dessen Sitz in einer ländlichen Region Österreichs liegt, mehrere hundert MitarbeiterInnen. Die Naturprodukte GmbH stellt Güter her und handelt mit eigenen und zugekauften Produkten. Neben der Zentrale und den Produktionsstandorten gibt es noch mehrere Vertriebsstellen. Laut Interviewangaben und Website ist nachhaltige Produktion eine wesentliche Orientierung des Unternehmens, weshalb hohe ökologische und soziale Standards gesetzt werden.

Entsprechend den Angaben der Geschäftsführung liegen die Gehälter in der Naturprodukte GmbH rund 10% über dem Kollektivvertrag, und es gibt einen firmenweiten Mindestlohn von 1.900 Euro brutto. Zusätzlich gibt es Ergebnisbeteiligungen und eine Einzahlung in ein betriebseigenes Pensionsmodell. Somit liegt die *Bezahlung* bei der Naturprodukte GmbH sowohl für die Region als auch für die Branche deutlich über dem Durchschnitt.

¹⁰ Im Handel setzt sich die Fallstudie aus Interviews mit Beschäftigten von zwei Unternehmen zusammen. Wegen der COVID-19-Situation war es nicht möglich, alle Interviews in einem einzigen Betrieb zu führen.

Tabelle 1: Übersicht Fallbeispiele

	Fallstudie 1 Naturprodukte GmbH	Fallstudie 2 Sozialwerke GmbH	Fallstudie 3 IT-Lösungen AG
Branche	Herstellung von Möbeln Einzelhandel	Sozialwesen	Informationsdienstleistungen
Unternehmen	rund 500 MitarbeiterInnen aufgeteilt auf Zentrale und Vertriebsstandorte	über 400 MitarbeiterInnen aufgeteilt auf sehr viele Standorte	untersuchter Bereich: ca. 1.000 MitarbeiterInnen, gesamt ca. 1.600 MitarbeiterInnen an 16 Standorten in Österreich, 110.000 weltweit
Anteil Frauen/Männer	hoch	hoch	gering
Anteil Teilzeitbeschäftigte	hoch	hoch	gering
Betriebsrat	teilweise	ja	ja
Betriebsvereinbarung Arbeitszeit	nein	ja	ja
Interviews	Betriebsrat (1) Management (1) MitarbeiterInnen (2)	Betriebsrat (1) Management (1) MitarbeiterInnen (2)	Betriebsrat (1) Management (2) MitarbeiterInnen (2)

	Fallstudie 4 Einzelhandel GmbH	Fallstudie 5 Mineralöle AG
Branche	Einzelhandel	Gewinnung von Erdöl und Erdgas
Unternehmen	ca. 10.000 MitarbeiterInnen in 80 Filialen in Österreich	untersuchter Bereich: ca. 900 MitarbeiterInnen, gesamt ca. 6.000 MitarbeiterInnen in Österreich, 20.000 weltweit
Anteil Frauen/Männer	sehr hoch	mittel
Anteil Teilzeitbeschäftigte	sehr hoch	gering
Betriebsrat	ja	ja
Betriebsvereinbarung Arbeitszeit	ja	ja
Interviews	Betriebsrat (1) Management (1) MitarbeiterInnen (3)	Betriebsrat (1) Management (1) MitarbeiterInnen (2)

Quelle: eigene Darstellung.

MitarbeiterInnen mit mittlerer Qualifikation, „normale Fachkräfte“, GesellInnen, Hilfskräfte und ungelernte Arbeitskräfte finden sich ausreichend am regionalen Arbeitsmarkt. Außerdem bildet das Unternehmen Lehrlinge aus, die nach dem Ende des Ausbildungsverhältnisses normalerweise übernommen werden. Deswegen und weil Kündigungen ohnehin selten vorkommen, ist *Arbeitskräftemangel* kein relevantes Problem für den Betrieb. Dennoch hat sich das Einzugsgebiet der Beschäftigten über die Jahre vergrößert. Während früher vorrangig Personen aus einem Umkreis von 15 km rekrutiert wurden, sind jetzt Pendelwege von bis zu 40 km durchaus üblich.

Etwas schwieriger gestaltet sich die Situation im hochqualifizierten Bereich. Manche SpezialistInnen werden aus dem gesamten deutschsprachigen Raum angeworben. Für diese Posten werden dann auch individu-

elle Arbeitsort- und Arbeitszeitlösungen gefunden. Aus diesem Grund ist es nicht verwunderlich, dass es im Unternehmen üblich ist, dass Personen aus den Ballungsräumen zur Firmenzentrale pendeln. Sogar Wochenendpendeln wird von manchen hochspezialisierten Arbeitskräften praktiziert. Darüber hinaus gibt es regelmäßige Zusammenarbeit mit externen Arbeitskräften, etwa DesignerInnen, auch aus dem Ausland. Insgesamt wissen die Beschäftigten um die Vorteile des Arbeitgebers und schätzen ihre Arbeitsstelle als sehr attraktiv ein. Für das Unternehmen hat die enge Bindung der MitarbeiterInnen an den Betrieb natürlich den Vorteil großer Loyalität zum Betrieb.

Es gibt einen *Betriebsrat* für die Handelsangestellten und einen für die Tischlerei. Für die HandelsarbeiterInnen und für die TextilarbeiterInnen gibt es keine betriebliche ArbeitnehmerInnenvertretung. Dort fand sich laut Interviewangaben niemand, der oder die die Aufgabe übernehmen wollte, obwohl die Geschäftsführung der Gründung eines Betriebsrates positiv gegenübersteht. Auch von Seiten des Betriebsrats wird das grundsätzlich positive Klima zwischen Beschäftigten und Führung bestätigt, weshalb der Betriebsrat selten tätig werden müsse.

„Also die Betriebsratstätigkeit ist bei uns echt überschaubar. Natürlich gibt es Phasen, wo ein bisschen mehr ist, aber das ist bei uns echt überschaubar. Da ist eine Stunde in der Woche ausreichend.“ (NP BR)

3.1.1 Arbeitszeitregelungen

Der „Kollektivvertrag für Tischler und Holzgestalter“ sieht eine Normalarbeitszeit von 40 Stunden vor. Im Kollektivvertrag für den Einzelhandel beträgt die Normalarbeitszeit 38,5 Stunden.

Die vertraglichen Arbeitszeiten der Beschäftigten sind in der Naturprodukte GmbH sehr heterogen und reichen von wenigen Stunden pro Woche bis zu Vollzeit, wobei die MitarbeiterInnen relativ viel Mitsprache in der Festlegung ihrer vertraglichen Arbeitszeit haben und das konkrete Arbeitsausmaß meist mit den AbteilungsleiterInnen vereinbart wird. Generell wird laut Betriebsrat versucht, dort, wo es gewünscht ist, individuelle Lösungen zu finden. Insofern gibt es jenseits von KV und Arbeitszeitgesetz keine allgemeingültigen Regelungen zu Arbeitszeiten. Dem tendenziell positiven Betriebsklima und den tendenziell kleinen Organisationseinheiten, in denen vermutlich viel informell geregelt wird, ist es wahrscheinlich geschuldet, dass es nicht als notwendig erachtet wurde, eine Betriebsvereinbarung zur Arbeitszeit zu erstellen. Ob Zeitausgleich oder Ausbezahlung von Mehrarbeit bzw. Überstunden erfolgt, wird im Unternehmen den Beschäftigten überlassen. Durch die enge Bindung der MitarbeiterInnen an den Betrieb und die Unternehmensbeteiligungen sind ArbeitnehmerInnen tendenziell auch gewillt, Phasen mit höherer Auslastung mitzutragen.

3.1.2 Praxis der Arbeitszeiten und Bedürfnisse der ArbeitnehmerInnen

Der Großteil der Beschäftigten bei der Naturprodukte GmbH sind Frauen, die häufig in Teilzeit beschäftigt sind. Laut einem Geschäftsführer beträgt die durchschnittliche Arbeitszeit im Betrieb knapp unter 30 Stunden. Die Arbeitszeiten unterscheiden sich stark zwischen den verschiedenen Unternehmensbereichen. So müssen in den Geschäften, im Kundenservice sowie in der Produktion gewisse Anwesenheits- bzw. Verfügbarkeitszeiten eingehalten werden. Darüber hinaus sind Produktionsstätten aus Sicherheitsgründen immer mit mindestens zwei Personen besetzt. In diesen Bereichen besteht daher aus organisatorischen Gründen eingeschränkte Arbeitszeitsouveränität, und Arbeitszeiten werden länger im Voraus geplant. Bei Bürotätigkeiten, die keiner Synchronisation bedürfen, besteht größerer Spielraum in der Arbeitszeiteinteilung, wobei die jeweiligen AbteilungsleiterInnen die gelebte Praxis sehr stark beeinflussen.

Indirekte Steuerung bzw. Steuerung über die Arbeitsmenge ist bei der Naturprodukte GmbH nur in jenen Bereichen, die der Projektlogik folgen, relevant. Dort, wo die Beschäftigten besonders viel Autonomie haben, können sie, so zumindest unsere Einschätzung, selbst darüber entscheiden, welche Aufgaben prioritär erledigt werden müssen bzw. welche liegenbleiben können.

Um auf *Auftragsspitzen* zu reagieren, gibt es im Betrieb verschiedene Instrumente. So besteht die Möglichkeit, Aufgaben zu verschieben oder die Arbeitszeit zu erhöhen. Darüber hinaus können manche Beschäftigte flexibel eingesetzt werden, wodurch Auslastungsspitzen abgedeckt werden können. Dennoch kommen auch bei der Naturprodukte GmbH in den Bereichen Werbung und Grafik vor allem vor Deadlines lange und problematische Arbeitszeiten vor, die sich nicht zur Gänze vermeiden lassen.

„Vermeiden – man versucht es jedes Jahr, aber – weil einfach so viele Faktoren da dranhängen, das geht in der Produktentwicklung los, wenn Produkte nicht rechtzeitig fertig werden, weiß man nicht, kann man das jetzt in den Katalog hineingeben oder nicht. Da hängt so viel dran. Das ist schwierig.“
(NP BR)

Bei Lehrlingen wird darauf geachtet, dass die Arbeitszeiten so gelegt werden, dass sie den Arbeitsweg mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zurücklegen können. Die Reinigungskräfte haben bei der Naturprodukte GmbH lange Teilzeitarbeitszeiten und sind zumindest in der Zentrale auch direkt beim Arbeitgeber angestellt. Reinigungskräfte beginnen am Morgen relativ früh mit Arbeiten, die im Vollbetrieb nicht durchführbar wären. Später am Tag führen sie Tätigkeiten aus, bei denen sie den Betrieb nicht stören, und am frühen Nachmittag haben sie normalerweise Dienstschluss.

Die *Arbeitszeiterfassung* erfolgt entweder mit standardisierten Excel-

Listen oder mit manuell zu befüllenden Stundenlisten. In den Excel-Listen besteht (im Normalfall) die Möglichkeit, Arbeitszeit zwischen 6:00 und 20:00 Uhr einzutragen. Eine Zuordnung von Arbeitszeiten zu Projekten findet nicht statt. Generell wird darauf Wert gelegt, dass die MitarbeiterInnen selbst die Hoheit über die Eintragung der Arbeitszeiten haben und ihnen ein gewisser Vertrauensvorschuss gewährt wird („*nicht bis ins kleinste Detail kontrolliert*“).

Grundsätzlich wird die Zeiterfassung derzeit innerhalb der einzelnen Einheiten eigenständig gehandhabt. Obwohl der Wunsch besteht, dass sich die Arbeitszeiten übers Jahr gerechnet ausgleichen, gibt es keine unternehmensübergreifenden verbindlichen Richtlinien zu Zeitausgleich. Tendenziell wird darauf hingewiesen, dass Zeitguthaben abgebaut werden sollen. Aber es ist offenbar auch kein Problem, Plusstunden ins nächste Jahr mitzunehmen. Generell scheint es, dass bei der Naturprodukte GmbH anstelle unumstößlicher Regelungen stärker auf persönliche bzw. individuelle Bedürfnisse eingegangen wird und individuelle Lösungen vereinbart werden.

„Ich meine, wir haben bestimmte Mitarbeiter, die regelmäßig ihre Stunden ändern, das Stundenausmaß ändern, also wo es wirklich so ist, dass die Personalverrechnerin da alle drei, vier Monate einfach wieder einen Vertrag braucht, weil das Stundenausmaß sich wieder verändert hat. Kann unterschiedliche Gründe haben.“ (NP MA2)

In der Naturprodukte GmbH arbeitet ein sehr hoher Anteil an Frauen, viele mit Betreuungsverantwortung. Gerade in einer ländlichen Region mit schlecht ausgebauter Infrastruktur zur Kinderbetreuung werden die individuell zugeschnittenen Lösungen, die die Naturprodukte GmbH bietet, sehr geschätzt. Auch der Anteil an Männern, die in Karenz gehen oder Arbeitszeit aufgrund von Betreuungspflichten verkürzen, scheint im regionalen Vergleich eher hoch zu sein: *„Wenn ein Mann bei uns in Karenz gehen will, wird er nicht schief angesehen.“* Weitere Motive für kürzere Arbeitszeiten sind zeitaufwändige ehrenamtliche Tätigkeiten in lokalen Vereinen (Fußball, Feuerwehr etc.). Außerdem werden berufliche Weiterbildungen und berufsbegleitende Studien als Motive für individuell verkürzte Arbeitszeiten genannt. Die Beschäftigten schätzen die individuellen Mitgestaltungsmöglichkeiten, die vor allem im niedriger qualifizierten Bereich keine Selbstverständlichkeit sind.

Die Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie waren in der Naturprodukte GmbH vielfältig, ArbeitnehmerInnen gingen (teilweise) ins Homeoffice. In der Produktion wurden die Kontakte durch entsprechende Arbeitszeitgestaltung reduziert. Weiters beschloss das Unternehmen, im Zuge der COVID-19-Pandemie dauerhaft, soweit das zumutbar ist, auf geschäftliche Flugreisen zu verzichten.

3.2 Fallbeispiel 2: Sozialwerke GmbH

Die Kernaufgabe der Sozialwerke GmbH ist die Versorgung von Menschen mit psychischer Erkrankung, was die Betreuung, Behandlung und Beratung durch mobile Dienste, Beratungs- und Wohneinrichtungen, Werkräume und Klubs umfasst. Die Tätigkeit ist auf langfristige Kontakte zu den KlientInnen ausgelegt und durch sehr hohe Autonomie charakterisiert.

„Ich habe sehr viel Autonomie in der Begleitung von KlientInnen. Ich kann Klientinnen und Klienten sehr umfassend begleiten. Also eigentlich wenig Vorgaben von der Länge der Begleitung. Also man kann KlientInnen über Jahre begleiten, wenn nicht sogar ihr ganzes Leben. Insofern sind die Aufgabenbereiche sehr umfassend, sehr vielfältig und sehr an den Bedürfnissen der Person orientiert.“ (SW MA2)

Es gibt den Betrieb bereits mehrere Jahrzehnte, und er ist von einigen MitarbeiterInnen auf mehrere hundert angewachsen, die an verschiedenen Standorten in zwei Bundesländern arbeiten. Aufgrund der Heterogenität der Aufgaben und der Vielzahl an Standorten unterscheiden sich die verschiedenen Einrichtungen des Betriebs in ihren Tätigkeiten und der jeweiligen Arbeitsorganisation sehr stark voneinander.

Die *Beschäftigungsstruktur* des Betriebs ist durch einen relativ hohen Anteil an Frauen, auch in Führungspositionen, gekennzeichnet. Insgesamt arbeiten ca. 15% der Beschäftigten in Vollzeit. Sehr viele der Teilzeitbeschäftigten haben noch eine zweite Arbeitsstelle. Das macht die Arbeitsplanung im Betrieb teilweise herausfordernd, weshalb sie sehr viel an Austausch und Kommunikation bedarf.

Da es kaum Schwankungen im Arbeitspensum gibt und die Aufgaben kontinuierlich über das Jahr erledigt werden, ist der Personalstock relativ stabil. Die Fluktuation liegt bei 12%, was für den Sozialbereich eher niedrig ist, da häufige Jobwechsel üblich und positiv bewertet sind.

Finanziert wird das Unternehmen zur Gänze von öffentlichen Fördergebern, wodurch der ökonomische Spielraum begrenzt ist, vor allem, da in den Verträgen mit den Fördergebern Schlüssel für die Auslastung, also die Betreuungsquoten, und andere betriebliche Kennzahlen vorgegeben sind, die erfüllt werden müssen. Lediglich über die Zusammensetzung von Teams, wenn diese einen hohen Anteil an jungen MitarbeiterInnen aufweisen, lässt sich „Gewinn“ erwirtschaften. Trotzdem hat sich im Betrieb die Praxis etabliert, den MitarbeiterInnen in der Ausführung ihrer Tätigkeit viel Freiraum zu lassen und ihnen in der Arbeitszeitgestaltung, soweit es möglich ist, entgegenzukommen.

„Also wir versuchen schon, in die Organisation systematisiert reinzuhören, um eben Anliegen und Bedarfe genannt zu bekommen.“ (SW MGMT)

Die Abgrenzung von der Arbeit gestaltet sich als herausfordernd, da be-

lastende Arbeitssituationen, z.B. der Umgang mit Suiziden von KlientInnen, die MitarbeiterInnen über Dienstschluss hinaus beschäftigen. Vermutlich aufgrund der ohnehin schwierigen Abgrenzung achten die MitarbeiterInnen besonders auf die Einhegung der Arbeit innerhalb der Dienstzeiten, indem sie etwa Diensthandys in der Freizeit konsequent abschalten und dadurch klassische *Entgrenzung* verhindern.

3.2.1 Arbeitszeitregelungen

Der *KV der Sozialwirtschaft* sieht derzeit 38 Wochenstunden vor, wobei die tägliche Arbeitszeit bei einer Aufteilung auf vier Tage auf zehn Stunden ausgedehnt werden kann. Anfang 2022 wird die Arbeitszeit auf 37 Stunden reduziert. Bei geteilten Diensten sind die zusätzlichen Wegzeiten als Arbeitszeit zu rechnen. Umziehzeiten sind ebenso als Arbeitszeiten zu rechnen. Ab 15-jähriger Betriebszugehörigkeit besteht Anspruch auf eine sechste Urlaubswoche. Die Möglichkeit eines einvernehmlichen Sabbaticals ist im Kollektivvertrag vorgesehen.

Innerhalb des Sozialbereichs ist die Bezahlung im Betrieb wegen der vielen hochqualifizierten Beschäftigten wie SozialarbeiterInnen, ÄrztInnen oder diplomierten PflegerInnen relativ hoch. Allerdings ist der auf die jeweilige Position bezogene Verdienst in Relation zu vergleichbaren Positionen bei anderen Dienstgebern geringer. All-in-Vereinbarungen gibt es nicht.

Homeoffice war vor der COVID-19-Pandemie nicht flächendeckend implementiert, was auch mit der Unternehmenstätigkeit zu tun hat, in der die Beziehung zu den KlientInnen im Mittelpunkt steht. Während des Corona-Lockdowns mussten viele organisatorische Tätigkeiten von zuhause aus durchgeführt werden. Von den Beschäftigten kam vor allem das Anliegen, dass sie auch im Homeoffice in der Arbeitszeitgestaltung flexibel bleiben möchten.

Im Verlauf der COVID-19-Pandemie gab es relativ große Konflikte um Arbeitszeit und Entlohnung. Für die Beschäftigten war es teilweise schwer, auf die vereinbarte Anzahl an Arbeitsstunden zu kommen, da sehr viele Tätigkeiten, wie etwa Fahrten zu KlientInnen, wegfielen. So wollte die Geschäftsführung, dass Minusstunden aufgebaut werden und Urlaub verbraucht wird, was allerdings nach Einwirken des Betriebsrates verhindert werden konnte.

Zudem wurde während der COVID-19-Pandemie eine Betriebsvereinbarung zu Homeoffice abgeschlossen, wonach Beschäftigte, die Kinder zuhause haben, nicht die volle Leistung bringen müssen. Das sollte eine Entlastung der MitarbeiterInnen bewirken. Darüber hinaus hat der Arbeitgeber während des ersten Lockdowns Eltern bei dringendem Bedarf eine Betreuungszeit von bis zu 14 Tagen zugesprochen, welche vom Betrieb fi-

nanziert wurde. Außerdem hat der Betrieb den Vorjahresüberschuss in Form einer Corona-Prämie an die Beschäftigten ausgeschüttet.

Der *Betriebsrat* in der Sozialwerke GmbH ist fest verankert und wird sehr stark in betriebliche Belange einbezogen. Die fundierten Einschätzungen des Betriebsrates zur Stimmungslage werden von der Führung des Betriebes geschätzt, da er Einblicke in Befindlichkeiten und Bedürfnisse der Beschäftigten geben kann. Der Betriebsrat nimmt dabei eine aktive Rolle ein und interveniert öfter in kritischen Situationen. Beispielsweise sei einmal von der Firma verlangt worden, dass Personen auch an ihren freien Tagen in Rufbereitschaft sein sollen, was vom Betriebsrat abgelehnt wurde, wodurch schlussendlich die Anstellung eines Springers erwirkt wurde.

In seiner Arbeit sieht sich der Betriebsrat teilweise gezwungen, sich gegen Wünsche der Beschäftigten zu stellen, wenn diese freiwillig zu problematischen Arbeitszeitpraktiken neigen.

„Ich habe eine Mitarbeiterin gehabt, die hat gesagt, okay, beim Jahresabschluss, sie will einfach durcharbeiten mit zig Wochenstunden und dann im Sommer zusätzlich frei haben. Und das ist total okay. Und die Geschäftsführung ist da auch einverstanden, und sie macht das einfach. Und ich habe gesagt: ‚Na ja, du arbeitest nicht, weil es dir Spaß macht, sondern weil um diese Abschlusszeit mehr Arbeit anfällt, und damit wäre das zuschlagspflichtig, und wenn dir der Geschäftsführer das eins zu 1,5 abgeltet, können wir darüber reden. Und für alles andere bin ich dagegen.‘ Da war die Mitarbeiterin ziemlich grantig auf mich.“ (SW BR)

In solchen – aus Betriebsratsperspektive heiklen – Situationen ist das Arbeitszeitgesetz eine wichtige Referenz für den Betriebsrat.

In der Sozialwerke GmbH wurde bereits vor langer Zeit eine *Betriebsvereinbarung* zu Gleitzeit abgeschlossen, welche der gelebten Praxis, in der die MitarbeiterInnen relativ autonom arbeiten, einen geregelten Rahmen gab. Heute werden zusätzlich die Durchrechnungszeiträume (bei fixem Dienstplan) in Betriebsvereinbarungen geregelt. Die Durchrechnungszeiträume (auch für Gleitzeit) haben die Länge von einem Quartal, und innerhalb dieser Zeit sollen sich die Stunden ausgleichen. Vollzeitbeschäftigte können maximal 20 Stunden in das nächste Quartal mitnehmen, Teilzeitbeschäftigte 16. Bei Überschreitung dieser 16 Stunden gebührt (bis zum Vollzeitausmaß) ein Zuschlag von 25%. Zeitausgleich kann lt. Betriebsvereinbarung an mehreren zusammenhängenden Tagen konsumiert werden. Minusstunden, die ins nächste Quartal übertragen werden, fallen nur selten an. Generell gibt es in der Sozialwerke GmbH das Ziel, dass Überstunden nicht entstehen bzw. über den Durchrechnungszeitraum ausgeglichen werden sollen, unter anderem, um die Kosten niedrig zu halten. Insofern wird versucht, systematisch anfallende Überstunden zu vermeiden und rechtzeitig Personal aufzubauen. Dies hängt auch damit zusammen, dass der Fördergeber nur im Notfall bereit ist, Überstunden zu bezahlen.

Diese Begrenzung des Ausmaßes des Zeitguthabens wird von manchen MitarbeiterInnen als Einschränkung ihrer Souveränität erlebt.

Eine Betriebsvereinbarung regelt außerdem, dass die ArbeitnehmerInnen zum gesetzlichen bzw. kollektivvertraglichen Urlaub zusätzliche arbeitsfreie Tage bekommen. Das ist eine der wenigen Gestaltungsmöglichkeiten, die es innerhalb der Fördergeberrichtlinien gibt, die sich auf die Arbeitszeit auswirken.

3.2.2 Praxis der Arbeitszeiten und Bedürfnisse der ArbeitnehmerInnen

Die Arbeitszeitplanung und -organisation erfolgt innerhalb der Teams ein bis zwei Monate im Voraus. Die Möglichkeit der kurzfristigen Arbeitszeitflexibilität ist in der Sozialwerke GmbH meist gegeben. Dienste zu tauschen oder Stunden und Tage frei zu nehmen ermöglicht den MitarbeiterInnen hohe kurzfristige Arbeitszeitsouveränität.

Generell *erfassen* die MitarbeiterInnen die *Arbeitszeit* selbst. Das ist in einer Betriebsvereinbarung geregelt, die den Beschäftigten viel Freiraum bei der Gestaltung der Arbeitszeiten einräumt, aber bei Verstößen auch schwere Sanktionen bis zur Kündigung vorsieht. Die Arbeitszeit wird in 15-Minuten-Blöcken erfasst. Es gibt aktuell noch verschiedene Systeme, wie Arbeitszeit erfasst wird, wobei das Ziel einer Vereinheitlichung besteht.

Den aktuellen Stand der Arbeitszeit können die MitarbeiterInnen und die LeiterInnen im Personalsystem einsehen.

Der Betrieb versucht, in Arbeitszeitfragen sehr auf die Bedürfnisse der Beschäftigten einzugehen. Für den Betrieb gehen die Aushandlungen und das Entgegenkommen beim Thema Arbeitszeit aber mit großem Aufwand einher, der vor allem aufgrund der positiven Auswirkungen auf die Zufriedenheit und Motivation der MitarbeiterInnen betrieben wird.

„Also ein Beispiel, die Randwoche, Montag und Freitag, ist bei uns oft schwierig zu besetzen, weil eben Teilzeitkräfte dann, also nicht nur wegen beruflichen, sondern auch familiären Gründen diese Wochenenden halt auch verlängern wollen. Und da sagen wir dann generell: ‚Wenn das für die Dienstleistung oder für die Versorgung der Einrichtung, der KundInnen geht, dann unterstützen wir das.‘ Also wir machen das nicht umgekehrt, indem wir sagen: ‚Okay, das muss so sein‘, sondern es ist ein Verhandlungsprozess, wobei es natürlich einen Rahmen gibt, dass man sagt: Es gibt Kernzeiten, es gibt sozusagen eine Mindestanzahl von Personen, die anwesend sein müssen, aber trotzdem wird das immer wieder verhandelt. Und das ist anstrengend, aber auch gleichzeitig auch Qualität.“ (SW MGMT)

Wenngleich das Unternehmen grundsätzlich bereit ist, den Beschäftigten flexible Lösungen anzubieten, ergeben sich in der Praxis manchmal Probleme. Vor allem in kleinen Einrichtungen fehlt teilweise die personelle Flexibilität, etwa weil die Teams normalerweise multiprofessionell zusam-

mengesetzt sind und gewisse Tätigkeiten nur sehr schwer von anderen übernommen werden können. Trotz der grundsätzlichen Bereitschaft des Betriebes, auf die Bedürfnisse der Beschäftigten einzugehen, schränken das Wissen um diese bedingte Flexibilität und auch die Ungewissheit, ob man in Zukunft wieder Stunden aufstocken kann, in der Praxis die Möglichkeiten ein, weniger Stunden zu nehmen.

Ein lebensphasenspezifisches Anpassen der Arbeitszeit kommt allerdings trotzdem immer wieder vor.

„Aber wir versuchen, wenn jemand sowas haben möchte oder auch braucht, es kann ja beides sein. Man muss es meiner Meinung nach nicht nur brauchen, sondern man kann auch sagen: ‚Ich möchte jetzt einmal Bildungsurlaub machen oder drei Monate Auszeit‘, dann versuchen wir schon, das irgendwie möglich zu machen. Ja. Und das geht nicht immer sofort, manchmal ist es ein Langzeitplan.“ (SW BR)

Für die Beschäftigten bei der Sozialwerke GmbH sind sehr oft die belastenden Arbeitsbedingungen ein Motiv, kürzere Arbeitszeiten zu wählen.

„Und es ist einfach in vielen Dingen ein belastender Beruf. Du hast einfach mit Klienten zu tun, die jetzt vom schönen Leben nicht so überhäuft sind, und mit Problemen zu tun, die sich oft nicht lösen lassen. Das ist sehr belastend. Also das eine ist, quasi, auf sich selber schauen, auf seine eigene psychische Gesundheit schauen und diese Geschichte für sich selber ein bisschen zu begrenzen. Und du könntest unendlich tun und wirst immer noch nicht auf einen grünen Zweig kommen in dem Bereich, nicht.“ (SW BR)

Vor allem mit zunehmendem Alter führen die Belastungen des Berufs dazu, dass Beschäftigte mehr Ausgleich brauchen.

„Mit zunehmendem Alter wird die Belastbarkeit einfach weniger. Das habe ich selbst gemerkt, dass mit 50 so eine kleine Zäsur war. Man ist nicht mehr so belastbar wie mit 40. Und ich mich schon sehr oft frage: Werde ich das bis 65 machen können? Und da ist mein Weg, Stunden zu reduzieren.“ (SW BR)

Pflege von Angehörigen, Hobbys und Weiterbildung sind weitere wichtige Aspekte, weshalb kürzere Arbeitszeiten gewählt werden. Tatsächlich kommt in der Sozialwerke GmbH die ganze Palette an Gründen für Wünsche nach kürzeren Arbeitszeiten vor.

3.3 Fallbeispiel 3: IT-Lösungen AG

Die IT-Lösungen AG unterstützt ihre KundInnen beim Aufbau und Betrieb von maßgeschneiderten Software-Lösungen. Dafür werden meist vorhandene IT-Systeme an die konkreten Bedürfnisse der KundInnen angepasst. Die Österreich-Niederlassung der IT-Lösungen AG ist Teil eines internationalen Konzerns mit Headquarter im Ausland. Das Unternehmen ist börsennotiert. Gesteuert wird die Österreich-Niederlassung von der ausländischen Konzernmutter. Hervorgegangen ist die IT-Lösungen AG

aus einem österreichischen Industrieunternehmen, das einen Teil an den internationalen Konzern verkauft hat.

Insgesamt *schrumpfte die Belegschaft* der IT-Lösungen AG über die letzten Jahre. Wegen Pensionierungen frei gewordene Stellen werden häufig nicht mehr nachbesetzt. In vielen Bereichen, dies wurde in den Interviews berichtet, nehmen durch die Nichtnachbesetzung von Stellen die Aufgaben der MitarbeiterInnen zu. Die Gehälter im Unternehmen entsprechen dem vergleichsweise hohen Niveau in der IT. Dahinter steht bei den GesprächspartnerInnen aber jeweils auch eine weit über die Normalarbeitszeit hinausgehende Zahl an Arbeitsstunden. MitarbeiterInnen in höheren Funktionen erhalten zusätzlich Prämien (vgl. unten).

Ein Teil der Belegschaft ist schon sehr lange im Unternehmen, und bei diesen gibt es eine geringe *Fluktuation*. Jüngere Beschäftigte wechseln häufiger zu einem anderen Arbeitgeber, nur ein Teil der neu aufgenommenen MitarbeiterInnen bleibt für längere Zeit im Unternehmen. Mit ein Grund für diese Situation dürfte sein, dass Software-Skills von vielen Unternehmen nachgefragt werden. Hinzu kommt, dass die Fluktuation in der Branche insgesamt vergleichsweise hoch sein dürfte. Nach Beschreibung der interviewten VertreterInnen des Betriebsrats scheint das Unternehmen der Fluktuation wenig entgegenzusetzen und diese eher als gegeben hinzunehmen.

So wie in vielen anderen IT-Unternehmen arbeiten auch im untersuchten Unternehmen deutlich weniger Frauen als Männer, aktuell liegt der *Frauenanteil* bei knapp 20%.

Insgesamt sind zum Zeitpunkt der Interviews ca. 50 MitarbeiterInnen in *Teilzeit*, d.h. nur ca. 5% der gesamten Belegschaft. Eine Teilzeitbeschäftigung vereinbaren vor allem Frauen nach der Geburt von Kindern; sie kommen dann in Teilzeit in das Unternehmen zurück. Ältere MitarbeiterInnen nehmen manchmal Altersteilzeit in Anspruch. Hinzu kommen noch Werkstudierende, d.h. Studierende, die im Rahmen einer Teilzeitanstellung an einer Qualifikationsarbeit arbeiten.

Aufgrund der wechselvollen Geschichte des Unternehmens kommen für die Beschäftigten drei verschiedene *Kollektivverträge* zur Anwendung: Für die Mehrzahl der Beschäftigten und für alle jüngeren MitarbeiterInnen gilt der IT-Kollektivvertrag. Für Beschäftigte, die bereits in das frühere Industrieunternehmen eingetreten sind, gelten die Kollektivverträge für das Metallgewerbe und die Elektro- und Elektronikindustrie.

3.3.1 Arbeitszeitregelungen

Der *IT-Kollektivvertrag* sieht eine wöchentliche Normalarbeitszeit von 38,5 Stunden vor. ArbeitnehmerInnen können in Blöcken von maximal drei Arbeitstagen bis zu 20 Arbeitstage im Jahr Zeitausgleich nehmen. Der

Kollektivvertrag sieht auch eine Ansparmöglichkeit für längere Freizeitblöcke von bis zu einem halben Jahr vor. Das Zeitguthaben kann über maximal drei Jahre angespart werden.

Im Unternehmen gilt die kollektivvertragliche *Normalarbeitszeit* von 38,5 Stunden pro Woche. Innerhalb dieses Rahmens gibt es zwei Gruppen von Anstellungsverhältnissen: MitarbeiterInnen mit All-in-Vereinbarung, bei denen eine bestimmte Zahl an Überstunden im Monat pauschal abgegolten wird, und daneben MitarbeiterInnen ohne All-in-Vereinbarung. Diese zeichnen ihre Arbeitsstunden elektronisch auf und haben entweder 38,5 Stunden vereinbart oder arbeiten in Teilzeit, d.h. in einem reduzierten wöchentlichen Stundenausmaß.

Ab einer mittleren Qualifikationsstufe ist es üblich, dass MitarbeiterInnen mit einem *All-in-Vertrag* angestellt werden. Dies trifft auf knapp die Hälfte der Belegschaft zu. Bei diesen Angestellten wird für eine Normalarbeitszeit von 38,5 Stunden das kollektivvertragliche Mindestgrundgehalt bezahlt, zusätzlich wird eine Überzahlung vereinbart, mit der Mehrarbeitsstunden abgegolten werden. Abhängig von der innerbetrieblichen Einstufung und der Erreichung von Zielen erhält die Mehrzahl der Beschäftigten mit All-in-Vertrag zusätzlich eine jährliche Bonuszahlung. Diese reicht von 10% bis zu 30% des Jahresgehalts, wobei höher eingestufte MitarbeiterInnen auch einen höheren Bonus erhalten können. Die dafür zu erreichenden Ziele werden individuell festgelegt, bei höheren Bonusstufen nimmt die Bedeutung des Erreichens unternehmensweiter Finanzziele, die hier zusätzlich angelegt werden, zu.

Der Betriebsrat führt nach Jahresende eine so genannte Deckungsrechnung durch. Dabei wird überprüft, ob alle aufgezeichneten Über- und Mehrstunden bezahlt wurden. Ist dies nicht der Fall, muss das Unternehmen die fehlenden Gehaltsbeträge nachzahlen. Für diese ebenso gesetzlich notwendige *Abgeltung von Mehrarbeit und Überstunden* im Rahmen von All-in-Verträgen können sowohl die Überzahlung als auch ein gewährter Bonus herangezogen werden. Trotzdem kommt es immer wieder zu Nachzahlungen, durchaus im Bereich von mehreren tausend Euro.

Zeitguthaben, die über die 38,5 Stunden pro Woche hinausgehen, werden MitarbeiterInnen mit All-in-Vereinbarung zum Monatsende gestrichen, d.h., der Aufbau von größerem Zeitguthaben und die Konsumation in Form von Zeitausgleich mit längeren Freizeitphasen ist für diese Gruppe nicht möglich. In die Deckungsrechnung am Ende des Jahres werden diese zusätzlichen Arbeitsstunden jedoch einbezogen. Die im KV vorgesehene Ansparmöglichkeit von längeren Freizeitphasen kann von MitarbeiterInnen mit All-in-Vereinbarung also nicht genutzt werden.

MitarbeiterInnen ohne All-in-Vereinbarung können Über- oder Mehrarbeitsstunden in Form von Zeitausgleich konsumieren. Werden Überstunden außerhalb der Normalarbeitszeit geleistet, werden diese tagsüber von

6 bis 20 Uhr mit 50% Zuschlag und am Abend, in der Nacht und am Wochenende mit 100% Zuschlag abgegolten, entweder in Zeit oder in Geld. Solche Überstunden müssen üblicherweise von der Führungskraft im Vorhinein genehmigt werden.

Der Betriebsrat achtet darauf, dass Überstunden nicht mit Zuschlag ausbezahlt, sondern in Freizeit konsumiert werden.

„Das ist bei uns generell so, dass wir darauf bestehen, dass die Mitarbeiter sich die Guthaben nicht auszahlen lassen, sondern dass die in Freizeit konsumiert werden. In Ausnahmefällen stimmen wir dann einer Auszahlung zu. Aber, wie gesagt, das sind pro Jahr, pww, maximal fünf Mitarbeiter, wo wir sagen: ‚Okay, da sehen wir jetzt keine Chance, dass der jetzt in einer absehbaren Zeit, im nächsten halben Jahr oder nächstes Jahr, da sein Guthaben signifikant abbaut‘, und da stimmen wir dann einer Auszahlung zu. Aber das ist, wie gesagt, sehr, sehr die Ausnahme.“ (IT MM 1)

Für alle Beschäftigten gilt Gleitzeit mit einer Kernzeit von Montag bis Donnerstag von 9 bis 15 Uhr und am Freitag von 9 bis 12:30 Uhr. Dieses Gleitzeitmodell mit Kernzeit scheint in der Praxis nicht streng eingehalten zu werden, in den Gesprächen wurde diese Regelung zudem als „old-school“ bezeichnet. Vielmehr ist es, abhängig von Terminen und Arbeitsanforderungen, möglich, die Arbeitszeit recht flexibel zu gestalten und auch während der Kernzeit Zeit für private Zwecke einzuplanen. In der Praxis bedeutet dies längere Arbeitszeiten.

Im Unternehmen gibt es zwei elektronische Tools zur *Arbeitszeiterfassung*. Die für Aufträge von KundInnen aufgewendete Arbeitszeit wird elektronisch dokumentiert und den KundInnen direkt verrechnet. Die gesamte Arbeitszeit, d.h. die direkt den KundInnen verrechnete Arbeitszeit und die allgemeine Arbeitszeit, wird in einem weiteren elektronischen System erfasst. Vor dem ersten Lockdown in Folge von COVID-19 hatte sich eingebürgert, dass MitarbeiterInnen einmal wöchentlich ihre Arbeitszeiten in das elektronische System eingetragen haben. Nachdem es im Homeoffice teilweise zu sehr langen aufgezeichneten Arbeitszeiten und damit zu Überschreitungen der gesetzlichen Höchstarbeitszeit gekommen ist, wird nun von Seiten des Unternehmens strenger auf eine tägliche Aufzeichnung geachtet. Dies bedeutet jedoch vor allem eine Änderung der aufgezeichneten und weniger der tatsächlich geleisteten Arbeitszeiten.

(Über-)lange Arbeitstage können – falls es die Arbeitsmenge zulässt – ausgeglichen werden, indem zeitnah weniger Stunden gearbeitet werden. Ist dieses Nachholen der Freizeit wegen der Arbeitsmenge nicht möglich, entfällt der Ausgleich.

Zwischen Weihnachten und Neujahr und an allen Fenstertagen ist das Unternehmen geschlossen, und die MitarbeiterInnen arbeiten nicht. Für Beschäftigte mit All-in-Vereinbarung gelten diese Arbeitstage als erbracht, d.h. sie haben an diesen Tagen frei, ohne Urlaub beantragen zu

müssen. Je nachdem, wie die Feiertage fallen, ergeben sich daraus jährlich zwischen fünf und neun zusätzliche freie Tage. Diese Regelung wird im Unternehmen als wichtiges „Goody“ betrachtet, das wesentlich zur Attraktivität als Arbeitgeber beiträgt. MitarbeiterInnen ohne All-in-Vereinbarung müssen diese Tage entweder einarbeiten oder Urlaubstage verbrauchen.

3.3.2 Praxis der Arbeitszeiten und Bedürfnisse der ArbeitnehmerInnen

Alles in allem leisten viele Beschäftigte in vielen Wochen des Jahres sehr viele Arbeitsstunden. Warum sind sie dazu bereit und zeichnen diese manchmal nicht auf? Verschiedene Motive sind denkbar, sei es die Sorge, den Arbeitsplatz zu verlieren oder die Einschätzung der Beschäftigten, dass eine hohe Arbeitsleistung einfach erwartet wird. Tatsächlich wird der hohe zeitliche Einsatz am Arbeitsplatz mehrmals mit dem Wunsch, viel Geld zu verdienen und weitere Sprossen auf der Karriereleiter zu erreichen, begründet.

„Mir ist eher wichtig, eine sinnvolle Tätigkeit zu machen und gutes Geld und Karriere zu machen, anstatt dass ich um vier Uhr jeden Tag nachhause gehen kann, das ist mir nicht wichtig.“ (IT MA 3)

„Und jetzt, in der Situation, wo ich jetzt eben bin, wo ich sage, ich möchte vielleicht eine höhere Position anstreben und mich weiterentwickeln etc., da ist man vielleicht bereit, mehr zu arbeiten.“ (IT MA 2)

Nur wenige Beschäftigte werden die nächsten Karrierestufen hinaufsteigen, für die anderen erweist sich die Karriere als Karotte, die vor ihnen hängt und sie zu mehr Leistung antreibt, ohne dass die damit verbundene Hoffnung eingelöst würde.

Die Arbeitszeit im Unternehmen wird in vielen Fällen über die *Arbeitsmenge* gesteuert. Mehrmals wurde berichtet, dass die Arbeitsmenge nicht in der Normalarbeitszeit erledigt werden kann. Gründe hierfür sind die bereits angesprochene Reduktion der Zahl der ArbeitnehmerInnen und das Ausmaß nicht direkt einem Projekt zuordenbarer Tätigkeiten. Die GesprächspartnerInnen arbeiten meist alleine, Teamarbeit hat bei der Kernaufgabe, der Betreuung von KundInnen, wenig Bedeutung. Der Umgang mit der Spannung zwischen Flexibilität und Regulierung ist im Betrieb häufig Thema, Fragen der Entgrenzung treten verstärkt auf.

Zugleich wird vom Unternehmen darauf geachtet, dass es zu keinen dokumentierten Überschreitungen der gesetzlich vorgesehenen Höchst-arbeitszeiten kommt. Wenn MitarbeiterInnen mehr als zwölf Stunden an einem Tag oder mehr als 48¹¹ Stunden pro Woche aufgezeichnet haben,

¹¹ Die gesetzliche Höchst-arbeitszeit pro Woche liegt bei 48 Stunden. In einem Durchrech-

werden die Vorgesetzten und die HR-Abteilung informiert. Anschließend werden die MitarbeiterInnen kontaktiert und zur Einhaltung der Höchstgrenzen der Arbeitszeit aufgefordert. Konkret bedeutet dies immer wieder, dass Arbeitszeiten nicht oder nicht zum richtigen Zeitpunkt aufgezeichnet werden.

„Die Samstags-, Sonntagszeiten buche ich nicht, aber ich weiß ja, wie viele Stunden es sind. Und, also wir dürfen ja nicht über die gesetzliche Höchst-arbeitszeit kommen. Das heißt, ich darf sowieso nicht sieben Tage die Woche Zeiten buchen, ich darf sowieso nicht mehr als zwölf Stunden buchen, weil eigentlich zehn, und ich darf sowieso nicht mehr als 60 Stunden die Woche arbeiten laut Gesetz, was sehr oft einfach eh nicht möglich ist, und dann wird es halt auch nicht gebucht.“ (IT MA 1)

Neben den nicht dokumentierten Arbeitsstunden verzichten die MitarbeiterInnen damit zugleich auf Zuschläge, die ihnen für Arbeit am Abend bzw. am Wochenende zustehen. Von Seiten des Managements wird gesehen, dass es nicht aufgezeichnete Arbeitszeiten gibt.

„Ja, ich sage einmal, natürlich wird es das bei uns auch geben, ja, dass jetzt vielleicht nicht alle Stunden geschrieben werden, aus welchen Gründen auch immer. Ja, also nicht, dass ich das ... Also mit Sicherheit, mit Sicherheit wird das nicht beauftragt, ja, wir sagen zu den Mitarbeitern natürlich, die sollen sich an das Arbeitszeitgesetz halten und das auch dann so aufschreiben, aber es wird Fälle geben, ja, bei 1.000 kann ich es nicht ausschließen.“ (IT MM 2)

Die Verantwortung für diese Praxis wird also eindeutig bei den MitarbeiterInnen und nicht beim Management gesehen.

Werden MitarbeiterInnen nach ihren Bedürfnissen und Wünschen gefragt, geht es vor allem um den Wunsch, die tatsächliche Arbeitszeit der Normalarbeitszeit anzunähern.

„Ja, also jetzt finde ich 38,5 Stunden völlig in Ordnung, also weil ich auch selbst unlängst COVID hatte und im Krankenstand war und dann auch nicht gewusst habe: Was fängt man den ganzen Tag (an)? Was macht man den ganzen Tag? Ja, also man braucht ja eh eine Beschäftigung. Und ich finde es eigentlich, wenn jetzt keine Überstunden wären, ich meine, ab und an, wenn man Überstunden macht, finde ich das auch voll in Ordnung. Ja, also wenn es jetzt um die 40 Stunden, 45 Stunden sind, einfach im Rahmen, aber der perfekte Tag wäre natürlich auch oft mit so 40-, 45-Stunden-Woche, das würde ich voll in Ordnung finden für mich.“ (IT MA 3)

3.4 Fallbeispiel 4: Einzelhandel GmbH

Im Einzelhandel dominieren in Österreich einige große Unternehmen, daneben gibt es ein breites Spektrum an kleineren Anbietern. Die Feld-

nungszeitraum von 17 Wochen darf diese in einzelnen Wochen bei 60 Stunden liegen, gibt es eine Vereinbarung im KV, kann dieser Zeitraum auch länger sein.

phase unserer Untersuchung fiel in den Lockdown während der COVID-19-Pandemie. Im Lebensmittel-Einzelhandel bedeutete dies für alle AkteurInnen in den Unternehmen eine große Belastung durch starken Ansturm oder Kurzarbeit, Ausfall von KollegInnen wegen Quarantäne oder als Risikopersonen und zugleich häufig private Belastungen durch Home-schooling oder die Sorge um Angehörige. Aus diesem Grund konnten die Interviews für diese Fallstudie nicht in einem einzelnen Unternehmen stattfinden. Im Folgenden werden die Gespräche aus zwei Unternehmen zusammengeführt.

3.4.1 Arbeitszeitregelungen

Die kollektivvertragliche Normalarbeitszeit liegt im Einzelhandel bei 38,5 Stunden. Im Kollektivvertrag für die Angestellten im Einzelhandel ist bereits seit 1998 festgelegt, dass Arbeitszeiten am Tagesrand (von 18:30 bis 20 Uhr) und am Samstag ab 13 Uhr in Zeit oder Geld mit Zuschlag abgegolten werden. Ergibt sich durch den Zeitausgleich ein längerer Freizeitblock (z.B. Montag frei), ist der Zeitzuschlag geringer (30%) als wenn der Zeitausgleich an einzelnen freien Tagen konsumiert wird (50%). Im Jahr 2018 wurde im Kollektivvertrag zusätzlich das Recht auf eine Vier-Tage-Woche, auf Altersteilzeit und Bildungskarenz vereinbart. Seit 2019 gibt es zusätzliche freie Tage nach zehn und 15 Dienstjahren und die Möglichkeit der Freizeitemwandlung von Jubiläumsgeldern.

Die Beschäftigten in den Filialen der Einzelhandel GmbH haben Verträge für eine bestimmte Anzahl an Wochenstunden (Vollzeit- oder Teilzeitbeschäftigung). Überstundenpauschalen und Gleitzeitvereinbarungen gibt es nur für Führungskräfte, vorwiegend in der zentralen Verwaltung. In einer Betriebsvereinbarung ist ein Durchrechnungszeitraum der Arbeitszeiten von 26 Wochen festgelegt. Wegen der gerade in der Weihnachtszeit hohen Arbeitsbelastung fängt der Durchrechnungszeitraum jeweils am Beginn des zweiten und des vierten Quartals an. Plusstunden über 20 Stunden sind auszubezahlen.

Im untersuchten Unternehmen werden Zuschläge für die Arbeit am Abend oder am Samstag grundsätzlich in Zeit und nicht in Geld abgegolten. Dabei wird darauf geachtet, dass der Ausgleich in längeren Blöcken erfolgt und so nur 30% Zuschlag anfallen. Dies entspricht, so berichten die befragten BetriebsrätInnen, nicht immer dem unmittelbaren Wunsch der MitarbeiterInnen. Manche würden eher eine Auszahlung in Geld bevorzugen.

Im Einzelhandel arbeiten überwiegend Frauen, im konkreten Unternehmen wird der Frauenanteil mit 80% angegeben. Zusätzlich ist die Branche geprägt von einem sehr hohen Anteil an Teilzeitbeschäftigten, in den Filialen gibt es üblicherweise nur für die Filialleitung eine Vollzeitstellung,

alle anderen MitarbeiterInnen sind in Teilzeit beschäftigt. Im Lebensmittel-Einzelhandel übersteigen die wöchentlichen Öffnungszeiten bei weitem das Ausmaß einer Vollzeitbeschäftigung. Um diese Öffnungszeiten flexibel abzudecken, operiert das untersuchte Unternehmen bewusst mit Teilzeitbeschäftigungen. Die MitarbeiterInnen werden in wöchentlich wechselnden Dienstplänen zu unterschiedlichen Zeiten eingesetzt. Lt. Gesetz müssen sie mindestens zwei Wochen im Voraus über ihre Diensterteilung informiert werden. Da die Personaldecke aber dünn ist, kommt es häufig vor, dass MitarbeiterInnen für ausgefallene KollegInnen einspringen müssen.

„Das gibt es sehr oft, überhaupt bei der Bedienung, also Kassa, auch Feinkost ist das, kommt das sehr, sehr oft vor, weil da ist einfach: Ich brauche an dem Tag so und so viele Kassiererinnen. Und wenn dann eine ausfällt, brauche ich wen (...) an der Kassa brauche ich die Köpfe und bei der Bedienung auch. Und da kommt es dann schon vor, dass man auch wen anrufen muss und sagen: ‚Hey, die ist krank geworden, kannst du mir einspringen?‘“ (HA BR)

Die Arbeitszeiten am Abend und am Samstag sind bei vielen MitarbeiterInnen, vor allem bei jenen mit Betreuungsverantwortung, unbeliebt. Aus diesem Grund wird bei der Diensterteilung versucht, für Ausgleich zu sorgen und diese Arbeitszeiten unter mehreren MitarbeiterInnen aufzuteilen. Insgesamt wechselt die Diensterteilung der Beschäftigten von Woche zu Woche.

Die Fluktuation der MitarbeiterInnen im Unternehmen wird als hoch beschrieben.

„Und es ist, es ist auch so, dass sich, glaube ich, sehr, sehr viele Menschen das Arbeiten im Handel viel leichter vorstellen, wie es dann ist. Weil das merke ich in der Früh-Fluktuation, dass sehr, sehr viele in der Probezeit schon wieder aufhören.“ (HA BR)

Aber auch später verlassen immer wieder MitarbeiterInnen das Unternehmen. Dies führt dazu, dass das Unternehmen laufend auf der Suche nach Personal ist.

3.4.2 Praxis der Arbeitszeiten und Bedürfnisse der ArbeitnehmerInnen

In der großen Einzelhandel GmbH werden die Arbeitszeiten korrekt aufgezeichnet und abgerechnet, dafür trägt nicht zuletzt der Betriebsrat Sorge. Damit unterscheidet sie sich von kleineren Handelsbetrieben, wo – so wird aus früheren Beschäftigungsverhältnissen berichtet – weniger korrekt vorgegangen wird. Der Wunsch nach „mehr Geld“ ist gegenüber dem nach „mehr Freizeit“ oft vorrangig. So berichten Teilzeit-MitarbeiterInnen, dass sie ihre Stunden durchaus gerne aufstocken würden, dies aber von

Seiten des Unternehmens nicht möglich ist. Im Sinne des flexiblen Arbeitseinsatzes ist es für das Unternehmen von Vorteil, viele Beschäftigte in Teilzeit anzustellen (vgl. oben).

Die MitarbeiterInnen sind mit großer arbeitgeberseitiger Flexibilität konfrontiert, bei gleichzeitig geringem Gehalt. Auch im Unternehmen selbst fällt auf, dass die ständige Suche nach Personal und die teilweise Unterbeschäftigung der MitarbeiterInnen einen gewissen Widerspruch darstellen. Aus diesem Grund wird versucht, zumindest den Lehrlingen nach Ende ihrer Lehrzeit, während der sie in Vollzeit beschäftigt sein müssen, eine Vollzeitstelle anzubieten und sie so längerfristig im Unternehmen zu halten.

Zugleich gibt es aber auch Beschäftigte, die mit ihrer Teilzeitanstellung durchaus zufrieden sind und sich möglichst wenig Arbeit in den Tagesrandzeiten oder am Wochenende wünschen.

Die Arbeitszeitouveränität der Beschäftigten ist eingeschränkt, der Dienstplan wird zentral erstellt, kurzfristiges Tauschen von Diensten ist nur mit Zustimmung von Vorgesetzten möglich.

Im Kollektivvertrag ist die Möglichkeit der Umwandlung von Jubiläumsgeldern für lange Mitarbeit in einem Unternehmen in Freizeit vorgesehen. Tatsächlich ist nur ein geringer Teil der ArbeitnehmerInnen im Einzelhandel ausreichend lange in einem Unternehmen beschäftigt, um diese Prämie zu erhalten. In der Praxis wird im Fall der Fälle oft eine Teilung der Jubiläumsprämie in einen Geld-Anteil und einen Freizeit-Anteil vereinbart. Als Grund wird beschrieben, dass den betroffenen MitarbeiterInnen in dieser Phase ihres Berufslebens bereits sehr viel freie Zeit zustehe.

„Gerade bei so Jubiläums-, da geht es dann meistens um Mitarbeiter, die schon sechs Wochen Urlaub haben, dann vielleicht noch vier Wochen, sechs Wochen, je nach Jubiläum, noch zusätzlich frei. Dann haben wir ja noch Jubiläums-Tage auch, zwei im Kollektivvertrag, bei uns in der Firma gibt es dann noch zusätzlich freie Tage als freiwillige Sozialleistung beim Jubiläum. Da kommt dann schon sehr viel Zeit zusammen, wo sie frei haben.“
(HA BR)

Die im Kollektivvertrag vorgesehene Vier-Tage-Woche kommt vor allem Teilzeitbeschäftigten zugute. Damit kann verhindert werden, dass vom Unternehmen in der Arbeitszeitplanung bei Teilzeitarbeit wenige vereinbarte Arbeitsstunden auf viele Tage aufgeteilt werden, wobei es auch hier unterschiedliche Wünsche der Beschäftigten gibt: Manche ArbeitnehmerInnen möchten z.B. jeden Tag nur vier Stunden arbeiten, um dann für die Kinder da zu sein. Von Seiten des Betriebsrates wäre eine Mindestanwesenheit von sechs Stunden wünschenswert.

3.5 Fallbeispiel 5: Mineralöle AG

Die *Mineralöle AG* ist ein großer Konzern in der Mineralölindustrie. Analysiert wurde dort ein Unternehmensteil mit etwa 900 MitarbeiterInnen. In diesem Bereich werden zentrale Dienstleistungen für den Gesamtkonzern erbracht. Beschäftigt sind zum größten Teil Angestellte, viele davon höher qualifiziert. Die Branche insgesamt, so auch der untersuchte Unternehmensbereich, ist geprägt von vergleichsweise hohen Gehältern; dies ist schon im Kollektivvertrag ersichtlich. Allerdings haben sich lt. Berichten aus dem Unternehmen die Einstiegsgehälter jüngerer MitarbeiterInnen inzwischen dem allgemeinen Lohnniveau in Österreich etwas angenähert.

Das Geschäftsumfeld der Mineralöle AG ist gegenwärtig als eher schwierig zu bezeichnen, auch für die Zukunft werden Herausforderungen erwartet, insbesondere aufgrund der anstehenden ökologischen Wende im Verkehr. Die Zahl der MitarbeiterInnen im Unternehmen stagniert bzw. schrumpft teilweise sogar, vor allem da der „natürliche Abgang“ nicht ersetzt wird. Im untersuchten Unternehmensbereich ist das Verhältnis von Frauen und Männern ausgeglichen.

3.5.1 Arbeitszeitregelungen

Im *Kollektivvertrag* für die Mineralölindustrie ist eine wöchentliche Normalarbeitszeit von 38 Stunden festgelegt.¹² Ebenfalls im Kollektivvertrag ist, vorausgesetzt es gibt eine entsprechende Betriebsvereinbarung, die Möglichkeit einer Vier-Tage-Woche vorgesehen. In der Mineralöle AG ist dies jedoch nicht umgesetzt. Zusätzlich ist im Kollektivvertrag die Möglichkeit längerer Freizeitblöcke in Form von Zeitausgleich vorgesehen, zur Umsetzung ist ebenso eine Betriebsvereinbarung notwendig. Letztes Jahr wurde eine solche Vereinbarung abgeschlossen (vgl. unten). Bei angeordneten Überstunden stehen den ArbeitnehmerInnen lt. Kollektivvertrag zehn Minuten bezahlte Pause zu. Seit 2018 ist auch die Umwandlung von Jubiläumsgeldern, die nach 25, 35 und 40 Dienstjahren gewährt werden, in Zeitguthaben möglich.

Im Unternehmen erhalten alle MitarbeiterInnen ab einer bestimmten Qualifikationsstufe einen All-in-Vertrag. Dies führt dazu, dass über 38 Stunden pro Woche hinaus eine bestimmte Anzahl an wöchentlichen Arbeitsstunden inkludiert ist. Vom Betriebsrat wird jährlich eine Deckungsrechnung durchgeführt, mit der geprüft wird, ob tatsächlich alle geleisteten Mehr- und Überstunden mit dem Gehalt abgedeckt wurden. Aus Sicht des Managements macht dies die Vereinbarung von All-in-Verträgen weniger attraktiv, weil fallweise Gehalt nachgezahlt werden muss.

¹² Vgl. Kollektivvertrag für die Mineralölindustrie, online verfügbar unter <https://www.gpa.at/kollektivvertrag/energie/mineraloel/-kollektivvertragsabschluss-in-der-mineraloelindustrie> (abgerufen am 20. 12.2021).

Die Arbeitszeit wird vor Ort durch Einstecken einer Karte in einen Terminal aufgezeichnet, ist dies z.B. wegen Homeoffice nicht möglich, werden Beginn- und Endzeiten in einer Software-Applikation eingetragen.

Mitte 2020 wurde im Unternehmen eine neue *Betriebsvereinbarung zur Gleitzeit* abgeschlossen, die deutliche Verbesserungen für die Beschäftigten gebracht hat. Alle MitarbeiterInnen arbeiten nun in Gleitzeit. Mit der neuen Regelung wurde der Durchrechnungszeitraum für die Arbeitsstunden von einem auf drei Monate angehoben. Bis Juni 2020 wurden Plusstunden, die bis zum Monatsende nicht abgebaut werden konnten, gestrichen, Minusstunden wurden hingegen in den nächsten Monat übertragen. Nun können MitarbeiterInnen mit All-in-Vereinbarung einen Gleittag pro Monat in Anspruch nehmen, Beschäftigte ohne pauschale Überstundenvereinbarung bis zu drei Gleittage pro Monat. Neu ist außerdem, dass die Gleittage in zusammenhängenden Blöcken und in Verbindung mit Urlaub konsumiert werden können. Dies bedeutet, dass der Zeitausgleich jetzt deutlich besser für längere Freizeitblöcke genutzt werden kann. Diese neue Regelung wird in der Mineralöle AG sehr positiv bewertet. Der Gleitzeitrahmen wurde auf 6:00 bis 20:00 Uhr festgelegt. Mit der neuen Betriebsvereinbarung gibt es seit Mitte 2020 keine Mindestanwesenheitszeit mehr. Voraussetzung ist das „Tätigwerden“ im Unternehmen; dies kann auch nur eine sehr kurze Arbeitsphase sein. Diese Neuerung wird von Betriebsrat und Management sowie von den MitarbeiterInnen als große Verbesserung hervorgehoben.

Schon seit 1.2.2019 gibt es im Kollektivvertrag die Regelung, dass bei angeordneten Überstunden die elfte und die zwölfte Stunde mit 100% Zuschlag abgegolten werden müssen. Voraussetzung dafür ist, dass es sich um angeordnete Überstunden und nicht um Plusstunden im Gleitzeitmodell handelt.

Auch im untersuchten Unternehmen sind – wie in vielen anderen Bereichen des Arbeitsmarktes – vor allem Frauen in *Teilzeit*, und dies aufgrund von Betreuungspflichten. Seit Sommer 2018 gibt es für Eltern die Möglichkeit, aus 16 verschiedenen Teilzeitmodellen auszuwählen. Die Arbeitszeit kann an zwei bis fünf Tagen pro Woche erbracht werden, durch das Gleitzeitmodell kann der Arbeitsbeginn frei gewählt werden. Zusätzlich gibt es für MitarbeiterInnen in Elternteilzeit bereits seit 2018 die Möglichkeit, einen Arbeitstag pro Woche im Homeoffice zu verbringen. Dieses Modell ist sehr beliebt. MitarbeiterInnen, die sich einmal an diese Arbeitszeitregelung gewöhnt haben, wollen nicht mehr zur Vollzeitarbeit zurückkehren, sondern lieber möglichst lange in einer kurzen Vollzeit von z.B. 32 Stunden pro Woche bleiben.

Längere Abwesenheiten wie z.B. ein Sabbatical werden im Unternehmen zwar angeboten, von den MitarbeiterInnen aber wenig nachgefragt. Mit ein Grund hierfür scheint zu sein, dass es gängige Praxis ist, dass Be-

schäftigte nach einer Abwesenheit wie einer Elternkarenz nicht mehr an ihren früheren Arbeitsplatz zurückkehren können, sondern in einem anderen Bereich eingesetzt werden. Dies führt bei den MitarbeiterInnen zur Sorge, sich nach der Rückkehr von der Auszeit erst neu in ein unbekanntes und vielleicht weniger angenehmes Arbeitsgebiet und Team einfinden zu müssen. Auch Altersteilzeit wird auf Wunsch der MitarbeiterInnen gewährt, von diesen aber wenig nachgefragt. Von den GesprächspartnerInnen wird als mögliche Begründung angeführt, dass 38 Arbeitsstunden pro Woche noch genug Zeit für andere Aktivitäten lassen würden.

Die Arbeit wird bei den interviewten MitarbeiterInnen im *Team* organisiert. In regelmäßigen Meetings wird die Aufteilung der Arbeiten besprochen und eine möglichst ähnliche Arbeitsbelastung der MitarbeiterInnen angestrebt. Eine Steuerung der Arbeitszeiten über die Arbeitsmenge, konkret die Zuteilung einer Arbeitsmenge, die nur mit langen, teilweise überbordenden Arbeitszeiten bewältigt werden könnte, wurde aus diesem Unternehmen nicht berichtet.

Die neue, seit Juli 2020 geltende Gleitzeitregelung hat innerhalb der Grenzen von 6 bis 20 Uhr hohe *Arbeitszeitsouveränität* und *Flexibilität* gebracht. Teilweise wünschen sich vor allem Führungskräfte noch mehr Flexibilität ihrer MitarbeiterInnen. So wird von Arbeitgeberseite auf junge Eltern verwiesen, die nach 20 Uhr, d.h. nach der Bettgehphase der Kinder, daheim gerne noch arbeiten möchten, dies aber derzeit nicht dürfen.

3.5.2 Praxis der Arbeitszeiten und Bedürfnisse der ArbeitnehmerInnen

Die Regelungen zur Gleitzeit und zu den All-in-Verträgen sind formal klar festgelegt, in der alltäglichen Praxis scheint es allerdings für die Beschäftigten schwierig zu sein zu beurteilen, ob eine konkrete Arbeitsstunde, die in Gleitzeit als Plusstunde erbracht wurde, im Rahmen von All-in abgedeckt ist oder eigentlich eine Überstunde darstellt. Bei einem flexiblen Arbeitszeitmodell zeigt sich häufig erst nach einer bestimmten Zeitperiode, ob Plusstunden später durch einen Gleittag ausgeglichen werden können oder ob die Plusstunden schließlich verfallen. Die Informationen der direkten Vorgesetzten scheinen dabei weder immer hilfreich noch immer richtig zu sein. Für viele Beschäftigte ist unklar, wie viele Stunden durch ihren All-in-Vertrag tatsächlich abgedeckt sind und wie viele Stunden wirklich regelmäßig erbracht werden müssen.

„Ja, weil eine vollkommene Konfusion herrscht, ja, und das ... Also das ist wirklich bei uns ein Irrsinn. Ja, wir haben eine Konfusion mit Überstunden, Gleitstunden, angeordneten, ja, All-in-Stunden. Das ist alles, wird alles als ein Ding gesehen, ja? Und die Kolleginnen und Kollegen haben oft in der Gleitzeit überhaupt gar keine Awareness, dass sie eigentlich eine angeord-

nete Überstunde machen, weil sie glauben: „Ja, ich habe ja Gleitzeit und All-in, das heißt, alles, was ich mache, ist sowieso inkludiert, ja?“ (MI BR)

Damit unterscheiden sich die Beschäftigten im untersuchten Unternehmen sicher nicht von ArbeitnehmerInnen in anderen Unternehmen. Klarheit über die Regelungen im Unternehmen gewinnen Beschäftigte häufig erst dann, wenn sie mit diesen in Konflikt geraten und vom Unternehmen auf die Regelverletzungen hingewiesen werden.

Arbeitszeitwünsche der Beschäftigten: Bezüglich des Ausmaßes der Arbeitsstunden wurden von den InterviewpartnerInnen wenig Wünsche geäußert. Eine Mitarbeiterin in Teilzeit hofft, ihr Teilzeitmodell auch nach der Kinderbetreuungsphase beibehalten zu können. Die vergleichsweise niedrigen Vollzeit-Arbeitsstunden, die hohe Flexibilität bei den Arbeitsstunden und die Abgeltung aller geleisteten Arbeitsstunden scheinen grundsätzlich zu einer recht hohen Zufriedenheit mit der Arbeitszeitgestaltung beizutragen, vor allem seit der Einführung des neuen Gleitzeitmodells mit mehr Gleittagen.

Wie in vielen anderen Unternehmen hat die *COVID-19-Pandemie* vor allem in Hinblick auf die Arbeit im Homeoffice neue Erfahrungen gebracht. Vor der Pandemie durften die MitarbeiterInnen maximal zwei Tage pro Monat im Homeoffice arbeiten, diese Tage mussten im Vorhinein von den Führungskräften bewilligt werden. Eine Verlagerung weiter Teile der Beschäftigten ins Homeoffice war auch in diesem Unternehmen undenkbar.¹³ Inzwischen hat beim Management und bei den Beschäftigten ein Umdenkprozess eingesetzt. Wie in anderen Bereichen gibt es den Wunsch, ca. drei Tage im Office zu arbeiten und an den restlichen Tagen im Homeoffice aktiv zu sein. Allerdings hat eine gewisse Ernüchterung eingesetzt. Es wird festgestellt, dass die Dynamik im Team und der schnelle Austausch „zwischen Tür und Angel“ auf Dauer fehlen und manche Themen rascher zu größeren Problemen werden, als dies in einem kurzen Gespräch der Fall wäre. Auch von Führungskräften wird gesehen, dass die Arbeit im Homeoffice sehr durchgetaktet ist und Pausen zwischen den Online-Meetings fehlen. Deshalb gibt es Überlegungen, Besprechungen auf 50 Minuten zu begrenzen und so kurze Pausen zu ermöglichen.

Bei Fragen der *Entgrenzung von Arbeit* besteht bei mehreren GesprächspartnerInnen durchaus ein Bewusstsein für die Gefahren, die mit diesen Entwicklungen verbunden sind. MitarbeiterInnen berichten zwar, dass sie am Abend fallweise E-Mails lesen und beantworten, dies wird je-

¹³ Im Kollektivvertrag der Metallindustrie ist schon länger geregelt, dass maximal 25% der Arbeitsleistung in Telearbeit erbracht werden können. Damit ist verbunden, dass die Arbeitsmittel vom Arbeitgeber gestellt und die Kosten für Raum, Energie etc. ersetzt werden. Diese Regelung wurde bisher im Unternehmen nicht umgesetzt.

doch nicht als „eigentlich vom Arbeitgeber erwartet“ beschrieben. Deutlich wird die Skepsis gegenüber der Arbeit in der Freizeit am Beispiel des Diensthandys. Seit vielen Jahren hat die Mehrzahl der MitarbeiterInnen, d.h. konkret alle Personen, die nicht ständig an einem bestimmten Arbeitsplatz zu finden sind, die Möglichkeit, ein kostenfreies Diensthandy zu bekommen und auch für private Gespräche zu nutzen. Dabei wird beobachtet, dass vor allem jüngere MitarbeiterInnen dazu übergehen, neben ihrem Diensthandy ein privates Gerät zu nutzen, um eine klare Trennung zwischen privaten Gesprächen bzw. Online-Aktivitäten und dienstlichen Tätigkeiten vornehmen zu können. Der Betriebsrat versucht hier ebenfalls Aufklärungsarbeit zu leisten. Die befragte Führungskraft nutzt ebenfalls ein privates und ein dienstliches Gerät.

„Also ich selbst habe auch zwei Handys, weil ich mir denke, das eine ist halt das private, da führe ich auch meine privaten Gespräche und meine privaten E-Mails. Das Firmen-Handy ist das Firmen-Handy.“ (MI MM)

3.6 Maßnahmen zur Arbeitszeitverkürzung

Die Fallstudien zeigen, dass in allen Unternehmen mit Ausnahme der Naturprodukte GmbH direkt oder indirekt Maßnahmen zur Arbeitszeitverkürzung gesetzt werden. Darüber hinaus wird in Tabelle 2 abgebildet, wie sehr die Arbeitszeiten flexibel nach den Bedürfnissen der ArbeitnehmerInnen gestaltet werden können und welcher Anteil der Beschäftigten in Teilzeit arbeitet, d.h. die Arbeitszeit bereits ohne Lohnausgleich verkürzt hat.

Insgesamt zeigt sich in den untersuchten Betrieben eine sehr unterschiedliche Gewichtung von indirekter und direkter Arbeitszeitverkürzung. In der *Naturprodukte GmbH* gibt es kaum Maßnahmen, die zu kürzeren Arbeitszeiten bei Vollzeit führen, dafür viel Mitsprache bei der Arbeitszeit und die Möglichkeit, das Arbeitszeitausmaß (zu einem für die Branche überproportionalen Lohn) selbst zu ändern. Das führt dazu, dass viele in vergleichsweise langer (existenzsichernder) Teilzeit beschäftigt sind. Wir finden hier also einen Modus guter und selbstbestimmter Teilzeit. In der *Sozialwerke GmbH* gibt es einen Mix von Maßnahmen zur direkten und indirekten Arbeitszeitverkürzung. Direkte Verkürzung der Arbeitszeit erfolgt über Regelungen in den Betriebsvereinbarungen, etwa zu zusätzlichen freien Tagen oder der Begrenzung der Möglichkeit, Plusstunden aufzubauen. Insgesamt gibt es aber viele Kanäle, über die die betriebliche Arbeitszeitpraxis zu kürzeren Arbeitszeiten führt (Sabbaticals, „Wunscharbeitszeit“ etc.). Außerdem nimmt der Betriebsrat eine sehr aktive Rolle in der Gestaltung der Arbeitszeit ein und trägt so immens zur Bewusstseinsbildung für arbeitszeitbezogene Fragen bei. Auch die Geschäftsführung legt Wert, auf die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen einzugehen, zumal es sich positiv auf die Motivation der Beschäftigten auswirkt. Häufig sind aber

Tabelle 2: Übersicht Fallstudien

	Fallstudie 1 Naturprodukte GmbH	Fallstudie 2 Sozialwerke GmbH	Fallstudie 3 IT-Lösungen AG
Direkte AZV im Unternehmen		Zusätzliche freie Tage in der Betriebsvereinbarung	Für All-in-MitarbeiterInnen bis zu neun zusätzliche freie Tage (zw. Weihnachten und Silvester und „Zwickeltage“)
Indirekte AZV im Unternehmen		Betriebsvereinbarung zu Gleitzeit, Zeitzuschlag bei Überschreitung von 16 Plusstunden im Quartal, Zeitausgleich an mehreren zusammenhängenden Tagen möglich, Sabbaticals	Im Unternehmen müssen Zeitguthaben in Zeitausgleich und nicht in Geld konsumiert werden
Arbeitnehmernnen-orientierte Flexibilität	Große AN-orientierte Flexibilität bei der Gestaltung der vereinbarten Arbeitszeiten und beim Ausgleich von Mehr- und Überstunden	Große AN-orientierte Flexibilität bei der Gestaltung der vereinbarten Arbeitszeiten und beim Ausgleich von Mehr- und Überstunden	
Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnausgleich, Teilzeitarbeit	hoher Anteil	hoher Anteil	gering, Eltern, meist Mütter

	Fallstudie 4 Einzelhandel GmbH	Fallstudie 5 Mineralöle AG
Direkte AZV im Unternehmen	Jubiläumsgelder können in Freizeit konsumiert werden. Das Unternehmen gewährt bei Dienstjubiläen zusätzliche freie Tage	
Indirekte AZV im Unternehmen	Im Unternehmen müssen kollektivvertraglich festgelegte Zuschläge für Randzeiten in Zeitausgleich und nicht in Geld konsumiert werden	Betriebsvereinbarung zur Gleitzeit, All-in-Beschäftigte können einen, alle anderen Beschäftigten drei Gleittage pro Monat beanspruchen.
AN-orientierte Flexibilität		große AN-orientierte Flexibilität bei der Gestaltung der tatsächlichen Arbeitszeiten, keine Kernzeit im Gleitzeitmodell und keine Mindestanwesenheit
Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnausgleich, Teilzeitarbeit	sehr hoher Anteil	gering, Eltern, meist Mütter

Quelle: eigene Darstellung.

die Belastungen ein Motiv für kürzere Arbeitszeiten. Beim *IT-Dienstleister* hingegen ist Teilzeit kaum ein Thema, dafür gibt es verschiedene Maßnahmen in den Betriebsvereinbarungen, die das tendenziell besonders große Ausmaß an Arbeitszeit etwas einhegen. Die Beschäftigten nehmen die langen Arbeitszeiten temporär in Kauf, um hohe Verdienste und bessere Karrierechancen zu haben.

Bei der *Mineralöle AG* sind kurze und sehr flexible Vollzeitarbeitszeiten üblich, was insgesamt zu einer hohen Zufriedenheit unter den Beschäftigten beiträgt. Verkürzung der Arbeitszeit ist vor allem im Kontext von Kinderbetreuung relevant. Da können die Beschäftigten aus verschiedenen Modellen auswählen. Eine Verkürzung der realen Arbeitszeit ergibt sich daraus, dass Plusstunden am Monatsende nun nicht mehr verfallen, sondern in den nächsten Monat mitgenommen werden können. Auch der leichtere Zugang zu zusammenhängenden Freizeitblöcken im Zuge des Verbrauchs von Gleitzeitguthaben kann neben der positiven Wirkung auf die Erholung zu einer faktischen Reduktion der Arbeitsstunden führen.

Die untersuchten Unternehmen setzen bei ihren Regelungen also entweder stärker auf arbeitnehmerInnenorientierte Flexibilität oder auf Regelungen zur direkten oder indirekten Arbeitszeitverkürzung. Einzig die Sozialwerke GmbH vereint Elemente aus beiden Bereichen; dort sind sowohl Regelungen zur direkten und zur indirekten Arbeitszeitverkürzung zu finden als auch hohe arbeitnehmerInnenorientierte Flexibilität und viele Teilzeitanstellungen.

4. Zusammenschau der Ergebnisse

4.1 Triebkräfte bzw. ermöglichende Faktoren für kürzere Arbeitszeiten im Betrieb

In unseren Fallstudien konnten wir verschiedene Faktoren identifizieren, die zu direkten oder indirekten Formen der Arbeitszeitverkürzung im Betrieb beitragen.

a) So zeigt sich in allen Betrieben, dass individuell angepasste Arbeitszeitlösungen und die Möglichkeit, in der Arbeitszeitgestaltung auf kurz- und langfristige Änderungswünsche einzugehen, die *Attraktivität der Arbeitgeber* für die Beschäftigten erhöhen. Insgesamt ist es aber nach wie vor so, dass dort, wo eher Arbeitskräftemangel besteht, der Gestaltungsspielraum der Beschäftigten größer ist.

b) Eng damit verbunden ist das Argument, dass sich die mitunter für die Betriebe aufwändige Rücksichtnahme auf Bedürfnisse der Beschäftigten positiv auf die *Motivation der Beschäftigten* und die *Produktivität* auswirkt.

c) Generell können *belastende Arbeitszeiten, Arbeitsbedingungen und Tätigkeiten* dazu führen, dass Beschäftigte ihre Arbeitszeit eher reduzieren wollen bzw. müssen.

d) Auch die *Beschäftigtenstruktur und externe strukturelle Bedingungen* tragen ihren Teil dazu bei, ob in Betrieben kürzere Arbeitszeiten ange-dacht werden. Sind in einem Betrieb viele Frauen beschäftigt und die Kinderbetreuungsmöglichkeiten in der Region schlecht ausgeprägt, werden

mehr oder weniger selbstbestimmte Teilzeitleösungen schnell zur betrieblichen Normalität. Eine ähnliche Wirkung auf betriebliche Arbeitszeitpraxis hat ein hoher Anteil an Beschäftigten mit Zweittätigkeiten.

e) Ein aktiver und gestaltender *Betriebsrat* hat über Verhandlungen mit der Unternehmensleitung und die Ausgestaltung von Betriebsvereinbarungen potentiell sehr weitreichende Einflussmöglichkeiten auf verschiedene Kanäle direkter und indirekter Formen der Arbeitszeitverkürzung oder auf die Erhöhung der Arbeitszeitsouveränität. Gerade wenn es darum geht, Arbeitszeiten noch in der Grauzone des formal bzw. legal Möglichen entsprechend einzuhegen, haben die Informationsarbeit, die Bewusstseinsbildung und auch der Rückhalt des Betriebsrates eine immens wichtige Funktion, um problematische Arbeitszeitpraktiken einzudämmen bzw. zu verhindern.

f) Wenngleich in unseren Betriebsfallstudien das Thema *Personalabbau* nur in Form nicht nachbesetzter Stellen relevant war, wissen wir aus anderen Beispielen, dass der drohende Arbeitsplatzverlust zu betrieblichen Maßnahmen zur Arbeitszeitverkürzung führen kann, wie etwa im Solidaritätsprämienmodell (Haslinger et al. 2016).

4.2 Hemmende Faktoren für kürzere Arbeitszeiten im Betrieb

Ebenso wie die Triebkräfte für kürzere Arbeitszeiten können die hemmenden Faktoren identifiziert werden.

a) In Bereichen, in denen ein *hoher Anteil an Geringqualifizierten mit niedrigen Stundenlöhnen* arbeitet, ist das finanzielle Argument natürlich ein besonders wichtiger Aspekt, weshalb kürzere Arbeitszeiten individuell nicht attraktiv sind bzw. sein können.

b) Aber auch dort, wo die *Fluktuation* besonders hoch ist, ist es schwieriger, betriebliche Initiativen zur Arbeitszeitverkürzung zu starten bzw. diese zu realen Erfolgen zu führen. Das hängt sicherlich damit zusammen, dass die Formierung der betrieblichen Interessenvertretung in Betrieben mit langfristigen Beschäftigungsverhältnissen einfacher ist.

c) Wiederum eng damit verbunden ist, dass *fehlendes Wissen und mangelnde Informationen* über die Regelung von Arbeitszeiten zu inkorrekt erfasster und Abrechnung von Arbeitszeit beitragen, etwa indem Arbeitszeiten nicht bezuschlagt oder Ansprüche auf Zeitausgleich nicht geltend gemacht werden.

d) Teilweise wird aber auch bewusst auf die eigenen Ansprüche verzichtet, weil man sich im *internen Wettbewerb um begehrte Positionen* durch Mehrarbeit einen Vorteil gegenüber den KollegInnen verschaffen kann. Je stärker dieser interne Wettkampf ausgeprägt ist, desto eher sind die Beschäftigten bereit, lange und teilweise unbezahlte Arbeitszeiten zu leisten.

e) Oftmals finden sich diese *Arbeitskulturen* in stärker männerdominierten Branchen, in denen kürzere Arbeitszeiten nicht nur mit materiellen Nachteilen, sondern auch mit symbolischen Abwertungen verbunden sind. Die konkreten sozialen und gesundheitlichen Konsequenzen dieser Vielarbeit werden dabei ausgeblendet. Zudem zeigt sich zwischen den Branchen und Betrieben ein großer Unterschied, wie verbreitet Karenzierungen von Männern sind.

f) Neben dieser sicherlich prägenden Branchen- und Betriebskultur können wir aber ebenso eine starke *Selbstselektion der Beschäftigten* entlang der persönlichen Präferenzen in Richtung mehr Geld oder mehr Freizeit feststellen. Vor allem in den Bereichen mit extrem langen Arbeitszeiten wird die momentane Situation als vorübergehende Phase gesehen, die man derzeit in Kauf nimmt, jedoch nicht für immer beibehalten möchte. Ob allerdings ein Ausstieg aus diesen Praktiken und betrieblichen Logiken gelingt, ist offen. Aber auch auf der Ebene der konkreten Arbeitsorganisation finden wir Faktoren, die betriebliche Arbeitszeitverkürzung erschweren.

g) *Chronische Unterbesetzung* etwa kann dazu führen, dass die Arbeitszeiten permanent über den gewünschten Arbeitszeiten liegen.

h) Auch bei *wenig flexibler Arbeitsorganisation* und stark auf einzelne Personen konzentrierten Tätigkeiten besteht häufig nicht der Spielraum, um auf Schwankungen in der Auftragslage bzw. im Personal reagieren zu können, ohne dass die Beschäftigten darunter leiden.

5. Schlussfolgerungen

In diesem Beitrag haben wir anhand von fünf Fallstudien untersucht, wie Arbeitszeitverkürzung in Unternehmen gelingen kann. Dabei wandten wir eine breite Definition von Arbeitszeitverkürzung an, die auch einen erleichterten Zugang zu Auszeiten und (existenzsichernder) Teilzeit berücksichtigte. Konkret definierten wir als Aspekte direkter Arbeitszeitverkürzung alles, was zu kürzerer Normalarbeitszeit, egal ob über die Woche oder das Jahr gerechnet, beitragen kann. Dazu zählt beispielsweise, wenn in einer Betriebsvereinbarung zusätzliche freie Tage gewährt werden oder aber Fahrzeiten bei geteilten Diensten als Arbeitszeit gerechnet werden. Aspekte der indirekten Arbeitszeitverkürzung hingegen beziehen sich auf Regelungen und Praktiken, die zu einer faktischen Verkürzung der tatsächlichen Arbeitszeit führen können, allerdings ohne das Arbeitsausmaß innerhalb einer Vollzeitbeschäftigung zu verändern. Dazu zählt etwa, wenn Beschäftigten zugestanden wird, lebensphasenspezifische Arbeitszeitanpassungen vorzunehmen oder auch die Möglichkeit von Auszeiten und Sabbaticals.

In der *Einzelhandel GmbH* werden fast ausschließlich Teilzeitarbeits-

kräfte eingesetzt, und das obwohl viele Beschäftigte einen Wunsch nach längeren Arbeitszeiten haben. Kürzere Arbeitszeiten für Beschäftigte ergeben sich aus dem Zuschlagsystem für Arbeit in Randzeiten und aus den Zuschlägen, wenn Zeitausgleich nicht zeitnah genommen wird. Wenngleich diese Modelle sehr komplex sind, zeigen sie doch auf, wie gesundheitlich und sozial unverträgliche Arbeitszeitpraktiken zumindest kompensiert werden können.

Aus der Interpretation unserer Ergebnisse kommen wir zu folgendem Resümee: a) Es gibt eine sehr große *Heterogenität* der Arbeitszeitpraxis innerhalb der Betriebe. Eine gewisse (Selbst-)Selektion der Beschäftigten entlang der Präferenz für mehr Freizeit bzw. hohes Einkommen und Karriereorientierung zeigt sich zwischen den Branchen, Unternehmen und Berufsgruppen. Wenngleich betriebliche und arbeitsorganisatorische Faktoren immer Schranken für die individuelle Arbeitszeitsouveränität darstellen (etwa weil Anwesenheitszeiten abgedeckt werden müssen oder gewisse Positionen keine Ersatzkräfte haben), zeigt sich doch auch, dass immer ein gewisser betrieblicher Spielraum besteht, die Arbeitszeitrealitäten der Beschäftigten zu verbessern, z.B. über Aufgabenneuverteilung oder entsprechende Puffer in der Personalplanung. b) Die *Unternehmenskultur* und vor allem die Art, wie von Seiten der Führungskräfte die Wünsche nach kürzeren Arbeitszeiten bewertet werden, haben einen enormen Einfluss darauf, welche Möglichkeiten die Beschäftigten in der realen Gestaltung ihrer Arbeitszeiten haben. Ist der Damm erst einmal gebrochen und sind gewisse arbeitnehmerInnenfreundliche Arrangements etabliert, wollen die Beschäftigten meist nicht mehr auf eigenbestimmte oder kürzere Arbeitszeit verzichten. Dinge, die vormals als unmöglich galten, erweisen sich bei genauerem Hinsehen als durchaus umsetzbar und können sich zu einer neuen betrieblichen Normalität entwickeln, etwa dass auch für Führungskräfte die Möglichkeiten von Auszeiten oder kürzeren Arbeitszeiten geschaffen werden.

„Ich meine, bis vor fünf Jahren wäre das nicht möglich gewesen, also dass z.B. Führungskräfte auch in Karenz gehen, also das wäre nicht gewollt gewesen. Aber das, dann hat einmal eine Kollegin begonnen, hat es durchgesetzt, und dann haben wir gesehen, es geht, es hat sogar gute Seiten gehabt, und seitdem lebt das bei uns in der Organisation.“ (SW MGMT)

Die COVID-19-Pandemie stellt demnach ein *Window of Opportunity* zur Neugestaltung der betrieblichen Praxis dar, in der etwaig stärker selbstbestimmte Arbeitszeiten auch regulativ abgesichert werden können. c) *Betriebsräte* sind in Arbeitszeitfragen besonders relevant für die konkrete Ermöglichung von kürzeren Arbeitszeiten, einerseits weil sie Bewusstseinsbildung für arbeitszeitbezogene Themen betreiben (können) und andererseits über Betriebsvereinbarungen und Deckungsrechnungen großen Einfluss auf die konkreten Arbeitsverhältnisse haben. Das Arbeits-

zeitgesetz und die kollektivvertraglichen Regelungen dienen den Betriebsräten dabei als wichtige Bezugsgröße. *„Gute tarifliche Leitplanken im Sinne materieller und prozeduraler Mindeststandards sind wiederum wichtige Voraussetzungen für gute Betriebsvereinbarungen zur Arbeitszeit mit starken Haltegriffen für die Beschäftigten und wirksamen Mitbestimmungsschwellen für die Betriebsräte“* (Lehndorff und Haipeter 2007, 1.985). d) Beschäftigte sind oft in der Kultur ihrer Profession oder ihrer Branche verhaftet und dementsprechend fest im *Status quo der konkreten Arbeitspraxis* verankert. Viele Menschen verbringen ihr ganzes Erwerbsleben in einem kleinen Ausschnitt der möglichen Berufe. Möglichkeiten des Vergleichs und der Abschätzung, welche Arbeitszeitkulturen und -muster vielleicht besser zu den eigenen Präferenzen und Wünschen passen würden, fehlen vielen Erwerbstätigen. Außerdem, das zeigen die Interviews mit Beschäftigten deutlich, ist das Wissen über die Arbeitszeitregelungen oft nicht groß. Informationen über die Grenzen und Möglichkeiten kommen von den ArbeitgeberInnen, fallweise aufgrund von Konflikten wegen der Überschreitung von Grenzen. Erst wenn es die Möglichkeit gibt, andere Formen der Arbeitszeitgestaltung auszuprobieren, erweitert sich das Spektrum an denkbaren Möglichkeiten.

Frauen kehren nach der Geburt von Kindern häufig in Teilzeit an ihren früheren Arbeitsplatz zurück oder suchen sich eine Teilzeitstelle in einem anderen Bereich. Ein Teil der jungen Väter reduziert die Arbeitszeit. Diese Arbeitszeitwahl ist natürlich auch dem nicht ausreichenden Angebot an Kinderbetreuungsmöglichkeiten und der insgesamt vielfach traditionellen Aufteilung von Haushalts- und Sorgearbeit geschuldet. Zugleich entscheiden sich viele Frauen auch dann nicht mehr für eine Vollzeitarbeit, wenn die Kinder größer sind und weniger Betreuung brauchen. Hier dürfte die Tatsache mitspielen, dass Beschäftigte, einmal an reduzierte Arbeitszeiten gewöhnt, nicht wieder in Vollzeit mit vielleicht zusätzlichen Überstunden arbeiten wollen. Durch eine Elternteilzeit-Vereinbarung ist es in Österreich möglich, sich vor zeitlichen Zugriffen des Arbeitgebers besser zu schützen als in Vollzeitanzustellung. Sinnvoll erscheint somit, die Teilzeitarbeit von Eltern und dabei besonders von Müttern nicht als Sondersituation für eine spezielle Lebensphase zu betrachten, sondern als Modellfall, der ausgebaut und abgesichert werden sollte, besonders wenn die Teilzeitarbeit im Bereich von plus/minus 30 Stunden pro Woche liegt und ausreichend Einkommen lukrieren kann. International sind etwa in Schweden im öffentlichen Dienst 30-Stunden-Wochen ein sehr verbreitetes und beliebtes Modell. Diese Erweiterung der Perspektive kann zumindest dort, wo es finanziell möglich ist, dazu beitragen, die Idee von kurzer Vollzeit attraktiv zu machen bzw. kulturell zu verankern. e) In Niedriglohnbranchen stehen Beschäftigte häufig nicht vor der Frage, ob sie lieber mehr (Frei-)Zeit oder mehr Geld bevorzugen, zugleich arbeiten in den beiden von uns unter-

suchten Betrieben mit eher niedrigen Gehältern (Sozialwirtschaft, Handel) besonders viele Menschen in Teilzeit. Bei Überlegungen zu kürzeren Arbeitszeiten dürfen diese Bereiche nicht vernachlässigt werden. *Kürzere Arbeitszeiten mit zumindest teilweise Lohnausgleich bzw. vollem Lohnausgleich in den unteren Einkommensgruppen* sind daher zu diskutieren. In der Sozialwirtschaft wird die kollektivvertragliche Verkürzung der Arbeitszeit ab 1.1.2022 zu höheren Gehältern der vielen Teilzeitkräfte führen. Die Themen Verkürzung von Arbeitszeiten und Anhebung der Löhne, vor allem in Branchen mit geringer Bezahlung, schließen sich also nicht aus, sondern ergänzen einander.

Literatur

- Altreiter, Carina/Astleithner, Franz./Flecker, Jörg (2016). Arbeitszeit(en) im Wandel. In: Judith Fritz/Nino Tomaschek (Hg.). Gesellschaft im Wandel. Gesellschaftliche, wirtschaftliche und ökologische Perspektiven. Münster/New York, Waxmann Verlag, 15–28.
- Amlinger-Chatterjee, Monischa./Wöhrmann, Anne M. (2017). Flexible Arbeitszeiten. Zeitschrift für Arbeitswissenschaft 71 (1), 39–51. doi: 10.1007/s41449-017-0047-x.
- Anttila, Timo/Oinas, Tomi/Tammelinen, Mia/Nätti, Jouko (2015). Working-Time Regimes and Work-Life Balance in Europe. European Sociological Review 31 (6), 713–724. doi: 10.1093/esr/jcv070.
- Astleithner, Franz/Schönauer, Annika (2018). „Ohne Überstunden geht finanziell gar nichts.“ Eine Analyse zur Relevanz von Überstunden als Gehaltsbestandteil in der Privatwirtschaft. In: Hubert Eichmann/Bernhard Saupe/Annika Schönauer (Hg.). Arbeitszeitlandschaften in Österreich – Praxis und Regulierung in heterogenen Erwerbsfeldern. Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft, 145–170. Online verfügbar unter <https://www.nomos-elibrary.de/index.php?doi=10.5771/9783845274881-355> (abgerufen am 20.12.2021).
- Aumayr-Pintar, Christine/Cerf, Catherine/Parent-Thirion, Agnès (2018). Burnout in the workplace: a review of data and policy responses in the EU. Luxemburg, Publications Office of the European Union.
- Caruso, Claire C./Hitchcock, Edward M./Dick, Robert B./Russo, John M./Schmit, Jennifer M. (2004). Overtime and Extended Work Shifts: Recent Findings on Illnesses, Injuries, and Health Behaviors. US Department of Health and Human Services, Centers for Disease Control and Prevention, National Institute for Occupational Safety and Health, 143.
- Charmaz, Kathy (2014). Constructing Grounded Theory. 2. Aufl. London, Thousand Oaks, Calif, Sage Publications Ltd.
- Chung, Heejung (2009). Flexibility for whom? Working time flexibility practices of European companies. Tilburg, Tilburg University.
- De Spiegelaere, Stan/Pisana, Agnieszka. (2017). The why and how of working time reduction. Brüssel, ETUI, 88. Online verfügbar unter <https://www.etui.org/Publications2/Guides/The-why-and-how-of-working-time-reduction> (abgerufen am 20.12.2021).
- Eichmann, Hubert (2018). Die Freizeitoption – Arbeitszeitverkürzung light?. In: Hubert Eichmann/Bernhard Saupe/Annika Schönauer (Hg.). Arbeitszeitlandschaften in Österreich – Praxis und Regulierung in heterogenen Erwerbsfeldern. Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft, 205–223.
- Eichmann, Hubert/Saupe, Bernhard (2014). Überblick über Arbeitsbedingungen in Österreich: Follow-up-Studie; Studie der Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt

- (FORBA) im Auftrag des Sozialministeriums. Sozialpolitische Studienreihe, Bd. 15. Wien, Verl. des ÖGB.
- Europäische Kommission (2017). Bericht über die Durchführung der Richtlinie 2003/88/EG über bestimmte Aspekte der Arbeitszeitgestaltung in den Mitgliedstaaten. SWD 204. Online verfügbar unter https://www.parlament.gv.at/PAKT/EU/XXV/EU/14/11/EU_141182/imfname_10714949.pdf (abgerufen am 20.12.2021).
- Figerl, Jürgen/Tamesberger, Dennis/Theurl, Simon (2021). Umverteilung von Arbeit(-szeit): Eine (Netto)Kostenschätzung für ein staatlich gefördertes Arbeitszeitverkürzungsmodell. *Momentum Quarterly – Zeitschrift für sozialen Fortschritt* 10 (1), 3. doi: 10.15203/momentumquarterly.vol10.no1.p3-19.
- Flecker, Jörg/Altreiter, Carina (2014). Warum eine Arbeitszeitverkürzung sinnvoll ist. *WISO* 3, 15–28.
- Flecker, Jörg/Schönauer, Annika (2010). Neue Politikfelder für eine Renaissance der Arbeitszeitpolitik. *Wirtschaft und Gesellschaft* 36 (3), 349–374.
- Gerold, Stefanie (2017). Die Freizeitoption: Perspektiven von Gewerkschaften und Beschäftigten auf ein neues Arbeitszeitinstrument. *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 42 (2), 195–204. doi: 10.1007/s11614-017-0265-7.
- Gerold, Stefanie/Nocker, Matthias (2015). Reduction of Working Time in Austria. A Mixed Methods Study Relating a New Work Time Policy to Employee Preferences. Working Paper 97. Wien, WWWforEurope.
- Gerold, Stefanie/Nocker, Matthias (2018). More Leisure or Higher Pay? A Mixed-methods Study on Reducing Working Time in Austria. *Ecological Economics* 143, 27–36. doi: 10.1016/j.ecolecon.2017.06.016.
- Gerold, Stefanie/Soder, Michael/Schwendinger, Michael (2017). Arbeitszeitverkürzung in der Praxis. Innovative Modelle in österreichischen Betrieben. *Wirtschaft und Gesellschaft* 43, 177–204.
- Gerstel, Naomi/Clawson, Dan (2015). „Inequality in Work Time: Gender and Class Stratify Hours and Schedules, Flexibility, and Unpredictability in Jobs and Families“. *Inequality in Work Hours and Schedules. Sociology Compass* 9 (12), 1.094–1.105. doi: 10.1111/soc4.12332.
- Haslinger, Susanne/Bergmann, Nadia/Sorger, Claudia (2016). Erfahrungen mit innerbetrieblicher Arbeitszeitverkürzung in der österreichischen Industrie: Von der Kurzarbeit bis zur Freizeitoption. In: Nadja Bergmann/Claudia Sorger (Hg.). *40 Jahre 40-Stunden-Woche in Österreich. Und jetzt? Impulse für eine geschlechtergerechte Arbeitszeitpolitik. Sozialpolitik in Diskussion* 18. Wien, ÖGB-Verlag, 71–82.
- Hunnicutt, Benjamin Kline (1992). Kellogg's Six-Hour Day: A Capitalist Vision of Liberation through Managed Work Reduction. *Business History Review* 66 (3), 475–522. doi: 10.2307/3116979.
- Jacobs, Jerry A./Gerson, Kathleen (2004). *The Time Divide*. Cambridge, MA, Harvard University Press (The Family and Public Policy).
- Jansen-Preilowski, Virgilia V./Paruzel, Agnieszka/Maier, Günter W. (2020). Arbeitszeitgestaltung in der digitalisierten Arbeitswelt: Ein systematisches Literatur Review zur Wirkung von Arbeitszeitverkürzung in Bezug auf die psychische Gesundheit. Gruppe. Interaktion. Organisation. *Zeitschrift für Angewandte Organisationspsychologie (GIO)* 51 (3), 331–343. doi: 10.1007/s11612-020-00530-0.
- Kasser, Tim/Sheldon, Kennon M. (2009). Time Affluence as a Path toward Personal Happiness and Ethical Business Practice: Empirical Evidence from Four Studies. *Journal of Business Ethics* 84 (2), 243–255. doi: 10.1007/s10551-008-9696-1.
- Kauffeld, Simone/Jonas, Eva/Frey, Dieter (2004). Effects of a flexible work-time design on employee- and company-related aims. *European Journal of Work and Organizational Psychology* 13 (1), 79–100. doi: 10.1080/13594320444000001.

- Keynes, John Maynard (2010). Economic possibilities for our grandchildren. In: *Essays in persuasion*. Palgrave Macmillan, Springer, 321–332.
- Kopatz, Michael (2012). Arbeit, Glück und Nachhaltigkeit – Warum kürzere Arbeitszeiten, Wohlbefinden, Gesundheit, Klimaschutz und Ressourcengerechtigkeit fördern. Wuppertal, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH. Online verfügbar unter https://epub.wupperinst.org/frontdoor/deliver/index/docId/4181/file/ImpW3.pdf?wptouch_preview_theme=enabled (abgerufen am 20.12.2021).
- Lehndorff, Steffen (2020). Von anderen Ländern lernen. *Sozialismus* (6), 66–68.
- Lehndorff, Steffen (2016). Staatliche Arbeitszeitpolitik im Finanzmarktkapitalismus Erfahrungen mit der 35-Stunden-Woche in Frankreich und Anregungen für Deutschland. In: Thomas Haipeter/Erich Latniak/Steffen Lehndorff (Hg.). *Arbeit und Arbeitsregulierung im Finanzmarktkapitalismus*. Wiesbaden, Springer Fachmedien Wiesbaden, 219–258. doi: 10.1007/978-3-658-10177-0_8.
- Lehndorff, Steffen/Haipeter, Thomas (2007). Gewerkschaften und andere Akteure der Arbeitszeitpolitik – Wer bestimmt über die Zeit?. *WSI-Mitteilungen* 60 (4), 181–187. doi: 10.5771/0342-300X-2007-4-181.
- Leoni, Thomas (2019). Fehlzeitenreport 2019. Krankheits- und unfallbedingte Fehlzeiten in Österreich – Die flexible Arbeitswelt: Arbeitszeit und Gesundheit. Wien, WIFO.
- Marterbauer, Markus (2011). Mit Arbeitszeitverkürzung zu wünschenswerter Arbeitskräfteknappheit. *WISO* 2, 17–32.
- Pega, Frank/Bálint Náfrádi, Natalie C./Yuka Ujita, Momen/Streicher, Kai N./Prüss-Üstün, Annette M./Descatha, Alexis et.al. (2021). Global, regional, and national burdens of ischemic heart disease and stroke attributable to exposure to long working hours for 194 countries, 2000–2016: A systematic analysis from the WHO/ILO Joint Estimates of the Work-related Burden of Disease and Injury. *Environment International*, 106595. doi: 10.1016/j.envint.2021.106595.
- Perlow, Leslie A. (1999). The time famine: Toward a sociology of work time. *Administrative science quarterly* 44 (1), 57–81.
- Pfahl, Svenja/Reuyß, Stefan (2020). Auszeiten – Rauszeiten. Erfahrungen mit (Kurzzeit-) Sabbaticals und Vorschläge für ihre zukünftige Gestaltung. Working Paper Forschungsförderung 170. Düsseldorf, Hans-Böckler-Stiftung.
- Pflüger, Jessica/Pongratz, Hans J./Trinczek, Rainer (2017). Fallstudien in der Organisationsforschung, In: S. Liebig/ W. Matiaske/S. Rosenbohm (Hg.). *Handbuch Empirische Organisationsforschung*. Wiesbaden, Springer Fachmedien Wiesbaden, 389–443. doi: 10.1007/978-3-658-08493-6.
- Poyntner, Phillipp (2016). Beschäftigungseffekte von Arbeitszeitverkürzung. Eine makroökonomische Perspektive. *Wirtschaft und Gesellschaft* 42 (4), 665–684.
- Pullinger, Martin (2014). Working time reduction policy in a sustainable economy: Criteria and options for its design. *Ecological Economics* 103, 11–19. doi: 10.1016/j.ecolecon.2014.04.009.
- Sardadvar, Karin/Bergmann, Nadja/Sorger, Claudia (2020). Vaterschaft in Männerbranchen: zwischen neuen Arbeitszeitkulturen und traditionellem Erwerbsideal. *GENDER – Zeitschrift für Geschlecht, Kultur und Gesellschaft* 12 (2), 28–44. doi: 10.3224/gender.v12i2.03.
- Scambor, Elli/Wojnicka, Katarzyna/Bergmann, Nadja (2013). The role of men in gender equality. Study on the Role of Men in Gender Equality. Prepared for the European Commission. Luxemburg, Publications Office of the European Union.
- Schönauer, Annika/Astleithner, Franz/Nocker, Matthias/Mairhuber, Ingrid/Mittelberger, Thomas (2016). Überstunden und Mehrarbeitsstunden in Österreich: Entstehung und Verbreitung in Österreich; Umgang im internationalen Vergleich. Wien, FORBA.

- Schor, Juliet B. (2008). Sustainable Consumption and Worktime Reduction. *Journal of Industrial Ecology* 9 (1–2), 37–50. doi: 10.1162/1088198054084581.
- Stadler, Bettina (2018). Arbeitszeiten von Paaren im Wandel?. In: A. Schönauer/H. Eichmann/B. Saupe (Hg.). *Arbeitszeitlandschaften in Österreich: Praxis und Regulierung in heterogenen Erwerbsfeldern*. 1. Aufl. Baden-Baden, Nomos, 63–88.
- Stadler, Bettina/Schönauer, Annika/Arlinghaus, Anna/Saupe, Bernhard/Eichmann, Hubert (2020). Das Leben ist Synchronisation – Möglichkeiten und Formen sozialer Teilhabe vor dem Hintergrund atypischer Arbeitszeiten. *sozialpolitik.ch* (3). doi: 10.18753/2297-8224-167.
- Strauss, Anselm/Corbin, Juliet (1998). *Basics of qualitative research. Techniques and procedures for developing grounded theory*. Thousand Oaks, CA, Sage.
- Tálos, Emmerich (2016). Arbeitszeitpolitik in Österreich: 40-Stunden-Woche – Ein Meilenstein. In: N. Bergmann/C. Sorger (Hg.). *40 Jahre 40-Stunden-Woche in Österreich. Und jetzt? Impulse für eine geschlechtergerechte Arbeitszeitpolitik*. Sozialpolitik in Diskussion. Wien, ÖGB-Verlag, 7–18.
- Teriet, Bernard (1978). Zeitökonomie, Zeitsouveränität und Zeitmanagement in der Bundesrepublik Deutschland: eine Zwischenbilanz. *Zeitschrift für Arbeitswissenschaft* 32 (2), 112–18.
- Van Echtelt, Patricia/Glebbeek, Arie/Lewis, Suzan/Lindenberg, Siegwart (2009). Post-Fordist Work: A Man's World?: Gender and Working Overtime in the Netherlands. *Gender & Society* 23 (2), 188–214. doi: 10.1177/0891243208331320.
- Vobruba, Gerhard (2006). Grundlagen der Soziologie der Arbeitsflexibilität. *Berliner Journal für Soziologie* 16 (1), 25–35.
- Voß, Günther/Weiss, Cornelia (2013). Burnout und Depression – Leiterkrankungen des subjektivierten Kapitalismus oder: Woran leidet der Arbeitskraftunternehmer? In: S. Neckel/G. Wagner (Hg.). *Leistung und Erschöpfung. Burnout in der Wettbewerbsgesellschaft*. Berlin, Suhrkamp, 29–57.
- Wirtz, Anna Katharina (2012). Gesundheitliche Effekte langer und flexibler Arbeitszeiten. *Sichere Arbeit. Internationales Fachmagazin für Prävention in der Arbeitswelt* 3, 11–15.
- Wotschack, Philip (2012). Keine Zeit für die Auszeit. Lebensarbeitszeit als Aspekt sozialer Ungleichheit. In: *Soziale Welt* 63 (1), 25–44.

Zusammenfassung

Mit unserem Beitrag stellen wir die Ergebnisse von Fallstudien zur Arbeitszeitpraxis und Formen der Arbeitszeitverkürzung in fünf österreichischen Unternehmen vor. Ausgewählt wurden Unternehmen und Branchen, die sich in Hinblick auf die Art der Tätigkeit, das Qualifikationsniveau der Beschäftigten und die geltenden kollektivvertraglichen Regelungen zur Arbeitszeitverkürzung möglichst unterscheiden.

Für die Untersuchung werden alle Regelungen und Praktiken, die zu kürzerer Normalarbeitszeit führen können, als direkte Arbeitszeitverkürzung definiert, egal ob damit die wöchentliche oder die jährliche Arbeitszeit reduziert wird (z.B. in einer Betriebsvereinbarung festgelegte zusätzliche freie Tage). Hinzu kommen Aspekte der indirekten Arbeitszeitverkürzung, dies sind Regelungen und Praktiken, die zu einer faktischen Verkürzung der tatsächlichen Arbeitszeit führen können, ohne den Arbeitsumfang im Rahmen einer Vollzeitbeschäftigung zu verändern (z.B. bessere Möglichkeiten, zusätzliche Arbeitsstunden in Form von Gleittagen als Freizeit zu konsumieren, oder das Recht auf Sabbaticals). Die von uns gewählten Fallbeispiele machen die große Heterogenität der Arbeitszeitpraxis in den Unternehmen deutlich. Aus einer detaillierten Beschreibung der Formen von Arbeitszeitverkürzung, der Bedürfnisse und Wünsche der ArbeitnehmerInnen und der Per-

spektiven von Betriebsrat und Management werden fördernde und hemmende Faktoren für Arbeitszeitverkürzung synthetisiert. Förderlich für Arbeitszeitverkürzung ist vor allem der Wunsch von Unternehmen, als attraktiver Arbeitgeber zu gelten und die Motivation und Produktivität der Belegschaft hoch zu halten. Auf Ebene der Beschäftigten führt aber auch die Notwendigkeit, belastende Tätigkeiten auszugleichen, zu kürzeren Arbeitszeiten. Ein aktiver Betriebsrat hat hinsichtlich der Arbeitszeitgestaltung eine wichtige Schutzfunktion.

Hemmende Faktoren finden sich bei Geringqualifizierten mit niedrigen Stundenlöhnen, die kürzere Arbeitszeiten ohne Lohnausgleich vor existenzielle Probleme stellen würden. Außerdem wirken eine hohe Fluktuation im Unternehmen, hoher Kostendruck und eine dünne Personaldecke sowie eine wenig flexible Arbeitsorganisation hemmend für kürzere Arbeitszeiten.

Abstract

We show results of five case studies on working time reduction working time practices Austrian companies. We selected Companies and sectors to get a broad range of economic activities and of legal and collective regulations on all facets of working time. We distinguish direct working time reductions ie. regulations and practices that lead to shorter normal working hours and indirect working time reduction, ie. regulations and practices that can lead to a de facto reduction of actual working time without changing the amount of work in full-time contracts like possibilities to consume working hours as free time or flexi days, or the right to sabbaticals. We have chosen our cases to illustrate the great heterogeneity of working time practices in companies. We give detailed descriptions of the forms of working time reduction, the needs and demands of workers and the perspectives of works councils and management. We then synthesise inhibiting and promoting factors for shorter working times.

A main obstacle to shorter working hours for low-skilled workers with low hourly wages is simply low total income. For the company level high fluctuation, cost pressure and thin staffing levels as well as an inflexible organisation of work, inhibit shorter hours.

The main supporting factor for shorter hours and employee friendly time arrangements on the side of companies is the desire to be seen as an attractive employer and enhanced motivation and productivity of the workforce. For the employee, the need to compensate for stressful working conditions it a major motivation. Active works councils serve an important protective function with regard to the organisation of working time.

Schlüsselbegriffe: Arbeitszeitverkürzung, Betriebliche Praxis, Fallstudien, Arbeitszeit, Work-Life-Balance.

Keywords: Working Time Reduction, firm practices, Case Studies, Working Time, Work Life Balance.

JEL-Codes: J08, J22, J53, J81, L23, M59.

Erwerbsarmut in Österreich aus Geschlechterperspektive

Christina Siegert

1. Einleitung

Erwerbsarmut bedeutet, dass jemand trotz Erwerbstätigkeit armutsgefährdet ist. Betroffene werden als erwerbsarmutsgefährdet oder *working poor* bezeichnet. Das Phänomen zeigt, dass Erwerbsarbeit nicht immer vor Armut schützt. Denn in Europa verliert Erwerbsarbeit aufgrund der Umbrüche am Arbeitsmarkt, etwa des wachsenden Niedriglohnsektors und der Verbreitung atypischer Beschäftigungsverhältnisse, zunehmend den armutsvermeidenden Charakter, der ihr im Zuge des Fordismus zugeschrieben wurde (Filandri und Struffolino 2019; Verwiebe und Fritsch 2011; Bardone und Guio 2005). Nicht alle Erwerbstätigen haben die gleichen Arbeitsmarktchancen, und viele Jobs sind unsicher, schlecht bezahlt und bieten begrenzte Aufstiegsmöglichkeiten. Während sich Frauen seit jeher in einer benachteiligten Arbeitsmarktsituation befinden, sind mittlerweile zunehmend auch Männer von Prekarisierungstendenzen am Arbeitsmarkt betroffen (Dörre 2007). Erwerbsarmut wird seit der Jahrtausendwende zusehends als Problem anerkannt und wurde in Folge ein Ausgangspunkt für die europäische Beschäftigungsstrategie sowie als „*In-work poverty*“-Indikator (im Folgenden: Eurostat-Indikator) in die europäische Sozialberichterstattung aufgenommen (Bardone und Guio 2005). Laut Eurostat-Indikator sind *working poor* 18- bis 64-jährige Erwerbstätige, die in armutsgefährdeten Haushalten leben. Dabei gilt als erwerbstätig, wer im Vorjahr mindestens sieben Monate einer Beschäftigung nachgegangen ist, und als armutsgefährdet, wessen äquivalisiertes Netto-Jahreshaushaltseinkommen¹ unter der nationalen Armutsschwelle liegt (Fink 2019). Da die Armutsgefährdung auf Basis des äquivalisierten Haus-

¹ Äquivalisiertes Haushaltseinkommen wird anhand der Zusammensetzung des Haushalts gewichtet, um die unterschiedlichen Konsumstrategien der Haushalte abzubilden. Denn ausgehend von der Annahme, dass Haushaltsmitglieder ihr Einkommen miteinander teilen, ergeben sich in Mehrpersonenhaushalten Kostenersparnisse (z.B. bei Wohnkosten). Eine erwachsene Person (≥ 14 Jahre) hat dabei den Gewichtungsfaktor 1,0, jede weitere den Faktor 0,5. Jedes Kind (≤ 14 Jahren) hat den Faktor 0,3 (Mack und Lange 2015).

haltseinkommens erfasst wird, werden in Mehrpersonenhaushalten individuelle Armutsrisiken auf Basis des Personeneinkommens nicht abgebildet. Wird der Eurostat-Indikator verwendet, zeigen sich oftmals keine Zusammenhänge zwischen Erwerbsarmutsgefährdung und Geschlecht (z.B. bei Fritsch und Verwiebe 2018; Goerne 2011), was seit jeher als dessen analytischer Mangel diskutiert wird (international z.B. von Filandri und Struffolino 2019; Gautié und Ponthieux 2017; Peña-Casas und Ghailani 2011; in Österreich von Knittler 2015, 2010; Heitzmann 2001).

Auch laut der österreichischen Erhebung der europäischen Gemeinschaftsstatistiken zu Einkommen und Lebensbedingungen (EU-SILC) des Jahres 2018 zeigt sich insgesamt kein Geschlechterunterschied in der Erwerbsarmutsgefährdung. Demnach leben insgesamt ebenso viele erwerbstätige Männer wie Frauen (je 8%) in armutsgefährdeten Haushalten (Statistik Austria 2019). In Österreich beziehen Frauen jedoch grosso modo niedrigere Löhne, gehen häufiger einer Teilzeitbeschäftigung nach und unterbrechen ihre Karriere öfter als Männer, insbesondere im Kontext von Mutterschaft (Fritsch 2018). Um dem Rechnung zu tragen, soll dieser Beitrag erstmals eine inferenzstatistische Analyse zu Armut, Beschäftigung und Geschlecht in Österreich liefern und dabei Erwerbsarmutsgefährdung auf Basis des Personeneinkommens abbilden. Das ermöglicht der Erwerbsarmut-Indikator von Knittler und Heuberger (2018), der individuelle Erwerbsarmutsgefährdung im Haushaltskontext erfasst und dazu ein gestaffeltes Einkommenskonzept verwendet. Der Indikator erlaubt, geschlechtsspezifische Erwerbsarmutsrisiken zu identifizieren, nach Haushaltstyp variierende Einkommensbedarfe abzubilden und aufzuzeigen, dass Einkommenskomponenten für Männer und Frauen je nach Haushaltstyp unterschiedlich relevant sind, um Erwerbsarmut zu vermeiden.

Anhand österreichischer EU-SILC-Daten 2017–2019 für Single-, Ein-Eltern- und verschiedengeschlechtliche Paarhaushalte (ohne/mit Kind) und des Indikators von Knittler und Heuberger (2018) widmet sich der Beitrag der Frage, ob und wie sich unselbständig beschäftigte Frauen und Männer hinsichtlich ihres Erwerbsarmutsrisikos unterscheiden. Dabei wird auf Geschlechterunterschiede in der Beschäftigungssituation fokussiert, insbesondere auf die von Frauen dominierte Teilzeit- und Niedriglohnbeschäftigung sowie auf den Haushaltskontext, also auf verschiedene Haushaltstypen und, soweit es die Datenlage zulässt, deren geschlechtsspezifische Verdienststrukturen. Das Ziel ist, Erwerbsarmutsgefährdung anhand des Geschlechts darzustellen und dabei die Bedeutung des Haushaltskontextes zu unterstreichen. Der vorliegende Beitrag geht somit über den Beitrag von Knittler und Heuberger (2018) hinaus, indem er einerseits Niedriglohnbeschäftigung in die Analyse integriert und andererseits Erwerbsarmutsrisiken nicht nur deskriptiv, sondern inferenzstatistisch mit Hilfe binär-logistischer Regressionsmodelle untersucht.

2. Erwerbsarmut und Geschlecht: Empirische Trends und theoretische Überlegungen

2.1 Armut, Beschäftigung und Geschlecht im Haushaltskontext

In den sozialpolitischen Debatten Europas dominierte lange Zeit Arbeitslosigkeit als zentrales Problem und wachsende Beschäftigung als dessen Lösung. Armut galt als Risikofaktor für temporär oder dauerhaft Erwerbslose und Erwerbsarbeit als bestes Werkzeug, um ihr zu entfliehen (Gautié und Ponthieux 2017). Aber nicht nur ob jemand erwerbstätig ist, entscheidet über dessen Armutsrisiko, sondern auch die Beschäftigungsqualität. So waren im Jahr 2018 9% der Erwerbstätigen in der EU armutsgefährdet (Eurostat 2021). Obschon Frauen im Zuge der Bildungsexpansion das Bildungsniveau der Männer erreicht und teilweise überholt haben, besteht weiterhin eine horizontale und vertikale Geschlechterungleichheit auf europäischen Arbeitsmärkten (Aisa et al. 2019). Frauen sind häufiger teilzeit- und niedriglohnbeschäftigt als Männer (Horemans 2016; Maître et al. 2012). Dabei geht Teilzeitbeschäftigung oft mit Niedriglohnbeschäftigung einher, nicht nur aufgrund geringer Arbeitszeit, sondern auch aufgrund ihrer tendenziell niedrigeren Bruttostundenlöhne gegenüber Vollzeitbeschäftigten (Russo und Hassink 2008; Tijdens 2002). Horemans (2016) und Maître et al. (2012) zeigen, dass Teilzeit- und Niedriglohnbeschäftigte auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens in ganz Europa einem erhöhten Erwerbsarmutsrisiko ausgesetzt sind.² Dabei sind Männer gegenüber Frauen häufiger *working poor*, sowie Erwerbstätige in Haushalten mit einem Erwerbseinkommen gegenüber Erwerbstätigen in Haushalten mit mehreren Erwerbseinkommen. Gardiner und Millar (2006) stellen für Großbritannien fest, dass sich auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens die Erwerbsarmutsquoten niedriglohnbeschäftigter Männer und Frauen in Single-Haushalten nicht unterscheiden, während in Paarhaushalten (mit und ohne Kind) zwei- bis dreimal mehr niedriglohnbeschäftigte Männer als Frauen *working poor* sind. Mehr als zwei

² Laut Horemans (2016) wird Teilzeitbeschäftigung entweder anhand einer Stunden-
grenze (OECD) oder anhand der Selbsteinordnung von Befragten (Eurostat) definiert.
Er quantifiziert Teilzeit- (≤ 30 h) und Vollzeitbeschäftigte (≥ 30 h) anhand einer Wochen-
arbeitsstundengrenze. Niedriglohnbeschäftigung wird in der Regel dadurch definiert,
dass der Lohn einer Person weniger als zwei Drittel des nationalen Medianlohns beträgt
(Niedriglohngrenze). Die Lohngrundlage kann dabei variieren, so beziehen sich Maître
et al. (2012) etwa auf die Jahreslöhne ganzjährig Vollzeitbeschäftigter, Gardiner und
Millar (2006) auf Bruttostundenlöhne. Niedriglohnbeschäftigte können Erwerbsarmut
mitunter durch ein hohes Arbeitspensum vermeiden. Diese Möglichkeit besteht über-
wiegend für jene, die abseits der Erwerbsarbeit keine Betreuungspflichten haben oder
wenn diese von anderen Haushaltsmitgliedern übernommen werden, und somit über-
wiegend für Männer (Gardiner und Millar 2006).

Drittel der niedriglohnbeschäftigten Frauen vermeiden Erwerbsarmut dabei nur mit Hilfe des Partnereinkommens. Niedriglohnbeschäftigte Alleinerzieherinnen³ sind verstärkt auf Sozialleistungen, Steuerbegünstigungen und Einkommen anderer angewiesen, um Erwerbsarmut zu vermeiden. Nur 4% von ihnen sind mit Hilfe des eigenen Erwerbseinkommens vor Armut geschützt (Gardiner und Millar 2006). Die referierten Studien signalisieren, dass auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens nicht nur die individuelle Beschäftigungssituation, sondern auch der Haushaltstyp und dessen Verdienststrukturen bzw. im Falle von Alleinerzieherinnen Sozialleistungen und Interhaushaltstransfers das Erwerbsarmutsrisiko einer Person beeinflussen. Das Erwerbsarmutsrisiko einer Person ist umso höher, je mehr Haushaltsmitglieder von ihrem Einkommen abhängig sind (Goerne 2011). Das bezieht sich sowohl auf erwachsene Haushaltsmitglieder mit fehlendem oder unzureichendem Einkommen als auch auf Kinder. Je mehr Kinder in einem Haushalt leben, desto höher ist das Erwerbsarmutsrisiko auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens (Filandri und Struffolino 2019; Goerne 2011), obschon der Effekt, den Kinder auf das Erwerbsarmutsrisiko auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens haben, auch vom nationalen Kontext und dort geltenden Ansprüchen auf Sozialleistungen und Steuerbegünstigungen abhängig ist und nicht nur vom Erwerbseinkommen der Eltern (Nieuwenhuis und Maldonado 2018; Goerne 2011). Kinder beeinflussen insbesondere die ökonomische Situation der Frauen, deren Arbeitsmarktposition durch familiäre Verpflichtungen stärker beeinflusst wird als die männliche (Peña-Casas und Ghailani 2011). Kinder bedeuten für sie nicht nur einen erhöhten finanziellen Bedarf, sondern in der Regel auch Erwerbsunterbrechungen sowie reduzierte Beschäftigung und somit niedrigeres Einkommen (Peña-Casas und Latta 2004). Da das persönliche Erwerbseinkommen Frauen in Europa nicht immer ausreichend absichert, sind sie oftmals auf Partnereinkommen oder Transferleistungen angewiesen, um Armut zu vermeiden. Diese Strategie ist Frauen in stabilen Paarhaushalten vorbehalten. Alleinerzieherinnen können weder Einkommen mit anderen Haushaltsmitgliedern bündeln noch Haus- und Sorgearbeit mit diesen teilen (Thiede et al. 2018). Sie weisen sowohl gegenüber Müttern in Paarhaushalten als auch gegenüber Alleinerziehern ein erhöhtes Erwerbsarmutsrisiko auf (Geisler und Kreyenfeld 2019; Nieuwenhuis und Maldonado 2018). Zusammenfassend zeigt sich, dass Frauen häufiger niedriglohn- und teilzeitbeschäftigt sind als Männer und öfter über ein unzureichendes Personeneinkommen verfügen, um Armut zu vermeiden. Deshalb sind sie häufig auf Einkommen anderer und Transferleistungen angewiesen, um Armut

³ Bei Gardiner und Millar (2006) sind Alleinerzieher aufgrund geringer Fallzahlen nicht Teil der Analyse.

zu vermeiden. Gleichzeitig kann ihr Erwerbseinkommen das Haushaltseinkommen als Zuverdienst ergänzen und damit auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens sowohl ihr eigenes Erwerbsarmutsrisiko als auch jenes ihrer Haushaltmitglieder reduzieren (Filandri und Struffolino 2019; Corsi et al. 2016). Männer verfügen tendenziell über ausreichend Personeneinkommen, um Armut zu vermeiden und erhöhen ihr Erwerbsarmutsrisiko auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens durch das Teilen des Einkommens mit anderen Haushaltmitgliedern: Stünde Beschäftigten in Europa lediglich ihr Personeneinkommen zur Verfügung, wären insgesamt deutlich mehr Frauen erwerbsarmutsgefährdet als auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens (17% gegenüber 8%). Der Anteil der erwerbsarmutsgefährdeten Männer würde sich kaum verändern bzw. sich sogar geringfügig reduzieren (8% gegenüber 9%) (Peña-Casas und Ghailani 2011; ähnliche Ergebnisse bei Filandri und Struffolino 2019).⁴

2.2 Finanzielle Abhängigkeit vom Partner und darüber hinaus

Verfügen Frauen in verschiedengeschlechtlichen Paarhaushalten über kein oder ein unzureichendes Einkommen und vermeiden Armut lediglich mit Hilfe des Partnereinkommens, sind diese nur *a husband away from poverty* (Orloff 1993). Peña-Casas und Ghailani (2011) sprechen von *latenter Armut*, Meulders und O'Dorchai (2010) sowie Corsi et al. (2016) von *finanzieller Abhängigkeit* vom Partner. In Europa hat der Anteil der Paarhaushalte mit zwei Erwerbseinkommen (Doppelverdiensthushalte) seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zugenommen (Manchester et al. 2019; Rusconi und Solga 2008). Dieser Anstieg ist mitunter eine Reaktion darauf, dass Haushalte mit einem Erwerbseinkommen immer öfter mit Prekarität konfrontiert sind (Thiede et al. 2018). Die finanzielle Abhängigkeit von Frauen in Paarhaushalten setzt sich dabei fort, da der relative Anteil, den Frauen und insbesondere Mütter zum Haushaltseinkommen beitragen, in ganz Europa nur langsam wächst (Dotti Sani 2015; Stier und Mandel 2009). Laut Beckers *Spezialisierungsthese* (1991), die auf der ge-

⁴ Peña-Casas und Ghailani (2011) operationalisieren individuelle Armutsgefährdung in Anlehnung an Meulders und O'Dorchai (2010) anhand deutlich zuordenbarer Personeneinkommen und anteiliger Haushaltseinkommen. Kinder werden nicht anhand des Einkommensbedarfs, sondern lediglich mittels Einkommenskomponenten (Familienleistungen) berücksichtigt. Dadurch unterschätzt der Indikator das Erwerbsarmutsrisiko von (insbesondere alleinerziehenden) Eltern tendenziell. Bei Filandri und Struffolino (2019) gilt jemand als erwerbsarmutsgefährdet, dessen Jahreserwerbseinkommen weniger als 60% des nationalen Medianjahreserwerbseinkommens beträgt. Beschäftigungsverhältnisse werden auf Mikroebene lediglich anhand der Branchenzugehörigkeit berücksichtigt, auf Makroebene anhand der Frauenerwerbsquote und der unfreiwilligen Teilzeitquote.

meinsamen Nutzenmaximierung des Haushalts und dem viktorianischen Ideal der bürgerlichen Kleinfamilie aufbaut, spezialisieren sich PartnerInnen auf bestimmte Aufgabenbereiche, Frauen traditionellerweise auf private Haus- und Sorgearbeit, Männer auf Erwerbsarbeit. Spezialisierungsentscheidungen basieren entweder auf den gemeinsamen Interessen der PartnerInnen oder der Entscheidung des traditionellerweise männlichen Familienoberhauptes. Beide PartnerInnen verfügen dabei, unabhängig von ihrem geleisteten Beitrag oder bestehenden Einkommensunterschieden, über den gleichen Lebensstandard und den gleichen Zugang zum gesamten Haushaltseinkommen. FeministInnen kritisieren diesen Ansatz seit jeher, da auf dessen Basis sozialpolitische Rahmenbedingungen, Einkommensunterschiede und Machtverhältnisse innerhalb des Paarhaushalts nicht identifizierbar sind (Ponthieux 2015; Agarwal 1997; Katz 1997; Orloff 1993). Selbst wenn Paarhaushalte im Sinne der Spezialisierungsthese gemeinsame Erwerbs- und Konsumstrategien verfolgen, hat dies für Männer und Frauen ungleiche Konsequenzen. Internationale Studien verweisen darauf, dass sich bis heute überwiegend Frauen auf private Haus- und Sorgearbeit spezialisieren und deshalb keiner oder reduzierter Beschäftigung nachgehen, wodurch sich ihre Arbeitsmarktchancen verschlechtern (Dieckhoff et al. 2020; Dotti Sani 2015; Killewald und Gough 2013), was sich wiederum negativ auf die Höhe von Sozial-, Alters- und Ersatzleistungen auswirkt, da sich diese nach der Erwerbskarriere bemessen (Mayrhuber 2020; Möhring 2018; Rutledge et al. 2017). Erwirtschaftet die Frau einen geringeren Teil des Haushaltseinkommens als ihr Partner, reduziert das zudem ihre Verhandlungsmacht innerhalb des Haushalts (Mader und Schneebaum 2013). Die teils massiven Einkommensverluste und erhöhten Armutsrisiken, die Frauen und insbesondere Mütter nach einer Scheidung oder Trennung tragen, verdeutlichen die Gefahren finanzieller Abhängigkeit (Cooke et al. 2013; Andreß et al. 2006), welche häufig auch nach Auflösung des Haushalts fortbesteht und sich lediglich zu einem Abhängigkeitsverhältnis zwischen Haushalten, etwa bei der Auszahlung von Interhaushaltstransfers (z.B. Kindesunterhalt), oder zu einer Abhängigkeit von Sozialleistungen verschiebt (Fraser 2011).

Während Beckers *Spezialisierungsthese* auf einem „long-term commitment between a man and a woman“ (1991, 31) beruht, ist die bürgerliche Kleinfamilie heutzutage keine stabile Einheit mehr. Somit ist auch der Schutz, den sie vor Armut bietet, fragil, unabhängig davon, ob und wie intensiv Ressourcen auf Haushaltsebene geteilt werden (Corsi et al. 2016; Hobson 1990). Deshalb bedarf es Analysen des Erwerbsarmutsrisikos auf Basis des Personeneinkommens, um latente Armut bzw. finanzielle Abhängigkeit sichtbar zu machen und Geschlechterunterschiede in der Erwerbsarmutsgefährdung in unterschiedlichen Haushaltstypen abzubilden.

3. Österreichischer Kontext, Forschungsfrage und Hypothesen

Wie in der Einleitung als europäischer Trend diskutiert, spiegelt sich auch in Österreich die Deregulierung und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes in den Beschäftigungsverhältnissen wider und führte zu einer Zunahme der Niedriglohn- und Teilzeitbeschäftigung (Fritsch et al. 2019; Geisberger 2013). Frauen waren 2018 doppelt so häufig niedriglohnbeschäftigt und viermal so häufig teilzeitbeschäftigt wie Männer, obschon auch die männlichen Niedriglohn- und Teilzeitquoten in den letzten Jahrzehnten deutlich angestiegen sind (Statistik Austria 2021; Fritsch et al. 2019). Erwerbsarmutsforschung gewinnt in Österreich seit der Jahrtausendwende an Aufmerksamkeit (z.B. Knittler und Heuberger 2018; Fritsch und Verwiebe 2018; Knittler 2015, 2010; Verwiebe und Fritsch 2011; Heitzmann 2001). Fink (2019) kritisiert, dass im Vergleich zu den verfügbaren Daten bisher jedoch nur wenige, primär deskriptive und kaum vertiefende Analysen zu *working poor* in Österreich existieren. Lediglich Verwiebe und Fritsch (2011) sowie Fritsch und Verwiebe (2018) liefern inferenzstatistische Analysen und verwenden dabei zwei unterschiedliche Indikatoren, um Erwerbsarmutsrisiken zu quantifizieren. Fritsch und Verwiebe (2018) greifen in ihrer Analyse zu Erwerbsarmut unselbständig Beschäftigter in den DACH-Ländern auf den bereits erwähnten Eurostat-Indikator zurück. Dabei stellen die AutorInnen fest, dass sich auch in Österreich Frauen zwar in einer benachteiligten Arbeitsmarktposition befinden, aber auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens gegenüber Männern weder 1996 noch 2013 ein erhöhtes Erwerbsarmutsrisiko aufwiesen. Verwiebe und Fritsch (2011) quantifizieren Erwerbsarmut anhand ganzjähriger unselbständiger Vollzeitbeschäftigung (*working*) und anhand des aktuellen Bruttomonatslohns unter 60% des Median-Bruttomonatslohns (*poor*). Demnach war das Risiko, trotz ganzjähriger Vollzeitbeschäftigung armutsgefährdet zu sein, im Jahr 2008 für Frauen doppelt so hoch wie für Männer. Die AutorInnen bilden das erhöhte individuelle Erwerbsarmutsrisiko ganzjährig vollzeitbeschäftigter Frauen in Österreich ab, zeichnen aber kein umfassendes Bild von Armut, Beschäftigung und Geschlecht. Einerseits sind Einkommen abseits des Lohns kein Teil der Analyse. Andererseits wird durch den Fokus auf Vollzeitbeschäftigung die Lebensrealität vieler Frauen nicht abgebildet. Zwar waren 2008 93% der Männer und 58% der Frauen vollzeitbeschäftigt, unter den 25- bis 49-jährigen Müttern allerdings nur jede Dritte (gegenüber 96% der 25- bis 49-jährigen Väter, vgl. Statistik Austria 2021). Das in Österreich erhöhte individuelle Armutsrisiko teilzeitbeschäftigter Frauen wird in den deskriptiven Auswertungen von Knittler und Heuberger (2018) beschrieben und zeigt zudem die Rolle teilzeitbeschäftigter Frauen als Zuverdienerinnen. So

sind laut EU-SILC 2015 11% der Teilzeitbeschäftigten (gegenüber 6% der Vollzeitbeschäftigten) auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens armutsgefährdet (24% der Männer, 8% der Frauen). Auf Basis des Personeneinkommens sind 27% der Teilzeitbeschäftigten (gegenüber 7% der Vollzeitbeschäftigten) armutsgefährdet (26% der Männer, 27% der Frauen). Horemans (2016) konstatiert in seiner Analyse auf EU-Ebene, dass auch in Österreich auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens kein erhöhtes Teilzeit-Armutrisiko festzustellen ist, da die Erwerbseinkommen anderer Haushaltsmitglieder mögliche Lohneinbußen ausgleichen. Eine Sonderauswertung der Statistik Austria (2020a) zeigt, dass die Armutsgefährdung von Haushalten umso höher ist, je mehr Kinder darin leben, die Erwerbstätigkeit von Frauen diese jedoch drastisch (um bis zu 20 Prozentpunkte) reduziert.

In österreichischen Paarhaushalten dominiert ein Doppelverdienstmodell, in dem der Mann voll- und die Frau teilzeitbeschäftigt ist (Berghammer und Verwiebe 2015). Durch das unzureichende öffentliche Kinderbetreuungssystem bietet Teilzeitbeschäftigung für Mütter in Österreich oftmals die einzige Möglichkeit, einer Beschäftigung nachzugehen (Pernicka und Stadler 2006). Zusätzlich befördern politische Maßnahmen und die in Österreich vorherrschenden traditionellen Geschlechterrollenbilder die Teilzeitbeschäftigung von Frauen (Riederer und Berghammer 2020).

Ausgehend von dieser Situation beschäftigt sich die folgende Analyse mit Erwerbsarmut in Österreich. *Wie unterscheiden sich auf Basis des Personeneinkommens die Erwerbsarmutsrisiken von Frauen und Männern in Österreich?* Insgesamt ist davon auszugehen, dass Niedriglohn- (*Hypothese 1*) und Teilzeitbeschäftigung (*Hypothese 2*) das Erwerbsarmutsrisiko geschlechtsunabhängig erhöhen. Aufgrund der im Vergleich zu Männern erhöhten Niedriglohn- und Teilzeitquoten der Frauen ist jedoch zu erwarten, dass Frauen auf Basis ihres Personeneinkommens ein höheres Erwerbsarmutsrisiko aufweisen als Männer (*Hypothese 3*). In Haushalten mit Kindern ist der Einkommensbedarf erhöht, weshalb Mütter und Väter vermutlich ein höheres Erwerbsarmutsrisiko aufweisen als Kinderlose (*Hypothese 4a*). Die Beschäftigungssituation von Frauen wird durch Elternschaft jedoch stärker beeinflusst als bei Männern, so sind Frauen in Österreich insbesondere im Kontext von Mutterschaft teilzeitbeschäftigt. Durch die häufige Kombination von Teilzeitbeschäftigung (geringe Erwerbsintensität und niedriger Lohn) und Elternschaft (erhöhter Einkommensbedarf) wird erwartet, dass sich das Erwerbsarmutsrisiko bei Präsenz von Kindern insbesondere für Mütter erhöht, einerseits im Vergleich zu kinderlosen Frauen (*Hypothese 4b*), andererseits im Vergleich zu Vätern (*Hypothese 4c*).

4. Daten, Methoden und Variablen

4.1 Daten und Stichprobe

Die Analyse basiert auf österreichischen EU-SILC-Querschnittsdaten 2017–2019. Die EU-SILC-Befragungsdaten liefern Informationen zu Einkommens- und Beschäftigungssituation sowie Wohn- und Lebensverhältnissen von Personen in Privathaushalten und wurden von Statistik Austria für diese Analyse kostenlos zur Verfügung gestellt. Einkommensdaten selbständig Beschäftigter beruhen dabei auf Selbstauskunft der Befragten, während jene der unselbständig Beschäftigten aus Verwaltungsdaten bezogen werden (Statistik Austria 2020b). Einerseits weisen Einkommensinformationen aus Verwaltungsdaten im Vergleich zu jenen aus Befragungsdaten eine höhere Qualität auf (Angel et al. 2019), andererseits ist die Vergleichbarkeit selbständiger und unselbständiger Einkommen eingeschränkt. Da die Einkommenshöhe eine zentrale Bezugsgröße meiner Analyse ist, beschränkt sich diese auf unselbständig Beschäftigte (ohne Lehrlinge) zwischen 18 und 64 Jahren, die in Single-, Ein-Eltern- oder verschiedengeschlechtlichen Paarhaushalten mit oder ohne minderjährige Kinder leben ($n_{2017} = 3.512$; $n_{2018} = 3.532$; $n_{2019} = 3.417$).⁵

4.2 Analysestrategie

Im ersten Teil der empirischen Analysen werden deskriptive Ergebnisse zu Armut und Beschäftigung nach Geschlecht und Haushaltstyp anhand gewichteter Daten der Jahre 2017–2019 präsentiert. Erwerbsarmutsquoten werden auf Basis des Personeneinkommens (Indikator von Knittler und Heuberger 2018) und auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens (Eurostat-Indikator) gegenübergestellt. Erwerbsarmutsgefährdete auf Basis des Personeneinkommens werden dabei als „*working poor* (PE)“ bezeichnet, jene auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens als „*working poor* (ÄHE)“. Ob zwischen Beschäftigungssituation, Erwerbsarmutsgefährdung und Geschlecht (haushaltsspezifisch) signifikante Zusammenhänge bestehen, wird stets mittels χ^2 -Tests überprüft. Auf Basis des Personeneinkommens werden die Erwerbsarmutsquoten zusätzlich anhand gestaffelter Einkommenskomponenten für Männer und Frauen nach Haushaltstyp ausgewiesen. Der zweite Teil beruht auf einer binär-logistischen Regressionsanalyse zur Erklärung des Erwerbsarmutsrisikos auf Basis des Personeneinkommens. In Anlehnung an Kühnel (1996) erfolgt die Regressionsanalyse in zwei Modellschritten. Im ersten

⁵ Die Analyse gleichgeschlechtlicher Paarhaushalte ist auf Basis der EU-SILC-Daten nicht möglich. Ihre Beziehungsinformationen sind aus Datenschutzgründen im NutzerInnen-Datensatz unkenntlich gemacht (Schönpflug et al. 2018).

Modell werden mögliche Determinanten des Erwerbsarmutsrisikos als erklärende Variablen aufgenommen. Im zweiten Modell werden zusätzlich Interaktionsterme zwischen den erklärenden Variablen und der Variable Geschlecht integriert, um zu überprüfen, ob das Geschlecht einer Person die Stärke des Zusammenhangs zwischen den erklärenden Variablen und dem Erwerbsarmutsrisiko beeinflusst. In beiden Modellen bildet Erwerbsarmutsgefährdung auf Basis des Personeneinkommens die abhängige Dummy-Variable (*working poor/nicht working poor*). Die Beziehung zwischen abhängiger und unabhängiger Variable wird mittels Odds-Ratios angegeben. Die Verdienststruktur in Paarhaushalten, also ob eine Person das gesamte Erwerbseinkommen eines Paarhaushalts generiert (Alleinverdienst) oder mehr (Hauptverdienst) bzw. weniger (Zuverdienst) als der/die PartnerIn verdient, kann im Regressionsmodell aufgrund teils geringer Fallzahlen ($n < 20$) nicht berücksichtigt werden. Das Erhebungsjahr wird als Variable im Regressionsmodell integriert, um auf potenzielle Unterschiede in der Erwerbsarmutsgefährdung zwischen den Erhebungswellen zu kontrollieren.

4.3 Abhängige Variable: Erwerbsarmutsgefährdung

Erwerbsarmutsgefährdung wird mit Hilfe der Methode von Knittler und Heuberger (2018) auf Basis der individuellen Beschäftigungssituation, des Personeneinkommens und haushaltsspezifischer Armutsschwellen operationalisiert. Beschäftigung liegt vor, wenn eine Person im Vorjahr mindestens sieben Monate erwerbstätig war (*working*). Armutgefährdung liegt vor, wenn ihr Personeneinkommen, also das Nettojahreseinkommen, die haushaltsspezifische Armutgefährdungsschwelle unterschreitet (*poor*). Das Personeneinkommen setzt sich aus drei gestaffelten Einkommenskomponenten zusammen. Die Basis bildet das persönliche Erwerbseinkommen aus unselbständiger Beschäftigung. In einem zweiten Schritt werden weitere Personeneinkommen (Arbeitslosen-, Alters-, Kranken-, Hinterbliebenen-, Invaliditäts- und Ausbildungsleistungen) hinzugefügt, in einem dritten Schritt anteilige Haushaltseinkommen (gesendete/empfangene Interhaushaltstransfers, Mieteinkünfte, Erwerbseinkommen der unter 16-Jährigen, Steuerrückerstattung, Zinsen- und Dividendeneinkommen, Familien-, Wohn- und andere Sozialleistungen, dividiert durch die Anzahl volljähriger Haushaltsmitglieder). Für die haushaltsspezifischen Armutsschwellen wird die nationale Armutgefährdungsschwelle (60% des nationalen Median-Jahreshaushaltseinkommens, 2017: 14.851 EUR; 2018: 15.105 EUR; 2019: 15.437 EUR) anhand der Zusammensetzung des Haushalts gewichtet. Die Gewichte sind dabei identisch mit jenen des äquivalisierten Haushaltseinkommens beim Eurostat-Indikator (siehe Fußnote 1). Der zentrale Vorteil des Indikators von Knittler und Heuberger

(2018) gegenüber dem Eurostat-Indikator ist, dass sich individuelle und somit geschlechtsspezifische Erwerbsarmutsrisiken identifizieren lassen, ohne die Relevanz des Haushaltskontextes zu vernachlässigen. Mit Hilfe haushaltsspezifischer Armutsschwellen wird berücksichtigt, dass Haushalte je nach ihrer Zusammensetzung unterschiedliche finanzielle Bedürfnisse haben und beispielsweise das Vorhandensein von Kindern den Einkommensbedarf eines Haushalts erhöht. Durch die Verwendung gestaffelter Einkommenskomponenten des Nettojahreseinkommens wird neben der Bedeutung des Erwerbseinkommens die Relevanz weiterer Einkommenskomponenten (z.B. Arbeitslosen- und Familienleistungen) bei der Armutsvermeidung berücksichtigt. Sowohl beim Indikator von Knittler und Heuberger (2018) als auch beim Eurostat-Indikator beziehen sich die Definition von Erwerbstätigkeit und die Höhe des Jahreseinkommens auf die Situation des Vorjahres, während sich die Informationen zur Beschäftigungssituation auf den Befragungszeitpunkt beziehen. Diese Diskrepanz der Daten ist bei der Interpretation zu reflektieren.

4.4. Erklärende Variablen

Als erklärende Variablen dienen die Geschlechtszugehörigkeit, die Anzahl der Kinder, der Haushaltstyp sowie das Beschäftigungsausmaß und die Lohnhöhe. Die Geschlechtszugehörigkeit wird als Dummy-Variable in die Analyse integriert (weiblich/männlich). Die Anzahl der Kinder wird anhand der Anzahl minderjähriger Haushaltsmitglieder gemessen, unabhängig von der biologischen Elternschaft (1 Kind/2+ Kinder/kein Kind). Ob jemand in einem Paarhaushalt lebt, wird anhand einer PartnerInnen-ID identifiziert; zu Paaren in einem Haushalt zählen verheiratete Paare und Lebensgemeinschaften, unabhängig vom rechtlichen Status (Paarhaushalt/kein Paarhaushalt). Das Beschäftigungsausmaß wird mittels Selbsteinordnung der Befragten unterschieden (Teilzeit/Vollzeit). Die Lohnhöhe wird danach operationalisiert, ob das Erwerbseinkommen unter oder auf bzw. über der Niedriglohngrenze von zwei Dritteln des nationalen Bruttomedianstundenlohns liegt (niedriger Lohn/mittlerer oder hoher Lohn).⁶ Als Kontrollvariablen dienen die StaatsbürgerInnenschaft (EU/Nicht-EU/Österreich), der Bildungsstand (niedrig: maximal Pflichtschule/mittel: Lehre, Fach- oder Handelsschule, Matura/hoch: Abschluss nach Matura), der Wohnort (klein, ländlich/mittelgroß/groß, städtisch), die Branche (Agrar, Industrie, Bau/öffentliche Verwaltung, Bildung, Gesundheit/Handel, Dienst-

⁶ 2017/2018 lag die Niedriglohngrenze bei etwa 10,00 EUR, 2019 bei etwa 10,50 EUR. Niedriglohnbeschäftigung auf Basis des Bruttostundenlohns und auf Basis einer relativen Niedriglohngrenze zu betrachten, bietet die Vorteile, dass Löhne unabhängig vom Beschäftigungsausmaß und unabhängig vom Erhebungsjahr verglichen werden können (Lucifora und Salverda 2011).

leistung, Sonstiges)⁷, die Betriebsgröße (klein: 1–10 Beschäftigte/mittel: 11–49 Beschäftigte/groß: 50+ Beschäftigte) sowie die Berufserfahrung (in Jahren)⁸ und damit Variablen, die in der empirischen Armuts- und Arbeitsmarktforschung als zentrale Determinanten der Beschäftigungs- und Einkommenssituation betrachtet werden (z.B. Filandri und Struffolino 2019; Knittler 2015; Goerne 2011; Verwiebe und Fritsch 2011). Um einen Einfluss des Erhebungsjahres auf das Erwerbsarmutsrisiko ausschließen zu können, wird dieses in das Modell integriert (2017/2018/2019).

5. Ergebnisse

5.1 Deskriptive Ergebnisse

Insgesamt sind in den Jahren 2017–2019 89% der Erwerbstätigen (ohne Lehrlinge) zwischen 18 und 64 Jahren unselbständig beschäftigt. Frauen sind dabei deutlich häufiger niedriglohn- und teilzeitbeschäftigt als Männer (Tabelle 1). Die Niedriglohnquote der Teilzeitbeschäftigten ist durchschnittlich etwa doppelt so hoch wie jene der Vollzeitbeschäftigten (20% zu 11%). Auf Basis des Personeneinkommens (im Folgenden: PE) sind etwa 11% der unselbständig Beschäftigten *working poor*, davon rund 18%

Tabelle 1: Beschäftigungs- und Erwerbsarmutsquoten nach Geschlecht

	unselbständig Beschäftigte		davon <i>working poor</i> (PE)		davon <i>working poor</i> (ÄHE)	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer
Beschäftigungsausmaß						
Vollzeit	52	93	7	4	4	6
Teilzeit	48	7	31	17	10	20
Lohnhöhe						
mittel/hoch	82	91	13	4	5	6
niedrig	19	9	40	17	15	23
<i>N</i>	5.069	5.391	802	232	318	295

Quelle: EU-SILC 2017–2019. Anmerkung: Gewichtete Anteile in Prozent. PE = Personeneinkommen. ÄHE = äquivalisiertes Haushaltseinkommen.

⁷ Die Operationalisierung wurde von Filandri und Struffolino (2019) übernommen.

⁸ Insbesondere junge Erwerbstätige sind häufig *working poor* (Filandri und Struffolino 2019). Dabei wird oftmals die geringe Berufserfahrung als eigentlicher Ursprung des erhöhten Erwerbsarmutsrisikos diskutiert (z.B. Goerne 2011), weshalb ich diese an Stelle des Alters im Regressionsmodell inkludiere. Berufserfahrung wird metrisch mittels der Anzahl bisheriger Erwerbsjahre gemessen. In der Annahme, dass der positive Einfluss der Berufserfahrung irgendwann abflaut und nicht mit jedem zusätzlichen Erwerbsjahr ansteigt (nicht lineare Beziehung), wird zusätzlich die quadrierte Berufserfahrung im Modell integriert (Hinz und Abraham 2018).

der Frauen und rund 5% der Männer. Auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens (im Folgenden: ÄHE) sind etwa 7% der unselbständig Beschäftigten *working poor*, davon rund 7% der Frauen und rund 7% der Männer. Während zu allen drei Zeitpunkten auf Basis des PE deutlich mehr Frauen als Männer *working poor* sind, besteht auf Basis des ÄHE insgesamt kein signifikanter Geschlechterunterschied. Die durchschnittliche Erwerbsarmutsquote der Frauen ist auf Basis des PE mehr als doppelt so hoch wie auf Basis des ÄHE, bei Männern unterscheidet sich die Quote anhand beider Indikatoren nicht.

Unabhängig vom verwendeten Erwerbsarmutsindikator sind stets mehr Teilzeit- als Vollzeitbeschäftigte und mehr Niedriglohn- als Normal- und Hochlohnbeschäftigte *working poor*. Die Erwerbsarmutsquoten teilzeit- und niedriglohnbeschäftigter Männer auf Basis des PE und des ÄHE unterscheiden sich in geringem Maße und sind auf Basis des ÄHE höher. Jene der Frauen unterscheiden sich stets deutlich und sind auf Basis des PE teils mehr als doppelt so hoch wie auf Basis des ÄHE. In Tabelle 2 sind Teilzeit-, Niedriglohn- und Erwerbsarmutsquoten nach Geschlecht und Haushaltstyp ausgewiesen. Für Männer in Ein-Eltern-Haushalten werden aufgrund niedriger Fallzahlen in der Randverteilung ($N < 30$) keine Aussagen getroffen. In allen ausgewiesenen Haushaltstypen besteht hinsichtlich der Teilzeit- und Niedriglohnquoten ein signifikanter Geschlechterunterschied. So sind Frauen deutlich häufiger teilzeit- und niedriglohnbeschäftigt als Männer, insbesondere in Haushalten mit Kindern. Betrachtet man Erwerbsarmutsquoten auf Basis des ÄHE für verschiedene Haushaltstypen, zeigt sich, dass sich lediglich in Single-Haushalten die Erwerbsarmutsquoten der Frauen und Männer unterscheiden, wobei Frauen häufiger *working poor* sind als Männer. In Paarhaushalten ist auf Basis des ÄHE hingegen kein signifikanter Geschlechterunterschied in den Erwerbsarmutsquoten festzustellen, prozentuelle Anteile weisen auf ein erhöhtes Erwerbsarmutsrisiko der Männer gegenüber dem der Frauen hin (Tabelle 2). So ist in Paarhaushalten mit Kindern beispielsweise der Anteil der *working poor* Männer auf Basis des ÄHE doppelt so hoch wie auf Basis des PE. Das heißt, dass in diesen Haushalten mehr Männer auf Basis ihres PE Erwerbsarmut vermeiden könnten, aber durch das Teilen des Einkommens auf Basis des ÄHE erwerbsarmutsgefährdet sind. Auf Basis des PE besteht in allen Haushalten ein Geschlechterunterschied, wobei stets mehr Frauen als Männer erwerbsarmutsgefährdet sind. Während auf Basis des ÄHE primär Frauen in Ein-Eltern-Haushalten *working poor* sind, sind es auf Basis des PE vor allem Mütter in Paarhaushalten. In Letzteren sind Frauen auf Basis des PE zwei- bis sechsmal häufiger *working poor* als Männer und etwa drei- bis viermal häufiger *working poor* als auf Basis des ÄHE. Das weist darauf hin, dass das Personeneinkommen von Frauen häufig nicht ausreicht, um sie gegen Erwerbsarmut abzusichern, und

Frauen auf Basis des ÄHE Erwerbsarmut oftmals nur mit Hilfe des Partnereinkommens vermeiden (siehe auch Filandri und Struffolino 2019; Corsi et al. 2016).

Tabelle 2: Beschäftigungs- & Erwerbsarmutsquoten nach Geschlecht und Haushaltstyp

	Haushaltstyp							
	Single-Haushalt		Ein-Eltern-Haushalt		Paarhaushalt ohne Kind		Paarhaushalt mit Kind	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer
Teilzeit	27	9	57	–	37	8	74	5
Niedriglohn	14	11	22	–	19	9	21	7
<i>working poor</i> (PE)	11	7	24	–	10	4	33	5
<i>working poor</i> (ÄHE)	11	7	22	–	3	5	7	10
<i>N</i>	1.258	1.278	364	29	1.866	1.791	1.581	2.295

Quelle: EU-SILC 2017–2019. Anmerkung: Gewichtete Anteile in Prozent. PE = Personeneinkommen. ÄHE = Äquivalisiertes Haushaltseinkommen. Für Männer in Ein-Eltern-Haushalten werden Werte aufgrund niedriger Fallzahlen in der Randverteilung ($N < 30$) nicht ausgewiesen.

In Single- bzw. Ein-Eltern-Haushalten leisten Teilzeit- und Niedriglohnbeschäftigte, unabhängig von ihrem Geschlecht, stets den Alleinverdienst des Haushalts. In Paarhaushalten leisten Teilzeit- und Niedriglohnbeschäftigte meist einen Zuverdienst zum Haushaltseinkommen (79% bzw. 65%, Hauptverdienst: 14% bzw. 22%, Alleinverdienst: 7% bzw. 13%).⁹ Es zeigen sich zudem Geschlechterunterschiede in den Verdienststrukturen (Tabelle 3). Demnach generieren mehr als zwei Drittel der Frauen lediglich einen Zuverdienst zum Haushaltseinkommen, während mehr als drei Viertel der Männer den Allein- oder Hauptverdienst des Haushalts leisten. Geschlechtsunabhängig sind auf Basis des ÄHE am häufigsten AlleinverdienerInnen *working poor*, auf Basis des PE hingegen primär ZuverdienerInnen. Das Erwerbsarmutsrisiko der Allein- und HauptverdienerInnen ist auf Basis des ÄHE höher als auf Basis des PE, was suggeriert, dass das Teilen des eigenen Einkommens mit anderen Haushaltsmitgliedern tendenziell das Erwerbsarmutsrisiko erhöht (siehe auch Corsi et al. 2016). Das Erwerbsarmutsrisiko der ZuverdienerInnen ist auf Basis des ÄHE hingegen deutlich niedriger als auf Basis des PE, was wiederum darauf hinweist, dass das Einkommen anderer Haushaltsmitglieder ZuverdienerInnen auf Basis des ÄHE tendenziell hilft, Armut zu vermeiden (Filandri und Struffolino 2019). Ob in Paarhaushalten signifikante Zusammenhänge

⁹ Aufgrund teilweise geringer Fallzahlen kann nicht anhand der Anzahl der Kinder unterschieden werden.

zwischen Verdienststruktur und geschlechtsspezifischem Erwerbsarmutsrisiko bestehen, kann aufgrund teilweise geringer Fallzahlen in den Zellen ($n < 20$) weder auf Basis des PE noch auf Basis des ÄHE überprüft werden.

Tabelle 3: Erwerbsarmutsquoten nach Geschlecht und Verdienststruktur bei Paaren

	unselbständig Beschäftigte in Paarhaushalten mit/ohne Kind		davon <i>working poor</i> (PE)		davon <i>working poor</i> (ÄHE)	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer
Alleinverdienst	7	27	(3)	(3)	(11)	15
Hauptverdienst	21	59	(4)	(1)	10	2
Zuverdienst	72	15	26	17	2	10
<i>N</i>	1.092	1.333	202	46	46	71

Quelle: EU-SILC 2017–2019. Anmerkung: Gewichtete Anteile in Prozent. PE = Personeneinkommen. ÄHE = Äquivalisiertes Haushaltseinkommen. Werte, die auf geringen Fallzahlen in der Randverteilung (< 50) oder in der Zelle (< 20) beruhen, werden geklammert.

Im weiteren Verlauf konzentriert sich die Analyse ausschließlich auf Erwerbsarmutsgefährdung auf Basis des PE. Wie bereits anhand der Gegenüberstellung der Erwerbsarmutsquoten auf Basis des PE und auf Basis des ÄHE angedeutet, sind Männer seltener als Frauen auf Einkommenskomponenten abseits des Erwerbseinkommens angewiesen, um Erwerbsarmut zu vermeiden, wobei sich auch hier Unterschiede zwischen den Haushaltstypen feststellen lassen (Tabelle 4). Der Rückgang der männlichen Erwerbsarmutsquote in Single-Haushalten lässt sich insbesondere durch den Erhalt von Arbeitslosenleistungen erklären [*working poor* (1) → *working poor* (2)]. Diese sind neben dem Erwerbseinkommen auf Personenebene für Frauen und Männer insgesamt die wichtigste Einkommenskomponente, um Armut zu vermeiden.¹⁰

Anteilige Haushaltseinkommen reduzieren vor allem die Erwerbsarmutsquoten in Haushalten mit Kindern und dabei insbesondere jene der Mütter, was maßgeblich auf den Effekt erhaltener Familienleistungen zurückzuführen ist [*working poor* (2) → *working poor* (3)]. In Ein-Eltern-Haushalten vermeiden Mütter Erwerbsarmut zudem häufig durch erhaltene Interhaushaltstransfers (siehe auch Fraser 2011). Könnten Mütter nur auf ihr Erwerbseinkommen oder andere Personeneinkommen zurückgreifen, wäre mindestens jede Zweite von ihnen *working poor*.

¹⁰ Eine detaillierte Aufschlüsselung geschlechtsspezifischer Erwerbsarmutsquoten anhand einzelner Einkommenskomponenten geht über das Ziel dieses Beitrags hinaus. Entsprechende Auswertungen sind auf Anfrage bei der Autorin verfügbar.

Tabelle 4: Working poor (PE) nach Einkommenskomponenten und Geschlecht

	Haushaltstyp							
	Single-Haushalt		Ein-Eltern-Haushalt		Paarhaushalt ohne Kind		Paarhaushalt mit Kind	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer
<i>working poor (1)</i>	15	11	63	–	12	6	48	9
<i>working poor (2)</i>	12	7	61	–	9	5	46	7
<i>working poor (3)</i>	9	7	24	–	10	4	33	5

Quelle: EU-SILC 2017–2019. Anmerkung: Gewichtete Anteile in Prozent. Erwerbsarmutsgefährdung auf Basis des persönlichen Erwerbseinkommens [*working poor (1)*], plus weiterer Personeneinkommen [*working poor (2)*], plus anteiliger Haushaltseinkommen [*working poor (3)*]. Für Männer in Ein-Eltern-Haushalten werden Anteile aufgrund niedriger Fallzahlen ($N < 30$) nicht ausgewiesen.

5.2 Regressionsanalyse

In Tabelle 5¹¹ sind die Ergebnisse der binär-logistischen Regressionsanalyse ausgewiesen. Diese zeigt, dass die untersuchten Einflussgrößen und ihre Wechselwirkungen mit Geschlecht zum Teil eine wichtige Rolle für die Erklärung des Erwerbsarmutsrisikos auf Basis des Personeneinkommens spielen. Die einzelnen Einflussgrößen werden in der Annahme, dass die übrigen Einflussgrößen jeweils konstant gehalten werden, interpretiert. Laut dem ersten Modell sind Frauen einem höheren Erwerbsarmutsrisiko ausgesetzt als Männer, und das Erwerbsarmutsrisiko ist in Haushalten mit einem Kind bzw. mit zwei oder mehr Kindern etwa zwei- bis dreimal höher als in kinderlosen Haushalten. Im zweiten Modell werden zusätzlich Interaktionsterme zwischen den erklärenden Variablen und der Geschlechtszugehörigkeit in das Modell integriert, um zu überprüfen, ob sich die Erwerbsarmutsrisiken der Frauen und Männer anhand des Geschlechts unterscheiden. Die Analyse macht deutlich, dass weder das Geschlecht einer Person noch die Anzahl der Kinder im Haushalt das allge-

¹¹ Interpretationsbeispiel: Laut Modell 1 ist das Risiko, auf Basis des Personeneinkommens erwerbsarmutsgefährdet zu sein, für Teilzeitbeschäftigte etwa fünfmal so hoch (Odds-Ratio = 5,1, $p < 0,01$) wie für Vollzeitbeschäftigte. In Modell 2 wird mittels Interaktionseffekt zwischen Beschäftigungsausmaß und Geschlecht überprüft, ob das Beschäftigungsausmaß das Erwerbsarmutsrisiko der Frauen anders beeinflusst als jenes der Männer. Der allgemeine Effekt des Beschäftigungsausmaßes ist erneut signifikant und zeigt, dass Teilzeitbeschäftigte gegenüber Vollzeitbeschäftigten ein etwa viermal höheres Erwerbsarmutsrisiko aufweisen (OR = 3,9, $p < 0,01$), wenn man den potenziellen Geschlechtereffekt im Modell berücksichtigt. Der Interaktionseffekt zwischen Beschäftigungsausmaß und Geschlecht ist dabei nicht signifikant (OR = 1,2, $p > 0,05$). Das heißt, das Erwerbsarmutsrisiko der Teilzeitbeschäftigten ist geschlechtsunabhängig erhöht.

Tabelle 5: Multivariate Regressionsanalyse des Erwerbsarmutsrisikos (PE)

		Modell 1		Modell 2		
		OR	SE	OR	SE	
Geschlecht (Referenz: Mann)	Frau	1,6**	0,2	0,7	0,3	
Anzahl der Kinder (Ref.: kein Kind)	1 Kind 2 oder mehr Kinder	1,7** 2,7**	0,2 0,3	1,4 1,3	0,3 0,3	
in Paarhaushalt (Ref.: kein Paarhaushalt)	Paarhaushalt	0,7**	0,1	0,5**	0,1	
Lohnhöhe (Ref.: mittell/hoch)	niedrig	3,4**	0,3	3,0**	0,6	
Beschäftigungsmaß (Ref.: Vollzeit)	Teilzeit	5,1**	0,5	3,9**	0,7	
StaatsbürgerInnenschaft (Ref.: Österreich)	EU Nicht-EU	2,0** 2,4**	0,2 0,4	2,1** 3,0**	0,4 0,7	
Bildungsstand (Ref.: hoch)	niedrig mittel	1,9** 1,2	0,3 0,1	1,2 0,8	0,3 0,1	
Wohnort (Ref.: groß)	klein mittelgroß	1,0 0,9	0,1 0,1	0,6** 0,6*	0,1 0,1	
Branche (Ref.: Agrar, Bau, Industrie)	öffentliche Verwaltung, Bildung, Gesundheit Handel, Dienstleistung, Sonstiges	0,7** 1,0	0,1 0,1	0,5** 1,0	0,1 0,2	
Betriebsgröße (Ref.: groß)	klein mittel	2,9** 1,6**	0,3 0,2	2,5** 1,4	0,4 0,2	
Erwerbsjahre (metrisch) Erwerbsjahre ² (metrisch)		0,9** 1,0**	0,0 0,0	1,0 1,0	0,0 0,0	
Erhebungsjahr (Ref.: 2019)	2017 2018	1,1 1,2	0,1 0,1	1,3 1,4	0,2 0,3	
Interaktion mit Geschlecht	Frau*1 Kind Frau*2 oder mehr Kinder			1,5	0,4 0,7	
	Frau*Paarhaushalt			1,6*	0,3	
	Frau*Niedriglohn			1,2	0,3	
	Frau*Teilzeitjob			1,2	0,3	
	Frau*EU Frau*Nicht-EU			1,0 0,7	0,3 0,2	
	Frau*niedriger Bildungsstand Frau*mittlerer Bildungsstand			2,0* 1,8**	0,7 0,4	
	Frau*kleiner Wohnort Frau*mittelgroßer Wohnort			2,2** 1,8*	0,5 0,4	
	Frau*Branche: öffentliche Verwaltung, ... Frau*Branche: Handel, ...			1,5 1,0	0,4 0,2	
	Frau*kleiner Betrieb Frau*mittlerer Betrieb			1,3 1,3	0,3 0,3	
	Frau*Erwerbsjahre Frau*Erwerbsjahre ²			0,9 1,0	0,0 0,0	
	Frau*2018 Frau*2019			1,0 1,2	0,2 0,3	
	Nagelkerkes R ²		27,2		28,6	

Quelle: EU-SILC 2017–2019. Anmerkung: $N = 10.289$; ungewichtete Analyse. OR = Odds-Ratio; SE = Standardfehler; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. Abhängige Variable: Erwerbsarmutsgefährdung auf Basis des Personeneinkommens (Ref.: nicht erwerbsarmutsgefährdet).

meine Erwerbsarmutsrisiko beeinflussen. Nicht alle Frauen weisen ein erhöhtes Erwerbsarmutsrisiko auf – vielmehr verschärft Mutterschaft bzw. das Zusammenleben von Frauen mit zwei oder mehr Kindern das Erwerbsarmutsrisiko. Ihr Armutrisiko ist etwa dreimal höher als das kinderloser Männer, während sich das Erwerbsarmutsrisiko von Müttern mit einem Kind nicht signifikant von dem kinderloser Männer unterscheidet. Personen, die in Paarhaushalten leben, weisen unabhängig von ihrem Geschlecht ein niedrigeres Erwerbsarmutsrisiko auf als Alleinlebende. Das könnte mitunter auf den armutsreduzierenden Effekt geteilter Haushaltseinkommen zurückzuführen sein [siehe Tabelle 4, *working poor* (2) → *working poor* (3)]. Gleichzeitig weisen Frauen in Paarhaushalten ein höheres Erwerbsarmutsrisiko auf als allein lebende Männer. Die Verdienststruktur in Paarhaushalten konnte aufgrund teils unzureichender Fallzahlen nicht in die Regressionsanalyse inkludiert werden, der Effekt könnte allerdings mitunter darauf zurückzuführen sein, dass Frauen in Paarhaushalten, insbesondere im Kontext von Mutterschaft, häufig nur einen Zuverdienst zum Haushaltseinkommen leisten. Obschon mehr Frauen als Männer teilzeit- und niedriglohnbeschäftigt sind, erhöhen beide Faktoren das Erwerbsarmutsrisiko geschlechtsunabhängig. Es arbeiten zwar mehr Frauen als Männer in beiden Beschäftigungsformen und erzielen somit durchschnittlich geringere Erwerbseinkommen als Männer, aber auch der geringe Anteil der teilzeit- und niedriglohnbeschäftigten Männer ist aufgrund ihrer Beschäftigungsform einem erhöhten Erwerbsarmutsrisiko ausgesetzt. Teilzeitbeschäftigte haben demnach ein viermal höheres Erwerbsarmutsrisiko als Vollzeitbeschäftigte, Niedriglohnbeschäftigte ein zweimal höheres als Beschäftigte mit einem normalen oder hohen Lohn. Während Personen in kleinen und mittelgroßen Wohnorten prinzipiell ein niedrigeres Erwerbsarmutsrisiko aufweisen als Personen in städtischen Wohnorten, haben Frauen am Land ein etwa doppelt so hohes Erwerbsarmutsrisiko wie Männer in der Stadt. Das ist vermutlich auf die unterschiedlichen Stadt-Land-Erwerbsmuster von Frauen zurückzuführen (Knittler 2015). Während Bildung per se keinen Einfluss auf das Erwerbsarmutsrisiko hat, haben Frauen mit niedrigem oder mittlerem Bildungsabschluss ein etwa doppelt so hohes Erwerbsarmutsrisiko wie Männer mit hohem Bildungsabschluss. StaatsbürgerInnenschaft, Branchenzugehörigkeit und Betriebsgröße wirken sich geschlechtsunabhängig auf das Erwerbsarmutsrisiko aus. Das weist erstens auf die Diskriminierung nicht österreichischer StaatsbürgerInnen am österreichischen Arbeitsmarkt hin, zweitens auf die teils prekären Beschäftigungs- und Einkommensverhältnisse in den Agrar-, Bau- und Industriebranchen bzw. in Handels-, Dienstleistungs- und sonstigen Branchen sowie auf das erhöhte Erwerbsarmutsrisiko von Beschäftigten in Kleinbetrieben gegenüber jenen in Mittel- und Großbetrieben (siehe auch Verwiebe und Fritsch 2011).

6. Diskussion

Der Beitrag liefert anhand österreichischer EU-SILC-Querschnittsdaten für 2017–2019 Befunde über Erwerbsarmut in Österreich aus Geschlechterperspektive. *Wie unterscheiden sich auf Basis des Personeneinkommens die Erwerbsarmutsrisiken von Frauen und Männern in Österreich?* Die Ergebnisse unterstützen die einleitende Aussage, dass Erwerbsarbeit nicht immer vor Armut schützt. Geschlecht ist ein entscheidender Faktor in der Erklärung von Erwerbsarmutsbetroffenheit, dabei aber nicht die einzig relevante Einflussgröße. Eine Betrachtung der Erwerbsarmutsquoten für unterschiedliche Haushaltstypen zeigt, dass sich die Erwerbsarmutsquoten der Frauen und Männer auf Basis des äquivalisierten Haushaltseinkommens (ÄHE) lediglich in Paarhaushalten nicht unterscheiden, in Single-Haushalten sind hingegen mehr Frauen als Männer erwerbsarmutsgefährdet. Auf Basis des Personeneinkommens (PE) sind in allen Haushaltstypen mehr Frauen als Männer *working poor*. Während das PE von Frauen oftmals nicht ausreicht, um Armut zu vermeiden, stocken sie durch ihren Zuverdienst das Haushaltseinkommen auf und reduzieren damit tendenziell auf Basis des ÄHE ihr eigenes Erwerbsarmutsrisiko sowie jenes ihrer Haushaltsmitglieder (siehe auch Filandri und Struffolino 2019; Corsi et al. 2016). Die Erwerbsarmutsgefährdungsquote der Männer unterscheidet sich auf Basis des PE und auf Basis des ÄHE kaum, in Paarhaushalten ist sie auf Basis des ÄHE tendenziell sogar höher als auf Basis des PE. Männer in Paarhaushalten sind häufig die Allein- oder Hauptverdiener des Haushalts. Während ihr PE oftmals ausreichen würde, um sich finanziell abzusichern, erhöht das Teilen des Einkommens auf Haushaltsebene ihr Erwerbsarmutsrisiko auf Basis des ÄHE in Paarhaushalten (siehe auch Corsi et al. 2016).

Frauen sind zwar häufiger teilzeit- und niedriglohnbeschäftigt als Männer, beide Beschäftigungsformen erhöhen das Erwerbsarmutsrisiko jedoch geschlechtsunabhängig (*Hypothesen 1 und 2*). Es besteht kein genereller Geschlechterunterschied hinsichtlich des Erwerbsarmutsrisikos (*Hypothese 3*) und kein generell erhöhtes Erwerbsarmutsrisiko in Haushalten mit Kindern (*Hypothese 4a*). Es sind Mütter, die einem erhöhten Erwerbsarmutsrisiko ausgesetzt sind, sowohl gegenüber kinderlosen Frauen (*Hypothese 4b*) als auch gegenüber Vätern (*Hypothese 4c*). Das Erwerbsarmutsrisiko ist umso höher, je mehr Kinder im Haushalt leben. So bedeutet Mutterschaft nicht nur einen erhöhten Einkommensbedarf (Goerne 2011), sondern wirkt sich auch auf die Erwerbsbiografie der Frauen aus (Peña-Casas und Latta 2004). Bemerkenswert dabei ist, dass Mütter in Paarhaushalten auf Basis des PE ein höheres Erwerbsarmutsrisiko aufweisen als Alleinerzieherinnen, was mitunter auf ihre erhöhte Teilzeitquote zurückzuführen ist.

Der Haushaltskontext als Schutz vor Armut ist ambivalent. Einerseits hilft er lediglich Frauen in Paarhaushalten, Erwerbsarmut mit Hilfe des Partnereinkommens zu vermeiden, und erhöht damit tendenziell durch Teilen des Einkommens das Erwerbsarmutsrisiko des männlichen Partners. Andererseits ist dieser Schutz vor Armut risikobehaftet und gilt nur so lange, wie die Stabilität des Haushalts gegeben ist. Löst sich der Haushalt auf, finden sich Frauen häufig in einer prekären Situation wieder. Die Abhängigkeit alleinerziehender Mütter von Interhaushaltstransfers verdeutlicht, dass finanzielle Abhängigkeit über Haushaltsgrenzen hinweg besteht. Während weibliche Emanzipation mit der Möglichkeit der eigenen Existenzsicherung verknüpft ist (Orloff 1993), werden durch Erwerbsarmutsmessung auf Basis des ÄHE Abhängigkeitsverhältnisse innerhalb des Haushalts impliziert und deren genauere Analyse verhindert. Letztendlich zeigt die Analyse, dass der Diskurs über feminisierte Armut nicht ausschließlich auf Basis haushaltsbasierter Daten geführt werden kann.

Die Erkenntnisse dieses Beitrags basieren auf Querschnittsdaten. Es besteht weiterhin Bedarf, Erwerbsarmut auf Basis (registerbasierter) Längsschnittdaten zu untersuchen, um die Entstehung und die Auswirkungen von Erwerbsarmut eingehend verstehen zu können. Insbesondere Erwerbsarmutsrisiken im Erwerbs- und Lebensverlauf anhand bestimmter Ereignisse zu betrachten, etwa die Geburt des ersten Kindes (Kleven et al. 2020, 2019), Scheidung/Trennung (Cooke et al. 2013; Andreß et al. 2006) oder der Übertritt in die Pension (Möhring 2018), könnte wichtige Erkenntnisse liefern. Obwohl die Analyse auf einem gepoolten Datensatz dreier Erhebungsjahre beruht, konnten aufgrund niedriger Fallzahlen weder alleinerziehende Väter noch Zusammenhänge zwischen Verdienststrukturen in Paarhaushalten und geschlechtsspezifischen Erwerbsarmutsrisiken statistisch überprüft werden. Der Zusammenhang zwischen Erwerbsarmutsrisiko und Beschäftigungsausmaß konnte aufgrund niedriger Fallzahlen teilzeitbeschäftigter Männer lediglich anhand der Kategorien Teilzeit- und Vollzeitbeschäftigung untersucht werden, nicht aber anhand geleisteter Arbeitsstunden. Single-Haushalte wurden als homogene Gruppe behandelt, obschon internationale Forschung darauf verweist, dass der Personenstand das Erwerbsarmutsrisiko beeinflusst (Corsi et al. 2016), und auch mögliche Unterschiede im Erwerbsarmutsrisiko verschiedener Altersgruppen wurden in der Analyse nicht berücksichtigt. Zukünftige Studien sollten sich den aufgezeigten Forschungsdesideraten widmen.

Literatur

- Agarwal, Bina (1997). „Bargaining“ and Gender Relations: Within and Beyond the Household. *Feminist Economics* 3 (1), 1–51.
- Aisa, Rosa/Larramona, Gemma/Pueyo, Fernando (2019). Poverty in Europe by gender: The role of education and labour status. *Economic Analysis and Policy* (63), 24–34.

- Andreß, Hans-Jürgen/Borgloh, Barbara/Brockel, Miriam/Giesselmann, Marco/Hummelsheim, Dina (2006). The Economic Consequences of Partnership Dissolution: A Comparative Analysis of Panel Studies from Belgium, Germany, Great Britain, Italy, and Sweden. *European Sociological Review* 22 (5), 533–560.
- Angel, Stefan/Disslbacher, Franziska/Humer, Stefan/Schnetzler, Matthias (2019). What did you really earn last year? Explaining measurement error in survey income data. *Journal of the Royal Statistical Society* 182 (4), 1.411–1.437.
- Bardone, Laura/Guio, Anne-Catherine (2005). In-work poverty: New Commonly Agreed Indicators at the EU-Level. No. 5. Luxemburg, Eurostat.
- Becker, Gary (1991). *A treatise on the family*. Überarbeitete Auflage. Cambridge, Harvard University Press.
- Berghammer, Caroline/Verwiebe, Roland (2015). Die Verbreitung des Doppelernährer- und Doppelbetreuermodells in fünf Ländern Europas. *WSI-Mitteilungen* 68 (2), 116–124.
- Cooke, Lynn Price/Erola, Jani/Evertsson, Marie/Gähler, Michael/Harkonen, Juho/Hewitt, Belinda/Jalovaara, Marika/Kan, Man-Yee/Lyngstad, Torkild Hovde/Mencarini, Letizia/Mignot, Jean-Francois/Mortelmans, Dimitri/Poortman, Anne-Rigt/Schmitt, Christian/Trappe, Heike (2013). Labour and Love: Wives' Employment and Divorce Risk in its Socio-Political Context. *Social Politics* 20 (4), 482–509.
- Corsi, Marcella/Botti, Fabrizio/D'Ippoliti, Carlo (2016). The Gendered Nature of Poverty in the EU: Individualized versus Collective Poverty Measures. *Feminist Economics* 22 (4), 82–100.
- Dieckhoff, Martina/Gash, Vanessa/Mertens, Antje/Romeu Gordo, Laura (2020). Partnered women's contribution to household labour income: Persistent inequalities among couples and their determinants. *Social Science Research* 85.
- Dörre, Klaus (2007). Prekarisierung und Geschlecht. Ein Versuch über unsichere Beschäftigung und männliche Herrschaft in nachfordistischen Arbeitsgesellschaften. In: Brigitte Aulenbacher/Maria Funder/Heike Jacobsen/Susanne Völker (Hg.). *Arbeit und Geschlecht im Umbruch der modernen Gesellschaft: Forschung im Dialog*. Wiesbaden, VS, 285–302.
- Dotti Sani, Giulia Maria (2015). Within-Couple Inequality in Earnings and the Relative Motherhood Penalty: A Cross-National Study of European Countries. *European Sociological Review* 31 (6), 667–682.
- Eurostat (2021). In-work at-risk-of-poverty rate by age and sex [ilc_iw01]. Online verfügbar unter <https://bit.ly/3AB7bUX> (abgerufen am 16.6.2021).
- Filandri, Marianna/Struffolino, Emanuela (2019). Individual and household in-work poverty in Europe: understanding the role of labour market characteristics. *European Societies* 21 (1), 130–157.
- Fink, Marcel (2019). In-work-poverty in Austria: ESPN Thematic Report on In-work poverty: Austria 2019. Brüssel, European Commission.
- Fraser, Neil (2011). United Kingdom: Tackling Poverty in a Flexible Labour Market. In: Neil Fraser/Rodolfo Gutiérrez/Ramón Peña-Casas (Hg.). *Working Poverty in Europe*. London, Palgrave Macmillan, 73–92.
- Fritsch, Nina-Sophie (2018). Arbeitsmarkt, Berufe und Geschlecht in Österreich. *SWS-Rundschau* 58 (4), 307–327.
- Fritsch, Nina-Sophie/Verwiebe, Roland (2018). Labour market flexibilization and in-work poverty: a comparative analysis of Germany, Austria and Switzerland. In: Henning Lohmann/Ive Marx (Hg.). *Handbook on in-work poverty*. Cheltenham, Edward Elgar, 297–311.
- Fritsch, Nina-Sophie/Verwiebe, Roland/Liedl, Bernd (2019). Declining Gender Differences in Low-Wage Employment in Germany, Austria and Switzerland. *Comparative Sociology* 18 (4), 449–488.

- Gardiner, Karen/Millar, Jane (2006). How Low-Paid Employees Avoid Poverty: An Analysis by Family Type and Household Structure. *Journal of Social Policy* 35 (3), 351–369.
- Gautié, Jerome/Ponthieux, Sophie (2017). Employment and the Working Poor. In: David Brady/Linda M. Burton (Hg.). *The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty*. Oxford, University Press.
- Geisberger, Tamara (2013). Niedriglohnbeschäftigung in Österreich 2010. *Statistische Nachrichten* (7), 554–558.
- Geisler, Esther/Kreyenfeld, Michaela (2019). Why Do Lone Mothers Fare Worse than Lone Fathers? Lone Parenthood & Welfare Benefit Receipt in Germany. *Comparative Population Studies* 44.
- Goerne, Alexander (2011). A comparative analysis of in-work poverty in the European Union. In: Neil Fraser/Rodolfo Gutiérrez/Ramón Peña-Casas (Hg.). *Working poverty in Europe. A comparative approach*. Basingstoke, Palgrave Macmillan, 15–45.
- Heitzmann, Karin (2001). Armut ist weiblich! Ist Armut weiblich? Gedanken zur ökonomischen Armutsforschung aus feministischer Sicht. In: Karin Heitzmann/Angelika Schmidt (Hg.). *Frauenarmut: Hintergründe, Facetten, Perspektiven*. Frankfurt am Main, P. Lang, 121–136.
- Hinz, Thomas/Abraham, Martin (2018). Theorien des Arbeitsmarktes. In: Martin Abraham/Thomas Hinz (Hg.). *Arbeitsmarktsoziologie*. Wiesbaden, Springer, 9–76.
- Hobson, Barbara (1990). No Exit, No Voice: Women's Economic Dependency and the Welfare State. *Acta Sociologica* 33 (3), 235–250.
- Horemans, Jeroen (2016). Half a job, twice as poor: Empirical investigations into the role of earnings, family composition, and institutions as factors underlying the poverty risk of part-timers across Europe. Dissertation. Antwerpen, University of Antwerp.
- Katz, Elizabeth (1997). The Intra-Household Economics of Voice and Exit. *Feminist Economics* 3 (3), 25–46.
- Killewald, Alexandra/Gough, Margaret (2013). Does Specialization Explain Marriage Penalties and Premiums? *American Sociological Review* 78 (3), 477–502.
- Kleven, Henrik/Landais, Camille/Posch, Johanna/Steinhauer, Andreas/Zweimüller, Josef (2020). Do Family Policies Reduce Gender Inequality? Evidence from 60 Years of Policy Experimentation. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. NBER Working Paper Series 28082.
- Kleven, Henrik/Landais, Camille/Søgaard, Jakob E. (2019). Children and Gender Inequality: Evidence from Denmark. *American Economic Journal: Applied Economics* 11 (4), 181–209.
- Knittler, Käthe (2010). Prekarisierung, Frauen und working poor & prekäre Statistik. In: Alexandra Weiss/Verena Simetzberger (Hg.). *Frauen im 21. Jahrhundert: Situationen, Herausforderungen, Perspektiven. Gesellschafts- und sozialpolitische Aspekte*. Innsbruck, Universitätsverlag, 97–112.
- Knittler, Käthe (2015). „*Working Poor*“ und geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede – eine Annäherung in Zahlen für Österreich und Wien. *Wirtschaft und Gesellschaft* 2, 235–256.
- Knittler, Käthe/Heuberger, Richard (2018). Armut und Erwerbsarbeit – ein neuer Indikator. *Statistische Nachrichten* 3, 226–241.
- Kühnel, Steffen M. (1996). Gruppenvergleiche in linearen und logistischen Regressionsmodellen. *ZA-Information/Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung* 39, 130–160.
- Lucifora, Claudio/Salverda, Wiemer (2011). Low Pay. In: Brian Nolan/Wiemer Salverda/Timothy M. Smeeding (Hg.). *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford, University Press.
- Maître, Bertrand/Nolan, Brian/Whelan, Christopher T. (2012). Low pay, in-work poverty and economic vulnerability: A comparative analysis using EU-SILC. *The Manchester School* 80 (1), 99–116.

- Mack, Alexander/Lange, Barbara (2015). Harmonization of Income Data in EU-SILC. *GESIS Papers* (18).
- Mader, Katharina/Schneebaum, Alyssa (2013). Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht in Europa. *Wirtschaft und Gesellschaft* 39 (3), 361–403.
- Manchester, Colleen F./Leslie, Lisa M./Dahm, Patricia C. (2019). Bringing home the Bacon: The Relationships among Breadwinner Role, Performance, Pay. *Industrial Relations* 58 (1), 46–85.
- Mayrhuber, Christine (2020). Geschlechtsspezifische Pensionslücke in Österreich. *Wirtschaft und Gesellschaft* 46 (4), 501–514.
- Meulders, Danièle/O’Dorchai, Sile (2010). Revisiting poverty measures towards individualisation. *ULB-Dulbea Working Papers*.
- Möhring, Katja (2018). Is there a motherhood penalty in retirement income in Europe? The role of life-course and institutional characteristics. *Ageing and Society* 38 (12), 2.560–2.589.
- Nieuwenhuis, Rense/Maldonado, Laurie C. (2018). Single-parent families and in-work poverty. In: Henning Lohmann/Ive Marx (Hg.). *Handbook on in-work poverty*. Cheltenham, Edward Elgar, 171–192.
- Orloff, Ann Shola (1993). Gender and the social rights of citizenship: the comparative analysis of gender relations and welfare states. *American Sociological Review* 58 (3), 303–328.
- Peña-Casas, Ramón/Ghailani, Dalila (2011). Towards Individualizing Gender In-Work Poverty Risks. In: Neil Fraser/Rodolfo Gutiérrez/Ramón Peña-Casas (Hg.). *Working Poverty in Europe: A comparative Approach*. New York, Palgrave Macmillan, 202–232.
- Peña-Casas, Ramón/Latta, Mia (2004). *Working poor in the European Union*. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.
- Pernicka, Susanne/Stadler, Bettina (2006). Atypische Beschäftigung: Frauensache? Formen, Verbreitung, Bestimmungsfaktoren flexibler Arbeit. *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 31 (3), 3–21.
- Ponthieux, Sophie (2015). Intra-household sharing of resources: A tentative „modified“ equivalised income. Conference Paper (24th IAFFE annual conference), Berlin. Online verfügbar unter <https://bit.ly/3m2LEkh> (aufgerufen am 12.8.2021).
- Riederer, Bernhard/Berghammer, Caroline (2020). The Part-Time Revolution: Changes in the Parenthood Effect on Women’s Employment in Austria across the Birth Cohorts from 1940 to 1979. *European Sociological Review* 36 (2), 284–302.
- Rusconi, Alessandra/Solga, Heike (2008). A Systematic Reflection Upon Dual Career Couples. *SSRN Electronic Journal*.
- Russo, Giovanni/Hassink, Wolter (2008). The Part-Time Wage Gap: A Career Perspective. *De Economist* 156 (2), 145–174.
- Rutledge, Matthew S./Zulkarnain, Alice/King, Sara Ellen (2017). How Much Does Motherhood Cost Women in Social Security Benefits? *SSRN Electronic Journal*.
- Schönplugg, Karin/Klapeer, Christine M./Hofmann, Roswitha/Müllbacher, Sandra (2018). If Queers were Counted: An Inquiry into European Socioeconomic Data on LGB(TI)QS. *Feminist Economics* 24 (4), 1–30.
- Statistik Austria (2019). Tabellenband EU-SILC 2018 – Einkommen, Armut und Lebensbedingungen. Wien, Statistik Austria.
- Statistik Austria (2020a). Erwerbstätigkeit von Frauen und Armutsgefährdung in Familien. Online verfügbar unter <https://bit.ly/37DYpJm> (abgerufen am 4.5.2021).
- Statistik Austria (2020b). Standard-Dokumentation Metainformationen (Definitionen, Erläuterungen, Methoden, Qualität) zu EU-SILC 2018. Wien, Statistik Austria.
- Statistik Austria (2021). Entwicklung der aktiven Erwerbstätigen- und Teilzeitquoten (ILO)

- der 25–49-Jährigen nach Familientyp und Geschlecht, 1994–2020. Online verfügbar unter <https://bit.ly/3m1KDbZ> (abgerufen am 15.07.2021).
- Stier, Haya/Mandel, Hadas (2009). Inequality in the family: The institutional aspects of women's earning contribution. *Social Science Research* 38 (3), 594–608.
- Thiede, Brian/Sanders, Scott/Lichter, Daniel (2018). Demographic drivers of in-work-poverty. In: Henning Lohmann/Ive Marx (Hg.). *Handbook on in-work poverty*. Cheltenham, Edward Elgar, 109–123.
- Tijdens, Kea G. (2002). Gender Roles and Labor Use Strategies: Women's Part-Time Work in the European Union. *Feminist Economics* 8 (1), 71–99.
- Verwiebe, Roland/Fritsch, Nina-Sophie (2011). Working poor: Trotz Einkommen kein Auskommen – Trend- und Strukturanalysen für Österreich im europäischen Kontext. *SWS-Rundschau* 51 (1), 5–23.

Zusammenfassung

Der Beitrag widmet sich anhand österreichischer EU-SILC-Querschnittsdaten (2017 bis 2019) der Frage, ob und wie sich unselbständig beschäftigte Frauen und Männer hinsichtlich ihres Erwerbsarmutsrisikos auf Basis des Personeneinkommens unterscheiden. Dazu werden auf Basis der individuellen Beschäftigungssituation, des gestaffelten Personeneinkommens (Erwerbseinkommen, andere Personeneinkommen, anteilige Haushaltseinkommen) und haushaltsspezifischer Armutsschwellen Erwerbsarmutsquoten für Frauen und Männer ausgewiesen. Ausgehend von Überlegungen zur Arbeitsmarktbenachteiligung und finanziellen Abhängigkeit von Frauen stehen geschlechts- und haushaltsspezifische Beschäftigungsstrategien, erfasst durch Beschäftigungsausmaß und Lohnhöhe, und deren Konsequenzen für das individuelle Erwerbsarmutsrisiko im Zentrum der Analyse. Potenzielle Zusammenhänge werden mit Hilfe von Kontingenz- und logistischen Regressionsanalysen überprüft, womit dieser Beitrag neue Erkenntnisse über die haushalts- und geschlechterspezifische Situation unselbständig beschäftigter *working poor* in Österreich liefert. Die Resultate weisen darauf hin, dass Frauen häufiger teilzeit- und niedriglohnbeschäftigt sind und in Paarhaushalten mehrheitlich nur einen Zuverdienst zum Haushaltseinkommen leisten, während Männer überwiegend Allein- oder Hauptverdiener sind. Frauen sind stärker als Männer auf Einkommenskomponenten jenseits des eigenen Erwerbseinkommens angewiesen, um Erwerbsarmut zu vermeiden. Aber nicht Frauen per se, sondern ausschließlich (die überwiegend teilzeitbeschäftigten) Mütter sind gegenüber Männern einem erhöhten Erwerbsarmutsrisiko ausgesetzt. Könnten Mütter nur auf ihr Erwerbseinkommen oder andere Personeneinkommen zurückgreifen, wäre mindestens jede Zweite von ihnen *working poor*.

Abstract

This paper addresses the question of whether and how employed women and men differ in their in-work poverty risk based on personal income, using Austrian EU-SILC cross-sectional data (2017–2019). To this end, in-work poverty rates for women and men are shown based on their individual employment situation, their personal income (earned income, other personal income, pro-rata household income) and household-specific poverty thresholds. Considering the labour market disadvantages and financial dependency of women, the analysis focuses on gender- and household-specific employment strategies, captured by working hours and wage levels, and their consequences for the individual in-work poverty risk. Potential associations are tested using contingency and logistic regression analyses, thereby providing new insights into the household- and gender-specific situ-

ation of the *working poor* in Austria. Results suggest that women are more likely to be employed part-time and on low wages and that in couple households the majority only supplement household income, while men are predominantly the sole or main breadwinners. Women tend to rely more than men on income components beyond their own earned income to avoid in-work poverty. However, it is not women per se, but (the predominantly part-time employed) mothers who are exposed to an increased in-work poverty risk compared to men. If mothers could only rely on their personal income, at least half of them would be *working poor*.

Schlüsselbegriffe: Österreich, Berufstätigkeit, Niedriglohn, Armut, Ursache, Sozialpolitik.

Keywords: Austria, Employment, Low Wage, Poverty, Social Policy

JEL-Codes: I3, J3

Wirtschaft&Umwelt

ZEITSCHRIFT FÜR UMWELTPOLITIK UND NACHHALTIGKEIT



Wir schreiben, was
Menschen & Umwelt
bewegt. In der Politik.
Im Betrieb. Im Leben.

Bestellen Sie sich Ihr
Gratis-Probeheft unter:
01/50165-12404 oder
wirtschaft.umwelt@ak-wien.at

Kostenloser PDF-Download
sowie alle Ausgaben unter:
www.ak-wien.at



www.arbeiterkammer.at

The Implications of Monetary Union for Income Inequality: An Empirical Assessment

Florentin Kerschbaumer, Andreas Maschke

Promises of economic convergence and material prosperity have been reliable companions of the European integration process, also accompanying the creation of economic and monetary union (EMU) and the introduction of the euro. Headline GDP figures support this narrative. During the first decade of the common currency, periphery countries grew faster on average than their peers from the core. This convergence between countries, however, masked differing convergence processes within countries. While periphery countries broadly observed reductions in income inequality levels during this period, core countries experienced increases. Table 1 summarises this trend, displaying average real GDP growth and after-tax Gini figures at the beginning of monetary union in 1999 and at the end of its first decade in 2008, coinciding with the Global Financial Crisis, for selected euro area countries.

While studies analysing the effects of monetary union on growth and inter-country convergence abound (Barrell et al. 2008; Drake and Mills 2010; Fernández and García Perea 2015), empirical research investigating the consequences of EMU for within-country convergence – that is inequality – are scarce.

This is in spite of a growing awareness of the negative economic and societal effects of inequality (Pickett and Wilkinson 2010; Piketty 2014; van der Weide and Milanovic 2018). Against this backdrop, the present article provides an empirical assessment of the within-country inequality implications of the first decade of monetary union.

From a theoretical perspective, there are several channels through which monetary union can be expected to impact income inequality. These do not necessarily pull in the same direction, highlighting the need for empirical evaluation. First, through intensifying trade and technology ties between countries, economic and monetary integration can be argued to affect inequality developments by changing relative factor prices and remunerations (Acemoglu 2002; Krugman 2008). Second, the financialization literature stipulates that deeper financial integration tends to increase inequality by increasing capital's bargaining power over labour (Kohler et al.

2019). Third, the interplay of national institutional frameworks and the EMU's institutional architecture has enabled member countries to pursue distinct growth regimes (Johnston and Regan 2016), entailing variegated outcomes for inequality (Matthijs 2016).

Table 1: Average real GDP growth and after-tax Gini, selected euro countries

	Avg. real GDP growth	After tax Gini		
	1999–2008	1999	2008	%-change
Austria	2.31	26.7	27.9	4.5
Belgium	2.16	26.3	25.3	–3.8
Finland	3.17	24.5	25.3	3.3
Germany	1.54	25.7	28.5	10.9
Netherlands	2.21	24.5	26.5	8.2
Core	2.28	25.5	26.7	4.7
Greece	3.56	33.8	32.6	–3.6
Ireland	4.92	31.5	29.5	–6.3
Italy	1.20	33.1	32.6	–1.5
Portugal	1.38	33.6	33.9	0.9
Spain	3.48	30.9	32.0	3.6
Periphery	2.91	32.6	32.1	–1.5
France	1.90	27.9	28.8	3.2

Source: GDP growth rates taken from Penn World Tables. After tax Gini data taken from SWIID, values scaled between 0 and 100.

Note: France listed separately as it is not part of either country group.

This paper contributes to the handful of empirical studies assessing the relationship between monetary union and within country household income inequality. While insightful, the existing panel econometrics-based literature has shortcomings in their respective identification strategies or is not able to fully take country heterogeneity into account. Some studies, for example, rely on a lagged explanatory variable GMM-IV methodology (Arestis and Phelps 2018; Cesaroni et al. 2019), an approach which has been criticised for the assumptions required to exogenise the endogenous explanatory variables (Reed 2015; Bellemare et al. 2017). By measuring EMU through a dummy variable (Bertola 2010; Bouvet 2010) or not including a comparison or control group in their sample (Bertola 2010; Bouvet 2010; Cesaroni et al. 2019), other studies do not account for the possibly variegated effects of monetary union on inequality and lack a comprehensive set of counterfactuals. By using the synthetic control method – a quasi-experimental technique for counterfactual analysis – Bouvet (2021) mitigates some of these concerns. A drawback of her study is that she relies on a short pre-intervention period to construct her counterfactuals. For

a robust synthetic control estimation, however, having a long pre-treatment period is important (Abadie 2021).

Like Bouvet (2021), we employ the synthetic control method to test the effects of monetary union on within-country income inequality. We find the introduction of the euro to have had pronounced effects on inequality developments in Germany and Spain, increasing inequality in the former, while reducing it in the latter. We see our results in line with the growth regime channel (Matthijs 2016): Pursuing an export-led strategy, Germany suppressed wages to boost exports and dampen imports, entailing negative repercussions for its income distribution. Spain, on the other hand, engaged in a debt-fuelled consumption and real estate boom with beneficial consequences for wage growth, hence lowering inequality. We report insignificant results of euro adoption on inequality for four other euro area member states for which we were able to construct valid counterfactuals.¹

The remainder of the paper is structured as follows: Section 1. discusses the different theoretical channels through which economic integration can impact on inequality. Section 2. reviews the relevant empirical literature. Section 3. introduces the synthetic control methodology and discusses its advantages and disadvantages over panel econometrics-based approaches. Section 4. outlines the data used in the empirical analysis and section 5. presents and discusses the estimation results. Section 6. concludes the paper.

1. Different channels explaining the effects of EMU on inequality

Before turning to our empirical analysis, this section outlines the theoretical motivation behind our research question. We identify four channels in the literature through which economic integration and thus EMU can be argued to affect within-country household inequality: a trade, technology, financialization and a growth regime channel. The trade and technology channels both affect inequality through changing relative factor prices. The financialization channel focuses on changes in the power relations between capital and labour to explain inequality trends. The growth regime channel, finally, points to the interplay between national and EMU level institutions as the driving forces behind inequality movements.

In our research, we are primarily concerned with first order market effects of economic integration on inequality and leave considerations about the interaction between different welfare state regimes and economic inte-

¹ These are Finland, France, Ireland and Italy. We were unable to produce valid counterfactuals for Greece and Portugal. Due to data limitations, we do not include Austria, Belgium, Luxembourg and the Netherlands in our study.

gration for future research. We therefore focus on the Gini index for market income, as opposed to the Gini for post-tax and post-transfer income.

We discuss these four channels and their plausibility in the context of EMU below, starting with the trade channel.

The trade channel

As the pinnacle of European economic integration, the EMU has further deepened trade ties between euro area member states. In a Heckscher-Ohlin framework, the Stolper-Samuelson theorem (Stolper and Samuelson 1941) holds that international trade will lead to specialisation according to relative factor abundance; entailing relative wage increases for skilled workers vis-à-vis unskilled workers in advanced, skilled labour abundant countries and relative wage increases for unskilled workers vis-à-vis skilled workers in unskilled labour abundant countries (see Krugman 2008 for a more contemporary context). It thus predicts trade to increase inequality in skilled labour abundant countries, while decreasing it in unskilled labour abundant countries. Its usefulness for analysing the EMU context might, however, be limited. Not only have core assumptions of the theorem – full employment and international factor immobility – been violated for some time. But EMU countries also all belong to the same country group of advanced economies, impeding a clear delineation between skilled and unskilled labour abundant countries. Subsequent contributions to trade theory have highlighted the possibility of offshoring causing an overall increase in inequality given that the offshored activities are considered high skill in the destination country (Feenstra and Hanson 1996). Mapped onto the EMU context, the aforementioned problem of country group homogeneity remains, however.

The technology channel

A popular argument advanced by neoclassical economics to explain rising wage inequality since the 1980s relates to skill biased technological change. The basic tenant of this hypothesis is that recent technological advances – instead of being factor neutral – have favoured skilled labour over unskilled labour, leading to a wage premium for skilled workers, thereby driving wage inequality (see Acemoglu 2002 for an overview and Card and DiNardo 2002 for a critical assessment). As far as trade also leads to a diffusion of technologies across countries, trade integration can therefore be argued to increase inequality in technology-importing countries. Thus, by increasing the diffusion of technology through trade, the EMU could be argued to affect inequality. Empirical support for this hypothesis appears to be mixed, however (compare, for example, the results in Jaumotte et al. 2013 and Stockhammer 2017).

The financialization channel

While both the trade and technology channels see inequality developments driven by changes in relative factor prices, the financialization channel points to changes in the power relations between labour and capital as driving inequality trends, for example by increasing exit options of capital or incentivising shareholder value maximization practices (Kohler et al. 2019). Several econometric studies investigating the effects of financialization on the wage share (the functional income distribution), find both statistically and economically significant negative effects on inequality (see the literature summarised in Table 1 in Kohler et al. 2019).

Since EMU has not only intensified trade but also financial integration amongst member countries, it is a priori not unreasonable to assume that this has also contributed to inequality developments in the common currency area. In this case we would expect a uniform negative effect across euro countries. This expectation is, however, at odds with the variegated inequality trends observed in the descriptive statistics outlined in the introduction, where we note a tendential decline of inequality in periphery countries and an increase in core countries.

The growth regime channel

Finally, the growth regime channel identifies the interplay between national and EMU institutions as an explanation for inequality movements in euro countries (Matthijs 2016). Entering a monetary union enabled participating countries to pursue different growth models, each of them relying on different components of aggregate demand (Johnston and Regan 2016; Hall 2018). On the one hand, EMU core countries, with Germany as the archetype, engaged in an export-led growth strategy, relying on successful wage suppression throughout the economy and low inflation, keeping domestic demand in check. By restraining wage growth of large segments of the economy, such a strategy can lead to increases in inequality. EMU periphery countries on the other hand, engaged in a debt-fuelled and consumption-led growth strategy. The specific forms of this type varied, with countries like Greece more reliant on public debt, while Spain, for example, saw sharp increases in private debt accompanied by a real estate bubble (Nölke 2016).² Especially this latter variant, by relying on mass consumption and growth in low skill-intensive sectors like the construction industry, can be argued to reduce inequality. As the case of Italy exemplifies, there are also countries that failed to adopt a successful growth strategy under the euro (Baccaro and Pontusson 2016).³ Taken together, we

² Portugal experienced increases in both public and private debt.

³ Average GDP growth rate for the euro area was 2.1 per cent during the first ten years of EMU, compared with 1.2 per cent for Italy.

would thus expect the growth regime channel to lead to different inequality trajectories in different countries, with inequality increasing in core countries, decreasing in periphery countries and limited effects in countries that failed to successfully adopt a growth strategy. This pattern is reflected in the descriptive statistics provided in the introduction.

As this section has highlighted, the overall impact of European economic integration on within country income inequality is a priori unclear from a theoretical perspective. The different channels identified predict at times opposing tendencies. On the one hand, the financialization and the technology mechanism imply on average negative effects of closer economic integration for within-country inequality. The implications of the trade channel for the income distribution, on the other hand, depend on the country in question and its respective factor endowments. With all EMU countries belonging to the group of advanced economies its application is, however, impeded in this context. Finally, the growth regime channel predicts varied impacts of EMU on inequality, depending on the country's growth strategy. Having discussed theoretical considerations in this section, we now turn to a survey of the existing empirical literature on the EMU-inequality nexus.

2. EMU and inequality: some empirics

Arestis and Phelps (2018), Bertola (2010), Bouvet (2010; 2021) and Cesaroni et al. (2019) are the available empirical studies that explicitly analyse the relationship between European economic integration and inequality. Before proceeding with our own analysis, we will briefly review these studies and their findings, as well as outline the gaps in the empirical literature where we seek to contribute.

The two earliest contributions on this topic are Bertola (2010) and Bouvet (2010). Bertola analyses a balanced panel dataset of the EU15 member states (without Luxembourg) over the period 1995–2005, using two-way fixed effects estimation. Euro adoption is modelled using a dummy variable. His results indicate that monetary union led to a slight increase in income inequality. While being the first study to analyse EMU's impact in inequality, Bertola's empirical analysis also has a couple of limitations which later contributions sought to address: his study analyses a limited counterfactual (only EU member states are included) and has a short time span of estimation. Furthermore, estimating a uniform effect does not allow for heterogeneity between country groups. Finally, identification rests on the assumption that using two-way fixed effects is sufficiently able to deal with endogeneity concerns and that inequality trends between euro countries follow a parallel trend. Bouvet (2010) looks at another angle of

inequality by examining the implications of EMU using interregional inequality of GDP-per-capita instead of country level Ginis. Her analysis focuses on 197 NUTS2 regions (within EU15 sans Ireland and Luxembourg) over the period 1977–2003. She employs a country fixed effects specification and finds that monetary union has worsened regional disparities in poorer countries while reporting insignificant effects for richer countries within the euro area. Bouvet likewise uses a dummy variable to measure EMU effects on inequality. Her results are thus not directly comparable to our and other contributions to the literature as interregional and country-level household income inequality need not be perfectly correlated. Both Bertola's (2010) and Bouvet's (2010) estimation strategy do not include counterfactual comparators outside the EU.

The most methodologically sophisticated attempt to estimate the inequality dynamics of monetary union has been undertaken by Arestis and Phelps (2018). They analyse a sample of 34 countries (19 EMU, 6 EMU candidate, and 10 non-EMU countries, 7 of which are outside the EU) over the period 1970–2013. The estimation strategy consists of (i) two-way fixed effects, (ii) dynamic lagged dependent variable panel, (iii) iteratively reweighted least squares, and (iv) GMM-IV using lagged explanatory variables as instruments. They measure monetary union through different dummies that delineate the stages of euro introduction as well as including a rich set of covariates. Their analysis finds that the overall effect of euro adoption has been to decrease inequality. Moreover, they find the results to be strongest for periphery countries (in Eastern and Southern Europe) and non-significant for core countries. Their results are driven by the dampening effect of trade on inequality, partially supporting the predictions of the Stolper-Samuelson theorem. To alleviate endogeneity concerns the authors use lagged explanatory variables to instrument for their contemporaneous counterparts. While this approach is common in the literature it has also been criticised for the assumptions required to sufficiently exogenise the endogenous explanatory variables (Reed, 2015; Bellemare et al., 2017). For example, their lagged financial-openness indicator (the Chinn-Ito index) could influence inequality not only through its direct effect on contemporaneous financial openness (which implies exogeneity) but also through indirect intertemporal effects on inequality. One can reasonably assume that last year's financial-openness affects this year's inequality, even though this year's financial-openness might have changed. Thus, Arestis and Phelps's results (2018) require somewhat restrictive assumptions on the data-generating process to hold.

Cesaroni et al. (2019) likewise use a GMM-IV (lagged explanatory variable) estimation technique to investigate the determinants of income inequality in twelve euro countries spanning the period 1980–2015. While not directly estimating the effect of monetary union, the authors use trade

and financial openness indicators to proxy the effect of European integration. Their results suggest that the integration process has had different effects for core and periphery countries with inequality declining in core and increasing in periphery countries. This result is mostly driven by southern periphery countries. The main drawback of their analysis is that it encompasses euro countries only, thereby not providing a counterfactual. The concerns over successful identification using GMM-IV outlined above apply here as well.

In a recent paper, Bouvet (2021) uses the synthetic control method to estimate the effect the euro introduction had on adopting countries. Broadly speaking, her results suggest that entering a currency union has exacerbated gross-income inequality while at the same time reducing net-income inequality. Bouvet argues that this decline in net-income inequality was achieved because lower interest rates following the start of monetary union aided countries in the financing of their welfare programmes. Using the synthetic control method, Bouvet's study mitigates some of the problems of the empirical strategies employed in the papers discussed above. The method is designed to deal with the lack of a counterfactual and provides a non-parametric framework for quasi-experimental analysis requiring only limited assumptions. Probably the main drawback of Bouvet (2021) is the short pre-intervention period of seven years, starting the training period only in 1992. As noted by Abadie (2021), a long pre-treatment period is important to limit the bias of the synthetic control estimator. In their seminal contributions, Abadie and Gardeazabal (2003), Abadie et al. (2010) and Abadie et al. (2015), use pre-intervention periods of 18 to 30 years, for example. Moreover, the Maastricht treaty, which set out the institutional framework of what would become the Eurozone, was signed in 1992. Thus, a training period starting in 1992 also suffers from potential anticipation effects in constructing the synthetic controls. If the effects of euro introduction are anticipated before its formal introduction in 1999, then the synthetic control constructed on pre-intervention data will already measure some of the treatment effect. Although Bouvet (2021) includes a discussion of in-time placebos to account for this, the lack of training data preceding the potential onset of anticipation effects call into question the validity of this robustness check. Finally, Bouvet (2021) also includes both the Global Financial Crisis and the euro crisis in her post-intervention period. This can be problematic if these two events represent a structural and or asymmetric shock to countries in her donor pool (Abadie et al. 2015). In particular, the Global Financial Crisis is arguably a separate treatment by itself with the potential to amplify and or reverse the inequality effects of euro adoption. Evaluating the euro's inequality effects up until the mid-2010s measures the treatment effects of both monetary union and the GFC, thus hampering clear identification.

The empirical literature surveyed above paints an inconclusive picture of the consequences of economic integration for inequality. This is due to the different samples (both time and countries) as well as methodological approaches employed. Furthermore, for the majority of the empirical contributions there are concerns regarding clear identification of the effect of euro adoption on inequality. They either do not provide a counterfactual (Bertola 2010⁴; Cesaroni et al. 2019) or insufficiently deal with endogeneity of the EMU effect and omitted variable bias (Bouvet 2010; Arestis and Phelps 2018). Using GMM-IV with lagged explanatory variables as instruments does not, in our view, automatically and sufficiently tackle the problem of simultaneity. The synthetic control method we employ in this paper can mitigate these endogeneity concerns. It is designed to deal with the lack of a counterfactual and provides a non-parametric framework for quasi-experimental analysis requiring only limited assumptions. While Bouvet (2021) also uses this method, her short training period raises concerns over the validity of her estimation.

3. Methodology

To perform our analysis, we use the synthetic control method for comparative case studies, pioneered by Abadie and Gardeazabal (2003) and extended by Abadie et al. (2010, 2015). We briefly summarise its key concepts in this section.

The synthetic control method compares the dependent variable, country-level income inequality in our case, of the country of interest to an artificially constructed counterfactual. This 'synthetic' control unit is constructed using a convex combination of control countries (the 'donor pool') that best resembles the treatment unit before the intervention takes place, using data on both the outcome variable as well as a set of covariates that correlate with the outcome variable. The trajectories of the outcome variable for the treatment country and the synthetic control can then be compared to assess the effect of the treatment⁵.

The method has previously been used to analyse EMU's effect on GDP per capita (Férrnandez and Perea 2015) and real exchange rates (El-Shagi et al. 2016), the impact of the Stability and Growth Pact on member states' government debt (Köhler and König 2015), the economic benefits of the EU (Campos et al. 2014), the effect of EMU on current account balances

⁴ Bertola (2010) only includes three non-euro countries (Denmark, Sweden, and the UK) in his sample.

⁵ We omit a detailed formal description of the synthetic control method which can be found in Abadie et al. (2010).

(Hope 2016), as well as the effect of the euro on income inequality (Bouvet 2021).

An appealing feature of the synthetic control method is that it combines the advantages of comparative case studies with a data-driven approach to selecting and constructing the counterfactual. This creates a quasi-experimental setting, which lends itself to the estimation of causal treatment effects. A drawback of the method is that it does not allow for the disaggregation of overall effects into different channels.

As the synthetic control method does not lend itself to classic methods of statistical inference, we employ so-called in-space placebos to assess the validity of our findings (Abadie 2021). This procedure randomly reassigns the treatment to units from the donor pool and compares them with their optimal synthetic control unit (constructed using the other donor pool units). Similarly large results of the synthetic control estimation for the placebo treatments would indicate that the observed effects for the real treatment unit are not due to the treatment effect. This allows for the construction of p -values, as exposing all donor units to the treatment will generate a distribution of intervention effects against which the true synthetic control estimate can be compared.

There have been a number of methodological advancements in the synthetic control literature in recent years. Ben-Michael et al. (2021), for example, present an augmented synthetic control estimator that allows for the creation of synthetic units outside the convex hull of control cases. We incorporate this extension as a robustness check to our baseline model. On the other hand, the generalized synthetic control method (Xu 2017) and the bias corrected synthetic control inference (Chernozhukov et al. 2021) are not relevant to our study as they either place strong assumptions on the data-generating process or require both larger T and N than our sample permits.

4. Data

To conduct the estimations, we use a balanced, yearly panel dataset running from 1975–2007⁶. The outcome variable is market household income inequality, as measured by the before-tax Gini coefficient. The outcome variable data stems from the Standardized World Income Inequality Database SWIID (Solt 2020). Comparable cross-country inequality data of

⁶ We restrict our estimation period to 2007 as this represents nine years after the introduction of the euro and should thus be able to capture most of the effects this has had on inequality. Extending the sample beyond that would increase the likelihood of other policy changes or economic events – like the Global Financial Crisis – affecting inequality and would thus dilute any potential euro effect.

this kind is not without its drawbacks (see the 2015 special issue of the *Journal of Economic Inequality* for a review of cross-country inequality data), but for the country groups we use in our analysis the SWIID appears to provide reasonably reliable data. The criticisms levelled against the use of SWIID (Jenkins 2015) mainly apply to inequality data for developing economies. As our baseline estimations use data from OECD economies these concerns are mitigated in our setting.

In addition to income inequality, we use a number of covariates of inequality to estimate the synthetic controls. Our choice of covariates is informed by some of the existing empirical literature investigating income inequality (Carey and Horiuchi 2013; Stockhammer 2017; Arestis and Phelps 2018, Hartwell et al. 2019). We use real GDP per capita, a country's overall population as well as population density, the employment rate (of the working age population), trade openness, the share of adults who have completed (i) secondary and (ii) tertiary education, the degree of financial market openness, the capital stock as a share of GDP, the government consumption share of GDP and the share of labour compensation over GDP. The data on covariates comes from the Penn World Tables (GDP, employment rate, trade openness, government share, labour share)⁷, the Barro-Lee education database (secondary and tertiary education)⁸, the United Nations World Population Prospects (population and population density),⁹ and the Chinn-Ito database (Chinn and Ito 2008) (financial market openness)^{10, 11}

To deal with missing observations for covariates we linearly interpolate missing values if we have observations for both the year preceding and the year following the missing value. Observations with missing values at either the beginning or the end of the dataset are dropped. As a result, we obtain a balanced panel dataset running from 1975 until 2007 with 34 countries, containing 8 potential treatment countries and 26 potential controls. Data limitations prohibited us from going back longer in time, as this would have further restricted our sample of treatment countries¹². While the synthetic control literature often restricts the donor pool to countries that are geographically close to the treatment country, we opt for a less re-

⁷ <https://cran.r-project.org/web/packages/pwt9/pwt9.pdf>

⁸ <http://www.barrolee.com/>

⁹ <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/>

¹⁰ http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm

¹¹ As discussed in Section 1 above, the financialization literature highlights labour power as an important determinant of income inequality (Kohler et al. 2019). We therefore also include a measure of union density, taken from the OECD's / AIAS' ICTWSS database, as a covariate in one of our robustness checks conducted in Section 5 below.

¹² Shortening the pre-treatment period by five years (and starting the panel dataset in 1980) does not increase the number of treatment countries for which data is available while also not significantly expanding the list of countries available for the donor pool.

stricted donor pool of OECD countries to increase the likelihood that the synthetic units match the covariates of the treatment units (El-Shagi 2016). As an additional robustness check we rerun the estimations using an expanded control sample of 34 upper-middle income countries, using the World Bank's upper-middle income country GDP threshold.

5. Results

Having outlined the synthetic control method and the data we use in the previous sections, this section presents and discusses the results of our analysis. Given data availability constraints, we conduct estimations of the effect of euro adoption on inequality for Finland, France, Germany, Greece, Italy, Ireland, Portugal, and Spain. Although this is only a subset of euro countries, it presents a wide range of different types of political economies in Europe with different levels of income and economic development, and different regimes governing capital and labour markets, taxation, and welfare states (Esping-Andersen 1990).

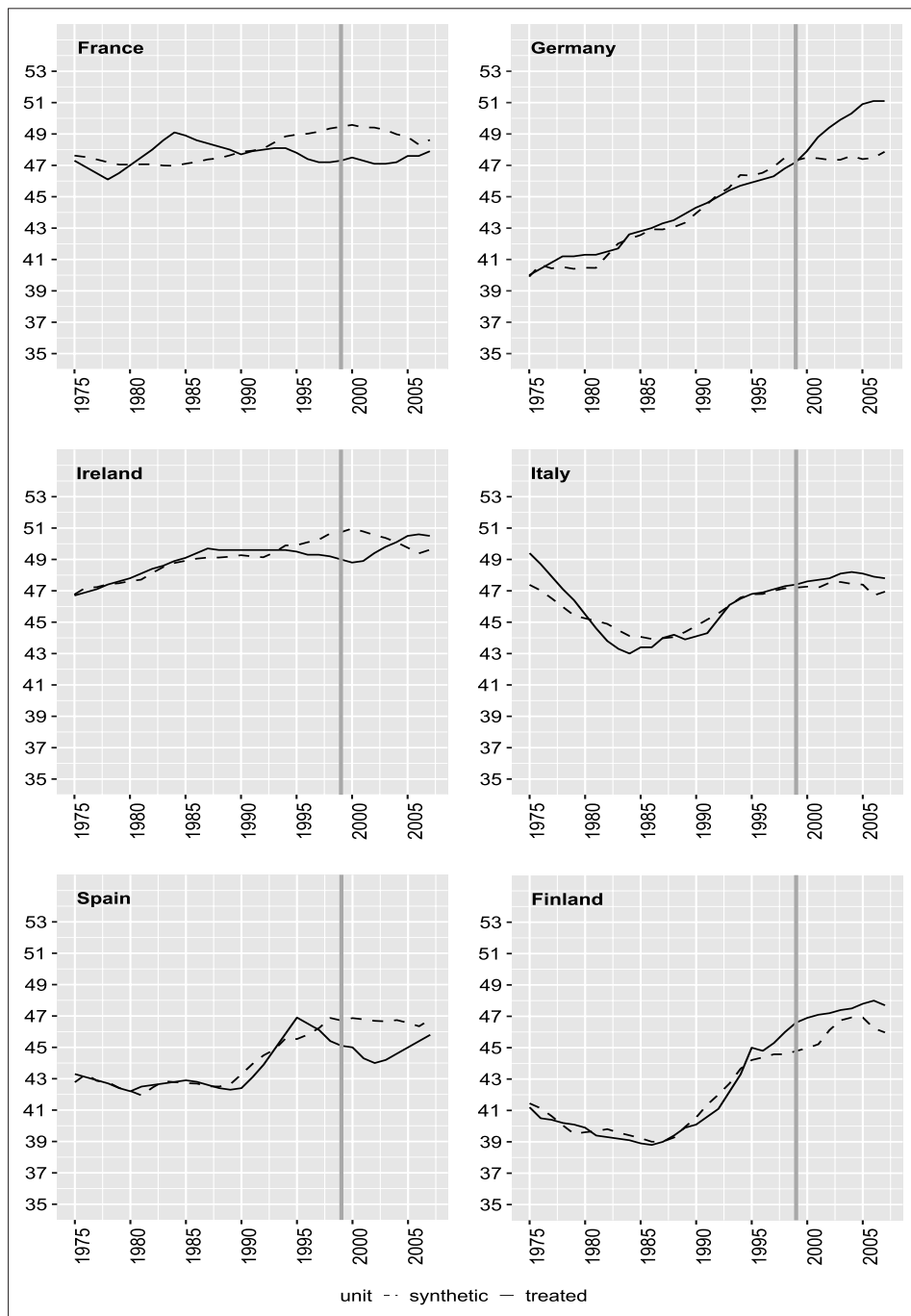
One of the crucial assumptions for the synthetic control method to work is that the pre-treatment trajectory of the synthetic unit closely resembles the trajectory of the actual unit (Abadie et al. 2015). Only then can a divergence of post-treatment trajectories be truly interpreted as representing the results of the treatment. The pre-treatment mean squared prediction error (MSPE) can be used as a metric to quantify the difference between the treatment unit and its synthetic control. Too large an MSPE suggests that the synthetic control unit does not track the pre-treatment unit closely and invalidates the results. We follow Abadie et al. (2010) in using 2 as a threshold for the MSPE. Table 3 summarizes the MSPE for each of the treatment countries. The synthetic control method is able to sufficiently track the pre-treatment trajectories of all treatment countries except for

Table 2: Pre-treatment MSPE for treatment countries

Country	MSPE	MSPE below 2
Finland	0.31	TRUE
France	1.29	TRUE
Germany	0.23	TRUE
Greece	2.67	FALSE
Ireland	0.24	TRUE
Italy	0.73	TRUE
Portugal	3.66	FALSE
Spain	0.31	TRUE

Note: The MSPE was calculated over the pre-treatment period of 1975–1998.

Figure 1: Path plots for treatment units



Note: Trajectory of Gini index of market income (0–100 scale) for treated (solid) and synthetic units (dashed).

Greece (MSPE of 3.28) and Portugal (MSPE of 3.66). To err on the side of caution we exclude both Greece and Portugal from the results discussion.

Table A1 in the Appendix gives the weight of the control countries making up each of the synthetic units for the treatment countries (including only countries with nonzero weights). In addition, Table A2 gives the relative importance of each of the covariates used to estimate the synthetic control units.

The results of the comparison between the treated units and their synthetic controls are presented in Figure 1 which shows the trajectories of the treated unit (solid line) and its synthetic control (dashed line) for the entirety of our dataset. The vertical line represents the onset of the treatment, the introduction of the euro in 1999. An effect on inequality exists if the trajectory of the treatment and synthetic control lines diverge considerably thereafter.

To be able to gauge the significance of the effect of EMU treatment on inequality in our sample, we rely on the use of placebo tests for each of our treatment units (Abadie 2021). As discussed in the methodology section, in-space placebos artificially reassign the treatment (introduction of the euro) to each of the control countries in the donor pool. Subsequently, we estimate an additional synthetic control unit for each of the control countries. Each control unit and its new synthetic control is then compared by computing the post/pre-MSPE ratio, i.e. the ratio of the effect size after treatment (the MSPE from 1999–2007) to the goodness of the fit of the synthetic control before treatment (the MSPE from 1975–1998). This procedure ensures that the post-treatment effect is weighted by the goodness of fit of the synthetic control and reduces the effect of random deviations. We therefore obtain a distribution of effect sizes for an artificial treatment. Only if the effect size for the actually treated unit (e.g. France) is sufficiently larger than the average of the effect sizes for each of the artificially treated control countries can we reject the null hypothesis of no effect of euro

Table 3: *p*-values of placebo tests for treatment countries

Country	MSPE	MSPE below 2
Finland	0.18	2/11
France	0.54	6/11
Germany	0.09*	1/11
Ireland	0.18	2/11
Italy	0.73	8/11
Spain	0.09*	1/11

Note: * denotes the test being significant at the 10% level. Note that due to the discrete nature of the testing procedure (comparing ranks), the minimum *p*-value that can be achieved is 0.09 as the sample size of the donor pool is 11.

adoption on inequality. Figures A2–A9 in the appendix show the distribution of results of the placebo tests. In-space placebos also allow for the calculation of p -values (Abadie 2021) which simply represent the relative rank of the post/pre-MSPE of the treated country versus all other countries in the donor pool. Table 3 provides the results of these placebo tests.

Discussion of cases

For Finland, France, Ireland, and Italy there is no clear significant effect of monetary union on inequality. (i) The synthetic control unit of France is below pre-euro inequality of real France in the 1980s and moves above it in the mid-1990s, about 5 years before the euro was introduced. The gap between the synthetic and real unit therefore already exists at the time of treatment and cannot be attributed to the euro. Concurrently, France's p -value from the placebo test is at 0.54, making rejection of the null hypothesis of no effect of monetary union on inequality unlikely. (ii) In the case of Ireland, the synthetic unit tracks real Ireland well but also overshoots inequality of the real unit in the years preceding treatment. The gap between the synthetic and real unit narrows after EMU introduction and disappears by about 2004. Although Ireland has the lowest p -value among the cases where we do not find significant effects (0.18), the magnitude of the effect is too small to be of economic significance. (iii) For Italy, the synthetic unit is able to track the U-shaped curve of inequality in real Italy in the 1980s and 1990s with only a slight divergence of the two units in the 1980s. Euro introduction appears to show a slight effect with inequality in real Italy exceeding its synthetic counterpart. However, a very high p -value (0.73) makes attribution of a significant effect impossible. (iv) The case of Finland looks promising. Not only does the synthetic unit track real Finland well before the euro was introduced but there is also a noticeable divergence between the two after the start of monetary union. However, the gap starts to emerge about two years before the treatment and the overall effect also does not seem particularly pronounced. This conclusion is bolstered by a p -value of 0.18.

The strongest results are visible for the case of Germany. The tracking of the synthetic unit is very good (MSPE of 0.23) and the introduction of the euro coincides with a very clear divergence of the real and synthetic units. From 1999 onwards inequality of real Germany soars by about 4 Gini percentage points compared to its synthetic counterpart. This is a clear indication of the effect monetary union had on inequality in Germany. While many idiosyncratic policy changes occurred in Germany during the 1990s and 2000s none of them coincide this clearly with the divergence in inequality between the synthetic and real unit as the beginning of the currency union: German reunification, which could arguably effect income in-

equality simply due to the fact that Eastern Germany was significantly poorer than Western Germany at the time of reunification, went into effect in 1990 already. The ability of synthetic Germany to track real German inequality up until 1999 negates any effect of German reunification on these results. In a similar vein, the far-reaching social policy reforms in Germany (“Agenda 2010”) only started in late 2003 and did not come into full effect until 2005. The divergence between synthetic and real Germany clearly precedes this. The significance of these effects is corroborated by a p -value of 0.09¹³.

We also observe significant results for the case of Spain. While the tracking of the synthetic unit is less accurate than in the case of Germany, synthetic Spain still tracks real Spain quite well (MSPE of 0.31) with slight divergences in inequality around 1990 and 1995. The two units converge just before the treatment period, however. Following the start of monetary union, we see a clear trend of decreasing inequality in Spain compared to its synthetic unit, culminating in a difference of about 3.5 percentage points between real and synthetic Spain by 2004. There is no policy event of a significance similar to the adoption of the euro happening in Spain at the end of the 1990s that could explain this effect. Just as with Germany, the p -value for Spain stands at 0.09¹⁴.

Overall, from the four channels outlined in section 1, we see our results as lending most support to the growth model perspective. As argued by Matthijs (2016), the interplay between member states’ and EMU’s institutional infrastructure fostered divergent inequality trends in core and periphery countries. By fixing exchange rates, monetary union allowed the export-oriented political economies of the core to capitalise on their abilities to restrain wage growth in their economies. Labour’s restraint benefitted capital, which saw its share in GDP increase during this time¹⁵, widening inequality. For peripheral political economies, on the other hand, the introduction of the euro heralded a decade of on average high growth, driven by a debt-fuelled expansion of domestic demand. Employment growth and rising wages were the consequences, entailing falling levels of inequality.

The other channels discussed in section 2 are less convincing in explaining the trajectories of inequality in Spain and Germany. We would expect both the financialization and the technology channel to lead to overall increases in inequality, which is at odds with the developments in Spain. And while the Stolper-Samuelson theorem (Stolper and Samuelson 1941) can

¹³ Given the size of the control sample ($n = 11$), a p -value 0.09 is the lowest p -value that can be achieved and corresponds to the pre/post-MSPE ratio in Germany being higher compared to all placebo counterparts.

¹⁴ Again, coinciding with the highest ranking in the pre/post-MSPE ratio.

¹⁵ According to AMECO data, the adjusted wage share of core countries fell by 3.7 percent during the first decade of EMU (1999–2008).

in principle account for differential effects on inequality, it can be questioned whether its application to this western European context is appropriate. Not only do both Germany and Spain belong to the group of advanced economies, but the validity of key assumptions of the theorem – full employment and factor immobility – also cannot be upheld.

The growth model perspective also helps to explain why we fail to find an effect of monetary union on inequality for Finland, France, Ireland, and Italy – that is, why we cannot reject our H_0 for these countries.

In the case of Finland, we do observe a slight exacerbating effect of EMU introduction on income inequality. This result is in line with expectations as Finland is usually classified as an export-driven economy (Nölke 2016). However, the size of the effect is significantly smaller than in the case of Germany. Two factors explain this divergence: First, while maintaining a current account surplus throughout, Finland simultaneously had high wage growth throughout the 1990s and the 2000s, making its growth model less dependent on exports and more reliant on domestic consumption. This in turn weakens the effect the euro had on exacerbating inequality. Second, Finland suffered a severe financial crisis in the early 1990s. The strong rebound effect observed during the late 1990s coincides with the introduction of the euro, thus blurring its potential effect of increasing inequality.

We observe similarly ambiguous results for France. This comes as no surprise as the literature on comparative capitalism classifies France as fitting neither fully into the export-led nor the consumption-led growth model. In particular, France is characterized by both a large domestic non-traded sector as well moderate wage settlements engineered by the state (Johnston and Regan 2016).

Just as with Finland, the results for Ireland point in the right direction. The Post Keynesian literature normally classifies Ireland as a debt-led country (Stockhammer 2016; Kohler and Stockhammer 2021), with the comparative capitalism literature seeing it as more of a borderline case (Johnston and Regan 2016; Nölke 2016). We would thus expect inequality in synthetic Ireland to overshoot real Ireland, which is indeed what we observe. A major problem for our estimation, however, is that the Good Friday Agreement, which ended decades of violence and terror across the island of Ireland, was signed in 1998, just a year prior to the start of monetary union. Such major events coinciding with each other makes it very difficult to credibly disentangle their effects on our outcome variable. We still report our results for Ireland for the sake of completeness but would advise for caution in their interpretation.

Finally, it is also not surprising that we fail to find a substantial effect of the introduction of the euro on inequality developments in Italy. Italy's GDP growth performance has been poor since the start of monetary union, av-

eraging a meagre 1.2 per cent during the first decade of the euro, compared with 2.1 per cent for the euro area. Italy failed to adopt a successful growth strategy under the euro and hence we also find no effect of its adoption on inequality developments there.

While we do not find a significant impact of monetary union on inequality for Finland, France, Ireland, and Italy we do observe fairly large (between 3 and 4 percentage points) effects on inequality in the two archetypical cases for each growth model, Germany, and Spain. As expected, the introduction of the euro leads to higher inequality in the export-oriented growth model of Germany whereas it lowered inequality in the debt-oriented growth model of Spain.

Robustness checks

We conduct several robustness checks. First, we re-estimate our model using an extended donor pool of 34 upper-middle income and high-income countries¹⁶ for all countries in our sample.¹⁷ We use the same covariates and time periods to estimate these results. The results broadly correspond to that of the baseline model with a restricted donor pool. Figure A10 in the Appendix gives detailed results. For all countries we observe a similar sign and size of the effect as for the restricted control pool, increasing confidence in our results.¹⁸

We also rerun our model using the Augmented Synthetic Control Method (ASCM) developed by Ben-Michael et al. (2021). While the standard synthetic control unit is restricted to lie within the convex hull of the donor pool countries, ASCM relaxes that restriction and constructs synthetic control units by extrapolating outside of the convex combinations of the donor countries. The purpose of ASCM is to construct better synthetic counterfactuals especially in the absence of good pre-intervention fits. To avoid excessive levels of extrapolation ASCM relies on shrinkage estimator-based techniques. We follow Ben-Michael et al. (2021) and use a Ridge

¹⁶ We follow the World Bank definition of upper-middle income countries as those with a GNI per capita (PPP) higher than \$3,956 in 2018 (see <https://data.worldbank.org/country/XT>).

¹⁷ The list of control countries is: Argentina, Australia, Brazil, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Hungary, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Mexico, Norway, Panama, Peru, Philippines, Singapore, South Africa, Sri Lanka, Sweden, Thailand, United Kingdom, United States;

¹⁸ As an additional robustness check, we re-estimate our baseline model this time including the OECD's/AIAS' ICTWSS measure of union density as a covariate. Due to missing data, we have to exclude Greece and Portugal from this estimation. Both qualitatively and quantitatively, results remain essentially the same as compared to our baseline specification. Results are not reported here but are provided by the authors upon request.

regression-based ASCM objective function to penalize extrapolation. We do not find that ASCM significantly improves pre-treatment fit for any of our cases. Thus, we still fail to produce a sufficient pre-treatment fit for Greece and Portugal for the synthetic control method to perform valid inference on these cases. Further, the sign and size of the remaining cases for which we have good pre-interventions fits does not change significantly when we use ASCM. Figure A11 in the Appendix compares the results of our baseline specification and ASCM.

For Germany and Spain, the two countries we find significant results for, we also perform covariate, in-time placebo, and donor pool sensitivity analyses. For the first, we re-estimate the model for the two countries consecutively with increasing numbers of covariates (Abadie 2021). The most parsimonious specification estimates the model using only the lagged dependent variable to construct the synthetic counterfactual. For Germany, the results remain broadly the same even when only lagged values of the dependent variable are used as predictors. This is not the case for Spain, where only using lagged values of the market Gini produce a poor pre-treatment fit. As soon as more covariates are added, however, the results of the fully specified model are replicated fairly well. Figure A12 in the Appendix presents these results.

For the donor pool sensitivity analysis (what Abadie et al. 2015, call 'leave-one-out'), we again re-estimate the models for Germany and Spain iteratively, but this time dropping one of the countries from the donor pool in each run. This is done to ensure that our findings are not purely driven by one country in the donor pool. Figure A13 in the Appendix displays the results of this exercise. For neither country, dropping a country from their donor pool leads to substantive changes in the observed effect.

The in-time placebo analysis artificially reassigns the treatment to an earlier point in time (Abadie et al. 2015) and constructs the synthetic control unit up until this earlier treatment. This analysis can be used as a falsification and anticipation test. The falsification test helps to gauge whether an effect occurs when treatment is randomly assigned. The anticipation test measures the extent to which the effects of introducing the euro are felt prior to its actual launch. In our analysis, we artificially reassign monetary union to start in each of the years between 1993 and 1998 (see Figure A14 in the appendix). Our results indicate that there are no anticipation effects in the case of Germany and moderate anticipation effects for Spain. This is to be expected as the convergence of real interest rates prior to EMU introduction, which was completed by 1997, undoubtedly increased the availability of cheap credit to boost consumption. For both countries the falsification test does not result in substantial treatment effects, mitigating potential concerns that our baseline results are driven by random variation.

6. Conclusion

This paper contributes to the literature on the effects of monetary union on within country income inequality. To mitigate concerns over identification, we employ the synthetic control method, a quasi-experimental technique for counterfactual analysis. Our results indicate that for Germany and Spain, the first decade of monetary union led to sizable but diverging effects on income inequality: Inequality increased in Germany whereas it decreased in Spain. These results are in line with the predictions of a growth model analysis of European political economies (Matthijs 2016). In this reading, the introduction of the euro allowed Germany to double-down on its export-led growth strategy, underpinned by suppressing wage growth. Spain, on the other hand, experienced a debt-fuelled growth spurt, leading to employment and wage growth, especially in low-skilled sectors.

The Global Financial Crisis (GFC) put an end to Spain's growth model as capital inflows dried up and market sentiment regarding Spain's fiscal sustainability deteriorated. Spain's subsequent economic trajectory from 2014 onwards was predicated on liberalisation of the economy and welfare state retrenchment (Hopkin 2016). Germany's growth model, on the other hand, continued unabated. It was indeed in the decade following the GFC that Germany recorded its largest current account surpluses to date. However, as it relies on the availability of a large export market sustained by a common currency, it is questionable whether the export-led growth strategy is ultimately sustainable and can be extended as a strategy to other economies within the Eurozone. In general, such a strategy is also limited by the fact that the world as a whole has to have a balanced current account. Similar to Kohler and Stockhammer (2021), future research could further investigate to what extent these growth strategies have evolved in the latter half of the 2010s.

References

- Abadie, A. (2021). Using Synthetic Controls: Feasibility, Data Requirements, and Methodological Aspects. *Journal of Economic Literature* 59 (2), 391–425.
DOI: 10.1257/jel.20191450
- Abadie, A./Gardeazabal, J. (2003). The Economic Cost of Conflict: A Case Study of the Basque Country. *The American Economic Review* 93 (1), 113–132.
DOI: 10.1257/000282803321455188.
- Abadie, A./Diamond, A./Hainmueller, J. (2010). Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program. *Journal of the American Statistical Association* 105 (490), 493–505.
<https://doi.org/10.1198/jasa.2009.ap08746>.
- Abadie, A./Diamond, A./Hainmueller, J. (2015). Comparative Politics and the Synthetic Control Method. *American Journal of Political Science* 59 (2), 495–510.
<https://doi.org/10.1111/ajps.12116>.

- Acemoglu, D. (2002). Directed Technical Change. *The Review of Economic Studies* 69 (4), 781–809. <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00226>.
- Arestis, P./Phelps, P. (2018). Inequality Implications of European economic and monetary union membership: A reassessment. *Environment and Planning A* 50 (7), 1443–1472. <https://doi.org/10.1177/0308518X18781082>.
- Baccaro, L./Pontusson, J. (2016). Rethinking Comparative Political Economy: The Growth Model Perspective. *Politics & Society* 44 (2), 175–207. <https://doi.org/10.1177/0032329216638053>.
- Barrell, R./Gottschalk, S./Holland, D./Khoman, E./Liadze, I./Pomerantz, O. (2008). The impact of EMU on growth and employment. European Commission, DG ECFIN Economic Papers 318.
- Bellemare, M. F./Masaki, T./Pepinsky, T. B. (2017). Lagged Explanatory Variables and the Estimation of Causal Effect. *The Journal of Politics* 79 (3), 949–963.
- Ben-Michael, E./Feller, A./Rothstein, J. (2021). The Augmented Synthetic Control Method. *Journal of the American Statistical Association*. <https://doi.org/10.1080/01621459.2021.1929245>.
- Bertola, G. (2010). Inequality, integration, and policy: issues and evidence from EMU. *The Journal of Economic Inequality* 8, 345–365.
- Bouvet, F. (2010). EMU and the dynamics of regional per capita income inequality in Europe. *The Journal of Economic Inequality* 8, 323–344.
- Bouvet, F. (2021). Regional integration and income inequality: a synthetic counterfactual analysis of the European Monetary Union. *Oxford Review of Economic Policy*, 37 (1), 172–200. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa059>.
- Campos, N. F./Coricelli, F./Moretti, L. (2019). Institutional integration and economic growth in Europe. *Journal of Monetary Economics* 103, 88–104. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2018.08.001>.
- Card, D./DiNardo, J. E. (2002). Skill Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles. National Bureau of Economic Research Working Paper 8769.
- Carey, J. M./Horiuchi, Y. (2017). Compulsory Voting and Income Inequality: Evidence for Lijpharts Proposition from Venezuela. *Latin American Politics and Society* 59 (2), 122–144.
- Cesaroni, T./DElia, E./Santis, R. D. (2019). Inequality in EMU: is there a core periphery dualism? *The Journal of Economic Asymmetries* 20. <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2019.e00121>.
- Chernozhukov, V./Wuthrich, K./Zhu, Y. (2021). A t-test for synthetic controls. Working Paper, available at: <https://arxiv.org/abs/1812.10820> (accessed on: 31.5.2021).
- Chinn, M. D./Ito, H. (2008). A New Measure of Financial Openness. *Journal of Comparative Policy Analysis* 10 (3), 309–322. <https://doi.org/10.1080/13876980802231123>.
- Drake, L./Mills, T. C. (2010). Trends and cycles in Euro area real GDP. *Applied Economics* 42 (11), 1397–1401.
- El-Shagi, M./Lindner, A./von Schweinitz, G. (2016). Real Effective Exchange Rate Misalignment in the Euro Area: A Counterfactual Analysis. *Review of International Economics* 24 (1), 37–66. <https://doi.org/10.1111/roie.12207>.
- Esping-Andersen, G. (1990). *Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton, Princeton University Press.
- Feenstra, R. C./Hanson, G. H. (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *American Economic Review*, 86 (2), 240–245.
- Fernández, C./Perea, P. G. (2015). The impact of the euro on euro area GDP per capita. Banco de España Documentos de Trabajo 1530.
- Hall, P. A. (2018). Varieties of capitalism in light of the euro crisis. *Journal of European Public Policy* 25 (1), 7–30. <https://doi.org/10.1080/13501763.2017.1310278>.

- Hartwell, C./Horvath, R./Horváthová, E./Popova, O. (2019). Natural Resources and Income Inequality in Developed Countries: Synthetic Control Method Evidence. Leibniz Institut für Ost- und Südosteuropaforschung Working Papers 381.
- Hope, D. (2016). Estimating the effect of the EMU on current account balances: a synthetic control approach. *European Journal of Political Economy* 44, 20–40.
<https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2016.05.002>
- Hopkin, J. (2016). The Troubled South. The Euro Crisis in Italy and Spain. In: Blyth, M./Matthijs, M. (eds.). *The Future of the Euro*. Oxford, Oxford University Press.
- Jaumotte, F./Lall, S./Papageorgiou, C. (2013) Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? *IMF Economic Review* 61, 271–309.
- Jenkins, S. (2015). World income inequality databases: an assessment of WIID and SWIID. *The Journal of Economic Inequality* 13, 629–671.
- Johnston, A./Regan, A. (2016). European Monetary Integration and the Incompatibility of National Varieties of Capitalism. *Journal of Common Market Studies* 54 (2), 318–336.
<https://doi.org/10.1111/jcms.12289>.
- Köhler, S./König, T. (2015). Fiscal Governance in the Eurozone: How Effectively Does the Stability and Growth Pact Limit Governmental Debt in the Euro Countries? *The European Political Science Association* 3 (2), 329–351.
<https://doi.org/10.1017/psrm.2014.26>.
- Kohler, K./Guschanski, A./Stockhammer, E. (2019). The impact of financialisation on the wage share: a theoretical clarification and empirical test. *Cambridge Journal of Economics* 43 (4), 937–974. <https://doi.org/10.1093/cje/bez021>.
- Kohler, K./Stockhammer, E. (2021). Growing differently? Financial cycles, austerity, and competitiveness in growth models since the Global Financial Crisis. *Review of International Political Economy*. <https://doi.org/10.1080/09692290.2021.1899035>.
- Krugman, P. (2008). Trade and Wages, Reconsidered. *Brookings Papers on Economic Activity* 39 (1), 103–154.
- Matthijs, M. (2016). The Euros “Winner-Take-All” Political Economy. *Politics & Society* 44 (3), 393–422. <https://doi.org/10.1177/0032329216655317>.
- Nölke, A. (2016). Economic causes of the Eurozone crisis: the analytical contribution of Comparative Capitalism. *Socio-Economic Review*, 14 (1), 141–161.
<https://doi.org/10.1093/ser/mwv031>.
- Pickett, K./Wilkinson, R. (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. London, Penguin Books.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Harvard University Press.
- Reed, W. R. (2015). On the Practice of Lagging Variables to Avoid Simultaneity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 77 (6), 897–905.
<https://doi.org/10.1111/obes.12088>.
- Solt, F. (2020). Measuring Income Inequality Across Countries and Over Time: The Standardized World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly* 101 (3), 1183–1199. <https://doi.org/10.1111/ssqu.12795>.
- Stockhammer, E. (2016). Neoliberal growth models, monetary union and the Euro crisis. A post-Keynesian perspective. *New Political Economy* 21 (4), 365–379.
<https://doi.org/10.1080/13563467.2016.1115826>.
- Stockhammer, E. (2017). Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies. *British Journal of Industrial Relations* 55 (1), 3–33.
<https://doi.org/10.1111/bjir.12165>.
- Stolper, W./Samuelson, P. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies* 9 (1), 58–73.
- van der Weide, R./Milanovic, B. (2018). Inequality is Bad for Growth of the Poor (but Not for That of the Rich). *The World Bank Economic Review* 32 (3), 507–530.

Xu, Y. (2017). Generalized Synthetic Control Method: Causal Inference with Interactive Fixed Effects Models. *Political Analysis* 25, 57–76. <https://doi.org/10.1017/pan.2016.2>

Abstract

The promise of greater material prosperity and economic convergence has underpinned the process of European economic integration. Its consequences for income inequalities within individual countries, however, have so far been little discussed. This paper contributes to the literature by investigating the effects of European economic integration on intra-country income inequality using the synthetic control method, thereby mitigating common concerns of identification encountered by panel econometric-based approaches. We find that out of our sample of eight countries the introduction of the euro – the pinnacle of economic and monetary union – had significant effects on inequality in Germany and Spain. From the several theories outlined in the literature, our results lend most support to the growth regime channel.

Zusammenfassung

Versprechen von wirtschaftlicher Konvergenz und größerem materiellen Wohlstand haben den Prozess der wirtschaftlichen Integration Europas stets begleitet. Dessen Auswirkungen auf die Einkommensverteilung innerhalb von einzelnen Ländern haben in der akademischen Forschung jedoch bisher vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit erlangt. Dieser Artikel ergänzt die bestehende Literatur, indem er die Folgen der wirtschaftlichen Integration Europas auf nationale Einkommensverteilungen mittels der synthetischen Kontrollmethode (engl. „synthetic control method“) schätzt. Diese Schätzmethode mildert gängige Bedenken in ökonometrischen Paneldatenanalysen bezüglich der Identifikation von Effekten. Signifikante Effekte der Euroeinführung – der bisherige Höhepunkt der wirtschaftlichen Integration – werden aus einem Sample von acht Ländern für Deutschland und Spanien gefunden. Von den verschiedenen Wirkungsmechanismen, die in der Literatur diskutiert werden, unterstützen diese Ergebnisse die Wachstumsregime-Perspektive.

Schlüsselwörter: Einkommensungleichheit, Europäische Währungsunion, Synthetische Kontrollmethode.

Keywords: Income Inequality, European Monetary Union, Synthetic Control Method.

JEL-codes: P16, D63, N14, N10.

Appendix

Table A1: Country weights for synthetic control

Finland: Synthetic unit countries	Coefficients	Ireland: Synthetic unit countries	Coefficients
Canada	0.05	Australia	0.06
Hungary	0.32	Canada	0.24
Norway	0.63	Chile	0.68
France: Synthetic unit countries	Coefficients	United Kingdom	0.01
Chile	0.43	Italy: Synthetic unit countries	Coefficients
Japan	0.08	Chile	0.11
Mexico	0.32	Hungary	0.02
Norway	0.13	Mexico	0.55
United Kingdom	0.03	Norway	0.32
Germany: Synthetic unit countries	Coefficients	Spain: Synthetic unit countries	Coefficients
Canada	0.62	Canada	0.58
Sweden	0.16	Hungary	0.09
United Kingdom	0.22	Japan	0.04
Greece: Synthetic unit countries	Coefficients	Mexico	0.29
Australia	0.11	Portugal: Synthetic unit countries	Coefficients
Chile	0.54	Chile	0.55
Mexico	0.26	Mexico	0.17
Norway	0.09	United Kingdom	0.28

Table A2: Covariates for real and synthetic units

Finland	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.468	0.474
Real GDP (million 2011 USD)	108,212.100	148,324.400
Population (millions)	4.935	7.481
Labour share of GDP	0.642	0.592
Capital stock (over GDP)	4.905	3.608
Share of government consumption	0.173	0.197
Trade openness	0.713	0.706
Population density (people per sq. km)	16.172	44.991
Share of adults completed secondary education	18.577	20.317
Share of adults completed tertiary education	8.086	8.123
Index of capital openness	1.250	-0.171
Market Gini Index	41.200	41.485

Table A2: Continued

France	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.404	0.355
Real GDP (million 2011 USD)	134,835.200	629,550.800
Population (millions)	57.407	43.556
Labour share of GDP	0.658	0.483
Capital stock (over GDP)	4.628	3.068
Share of government consumption	0.175	0.165
Trade openness	0.447	0.317
Population density (people per sq. km)	104.320	56.227
Share of adults completed secondary education	17.090	17.003
Share of adults completed tertiary education	5.715	6.435
Index of capital openness	0.500	–0.280
Market Gini Index	47.708	47.766
Germany	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.484	0.461
Real GDP (million 2011 USD)	186,511.300	768,551.400
Population (millions)	79.158	30.265
Labour share of GDP	0.670	0.646
Capital stock (over GDP)	4.448	4.258
Share of government consumption	0.152	0.172
Trade openness	0.574	0.575
Population density (people per sq. km)	227.107	56.566
Share of adults completed secondary education	18.646	22.907
Share of adults completed tertiary education	6.989	11.518
Index of capital openness	2.000	1.753
Market Gini Index	43.275	43.168
Greece	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.390	0.346
Real GDP (million 2011 USD)	170,406.500	366,135.000
Population (millions)	10.185	30.193
Labour share of GDP	0.490	0.489
Capital stock (over GDP)	5.654	2.878
Share of government consumption	0.160	0.169
Trade openness	0.290	0.322
Population density (people per sq. km)	78.248	21.472
Share of adults completed secondary education	21.580	21.631
Share of adults completed tertiary education	9.677	7.217
Share of adults completed tertiary education	–0.444	–0.426
Market Gini Index	49.007	48.832

Table A2: Continued

Ireland	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.351	0.352
Real GDP (million 2011 USD)	59,618.570	285,721.000
Population (millions)	3.523	16.597
Labour share of GDP	0.554	0.543
Capital stock (over GDP)	4.247	2.936
Share of government consumption	0.186	0.196
Trade openness	1.152	0.344
Population density (people per sq. km)	50.726	14.023
Share of adults completed secondary education	21.301	23.851
Share of adults completed tertiary education	8.684	7.990
Share of adults completed tertiary education	0.375	-0.432
Market Gini Index	48.758	48.753
Italy	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.385	0.373
Real GDP (million 2011 USD)	128,140.800	554,263.000
Population (millions)	56.780	46.563
Labour share of GDP	0.573	0.475
Capital stock (over GDP)	4.888	3.190
Share of government consumption	0.142	0.137
Trade openness	0.372	0.408
Population density (people per sq. km)	192.211	30.322
Share of adults completed secondary education	15.901	13.783
Share of adults completed tertiary education	3.586	6.147
Share of adults completed tertiary education	-0.042	0.130
Market Gini Index	45.538	45.517
Spain	Treated (average 1975–1998)	Synthetic (average 1975–1998)
Employment rate	0.345	0.418
Real GDP (million 2011 USD)	625,320.200	825,707.300
Population (millions)	38.678	44.436
Labour share of GDP	0.640	0.608
Capital stock (over GDP)	4.538	3.650
Share of government consumption	0.135	0.145
Trade openness	0.307	0.410
Population density (people per sq. km)	76.860	36.916
Share of adults completed secondary education	7.542	19.282
Share of adults completed tertiary education	5.792	10.005
Share of adults completed tertiary education	0.333	1.181
Market Gini Index	43.554	43.586

Figure A1: Gaps plot for baseline estimation

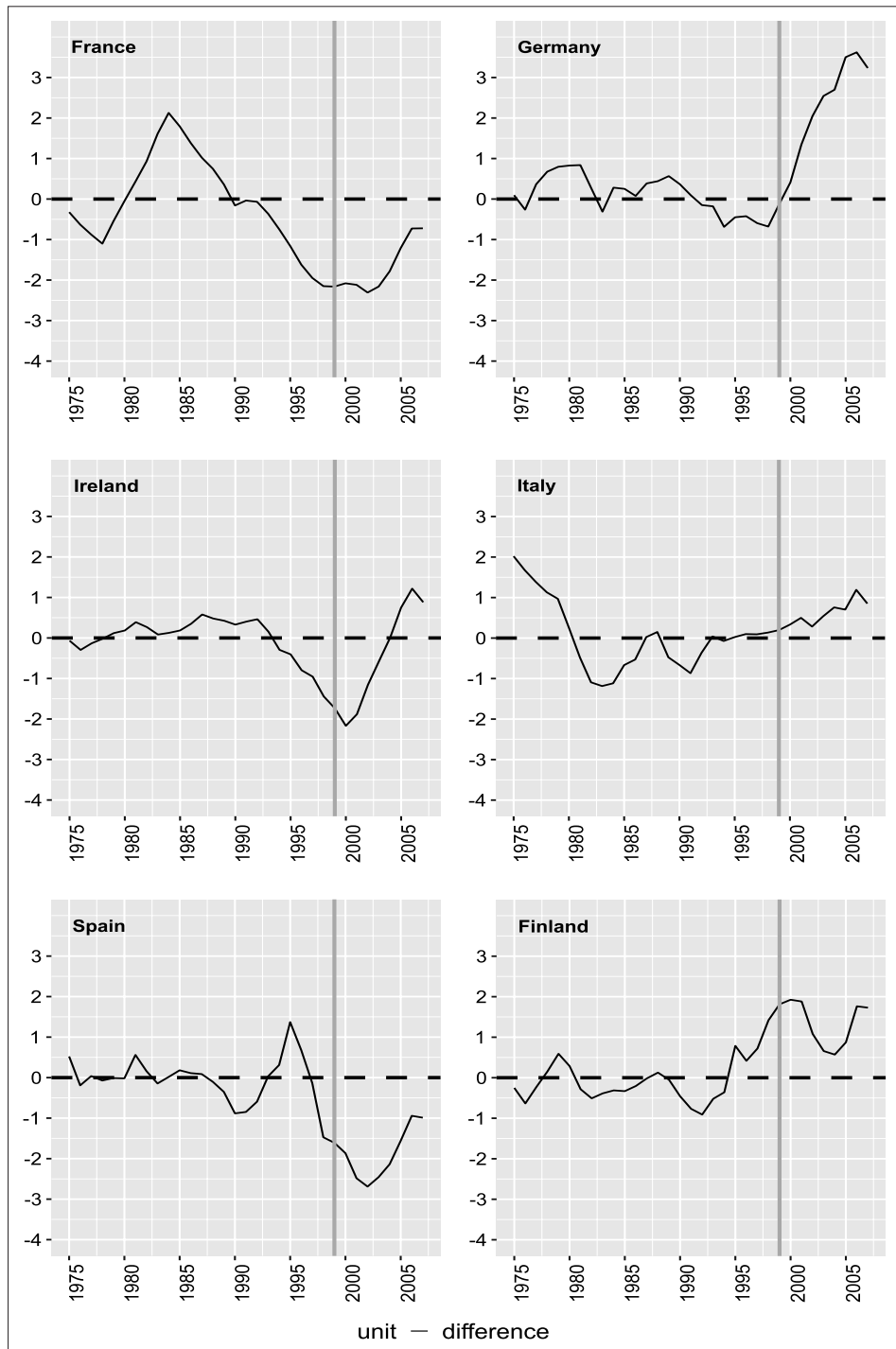


Figure A2: Placebo plot for Finland

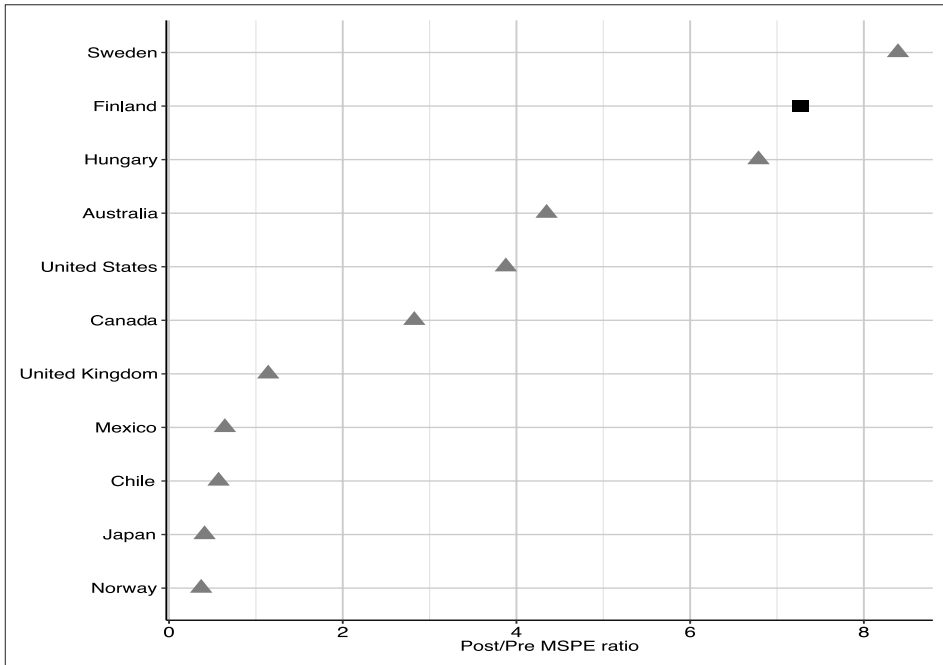


Figure A3: Placebo plot for France

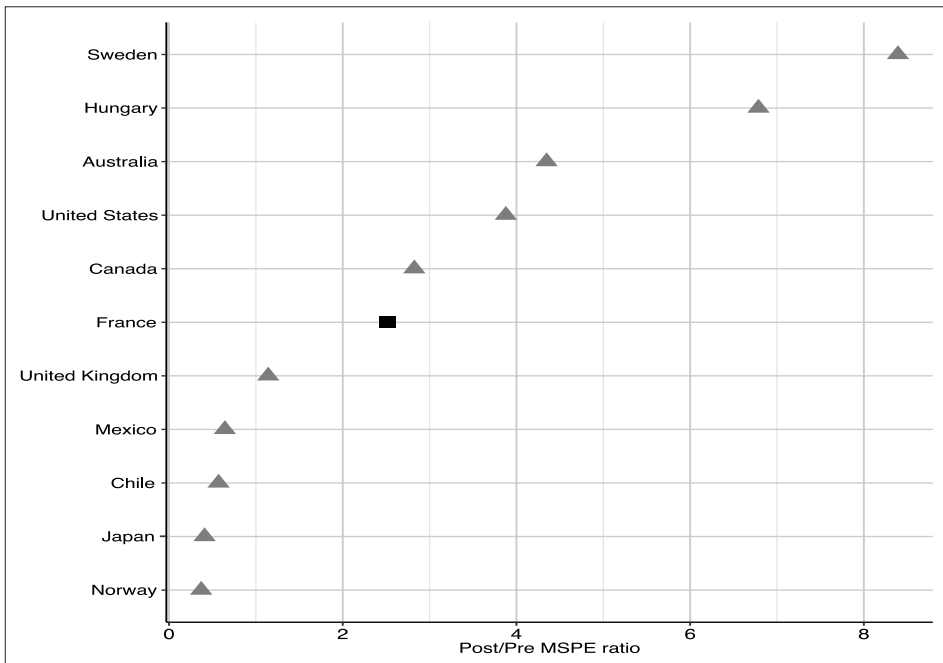


Figure A4: Placebo plot for Germany

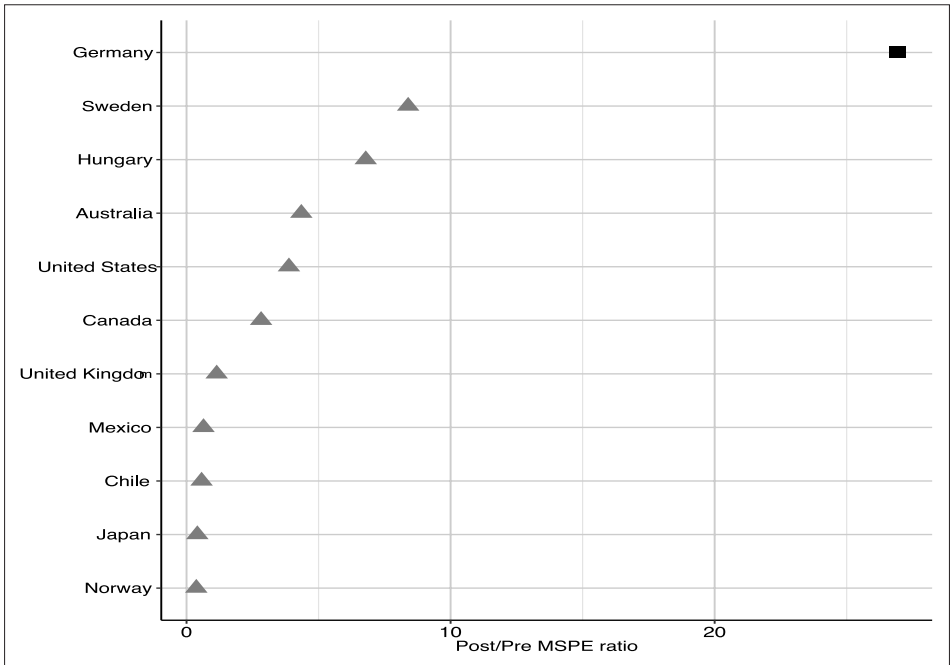


Figure A5: Placebo plot for Greece

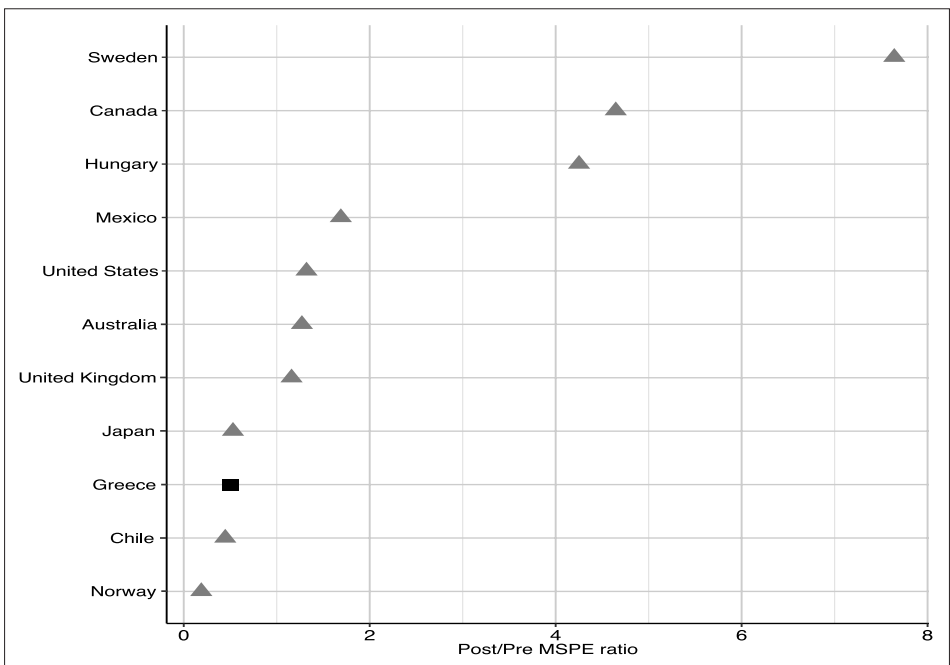


Figure A6: Placebo plot for Ireland

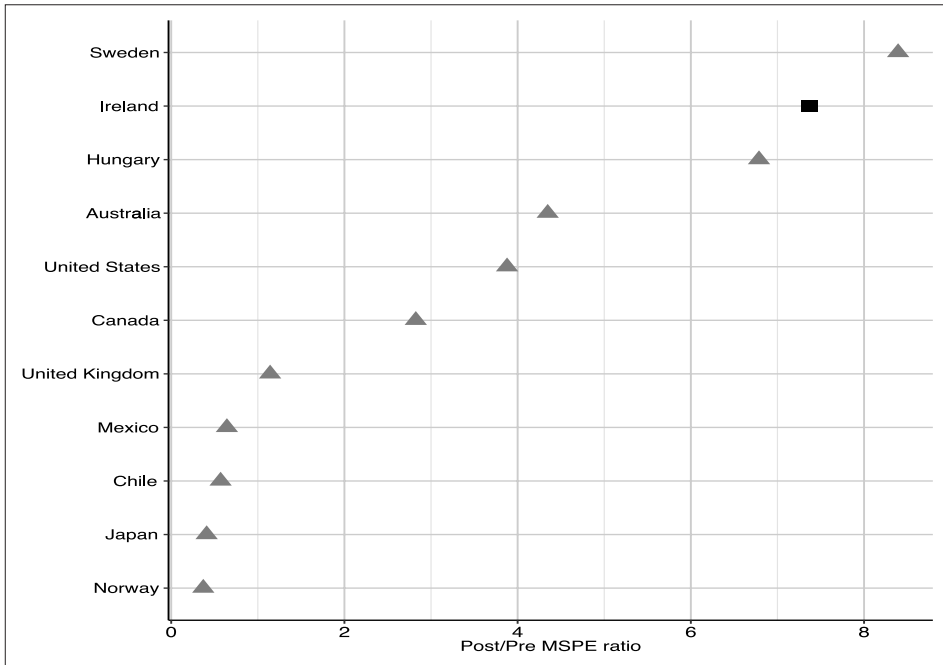


Figure A7: Placebo plot for Italy

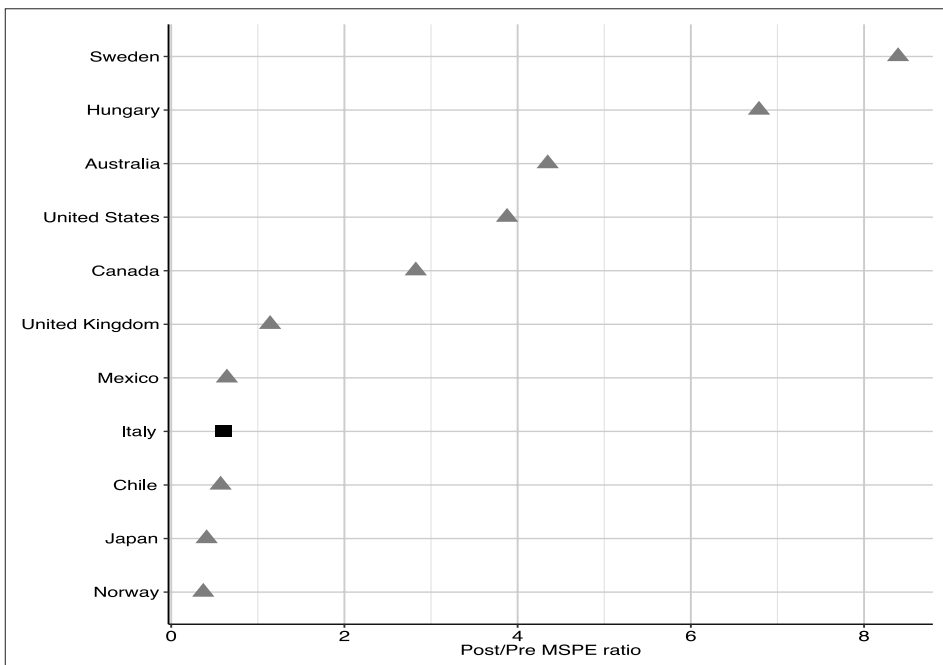


Figure A8: Placebo plot for Portugal

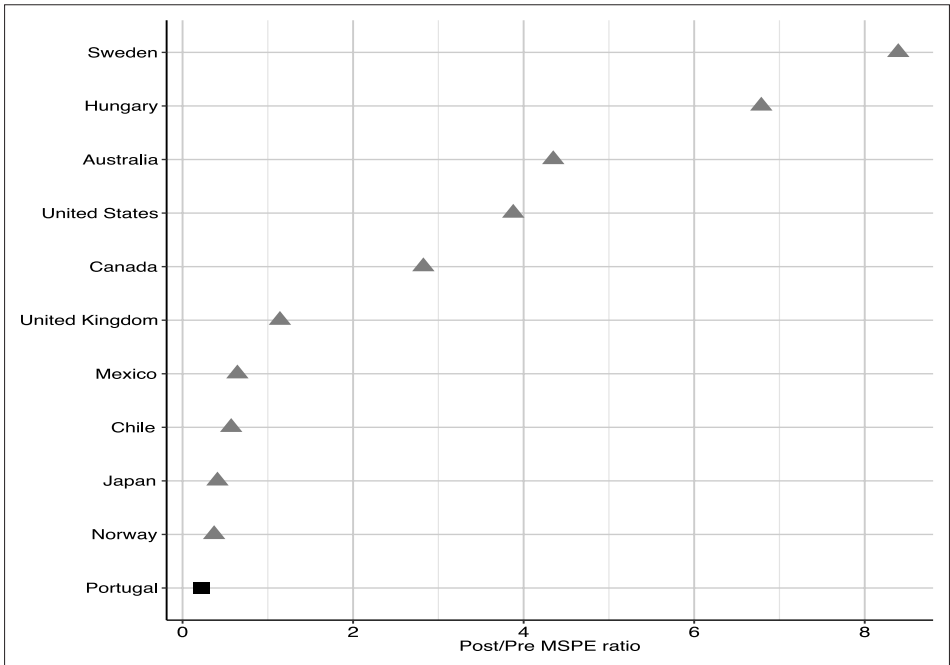


Figure A9: Placebo plot for Spain

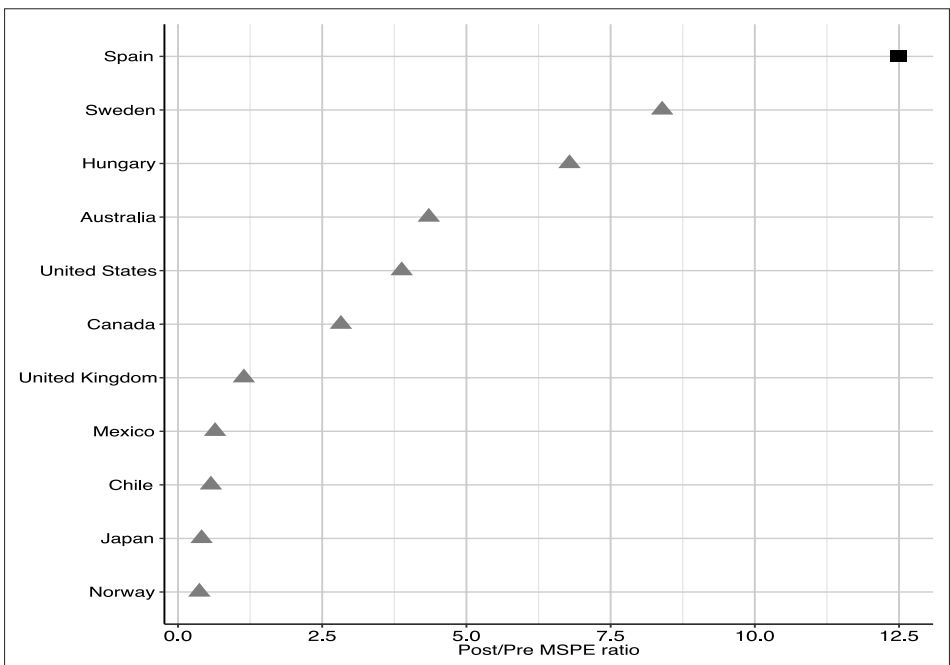


Figure A10: Path and Gap plots for upper middle-income countries

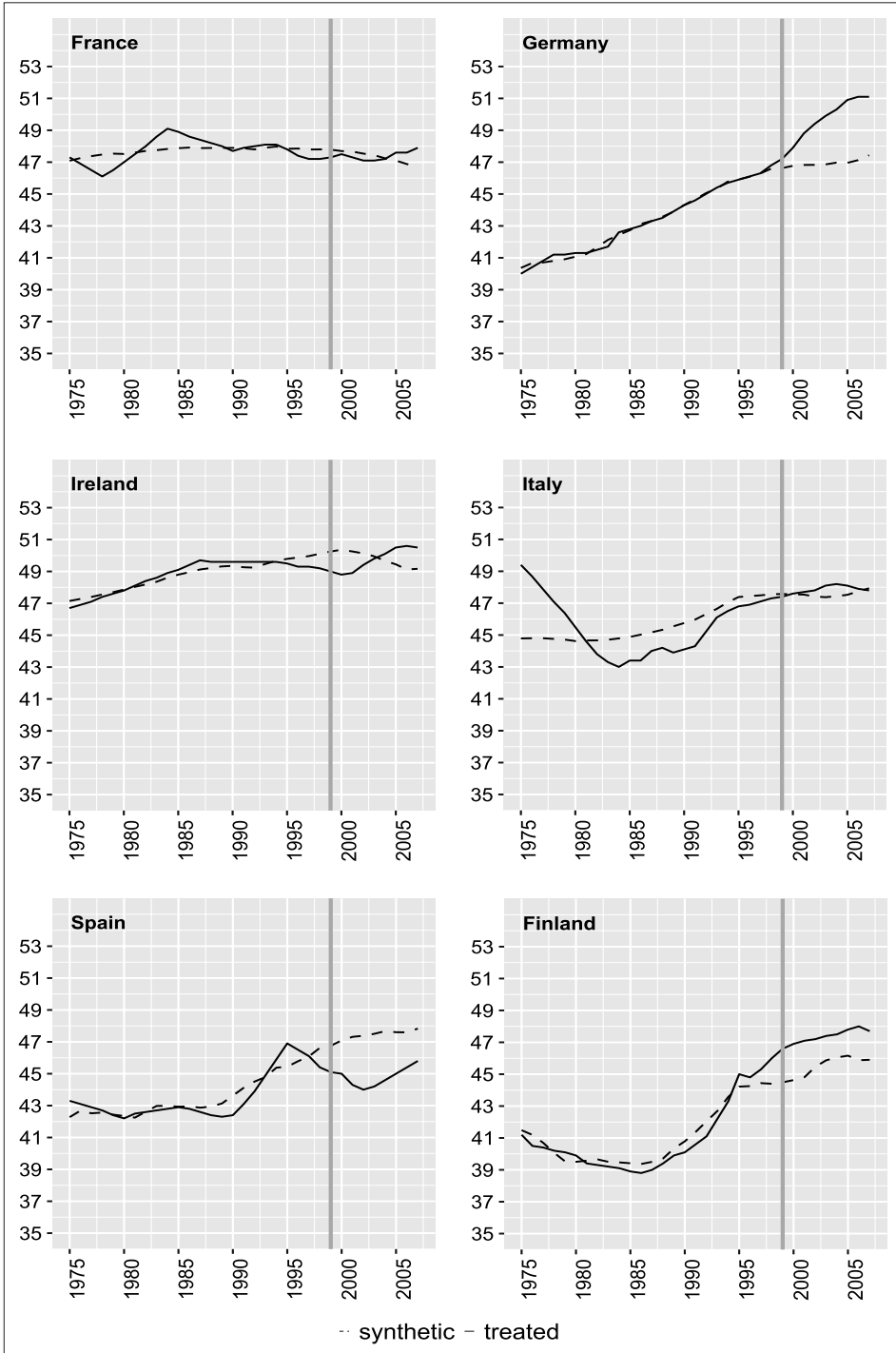


Figure A10: Continued

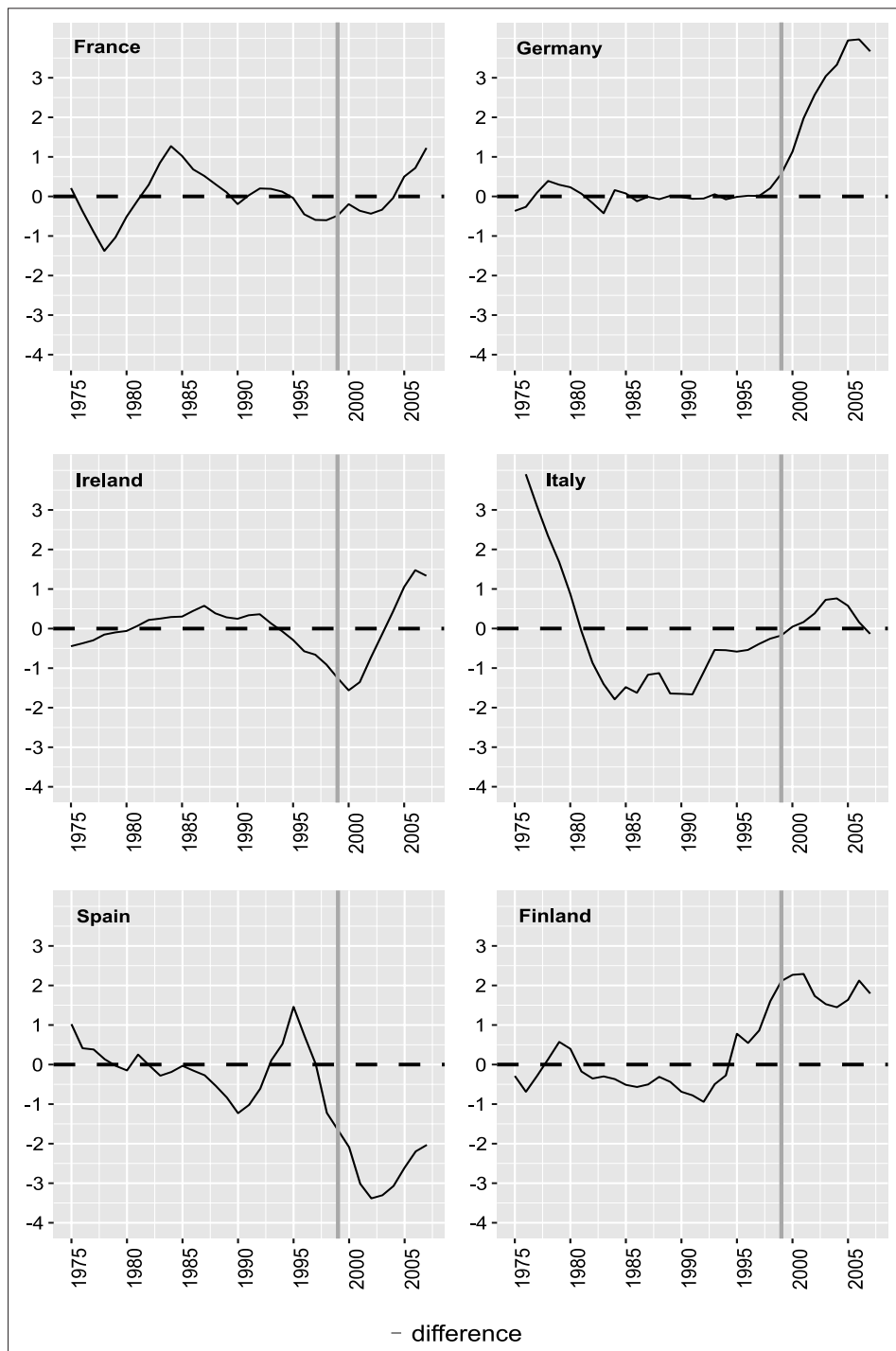


Figure A11: Comparison of synthetic and augmented synthetic control method gap plots for Germany and Spain

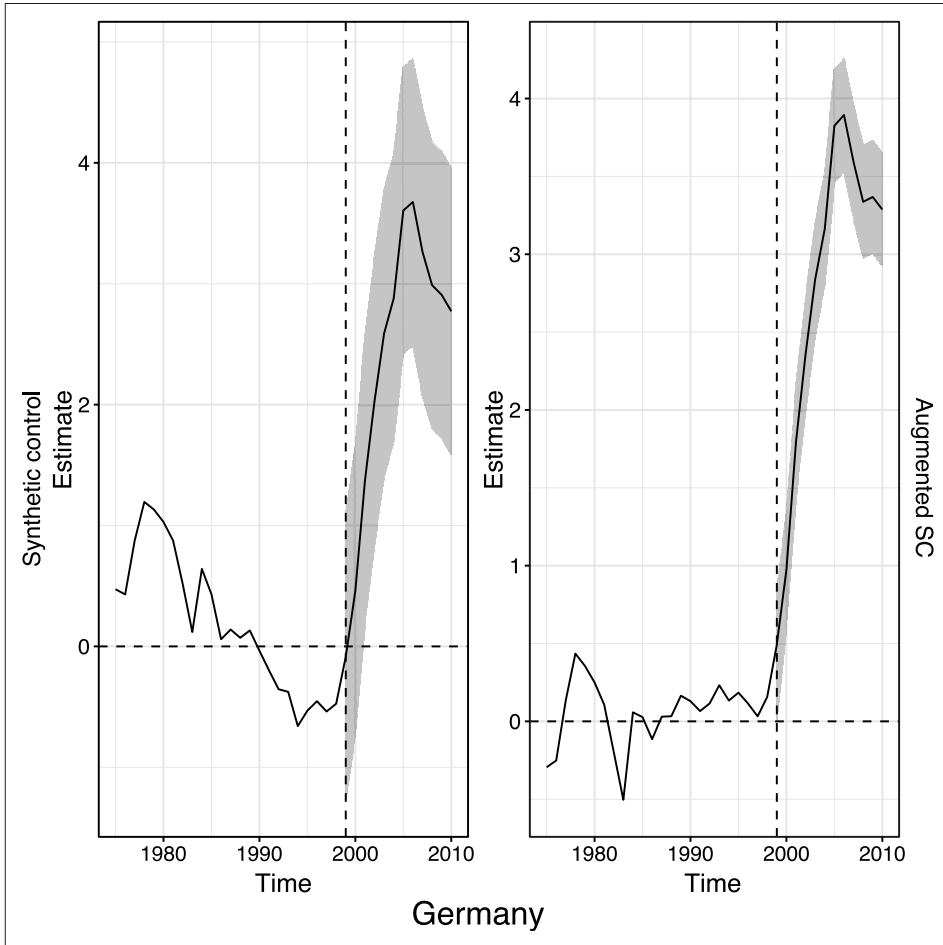


Figure A11: Continued

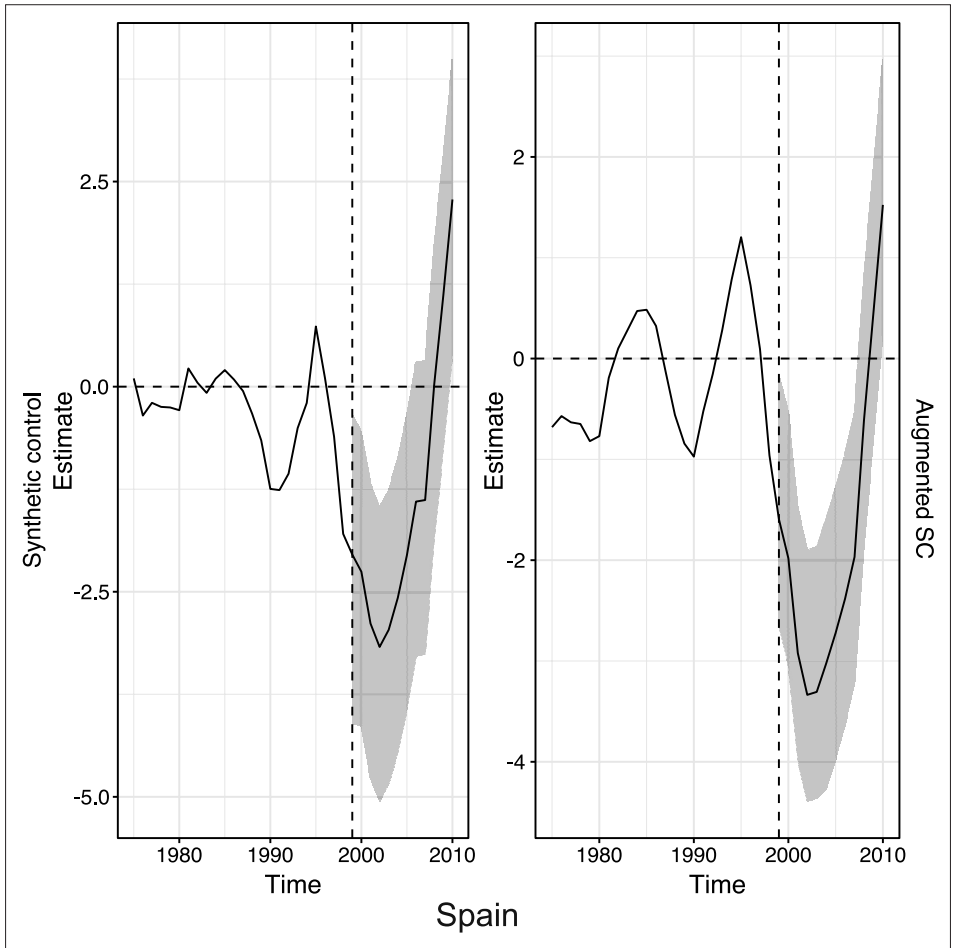


Figure A12: Covariate sensitivity analysis for Germany and Spain

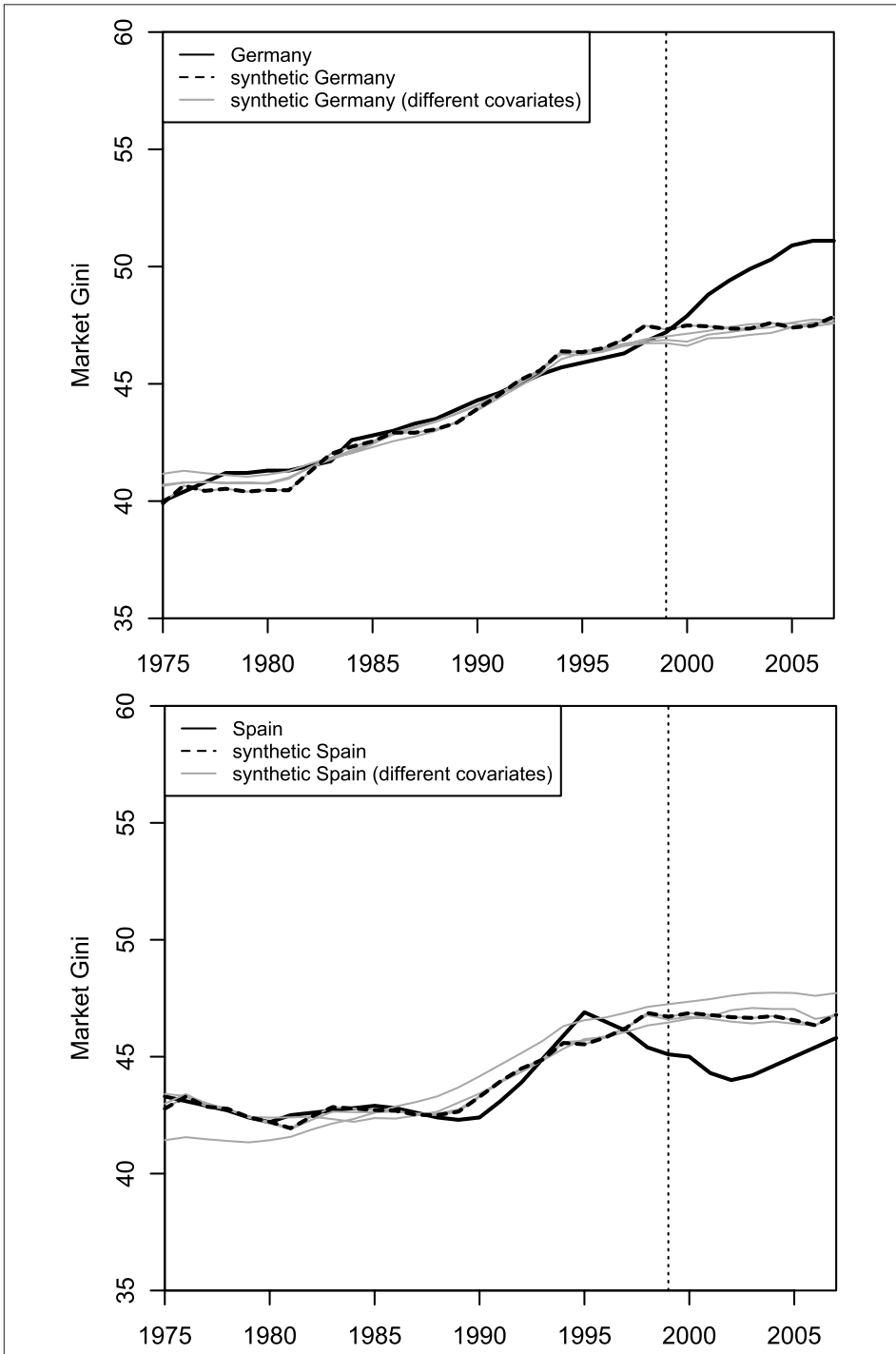


Figure A13: Donor pool sensitivity analysis for Germany and Spain

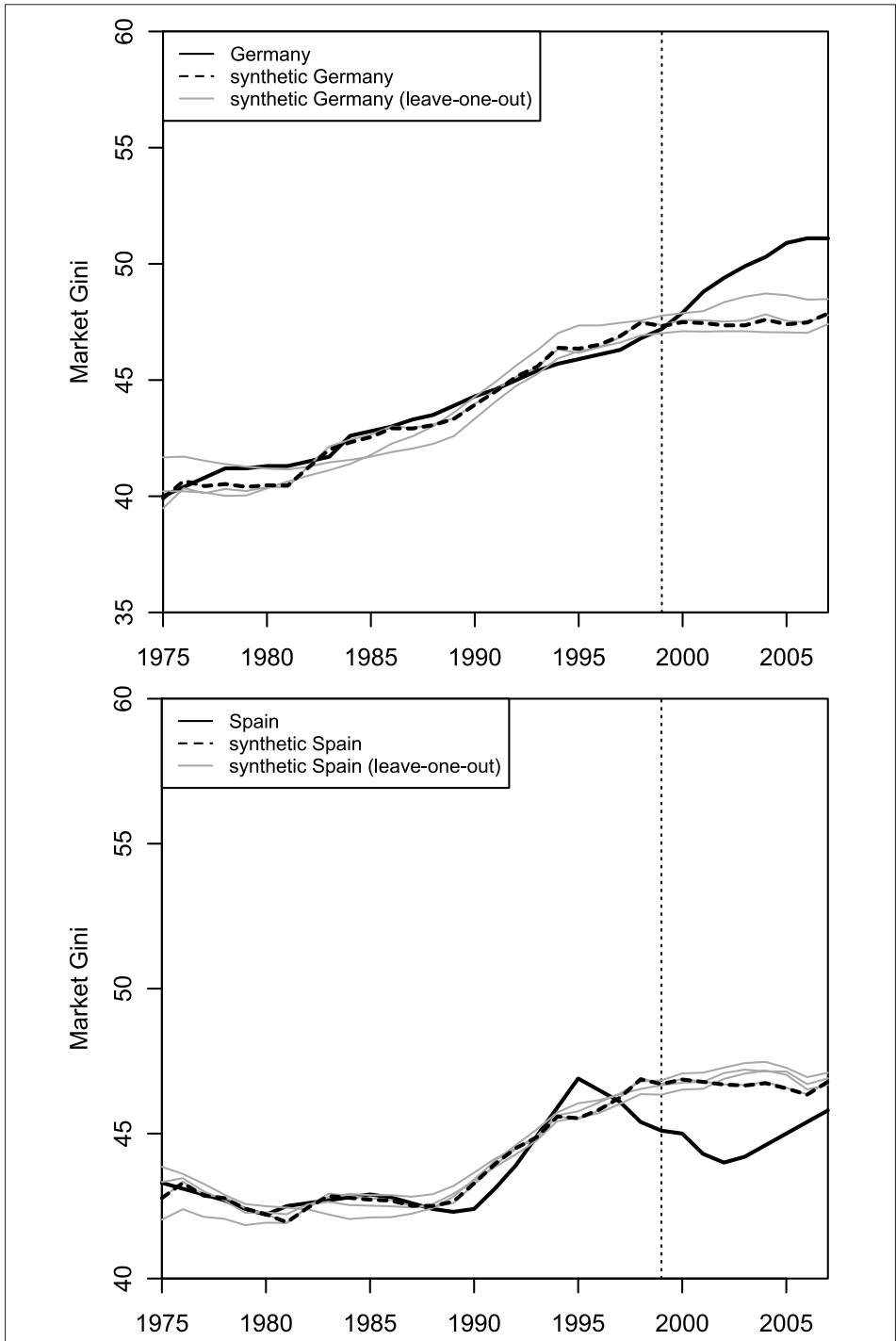
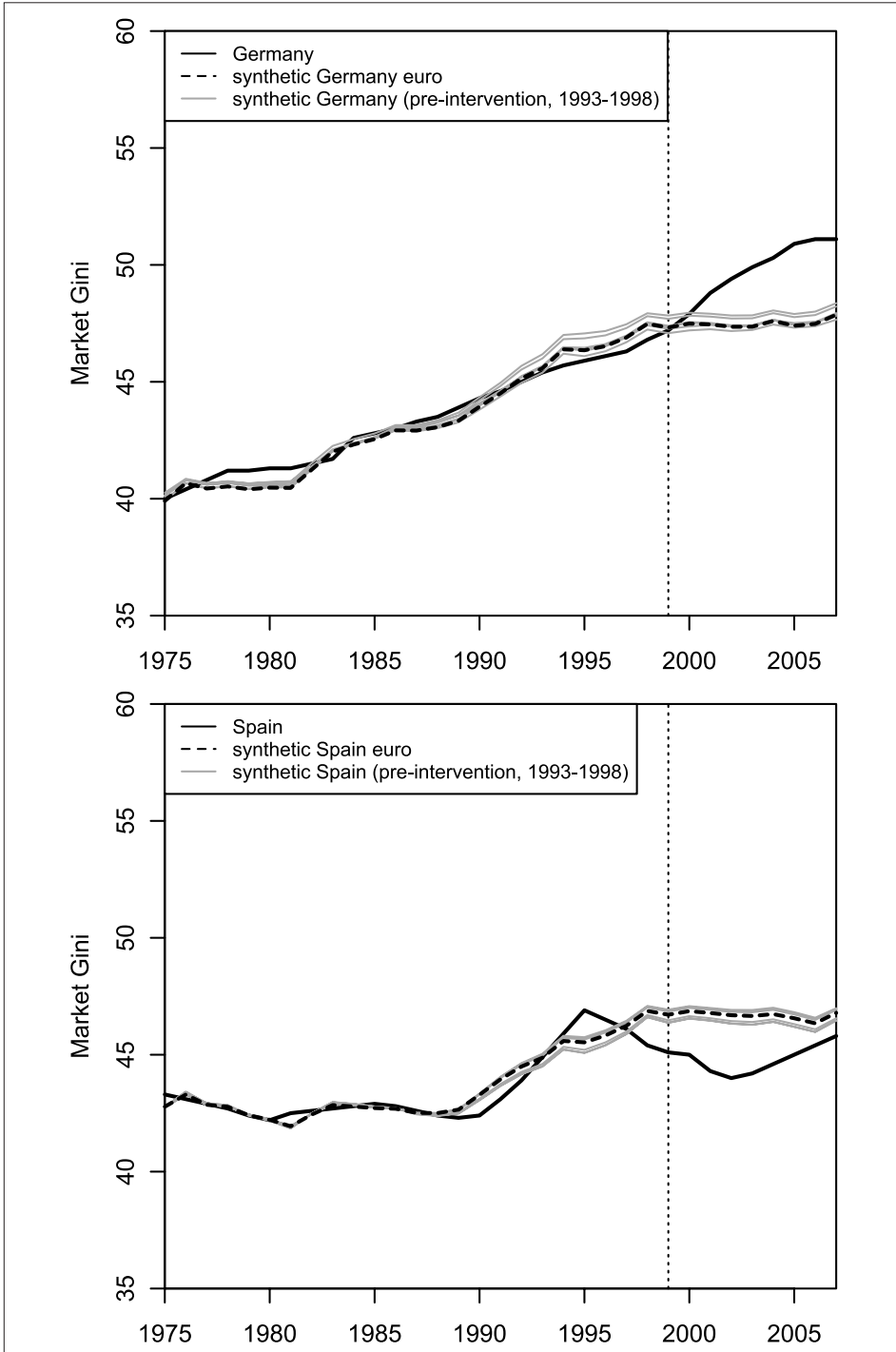


Figure A14: In-time placebos for Germany and Spain



REZENSIONARTIKEL

Klassismus – „nur“ eine weitere Diskriminierungsform oder Ausdruck sozialer Ungleichheitsverhältnisse?

Rezension von: Aumair, Betina/Theißl, Brigitte (2020). *Klassenreise. Wie die soziale Herkunft unser Leben prägt*. Wien, ÖGB Verlag. 203 Seiten. Taschenbuch. ISBN 978-3-990-46429-8. 19,90 EUR.

Seeck, Francis/Theißl, Brigitte (Hg.) (2020). *Solidarisch gegen Klassismus. Organisieren, intervenieren, umverteilen*. Münster, Unrast-Verlag. 275 Seiten. Taschenbuch. ISBN 978-3-897-71296-6. 16,90 EUR.

Altieri, Riccardo/Hüttner, Bernd (Hg.) (2020). *Klassismus und Wissenschaft. Erfahrungsberichte und Bewältigungsstrategien*. Marburg, BdWi-Verlag. 217 Seiten. Taschenbuch. ISBN 978-3-939-86428-8. 14 EUR.

Spätestens seit dem großen Hype um die deutsche Übersetzung des autobiographischen Buches „Rückkehr nach Reims“ von Didier Eribon und dem ebenso erfolgreichen – beinahe zeitgleich auf Deutsch erschienenen – Roman „Das Ende von Eddy“ von Édouard Louis ist der Begriff des Klassismus wieder aufs Tapet zahlreicher wissenschaftlicher, aber auch politischer Auseinandersetzungen gekommen. Allein in den letzten zwei Jahren sind zahlreiche Artikel und Bücher hierzu erschienen, drei davon werden in der folgenden Sammelrezension kurz vorgestellt: „Klassenreise“ von Betina Aumair und Brigitte Theißl, „Solidarisch gegen Klassismus“ von Francis Seeck und ebenfalls Brigitte Theißl sowie „Klassismus und Wissenschaft“ von Riccardo Altieri und Bernd Hüttner.

Auseinandersetzungen rund um das Thema „Klassismus“ sind keineswegs neu. Schon in den 1970er Jahren thematisierten schwarze und lesbische FeministInnen die sozialen Unterschiede und vertikalen Differenzen innerhalb der US-amerikanischen Frauenrechtsbewegung. „Klassismus“ wurde in seinen Ursprüngen daher meist als politischer Kampfbegriff verwendet, der „moralisch beanstandete Ausbeutungstendenzen“ (Baron 2014, 226) offenlegen sollte.

Nachdem die Auseinandersetzung rund um Fragen der sozialen Ungleichheit und von Klassenverhältnissen in den 1980er und 1990er Jahren generell eher in den Hintergrund trat, trug die vermeintliche „Rückkehr der sozialen Frage“ (Castel und Dörre 2009) ab den 2000er Jahren dazu bei, dass es wieder vermehrt Debatten rund um das Thema gab. In Deutschland waren diese u.a. stark beeinflusst von der politischen Meinungsmache gegen Langzeitarbeitslose und Hartz-IV-EmpfängerInnen.

Auch in Österreich nahm die Debatte rund um soziale Ungleichheit in den 2000ern wieder zu. Obwohl Österreich zu den reichsten Staaten der Welt zählt, gibt es hierzulande zahlreiche soziale Ungleichheiten, großen privaten Reichtum

und beständige Armut. 2020 galten in Österreich etwa rund 14% – das sind über 1,2 Millionen Menschen – als armutsgefährdet, 2,7% als „erheblich materiell depriviert“. Ebenso ist das Vermögen in Österreich sehr ungleich verteilt – das oberste 1% verfügt über rund 39% des gesamten Vermögens – und wird von Generation zu Generation weitergegeben. Neben ökonomischem Kapital wird auch soziales und kulturelles Kapital vererbt. Die soziale Mobilität ist sehr gering – es würde laut Berechnungen der OECD (2018) in Österreich durchschnittlich fünf Generationen dauern, bis ein Kind, dessen Familie zu den untersten 10% in der Einkommensverteilung zählt, das Durchschnittseinkommen erreicht. In Dänemark wären es „nur“ zwei Generationen. Ein wichtiger Faktor hierfür liegt in der starken Vererbung von Bildungsabschlüssen und dem ungleichheitsperpetuierenden Bildungssystem. Laut Daten der Statistik Austria erlangen nur 7% der Menschen, bei denen die höchste abgeschlossene Ausbildung der Eltern die Pflichtschule ist, hierzulande einen Hochschulabschluss.

Gleichzeitig herrscht in weiten Teilen der Bevölkerung das Narrativ vor, dass jede und jeder, der und die sich nur genug anstrengt, es aus der Armut bzw. Langzeitarbeitslosigkeit herauschaffen kann. Im Umkehrschluss hieße das: Wer sich in Armut und Langzeitarbeitslosigkeit befindet, ist eben selbst schuld und soll nicht unterstützt werden. Dazu passend stimmten 2018 bei einer Befragung der Arbeiterkammer Wien 50% der Befragten dieser Aussage (teilweise) zu: „Es ist gerechtfertigt, wenn Menschen, die nicht ins Sozialsystem einzahlen, vom Staat weniger, als sie zum Überleben bräuchten, an Unterstützung bekommen“ (Dislbacher und Hofmann 2021).

Zwei Bücher prägten die deutschsprachige Debatte zu Klassismus in den 2000ern besonders: Andreas Kempers und Heike Weinbachs Buch „Klassismus. Eine Einführung“ und Gabriele Winkers und Nina Degeles Buch „Intersektionalität. Zur Analyse sozialer Ungleichheiten“ (beide 2009 erschienen). Während Letztere die Verschränkungen und Wechselwirkungen verschiedener ungleichheitsgenerierender Strukturen in den Mittelpunkt stellten, betonten Kemper und Weinbach insbesondere die Rolle von Klassismus als Diskriminierungs- und Unterdrückungsform. Da Kemper und Weinbach sich stark an der Tradition von Klassismus als Empowerment-Begriff von sozialen Bewegungen orientierten, ließen sie die Definition und Verwendung des Begriffs selbst möglichst offen und wollten seine „praktische Verwendbarkeit“ (Kemper 2014, 425) nicht durch sozialwissenschaftliche Spitzfindigkeiten einschränken. Oder wie Altieri (2020) es ausdrückt: „Gegenüber einer europatypischen, hochtheoretisierten Wissenschaftssprache Pierre Bourdieus oder Michael Vesters hat der Klassismus-Begriff internationale Anschlussfähigkeit und ist imstande, durch eine einzige Bezeichnung ein Theorem zu erklären, das vielen bereits bekannt ist, für das sich jedoch noch kein Name etabliert hat.“

Klassismus meint in diesem offenen Sinne erst einmal nicht mehr und nicht weniger als die Stigmatisierung und Abwertung bestimmter Lebensumstände der ArbeiterInnen- und Armutsklasse durch Angehörige der Mittel- und Oberklasse. So verständlich dieser bewusst offene Zugang für die politische Praxis auch sein mag, bringt er doch viele offene Fragen mit sich: Ist Klassismus einfach ein Ismus mehr auf der langen Liste, an den wir denken müssen, wenn es um Unterdrü-

ckungs- und Diskriminierungsformen geht, oder kommt dem Klassismus angesichts der Klassengesellschaft, in der wir leben, ein besonderer Status zu? Und in welchem Verhältnis steht Klassismus zu den objektiven Klassenverhältnissen?

Bereits Mitte der 2010er Jahre haben sich in einigen kritischen sozialwissenschaftlichen Zeitschriften, wie der „PROKLA“ (2014) oder dem „Kurswechsel“ (2015), Debatten zur Rolle von Klassismus in der Gegenwartsgesellschaft und den Strategien zu seiner Überwindung entsponnen, die unserer Einschätzung nach bislang allerdings noch nicht zufriedenstellend gelöst wurden. Die weiter unten näher besprochenen drei neuen Publikationen geben auf diese Fragen zum Teil eine Antwort. Manche Fragen bleiben aber weiterhin offen.

VertreterInnen des Klassismus-Ansatzes betonen die starke Verschränkung verschiedener Ausbeutungs- und Unterdrückungsformen (also bspw. von Sexismus, Rassismus und Klassismus) und die Bedeutung von klassistischen Praktiken zur Stabilisierung der Klassengesellschaft. Die von ihnen vorgeschlagenen Strategien gegen Klassismus setzen allerdings meist an der Verhinderung dieser (diskursiven) Abwertung von Armen und Personen aus der ArbeiterInnenklasse an. Sie sind daher v.a. auf der Ebene der Sprache („so spricht man nicht über ...“) oder im Bildungssystem (Wissen über die Lebensrealitäten der vermeintlich „Anderen“ vermitteln, Reflexion der eigenen Lebensrealität ermöglichen) zu finden. Auch der Fokus der hier vorgestellten Publikationen liegt klar auf der Ebene der individuellen Erfahrungen. Durch das Sichtbarmachen von persönlichen Klassismus-Erfahrungen und antiklassistischen Initiativen und einer bewusst unakademischen Sprache sollen sie Awareness und Empowerment ermöglichen. Möglichst viele sollen die Chance haben, an diesen Prozessen teilzuhaben.

Sichtbarmachung von und Sensibilisierung für Ungleichheitserfahrungen sind sicherlich wichtige erste Schritte, es bedarf aber weiterer Formen der Organisation für eine tatsächliche, breitenwirksame Veränderung gesellschaftlicher Strukturen. Wird Klassismus als essentieller Beitrag zur Stabilisierung von modernen Klassenverhältnissen begriffen, so müssen Strategien zu seiner Überwindung wohl auch an der Klassengesellschaft an sich ansetzen. Natürlich verschwindet Klassismus als Abwertungspraxis – wie Sexismus oder Rassismus – nicht automatisch, wenn man die objektive Ungleichheit reduziert. Es reicht für gesamtgesellschaftliche Veränderungen aber gleichfalls nicht aus, dass sich Einzelne ihrer individuellen Privilegien oder Benachteiligungen bewusstwerden. Es müssen ebenso die hinter dem Klassismus stehenden Ungleichheitsverhältnisse beanstandet werden. Dies erfordert u.a. Einsatz für ungleichheitsreduzierende, breitenwirksame politische Maßnahmen, wie bspw. den Ausbau von sozialen Diensten mit hoher Qualität (z.B. öffentliche Kindergärten, Ganztagschulen, offene Hochschulen, ...) oder angesichts der großen Vermögenskonzentration umverteilende Maßnahmen (z.B. über Erbschafts- und Vermögenssteuern).

KlassentheoretikerInnen und VertreterInnen des Klassismus-Ansatzes stehen sich zwar nicht feindlich gegenüber – Versuche des gegenseitigen Austausches gibt es immer wieder, auch in den neuesten Publikationen –, eine gegenseitige Befruchtung der beiden Zugänge ist unserer Einschätzung nach allerdings weiterhin ausbaufähig. Insbesondere in Anlehnung an Pierre Bourdieu gibt es ja durchaus sozialwissenschaftliche Ansätze, die die kulturelle Dimension von Ungleich-

heit ebenso stark betonen wie die ökonomische und auf die sich einige VertreterInnen des Klassismus bereits beziehen. Diese sozialwissenschaftlichen Ansätze stärker mit dem bewusst aktivistischen und niederschweligen Zugang des Klassismus zu verbinden wäre unserer Einschätzung nach eine lohnenswerte nächste Aufgabe.

Betina Aumair/Brigitte Theißl (2020). Klassenreise. Wie die soziale Herkunft unser Leben prägt. Wien, ÖGB-Verlag.

In dem 2020 im ÖGB-Verlag von Betina Aumair und Brigitte Theißl herausgegebenen Band „Klassenreise“ kommen elf Personen aus einkommensarmen Familien zu Wort. Alle haben einen sozialen Aufstieg oder – wie es in dem Buch heißt – eine „Klassenreise“ hinter sich. Sie blicken zurück auf ihren individuellen Werdegang, aber auch auf jenen ihrer Eltern und Geschwister, ihrer alten und neuen Freundinnen und Freunde. Ziel ist eine Reflexion ihres Lebensweges mit Blick auf bestehende strukturelle wie institutionelle Hürden sowie auf dominante Normen und Regeln. Viele sind die Ersten (und/oder Einzigen) in der Familie, die die Matura oder einen Universitätsabschluss haben. Alle haben das Gefühl, zwischen den Welten zu leben: Da ist Christine Goldberg, die es vom ArbeiterInnenkind bis zur Universitätsprofessorin geschafft hat, Senad Lacevic, ArbeiterInnenkind mit Migrationshintergrund, der zum Betriebsratsvorsitzenden der Wiener Volkshochschulen wurde, oder Julischka Stengele, Kind einer armutsbetroffenen Alleinerziehenden, die heute freischaffende Künstlerin ist. Dass die Herausgeberinnen sich für Klarnamen und keine Pseudonyme entschieden haben, erhöht die Authentizität der Porträts.

Mit dem Bewusstsein, dass hier *reale* Menschen ihre Biographien reflektieren, wollen Aumair und Theißl den LeserInnen die Möglichkeit geben, ihre eigenen Lebenswege in den Porträts anderer wiederzuerkennen bzw. mögliche Gemeinsamkeiten und Unterschiede auszumachen. Die Herausgeberinnen haben daher nicht viel an der Sprache der Erzählenden geändert, die meisten Formulierungen sind selbstgewählt. Bei manchen sind sie akademisch-sozialwissenschaftlich, bei anderen stärker an ihrer Alltagssprache orientiert. Die geringen Sprachkorrekturen sollen auch ermöglichen, dass nicht nur Personen mit Mittel- oder Oberschichtshintergrund das Buch lesen, denn „[i]n erster Linie ist dieses Buch [...] für all jene, die wissen, wovon wir sprechen“ (14).

Die Auswahl der einzelnen Porträts ist teils gut, teils weniger gut gelungen. Ein großes Plus des Buches ist, dass im Gegensatz zu vielen anderen, in denen individuelle Aufstiegserfahrungen reflektiert werden, nicht nur „ältere weiße Männer“ zu Wort kommen. Die überwiegende Mehrheit der Porträts zeigt Frauen, einige bringen neben ihrem ArbeiterInnen- noch einen Migrationshintergrund mit, was die Verschränkung von Dynamiken des Klassismus mit Formen des Sexismus und Rassismus sichtbar machen soll. Weiters sind die gewählten Erzählenden unterschiedlich alt – die Älteste ist 1942 geboren und repräsentiert damit die Nachkriegsgeneration, für die als erste Generation in Österreich breiter sozialer Aufstieg möglich wurde, der Jüngste ist 1993 geboren. Die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den vertretenen Generationen werden in dem Buch

zwar nicht explizit angesprochen, aufmerksamen LeserInnen offenbaren sie sich dennoch: So haben sich bspw. die zugeschriebenen Rollen und damit die Lebenschancen von Mädchen und Frauen im Laufe der Jahrzehnte durchaus gewandelt. Bestimmte milieuspezifische Umgangsformen sind über die Jahrzehnte hinweg jedoch außerordentlich stabil geblieben. Ein weiteres Thema, das hervorsteicht, ist der große Stadt-Land-Unterschied, der bestehende soziale Ungleichheitsdynamiken weiter verstärkt. Ein Aufwachsen auf dem Land ist in den Porträts vielfach auch mit konservativen Gesellschaftsbildern verbunden.

Worauf die Autorinnen bei der Auswahl ihrer InterviewpartnerInnen leider nicht geachtet haben, ist die politisch-ideologische Dimension. Alle Interviewten sind zu reflektierten und kritischen Persönlichkeiten geworden. Aus der Ungleichheits- und Vorurteilsforschung ist allerdings bekannt, dass viele AufsteigerInnen das Bedürfnis haben, sich nach unten abzugrenzen, bzw. dass ihr sozialer Aufstieg nicht per se mit einem politischen Bewusstseinsprozess einhergeht. Durch die Fallauswahl wirkt es beim Lesen jedoch ein wenig so, als ob aus jedem und jeder AufsteigerIn politisch ein linker Geist werden würde.

Angenehm für den Lesefluss ist der durchwegs ähnliche Aufbau der Porträts: Am Anfang stehen jeweils einige Informationen zu der Person (Alter, Geburtsort, Familienhintergrund, aktueller Beruf). Anschließend erzählen die ausgewählten Personen vom Aufwachsen in ihrer Familie, ihren ersten Erfahrungen mit Bildungseinrichtungen wie dem Kindergarten oder der Schule und im Umgang mit anderen Familienangehörigen, Freunden und Freundinnen sowie weiteren sozialen Kontakten derselben oder einer anderen sozialen Klasse. Es zeigt sich, dass das Gefühl, anders zu sein, häufig mit den Erfahrungen in den Bildungseinrichtungen in Verbindung gebracht wird. Da man die oder der Erste war, der bzw. die maturiert oder studiert hat, konnte man zudem kaum in der Familie um inhaltliche, mentale, aber auch finanzielle Unterstützung fragen. Man musste sich allein durchkämpfen. Dementsprechend sind die meisten im Rückblick stolz auf das, was sie erreicht haben. Bei manchen sieht das die Herkunftsfamilie ähnlich, bei anderen ist die Entfremdung so groß, dass der Kontakt abgebrochen ist.

Die Porträts werden eingerahmt von einem Vorwort, in dem Aumair und Theißl auf die Entwicklung im Bereich der sozialen Ungleichheit in Österreich hinweisen, und einem Nachwort, in dem sie versuchen, den „roten Faden, der sich durch die Geschichten zieht“ (175), herauszuarbeiten. Sie betonen besonders die Verbindungen und Überschneidungen von Klassismus mit Aspekten des Sexismus und des Rassismus, denn viele von Klassismus Betroffene sind Frauen und MigrantInnen.

Besonders wichtig ist Aumair und Theißl in ihren „Nachbetrachtungen“ der Begriff der sozialen Scham, d.h. der Scham, die ein Mensch ob seiner sozialen Herkunft empfindet. Sie argumentieren, dass Armutserfahrungen oft mit Beschämungserfahrungen einhergehen: Nicht nur können sich Betroffene nicht alles leisten, was Anderen möglich ist, auch wird ihnen stetig vermittelt, dass die eigene Lebensgestaltung bzw. jene der eigenen Familie unzulänglich sei. Das fängt bei der Familiensprache an und geht über die Hobbys bis hin zum Umgang mit Mitmenschen.

Insbesondere die „Nachbetrachtungen“ beinhalten zahlreiche interessante Überlegungen, die allerdings oft nur angedacht und kaum durchargumentiert wer-

den. Es werden wichtige Fragen aufgeworfen, jedoch wird kaum eine zureichend beantwortet. Das Buch ist nicht als soziologisch-analytisches Werk konzipiert, sondern überlässt die Deutung der Zusammenhänge, aber auch potentieller Lösungen den LeserInnen. Das mag eine bewusste Entscheidung der Herausgeberinnen gewesen sein. Bei manchen Aspekten wäre ein wenig mehr Interpretation und Analyse gleichwohl hilfreich gewesen.

Auf die oben erwähnten großen Fragen hinsichtlich der Strategien gegen Klassismus und Ungleichheit gibt das Buch folgende Antwort: „Klassenreise“ soll das „Schweigen brechen“ (12), denn das Aussprechen eigener Erfahrungen gibt anderen zumindest die Möglichkeit, die „eigene Geschichte in der Geschichte anderer“ (ebenda) wiederzuerkennen und diese zu reflektieren. Was aber ist das gewünschte Ziel dieser Bewusstseinswerdung? Die individuelle Überwindung von Klassenschranken, das heißt der individuelle soziale Aufstieg? Dies verneinen Theißl und Aumair klar. „Klassenreise“ soll eben keine „Anleitung“ zum sozialen Aufstieg sein, das Ziel sei vielmehr, durch das Erzählen von „Einzelfällen“ auf die dahinterstehenden Ungleichheitsstrukturen hinzuweisen. Ob dies ausreicht, um Klassismus und die dahinterstehende soziale Ungleichheit tatsächlich in den Griff zu bekommen, erscheint uns zumindest diskussionswürdig (siehe Einleitung). Der politische Zugang – Widerstand gegen Klassismus und Ungleichheit über Bewusstseinswerdung und gegenseitiges Empowerment – begleitet uns aber auch in der folgenden Publikation „Solidarisch gegen Klassismus“.

Francis Seeck/Brigitte Theißl (Hg.) (2021). Solidarisch gegen Klassismus – organisieren, intervenieren, umverteilen. Münster, Unrast Verlag.

Im Gegensatz zu „Klassenreise“ stehen bei „Solidarisch gegen Klassismus“ nicht individuelle Biographien und Aufstiegserfahrungen im Zentrum. Es geht in diesem Buch vielmehr um konkrete Klassismus-Erfahrungen, die die Beitragenden in verschiedenen sozialen Gruppen und Zusammenhängen im Laufe ihres Lebens gemacht haben. Darüber hinaus werden Beispiele für konkrete Versuche einer anticlassistischen Praxis vorgestellt.

Francis Seeck und Brigitte Theißl lassen in diesem Buch zahlreiche Personen mit Armutserfahrung oder einem ArbeiterInnenhintergrund zu Wort kommen, die auf eine wichtige Problematik hinweisen: Klassismus ist kein reines „Projekt“ von politisch rechts gerichteten Angehörigen der Mittel- und Oberschicht. Er findet sich durchaus auch in vermeintlich aufgeklärten linken Kreisen und wird dort kaum thematisiert. Soziale Ausschlüsse finden nicht nur unbewusst über eine ausgrenzende akademische Sprache statt. Sie werden ebenso bewusst vollzogen, wenn etwa Personen, die kulturelle Vorlieben haben, die nicht der linken Mittelschichtkultur entsprechen, für diese kritisiert werden. Tanja Abou (2021, 40) beschreibt bspw., wie sehr es sie stört, dass in scheinbar reflektierten queer-feministischen Kreisen „Trash-Partys“ veranstaltet werden, für die sich Personen wie „die aus der Unterschicht“ anziehen.

Einen besonders deutlichen Beleg für Klassismus in linken Kreisen gibt Arslan Tschuljanov. Er zeigt am Beispiel der deutschen Linken, wie ArbeiterInnenkinder aus einem Dorf, in dessen unmittelbarer Nähe eine Aktion der Partei organisiert

wurde, vom Plenum ausgeschlossen wurden, weil sie nicht die richtigen Codes und Verhaltensweisen kannten. Nach einigen unbedachten Äußerungen galten sie als sexistisch und rassistisch: „Die Dorfjugendlichen, die sich für unser Klimacamp interessierten [...], verstanden die Welt nicht mehr. Sie entschuldigten sich, aber das Awareness-Team war unversöhnlich“ (Tschulanov 2021, 144).

Schlussendlich tragen auch scheinbare Banalitäten wie fehlende materielle Ressourcen dazu bei, dass es ArbeiterInnenkindern schwerfalle, politisch aktiv zu werden. So werde bei mehrtägigen Veranstaltungen einfach davon ausgegangen, dass jede und jeder sich ein (Hotel-)Zimmer selber bezahlen könne. Diejenigen mit der nötigen Zeit und dem nötigen Geld würden dann den Raum der politischen Auseinandersetzung gestalten.

Wie bereits im Titel „Solidarisch gegen Klassismus“ angelegt, beschäftigt sich der Sammelband aber nicht nur mit diesen individuellen Erfahrungen mit Klassismus in scheinbar aufgeklärten linken Kreisen. Es werden auch einige antiklassistische Strategien und Initiativen vorgestellt. Diese sind vorwiegend auf der Ebene der gemeinsamen Organisation und solidarischen Praxis sowie der antiklassistischen Selbstermächtigung angesiedelt. So werden Initiativen aus der Erwerbslosenbewegung oder MieterInneninitiativen vorgestellt, die versuchen, mit Hilfe mehrsprachiger Beratung und einem möglichst niederschweligen Angebot arbeitsunfähiger Personen zu helfen. Auch Methoden aus dem Theater der Unterdrückten werden hier eingesetzt, damit Betroffene eine leichtere Möglichkeit haben, ihre prekäre Lage zu thematisieren und zu reflektieren. Weiters wird die Genese von Formen der Selbstorganisation an den Unis, etwa durch Referate für sozial und kulturell benachteiligte Studierende, thematisiert. Außerdem stellt sich eine politische Kommune, in der jegliches private Vermögen vergemeinschaftet wird, vor.

Die schiere Zahl der kleinen Initiativen ist beeindruckend. Deren Beschreibungen regen zum Reflektieren über eigene Erfahrungen mit Klassismus in sozialen Gruppen und Zusammenhängen an. Allerdings drängt sich beim Lesen der einzelnen Beiträge die Frage auf, ob diese ausreichen, um Klassismus gesamtgesellschaftlich die Stirn zu bieten. Gegen Ende des Buches stellen die HerausgeberInnen in diesem Sinne Strategien vor, wie Klassismus in breiteren Kontexten thematisiert und reflektiert werden kann. Ein Subkapitel widmet sich dem „(Anti-)Klassismus in Bildungseinrichtungen und Sozialer Arbeit“, ein weiteres dem Zusammenhang von Klassismus und Kulturarbeit. Der Fokus liegt hier insbesondere auf der Sensibilisierung für Klassismus(-Erfahrungen), der Sprache fällt eine bedeutende Rolle zu.

Wie schon bei anderen Publikationen zum Thema „Klassismus“ kommen Strategien zur Überwindung von Ungleichheit an sich in dem Sammelband allerdings kaum vor. Mit dem Beitrag von Anne Seeck, die sich mit der fehlenden Umverteilung zur Corona-Zeit in Deutschland befasst, wäre diese objektive Dimension zwar durchaus Teil des Sammelbandes, der Text wirkt beim Lesen jedoch recht losgelöst von den anderen Beiträgen. Gerade diese Verknüpfung von großen Fragen der Umverteilung, individuellen Klassismus-Erfahrungen und kleinen antiklassistischen Initiativen hätte unserer Einschätzung nach allerdings Potential. Sie würde die Gefahr mindern, dass die vorgestellten individuellen oder kleinteili-

gen Strategien nicht auf einer Mikroebene stehen bleiben, sondern gesamtgesellschaftliche Wirkung entfalten.

Riccardo Altieri/Bernd Hüttner (Hg.) (2020). Klassismus und Wissenschaft. Erfahrungsberichte und Bewältigungsstrategien. Marburg, BdWi-Verlag.

„Klassismus und Wissenschaft. Erfahrungsberichte und Bewältigungsstrategien“ wurde als 13. Band der „Reihe Hochschule“ im August 2020 im BdWi-Verlag herausgegeben und erhebt weder den Anspruch als typischer Sammelband noch als klassisches Buch zu gelten, so die Herausgeber Riccardo Altieri und Bernd Hüttner. Ähnlich zu „Klassenreise“ geben darin 19 Personen, die ursprünglich aus Familien mit niedrigerem sozioökonomischem Status stammen, ihre eigenen Erfahrungen und ihre Bewältigungstechniken mit Klassismus sowohl in Zusammenhang mit ihrem bisherigen Lebens- bzw. Bildungsverlauf als auch im universitären Alltag preis. Wengleich das Aufwachsen und Durchlaufen verschiedener Bildungsinstitutionen für diese Personen unterschiedlich war, haben sie etwas gemeinsam: ihre Erfahrung mit Klassismus. Gemeinsam ist ihnen das Gefühl, ausgegrenzt und fehl am Platz zu sein sowie sich für den eigenen sozialen Hintergrund zu schämen. Gemeinsam ist ihnen aber auch, dass sie das soziale Milieu ihrer Kindheit überwunden und durch das Einschlagen einer akademischen Laufbahn einen „Klassenaufstieg“ (Rausch 2020, 96) bewerkstelligt haben.

Die AutorInnen geben einen Einblick, wie es sich anfühlt, sich nirgendwo richtig zugehörig zu fühlen. Es geht ihnen um das Gefangensein zwischen zwei Welten, nämlich ihrer sozialen Herkunft und ihrem akademischen Alltag. Um im Feld der Universität Fuß zu fassen, benötigt es Anpassungsstrategien, da dieses seiner eigenen Logik folgt und sich vom sozialen Hintergrund der Betroffenen stark unterscheidet. Die erzählenden Personen sind mit zahlreichen Problemen konfrontiert, wie dem Erlangen von (SelbsterhalterInnen-)Stipendien, dem Mithalten mit KollegInnen bei wissenschaftlichen Gesprächen, dem Anpassen der Sprache und dem Hinterfragen der eigenen Kompetenzen. Dass es sich um persönliche, tatsächlich erlebte und somit unmittelbar greifbare Geschichten handelt, wird verdeutlicht, indem bis auf vier Ausnahmen – wie bei „Klassenreise“ – auf Pseudonyme verzichtet wird und die Klarnamen der AutorInnen angegeben sind. Die vier Ausnahmen zeigen zugleich die Scham und Unsicherheit, die Klassismus-Erfahrungen mit sich bringen.

Den AutorInnen wird viel Spielraum bei der Erzählung ihrer eigenen Geschichten eingeräumt. Altieri und Hüttner liefern auch keine allgemeine Definition des Begriffs „Klassismus“, sondern überlassen es bewusst den AutorInnen, eine eigene Verortung vorzunehmen. Ebenfalls war den AutorInnen die Wahl ihres sprachlichen Stils freigestellt. Somit weisen manche Beiträge, wie jene von Zuzana Kobesova und Frank Jakob, einen soziologisch-akademischen Sprachgebrauch auf. Andere hingegen, wie zum Beispiel Sara, bedienen sich eines sehr alltags-sprachlichen Stils. Während die eher akademisch geschriebenen Beiträge die Erfahrungen stärker aus einer objektivierten Perspektive darstellen, vermittelt der persönliche und umgangssprachliche Stil mancher Beiträge verstärkt die Unmittelbarkeit der individuellen Erfahrungen.

Der chronologische Aufbau der eher Alltagssprachlichen Erzählungen ist meist der gleiche: Die Geschichte beginnt mit der Beschreibung und Reflexion des Aufwachsens. Insbesondere der sozioökonomische Status der Eltern und Erinnerungen an die frühe Kindheit stehen hier im Zentrum. Es wird beschrieben, wie sich Klassismus in der Schullaufbahn und im FreundInnenkreis geäußert hat. Besonders originell in diesem Zusammenhang ist der Beitrag von Barbara Juch und Laura Nitsch, die ihren persönlichen E-Mail-Verkehr zu ihrer gemeinsamen Abschlussarbeit, die thematisch zu Klassismus passt, veröffentlichten. Die jeweiligen Geschichten enden zumeist bei der aktuellen akademischen Position. Der wesentliche Unterschied zu „Klassenreise“ besteht darin, dass die vorgestellten Personen zu einem Großteil an der Universität tätig und somit in besonderer Weise mit der Logik des universitären Feldes konfrontiert sind. Ein „Klassenaufstieg“ bedeutet an der Universität, wie von den meisten hervorgehoben, jedoch nicht unbedingt stabile Arbeitsverhältnisse und finanzielle Absicherung. Im Gegenteil: Der akademische Alltag ist geprägt von einer Reihe an befristeten Arbeitsverträgen, fehlender Entlohnung von publizierten wissenschaftlichen Artikeln und dem ständigen Ansuchen um Projektförderungen, um für den eigenen Lebensunterhalt aufkommen zu können. Akademische Arbeit bedeutet für sie also insbesondere prekäre Arbeit und folglich kein Entkommen aus der Unsicherheit.

Gemeinsam ist einigen Beiträgen, dass sie keinen Anspruch auf Wissenschaftlichkeit erheben, was die Herausgeber befürworteten. Dass es sich nicht um einen typisch wissenschaftlichen Sammelband handelt, erkennt man auch daran, dass manche Beiträge gänzlich ohne Literaturverzeichnis auskommen. Andere wiederum verweisen lediglich an bestimmten Stellen auf die Quellen ihrer Argumente, die überwiegend Bourdieus Habitus-Begriff zuzuordnen sind. Der Anspruch der Beiträge bestand vielmehr darin, persönliche Erfahrungen und Erlebnisse mit Klassismus zu teilen und auf diesem Weg in die öffentliche Debatte zu integrieren, als „weitere Theorietexte zu Klassismus und Intersektionalität [zu] produzieren“ (9).

Bei der Auswahl der berichtenden Personen wurde auf Diversität gesetzt. Indem auch Perspektiven von Frauen mit gleichgeschlechtlicher sexueller Orientierung oder People of Color einbezogen wurden, distanzieren sich die Herausgeber, wie jene der „Klassenreise“, bewusst von der normativen Sichtweise weißer Cis-Männer. Besonders die Verknüpfung der Betroffenheit von Klassismus mit anderen Ismus-Formen, wie Sexismus, Rassismus oder Ableismus, verstärkte Gefühle der Scham und Unsicherheit. Diese ließen sich später nicht mehr verlernen und kommen somit auch im akademischen Alltag zum Tragen. Die AutorInnen haben das Gefühl, nicht gut genug zu sein, auf zu wenig Wissen zurückgreifen zu können und damit nicht Teil der wissenschaftlichen Gemeinschaft zu werden. Das äußert sich, wie Rosa Cattani pointiert beschreibt, unter anderem in der Angst, als Hochstaplerin demaskiert zu werden, die eigentlich nicht „Teil des Systems“ (Cattani 2020, 107) ist.

Aber auch ihrer sozialen Herkunft fühlen sich viele nicht mehr wirklich zugehörig, sodass sie oftmals auf Unverständnis seitens der Eltern stoßen. Klassen- oder StudienkollegInnen scheinen es einfacher zu haben als sie, da diese, im Sinne Bourdieus, mehr soziales, kulturelles und ökonomisches Kapital besitzen (Bour-

dieu 1992). Die Beitragenden wirken hin- und hergerissen zwischen ihrem sozialen Herkunftsmilieu und ihrer aktuellen Position und müssen ständig in beide Richtungen soziale und sprachliche Anpassungsleistungen erbringen.

Dass die AutorInnen diese soziale Ungleichheit und ungerechte Behandlung nun reflektieren und benennen können, verorten sie vor allem in ihrer akademischen Ausbildung. Das bedeutet, sie verfügen über einen „akademisch geschulten Blick auf die Vergangenheit“ (Rausch 2020, 96), der sich aber nicht in Überheblichkeit äußert, sondern in Bescheidenheit und gleichzeitig einem Schuldbewusstsein dafür, sich von ihrer ursprünglichen Klasse abzugrenzen. Zum einen scheint der Bildungsaufstieg und die damit einhergehende Möglichkeit der Einordnung die Reflexion zu erleichtern. Zum anderen wird sichtbar, dass genau in diesem Aufstieg aus einer Klasse auch die Problematik besteht. Ein Bildungsaufstieg wird gesellschaftlich vielfach mit besonderem Fleiß in Verbindung gebracht, also mit der Idee, dass man, solange man „nur fleißig“ ist, alles werden kann, was man möchte, ungeachtet des sozialen Hintergrunds. Aber, wie zum Beispiel Sarah Rausch beschreibt, es erhält lediglich eine von 100 Personen, die aus einer Nicht-AkademikerInnen-Familie stammt, tatsächlich einen DoktorInnentitel. Daher ist ein hoher ökonomischer, sozialer sowie ein enormer Lernaufwand notwendig, bei dem man auf sich alleine gestellt ist.

Ziel des Sammelbands ist es, mit Hilfe der vorgestellten individuellen Erfahrungen darauf hinzuweisen, dass Klassismus weiterhin eine ernstzunehmende Problematik auch an den Universitäten darstellt. Die erzählenden Personen fordern in erster Linie, dass Klassismus vermehrt zur (akademischen) Diskussion gebracht werden sollte, ohne dafür, in den meisten Fällen, konkretere Angaben zur Umsetzung zu machen. Es wird aber erwähnt, dass es eine bildungspolitische bzw. universitäre Umstrukturierung brauche, weil das Problem oftmals bei den Bildungsinstitutionen selbst liegt. Auch wird die fehlende Verbreitung von Information thematisiert. Es fehlen jedoch konkrete Ideen für eine systematische Förderung von (finanziell) Benachteiligten. Ebenso muss Klassismus im Zusammenhang mit Sexismus, Rassismus oder Ableismus stets mitgedacht werden. Es würde weitere Maßnahmen benötigen, um dieser Verschränkung tatsächlich Rechnung zu tragen, wie zum Beispiel die Ergänzung einer Frauenquote, mit besonderer Berücksichtigung von Personen mit ArbeiterInnenhintergrund, und mehr direkte Anlaufstellen für Betroffene.

Julia Hofmann und Julia Walter

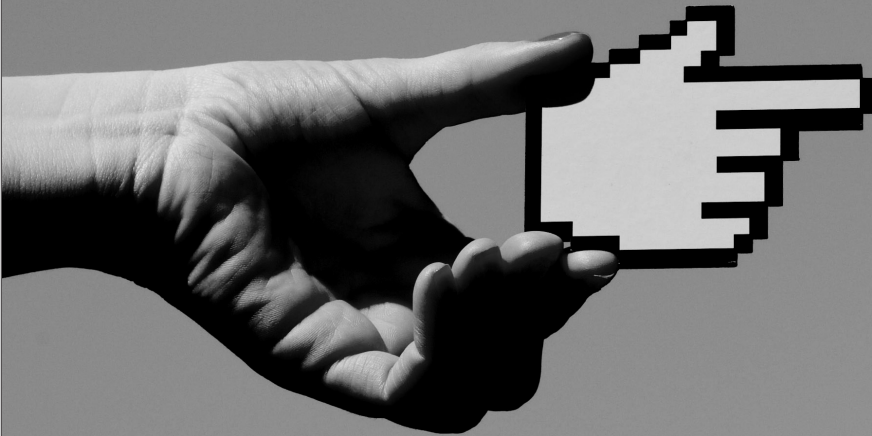
Literatur

- Abou, Tanja/Seeck, Francis/Theißl, Brigitte/Witte, Martina (2021). Feministischer Klassenkampf – Strategien gegen Klassismus und Akademisierung aus (queer-) feministischer Perspektive. In: Francis Seeck/Brigitte Theißl (Hg.). *Solidarisch gegen Klassismus – organisieren, intervenieren, umverteilen*, S. 35–44.
- Altieri, Ricardo (2020). Ausstieg aus der Holzklasse. Warum die Linke die Diskussion um den Klassismus-Begriff forcieren sollte. In: *Neues Deutschland*. Online verfügbar unter <https://tinyurl.com/s7cvxz6w> (abgerufen am 8.11.2021).
- Baron, Christian (2014). Klasse und Klassismus. Eine kritische Bestandsaufnahme. In: *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 44 (174), S. 225–235.

- Bourdieu, Pierre (1992). Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital. In: Pierre Bourdieu (Hg.). Die verborgenen Mechanismen der Macht. Hamburg, VSA-Verlag, S. 49–80.
- Castel, Robert/Dörre, Klaus (Hg.) (2009). Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts. Frankfurt/Main, Campus Verlag.
- Cattani, Rosa (2020). Ange[k/n]ommen? Der Habitus als letzte und unmittelbar erfahrbare Grenze. In: Riccardo Altieri/Bernd Hüttner (Hg.). Klassismus und Wissenschaft. Erfahrungsberichte und Bewältigungsstrategien. Marburg, BdWi-Verlag, S. 105–112.
- Disslbacher, Franziska/Hofmann, Julia (2021). Einstellungen zum Wohlfahrtsstaat und dessen Finanzierung in Österreich. In: *Wirtschaft und Gesellschaft* 47 (3), S. 329–360.
- Kemper, Andreas (2014). Klassismus: Theorie-Missverständnisse als Folge fehlender anti-klassistischer Selbstorganisation? Replik zu Christian Baron: Klasse und Klassismus. In: *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 44 (176), S. 425–426.
- OECD (2018). *A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*. Paris, OECD Publishing.
- Rausch, Sahra (2020). Akademisches Außenseitertum: Mit Vulgarität gegen die Trägheit des akademischen Systems. In: Riccardo Altieri/Bernd Hüttner (Hg.). *Klassismus und Wissenschaft. Erfahrungsberichte und Bewältigungsstrategien*. Marburg, BdWi-Verlag, S. 95–104.
- Tschulanov, Arslan (2021). Die geballte Faust aus der Tasche holen – Klassismus innerhalb der deutschen Linken. In: Francis Seeck/Brigitte Theißl (Hg.). *Solidarisch gegen Klassismus – organisieren, intervenieren, umverteilen*, S. 138–146.

blog.arbeit-wirtschaft.at

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




stockphoto.com/mattstock

Anklicken:

blog.arbeit-wirtschaft.at

 twitter.com/AundW

 facebook.com/arbeitswirtschaft

BUCHBESPRECHUNGEN

Alternativen im alternativlosen Kapitalismus

Rezension von: Milanović, Branko
(2020). *Kapitalismus global. Über die
Zukunft des Systems, das die Welt
beherrscht*. Berlin, Suhrkamp. 404 Seiten.
Gebundenes Buch. 26,80 EUR.
ISBN 978-3-518-42923-5.

Alles begann mit dem lang gehegten Wunsch des Autors nach einem Büchlein, das den Kommunismus in das Weltgeschehen einbettet. Ein Abendessen mit einem Lektor der Harvard University Press führte zu dem vorliegenden Buch, das im genannten Verlag unter dem Titel „Capitalism, Alone“ erschien und dabei eine Vielzahl von Themen miteinander verknüpft, die Branko Milanović besonders am Herzen liegen. Der serbisch-amerikanische Ökonom gehört zu den weltweit führenden UngleichheitsforscherInnen. Spätestens mit seiner *Elephant Curve*, die die weltweiten GewinnerInnen und VerliererInnen der Globalisierung anhand ihrer relativen Einkommenszuwächse im Zeitraum von 1988 bis 2008 darstellte, erreichte er internationale Berühmtheit.

Diese Themen beschäftigen den an der City University of New York (CUNY) Lehrenden seit Langem und fließen zusammen mit seiner umfassenden Belesenheit in die vorliegenden 404 Seiten ein. Das Buch ist in fünf Kapitel unterteilt und beginnt mit einem ausführlichen historischen Abriss, der mit der Zweiteilung der Welt in Kommu-

nismus und Kapitalismus nach der Oktoberrevolution beginnt. Für Milanović ist klar, dass der Kommunismus trotz des Bekenntnisses zur Internationalisierung wahrscheinlich nicht zu einer Globalisierung geführt hätte, da die kommunistischen Gesellschaften autark und nationalistisch geprägt waren. Im Kapitalismus hingegen steht ein universelles und verbindendes Element im Zentrum: „Wir leben in einer Welt, in der alle Akteure dieselben Regeln befolgen und dieselbe Sprache der Gewinnmaximierung sprechen“ (16). Dieses Prinzip entspringt jedoch keiner natürlichen Ordnung, sondern „[v]iele unserer Bedürfnisse sind das Ergebnis der Sozialisierung in der Gesellschaft, in der wir leben [...]“ (17). Bereits an dieser Stelle des Buches sowie an vielen folgenden scheint der Zwiespalt des Autors zwischen Faszination und Abscheu gegenüber den Auswüchsen des globalen Kapitalismus durch.

Historisch und analytisch vergleicht Milanović in den beiden nächsten Kapiteln zwei von ihm definierte idealtypische Formen des Kapitalismus: den liberalen und den politischen Kapitalismus. Beide konkurrieren aus seiner Sicht um die Vorherrschaft. KennerInnen seiner wissenschaftlichen Publikationen und Monographien sind manche Ausführungen, insbesondere zur Entwicklung der Ungleichheit innerhalb und zwischen Ländern bereits bekannt und an mancher Stelle eine willkommene Wiederholung. Über Neulinge ergießt sich eine Fülle an Informationen und Erkenntnissen, die durchaus als Herausforderung wahrgenommen

werden könnten. Die persönlichen Anekdoten und literarischen Verweise inmitten des empirischen Materials lockern die Lektüre jedoch deutlich auf und illustrieren ökonomische Sachverhalte auch für LaiInnen auf eine sehr eingängige Art.

Liberaler Kapitalismus

Die Gegenüberstellung konkreter historischer Beispiele hilft zu verdeutlichen, dass der liberale meritokratische Kapitalismus mit den USA als Prototyp tendenziell die höchsten Ungleichheiten hervorbringt oder sie jedenfalls am meisten verstärkt. Die systemischen Ursachen reichen von einem steigenden Anteil der Kapitaleinkünfte am Nationaleinkommen, einer hohen Konzentration von Vermögen und Vererbung über Generationen, höheren Vermögensrenditen für die Reichen und assortativer PartnerInnenwahl bis zur Homoplutie, also dem „Zusammenfallen hoher Arbeits- und Kapitaleinkommen“ bei einzelnen Personen. Letzteres ist seine eigene Wortschöpfung, auf die er in Interviews auch gern verschmitzt verweist. Die im 20. Jahrhundert erfolgreichen Mittel und Wege zur Reduktion der Ungleichheit eignen sich aufgrund veränderter Gegebenheiten in diesem Jahrhundert nur noch bedingt: Neue Arbeitsverhältnisse erschweren die gewerkschaftliche Organisation, die Bildung der Massen zur Reduktion der Einkommensungleichheit stößt an ihre Grenzen, und der ausgebauten Sozialstaat gerät durch zunehmende Machtkonzentration Überreicher (Plutokratie), Migration und abnehmende Solidarität immer mehr unter Druck.

Seine Vorschläge für die Maßnahmen im 21. Jahrhundert beruhen im

Wesentlichen auf drei Säulen und ziehen sich durch seine bisherigen Arbeiten (Ertl 2017). Die erste ist eine gleichmäßigere Verteilung von Vermögen durch steuerliche Anreize für KleinaktionärInnen, durch MitarbeiterInnenbeteiligungsprogramme zur Förderung von Vermögensaufbau und eine höhere Besteuerung von ErbInnen, Vermögenden und GroßaktionärInnen. Auch eine vom Staat gewährleistete Erbschaft für alle jungen Erwachsenen im Sinne von Atkinson (2016) schwebt ihm vor. Die zweite Säule basiert auf seiner äußerst kontroversiellen Idee einer abgestuften StaatsbürgerInnenenschaft, mit der er selbst nicht ganz glücklich scheint. Mangels besserer Alternativen betrachtet er seinen Vorschlag aber mit nüchterner ökonomischer Brille, denn er ist für ihn die einzig mögliche Rettung des Sozialstaates. An anderer Stelle im Buch – und vermutlich mit einem ganz anderen Zeithorizont vor Augen – fordert er aber große Anstrengungen zur Beschleunigung der weltweiten Einkommenskonvergenz, da es vor allem die extremen Einkommensunterschiede sind, die Migration verursachen. Die dritte Säule setzt im Bildungsbereich an und soll die Chancengleichheit erhöhen, bezieht sich aber spezifisch auf die USA, da der Fokus dieser Maßnahmen auf den exklusiven Elite-Universitäten liegt.

Politischer Kapitalismus

Das vielleicht Spannendste und Neue ist wohl Milanovićs Auseinandersetzung mit dem politischen Kapitalismus, den er vorrangig mit China und Vietnam assoziiert. Dieser Abschnitt galt als Grundstein für das Buch und beginnt daher mit einer ausführlichen

geschichtlichen Einbettung des Kommunismus ins Weltgeschehen und einigen begrifflichen Abgrenzungen, die den Autor letztlich zurück zum heutigen kapitalistischen China führen. Hier zeigt er seine hohe Sachkenntnis und schafft es, wirtschaftshistorische Entwicklungen gekonnt und nachvollziehbar zueinander in Beziehung zu setzen. Analog zum liberalen Kapitalismus definiert er auch zentrale Merkmale des politischen Kapitalismus, der sich durch eine effiziente Bürokratie, das Fehlen eines „unabdingbaren Vorrangs des Gesetzes“ (136), unklare Eigentumsverhältnisse aufgrund vieler Mischformen von Privat- und Staatseigentum und die Autonomie des Staates mit potenziellen Durchgriffsrechten auf den Privatsektor zur Verfolgung nationaler Interessen kennzeichnet. Die willkürliche Anwendung von bestehenden Gesetzen erlaubt dem Staat zudem Elitenförderung mit der jederzeitigen Möglichkeit der Widerrufung aller Privilegien und unter Anwendung von übertriebener Härte gegenüber missliebigen politischen AkteurInnen. Allerdings sieht Milanović die „endemische Korruption“ (139) in China als einen Widerspruch im System. Einerseits vergrößert sie die Ungleichheit – darauf deuten jedenfalls die spärlich verfügbaren Daten zur Einkommens- und Vermögensungleichheit in China hin. Andererseits darf das Ausmaß an Ungleichheit aber nicht außer Kontrolle geraten, weil ansonsten die Legitimität des Systems gefährdet wird. Das endemische Element entsteht laut Milanović durch die Willkür des Systems: sie etabliert die die Korruption als festen Bestandteil, was dank der Globalisierung auch einfacher geworden, da Vermögen einfacher versteckt werden kann. Paradoxerweise ist drastisches

und umfassendes Eingreifen nicht systemkompatibel, weil die notwendige Willkür rechtsstaatlichen Prinzipien weichen müsste und damit die Autonomie des Staates untergraben würde. Man begnügt sich also mit punktuellen Korruptionsbekämpfungsmaßnahmen.

Amoralischer hyperkommerzialisierter Kapitalismus

Unabhängig davon, welche Form des Kapitalismus sich durchsetzt: Manche Entwicklungen sind für Milanović universell. So sieht er etwa in den globalen Wertschöpfungsketten die Möglichkeit der wirtschaftlichen Entwicklung aller Beteiligten und stützt sich dabei inhaltlich auf ein Buch des Ökonomen Richard Baldwin mit dem Titel „The Great Convergence“ (2016). Demzufolge gelang es Ländern wie China oder Indien durch die Integration in globale Wertschöpfungsketten, die veraltete Vorstellung von wirtschaftlicher Entwicklung in bestimmten Etappen über Bord zu werfen. Heute ist China in einzelnen Bereichen zum Technologieführer aufgestiegen, was laut Milanović nur durch die Integration in globale Lieferketten möglich wurde. Das stellt allerdings das Paradigma der Dependenztheorie auf den Kopf. Nicht die Abkoppelung, sondern „[g]erade die Ankoppelung hat Asien in die Lage versetzt, in einem bemerkenswert kurzen Zeitraum den Weg von absoluter Armut zu einem mittleren Einkommen zurückzulegen“ (220). Aber auch manche Schattenseiten teilen sich die aktuellen Ausgestaltungen der konkurrierenden Systeme, die Milanović – unter ausführlicher Zitierung von ökonomischen und moralphilosophischen Quellen, etwa von Platon, Aristoteles, Smith, Marx, Montesquieu oder Rawls – be-

leuchtet. Er kommt zum Schluss, dass dem Kapitalismus eine unvermeidliche und voranschreitende Amoralität innewohnt. Das liege unter anderem daran, dass unmoralische Geschäftspraktiken nicht mehr unmittelbar wahrgenommen werden können, da die Globalisierung viele Produktionsprozesse weltweit verteilt und der Konsum dadurch räumlich von der Produktion getrennt ist. Und so bleibt nur noch die externalisierte Moral in Form von Gesetzen, die juristisch ausgereizt werden und Anreize zur (il)legalen Umgehung bieten. Die Amoralität wird indes auch dadurch genährt, dass die Kommodifizierung in allen Sphären des Lebens (Hausarbeit, Betreuungstätigkeiten, kurzfristiges Vermieten von temporär nicht genutztem Wohnraum etc.) voranschreitet. In der Arbeitswelt schwinden Freundlichkeit und Verlässlichkeit durch die Flexibilisierung, und Milanović glaubt – entgegen anderer Thesen etwa von Paul Mason oder Nancy Fraser –, dass uns die Kommodifizierung nicht aufgezwungen wurde, sondern von uns gewollt ist. „Die Kommodifizierung ‚bis in den letzten Winkel‘ unseres Lebens ist ein Prozess, an dem die Menschen freiwillig teilnehmen und den sie obendrein oft als sinnstiftend empfinden“ (275). Ein Beleg für den umfassenden Triumph des hyperkommerzialiserten Kapitalismus, dessen Vormachtstellung unangefochten bleibt. Milanović betont zu Recht, dass das natürlich ein systemisches Problem ist und kein individuelles, das auf Einzelpersonen allein abgeschoben werden könnte. Gängige Vorschläge zu Verbesserungen innerhalb des Kapitalismus führen für ihn ins Leere. Allgemeine Arbeitszeitverkürzungen etwa würden am Bedürfnis scheitern, dass es den eigenen Kindern einmal besser

geht, und selbst wenn dieses dynastische Denken überwunden wäre, würde diese der Freizeit frönenden Gesellschaft von anderen Ländern aufgekauft werden, die nicht Keynes' Vision einer 15-Stunden-Arbeitswoche folgen. Als Beispiel führt Milanović etwa die schönsten Gegenden Italiens an, die bald mehrheitlich von ausländischen Reichen bewohnt oder zumindest besessen werden. Die Autarkie als Alternative scheitert aus seiner Sicht daran, dass es nicht gelingen würde, eine ausreichend große Zahl von Menschen zu einem niedrigeren ökonomischen Lebensstandard zu bewegen.

Zukunft im Kapitalismus

Auch Milanovićs Blick in die Zukunft basiert auf unzähligen Quellen und sprüht in manchen Momenten vor Originalität. In Anlehnung an Baldwin (2016) sieht Milanović die dritte Phase der Globalisierung – nach den reduzierten Kosten des Transports von Gütern (erste Phase) und den reduzierten Kosten des Transports von Information (zweite Phase) – als jene, in der die Transportkosten von Menschen deutlich reduziert werden. Diese noch in der Zukunft liegende Phase wird unsere Welt enorm verändern, sobald Funkfernsteuerung bzw. Fernwartung einen globalen Arbeitsmarkt ohne physische Migration ermöglicht. Zusammen mit der aus seiner Sicht unbegründeten Furcht vor technologischem Fortschritt und damit verbundener Massenarbeitslosigkeit und dem düsteren Szenario eines Atomkriegs sind dies aber nur Randthemen. Im Kern steht die Gegenüberstellung des politischen und des liberalen Kapitalismus. Im Für und Wider attestiert er ein tendenzielles

Unentschieden, betont – an anderer Stelle im Buch – aber auch das eingeschränkte Exportpotenzial des politischen Kapitalismus, da die notwendigen Bedingungen, insbesondere die kontrollierte Korruption sowie die Isolierung der politischen Führung, nur in wenigen Ländern realisierbar sind. Allerdings schließt er eine Synthese, in der der liberale Kapitalismus mit plutokratischen Ausprägungen zusammenfällt, nicht aus. Die ökonomische und die politische Macht wären hier so weit verschränkt, dass die systemischen Merkmale dem politischen Kapitalismus immer ähnlicher würden. Etwas unerwartet bringt Milanović nun ein drittes mögliches Szenario ein, das auf Bowles und Gintis (1986) zurückgeht. Im Gegensatz zu den pessimistischen Annahmen in den beiden vorangegangenen Szenarien skizziert er hier einen relativen Bedeutungsgewinn des Faktors Arbeit aufgrund von rückläufigem Bevölkerungswachstum. Die stärkere Verhandlungsmacht der Beschäftigten könnte zu einer neuen Form des Kapitalismus führen, in der demokratisch organisierte Unternehmen im Zentrum stehen. Das Privateigentum an den Produktionsmitteln würde erhalten bleiben, die Lohnarbeit aber würde schwinden und das Szenario damit nur Teile der Definition von Kapitalismus erfüllen.

Fazit

Die Leistung, die Branko Milanović mit diesem Buch gelungen ist, liegt vor allem in der systematischen Einordnung und Kategorisierung der vorherrschenden Formen des Kapitalismus und der Auseinandersetzung mit dem politischen Kapitalismus im Speziellen. Der skizzierte Dualismus verzichtet auf

viele Abstufungen, fokussiert den Blick aber auf das große Ganze und ermöglicht eine weitgehend stringente Argumentation. Manche Exkurse – etwa zum bedingungslosen Grundeinkommen – wirken etwas verloren, und sie wegzulassen hätte der Qualität keinen Abbruch getan. Trotzdem schafft er es, komplexe ökonomische Sachverhalte und historische Entwicklungen in vielen Teilen der Welt für ein breites Publikum interessant aufzubereiten und auf einfache Graphiken und Schaubilder zu reduzieren. Wie auch in seinen früheren Werken schreckt er nicht vor provokanten Vorschlägen, wie etwa einer abgestuften Staatsbürgerschaft mit beschränkten Rechten, zurück. Dennoch liegt diesen Vorschlägen, so jedenfalls der Eindruck, oft ein brutaler Pragmatismus in philosophisch-moralisch eigentlich unauflösbaren Fragen zugrunde, der zum Nachdenken und Hinterfragen eigener Positionen anregt. Milanović Ausführungen zum politischen Kapitalismus als ernstzunehmende Alternative zum liberalen Kapitalismus erscheinen bizarr. Wer würde ein autokratisches Regime tatsächlich hinnehmen und politische Freiheit gegen wirtschaftliches Wohlergehen tauschen? Doch was die Fähigkeiten zur Eindämmung des Covid-19-Virus angeht, hat China die USA als technologisch höchstentwickeltes Land der Welt eindeutig übertroffen. China gelang es dadurch, ideologische Werbung für die Institutionen des politischen Kapitalismus zu machen, ein Fakt, auf den Milanović im deutschen Vorwort im Juli 2020 hinweist. Natürlich – aber das liegt wohl auch im Wesen von Werbung – wird dabei vieles ausgeblendet, in diesem Fall die lange Phase der Geheimhaltung der chinesischen Regierung, die möglicherweise

erst zu der Pandemie geführt hat. Je nach Stimmungslage möchte man in den Pessimismus, den viele seiner Ausführungen verbreiten, verzweifelt einstimmen oder im Gegenteil frohen Mutes und mit einer gehörigen Portion Optimismus widersprechen. Um Letzterem die Oberhand zu gewähren, sei der Klappentext des Buches an dieser Stelle zitiert: „[D]er Kapitalismus ist ein von Menschen gemachtes System: Unsere Entscheidungen bestimmen, welche Form er in Zukunft annimmt.“

Michael Ertl

Literatur

- Atkinson, Anthony B. (2016). Ungleichheit. Was wir dagegen tun können. Stuttgart, Klett-Cotta.
- Baldwin, Richard (2016). The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Bowles, Samuel/Gintis, Herbert (1986). Democracy and capitalism. Property, community and the contradictions of modern social thought. New York, Basic Books.
- Ertl, Michael (2017). Globale Ungleichheit. Rezension von: Branko Milanović, Die ungleiche Welt. Migration, das Eine Prozent und die Zukunft der Mittelschicht. Wirtschaft und Gesellschaft 43 (3), 444–448.
- Milanović, Branko (2016). Die ungleiche Welt. Migration, das eine Prozent und die Zukunft der Mittelschicht. Berlin, Suhrkamp.

Marxismus für die 99%

Rezension von: Thier, Hadas (2020).
 A People's Guide to Capitalism.
 An introduction to Marxist Economics.
 Chicago, Haymarket Books. 450 Seiten.
 Taschenbuch. 20,00 USD.
 ISBN 978-1-64259-169-9.

Die marxistische politische Ökonomie ist eine nützliche, aber komplizierte Angelegenheit. Für eine Weltanschauung, die sich als Werkzeug zur Neugestaltung der Welt durch die Massen versteht („es kommt darauf an, sie zu verändern“), ist der Marxismus in seinen Details nicht sehr verbreitet. Das liegt sicher auch an der Ausführlichkeit und der akademischen Hochschwelligkeit, in der seine Theorie entwickelt und niedergeschrieben worden ist.

Folgerichtig machen es sich Generationen von politischen ÖkonomInnen zur Aufgabe, die Grundlagen ihrer Analyse kompakt und verständlich niederzuschreiben. Die amerikanische Wissenschaftlerin und Journalistin Hadas Thier hat sich mit „A People's Guide to Capitalism“ in diese Tradition eingereiht. Ihr Buch braucht sich vor anderen Klassikern wie Ernest Mandels „Einführung in den Marxismus“ (1979) oder Michael Heinrichs „Kritik der Politischen Ökonomie“ (2004) nicht verstecken.

Wie die beiden Herren schreibt sie eine kompakte Einführung in die Aspekte der marxistischen Theorie, die für ihre eigene Interpretation des Marxismus am wichtigsten sind. Dabei bleibt sie nahe an den Originalquellen, führt aber einiges aus der hunderttausende Seiten füllenden marxistischen Geschichts-, Wirtschafts-, und Sozial-

wissenschaft des 20. Jahrhunderts als Beispiel oder Kronzeugnis an (und macht dieses damit sehr nützlich). In Kombination mit Beispielen aus der Gegenwart und Exkursen zu Kryptowährungen oder die Coronakrise gelingt es ihr, die Anwendbarkeit ihrer Theorie zu zeigen.

Hadas Thier ist eine Aktivistin der Democratic Socialists of America (DSA), einer Gruppe am linken Rand der Demokratischen Partei, deren Mitgliederzahlen sich seit 2016 vervielfacht haben und die beispielhaft für die neu entdeckte amerikanische Faszination für Sozialismus und Marxismus steht. Sie schreibt als Journalistin regelmäßig für das Jacobin Magazine, einem der wichtigsten theoretischen Einflüsse auf die DSA-AktivistInnen. Es wird auch dieses neu entdeckte Interesse von zehntausenden jungen US-AmerikanerInnen an sozialistischer Organisation sein, für das dieses Buch geschrieben wurde. Und Thier schreibt in einem Ton und mit einer leichten Ernsthaftigkeit, die für dieses Publikum perfekt sind. Gleichzeitig beackert sie gewissenhaft die zentralen Themen aus dem ersten und dritten Band des „Kapitals“, um sie in ähnlicher analytischer Tiefe auf aktuellere Entwicklungen (vom Imperialismus bis zur Finanzialisierung) umzulegen. Das Buch ist eine gute Einführung für Interessierte mit etwas sozialwissenschaftlicher Vorbildung, Ökonomiestudierende, die Marx kennenlernen wollen, und generell für alle, die sehen wollen, wie politische Ökonomie erklärt und angewendet werden kann.

Der Titel „A People's Guide to Capitalism“ ist eine quasipopkulturelle Referenz an Howard Zinns „A People's History of the United States“ (1980). Damals bahnbrechend erzählt der mar-

xistische Historiker die amerikanische Geschichte ausschließlich aus der Sicht der Betroffenen und Benachteiligten, von Kolumbus erster Anlandung als Genozid bis zu den Irakkriegen als neokoloniale Eroberungen.

Es macht Sinn, sich als Autorin nach der von Zinn ausgerufenen „stillen Revolution“ zu strecken. Und Thier schafft es tatsächlich, über die obligatorischen Handlungsaufrufe in Vorwort und Zusammenfassung („es kommt darauf an, sie zu verändern“) hinauszugehen und die Lebensrealität von Arbeitenden wie Arbeitslosen im Kapitalismus zu beschreiben und zu erklären.

Gleichzeitig präsentiert sie keine Analyse des Kapitalismus, die bei den ArbeiterInnen ansetzt, das wäre für den Marxismus auch untypisch. Vom Begriff des Kapitalismus ausgehend beschreiben Marx, Engels und die anderen die politische Ökonomie als Analyse des Kapitals. Schon der Begriff der ArbeiterInnenklasse ist als negative Kategorie definiert (wie Lukács, der Philosoph, nicht der mit „Star Wars“, 1923 in „Die Verdinglichung und das Bewußtsein des Proletariats“ darlegt). Einerseits weil sie historisch herausgebildet wurde, als die Akkumulationsbedürfnisse eines unabhängigen Kapitals erwachten, andererseits weil der und die individuelle ArbeiterIn eben dadurch definiert ist, über kein Kapital zu verfügen.

In Marx' „Kapital“ kommt diese konkrete historische Entstehung des Kapitalismus und seine durchgehende Brutalität erst am Ende, im siebten Abschnitt des ersten Bandes, vor. Das behält seinem Werk Lebendigkeit vor, vor allem wenn man es der recht frühen theoretischen Herleitung der Geldware im vierten Kapitel gegenüberstellt, an der so mancher Lesekreis zerbricht.

Thiers Buch stellt den historischen Aspekt an den Anfang. So schafft sie es auch, den scheinbaren Widerspruch zwischen Klassenunterdrückung, Sexismus und Rassismus aufzulösen. Sie führt hier die Analysen zusammen, erklärt die Entstehung der ArbeiterInnenklasse aus Einhegung, Privatisierung der Hausarbeit, Sklaverei und Kolonialismus und leitet den multiethnischen und geschlechtsspezifischen Charakter der Ware Arbeitskraft her.

Ansonsten folgt „A People's Guide to Capitalism“ der Erzählstruktur der drei Bände „Kapital“. Das Buch geht von der historischen Einführung zur Warenwirtschaft und zu den Geldwaren über, um dann Profite und Kapitalakkumulation zu erklären. Anschließend macht Thier den Sprung zur Krisentheorie des dritten Bandes, um daraufhin Kreditwirtschaft und Finanzialisierung herzuleiten. Es ergibt durchaus Sinn, dass eine Marxistin den inneren Aufbau von Marx' Werk für weitgehend sinnvoll hält und ihm daher größtenteils folgt.

Thier schafft es aber dennoch, die Materie mit anschaulichen Beispielen in die Gegenwart zu holen. Zwar kommt auch Marx' Tisch vor, der von den Füßen seines Gebrauchswerts auf den Kopf des Tauscherts gestellt wird. Kapitalakkumulation, Ausbeutung, Innovation und Wettbewerb werden aber anhand eines Kaffeeimperiums namens Big Bucks oder Copyshop-Ketten erklärt, die ihrer LeserInnenenschaft von prekären Collegejobs bekannt sein werden.

In Bezug auf Wettbewerb positioniert sich Thier orthodox marxistisch und relativ deutlich gegen die Monopolkapitalismus-Theorien, die Paul Sweezy, Paul A. Baran oder John B. Foster rund um die „Monthly Review“ erarbeitet

haben. Sie betont die zentrale Rolle der brutalen Konkurrenz für Kapitalakkumulation, Innovation und Ausbeutung und hebt die Herausbildung der generellen Profitrate als zentral für Marx' Theorien, nicht zuletzt der Krisentheorie hervor.

Solche Überlegungen sind auch der Ausgangspunkt für Anwar Shaikhs „Real competition“-Gegenentwurf zur „Monthly Review“-Tradition, dieser bleibt aber ebenso unerwähnt wie Beiträge aus der klassischen politischen Ökonomie vor Marx. Thiers marxistische Theorie beginnt mit Marx und endet mit Lenin. Das macht ihre Einführung kompakt, mithilfe entsprechender Anknüpfungspunkte wäre das Buch aber noch besser für ein weitergehendes Studium geeignet. Diese Aufgabe bleibt so den jeweiligen Lehrenden und Lesekreis-OrganisatorInnen überlassen.

Zum Abschluss legt Thier die drei Ziele ihres Buchs offen, von denen sie möchte, dass man sie sich mitnimmt: dass die Dynamiken des Kapitalismus nicht zufällig sind und daher analysiert werden können, dass sich deren Widersprüche zuspitzen und zu Krisen führen und dass man diese Dynamiken aufbrechen und ändern kann. Die bringt sie gut an und dabei auch eine umfassende Einführung in eine polit-

ökonomische Analyse des Kapitalismus im 21. Jahrhundert.

Patrick Mokre

Literatur

- Baran, Paul A./Sweezy Paul M. (1973). Monopolkapital. Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Frankfurt, Suhrkamp.
- Foster, John B./Heininger, Horst (2002). Geschichte der Imperialismus- und Monopoltheorie. Hamburg, VSA Verlag.
- Heinrich, Michael (2004). Kritik der politischen Ökonomie. Stuttgart, Schmetterling Verlag.
- Lukács, Georg (1923). Verdinglichung und Bewußtsein des Proletariats. In: Lukács, Georg (2013). Geschichte und Klassenbewußtsein. Bielefeld, Aisthesis Verlag.
- Mandel, Ernest (1979). Einführung in den Marxismus. Frankfurt, isp Verlag.
- Marx, Karl (1867). Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band. In: Marx, Karl und Engels, Friedrich (1965). Werke, Bd. 23. Berlin, Dietz Verlag.
- Marx, Karl (1867). Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Dritter Band. In: Marx, Karl und Engels, Friedrich (1965). Werke, Bd. 25. Berlin, Dietz Verlag.
- Shaikh, Anwar (2016). Capitalism. Competition, Conflict, Crisis. Oxford, Oxford University Press.
- Zinn, Howard (1980). A people's history of the United States. New York, Harpercollins.

Karl Marx, der Feminist?

Rezension von: Brown, Heather (2021).
Geschlecht und Familie bei Marx.
Karl Dietz Verlag, 264 Seiten.
Taschenbuch, 30,80 EUR.
ISBN 978-3-320-02375-1.

„Marx hat sich nie mit der Frauenfrage, an und für sich‘ und, als solcher‘ beschäftigt. Trotzdem hat er Unersetzliches, hat er das Wichtigste für den Kampf der Frau um volles Recht geleistet. Mit der materialistischen Geschichtsauffassung hat er uns zwar nicht fertige Formeln über die Frauenfrage, wohl aber Besseres gegeben: die richtige, treffsichere Methode, sie zu erforschen und zu begreifen.“

(Zetkin 1903, 219)

Worauf Clara Zetkin bereits vor über 100 Jahren in „Was die Frauen Karl Marx verdanken“ hingewiesen hat, zeigt Heather Brown in „Geschlecht und Familie bei Marx“ anhand einer umfassenden systematischen Auseinandersetzung mit Marx' Perspektive auf Geschlecht und Familie. Ausgehend von feministischen Auseinandersetzungen mit Marx seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts stellt die Politologin zu Beginn des Buches die Frage, was Marx der zeitgenössischen feministischen Theorie wohl noch zu sagen hätte. Unter Bezugnahme auf AutorInnen wie Raya Dunayevskaya, Claudia Leeb und Kevin Anderson legt sie dar, dass, obwohl sich seit den 1970er-Jahren überwiegend ein Bild des ökonomisch deterministischen, geschlechtsblinden Marx in der feministischen Theorie durchgesetzt hat, nach wie vor eine feministische Aus-

einandersetzung mit seinem Werk existiert, die wichtige Beiträge zu unserem Verständnis der Beziehung von Geschlecht und Klasse leistet. Diese beziehen sich jedoch stets nur auf Fragmente seiner Arbeit. Anhand einer Analyse des Gesamtwerks von Karl Marx versucht Brown deshalb eine inhaltliche Lücke in der Marx-Literatur zu schließen, indem sie Marx' Überlegungen zu Geschlecht und Familie in chronologischer Reihenfolge bündelt. Denn „es ist (...) wichtig, die marxische Theorie als Ganzes zu betrachten – sowohl die positiven als auch die negativen Aspekte –, um ihr Potenzial im Hinblick auf die Weiterentwicklung der feministischen Theorie und ihrer Ziele einschätzen zu können“ (14). Dabei geht sie über sein bekanntes Theoriegebäude hinaus, womit LeserInnen einerseits ein Einblick in weniger bekannte (teils unveröffentlichte) Arbeiten Marx' geboten wird, die bisher nicht oder kaum anhand ihrer Geschlechter- und Familienbilder analysiert wurden. Andererseits zeichnet sie durch Rückgriff auf die verschiedenen Schriften die Entwicklung seiner Denkweisen im Lebensverlauf nach. So äußert sich hinsichtlich des Familienbildes bereits früh ein marxisches Denkmuster, seine Sicht auf Geschlechterverhältnisse veränderte sich im Laufe seines Lebens hingegen.

Von den Frühschriften bis zum späten Marx

Brown argumentiert, dass der Fokus des marxischen Theoriegebäudes auf der politischen Ökonomie liege, die gesellschaftliche Stellung der Frauen aber dennoch nicht ignoriere. Sie macht sich zum Ziel zu zeigen, dass Marx' Auseinandersetzung mit Ge-

schlechterverhältnissen weit mehr betraf als die Frauenerwerbsarbeit in der Fabrik und dabei über Klassengrenzen hinausging. Auch wenn Marx keine systematische Theorie der Geschlechterverhältnisse formuliert hat (was zudem nie das Ziel seiner Analysen war), spielen Geschlechterverhältnisse für sein Verständnis von Arbeitsteilung, Produktion und Gesellschaft im Allgemeinen eine wesentliche Rolle.

In den ersten Kapiteln wird dargelegt, dass sich Marx bereits in seinen Frühschriften mit der entmenschlichten Lage der Frauen im Kapitalismus befasste. In den „Ökonomisch-philosophischen Manuskripten“ verwies er darauf, dass die Stellung der Frau für die allgemeine Entwicklungsstufe einer Gesellschaft stehe. In „Die deutsche Ideologie“ behandelte Marx die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung, die er als „natürlich“ begriff. Diese „Natürlichkeit“ ist laut Brown aber nicht als biologischer Essentialismus Marx' zu verstehen, sondern als historisch-spezifische Realität, die von objektiven und subjektiven Faktoren bestimmt wird. Nicht die Arbeitsteilung an sich sei problematisch, sondern die Hierarchisierung, die damit einhergehe und mit der die Entfremdung und Unterdrückung ansetze. Dadurch sah Marx besonders die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung als eine Ursache der Unterdrückung von Frauen (und Kindern) innerhalb der Familie. Der entscheidende Punkt ist dabei, dass Marx darauf hinweist, dass Frauen nicht von Natur aus dazu verdammt sind, in der privaten Sphäre zu verweilen. Während er in den Frühschriften die allgemeine Stellung der Frau in der Gesellschaft behandelte, widmete er sich im „Manifest der kommunistischen Partei“ und im „Kapital“ explizit den Ge-

schlechterverhältnissen und der Rolle der Familie im Kontext politischer Ökonomie. Marx hat laut Brown die Frauenunterdrückung nicht als zweitrangig für die Absicherung des kapitalistischen Systems betrachtet, sondern setzte Klassen- und Frauenunterdrückung in einen Gesamtzusammenhang. Der Kapitalismus hole die Frauen (und Kinder) aus der häuslichen Sphäre und stelle diese als Arbeitskräfte zur Verfügung. Dazu trage vor allem der technologische Wandel bzw. Maschinenarbeit bei, die die Erwerbsbeteiligung von Frauen wachsen lasse. Prinzipiell stand Marx dem positiv gegenüber, äußerte sich aber auch immer wieder ambivalent. Laut ihm war die Stellung der Frauen für die ArbeiterInnenbewegung von entscheidender Bedeutung, weil sie mit Männern um Arbeitsplätze konkurrierten und deutlich niedrigere Löhne erhielten. Im Zentrum all dieser Schriften stand stets die Betonung, dass eine freie Gesellschaft erst durch die Überwindung geschlechtsspezifischer Ungleichheiten möglich sei. Es sei zudem notwendig, die Familie als eine Form der Unterdrückung und Entfremdung aufzuheben, obschon Marx nicht näher darauf einging, wie.

In „Die heilige Familie“ befasste Marx sich mit der fiktiven Prostituierten Fleur De Marie in Eugène Sues Roman „Die Geheimnisse von Paris“. Brown veranschaulicht anhand dieser Schrift, dass Marx Fleur De Marie ohne moralisierende Wertung nicht als bloßes Opfer ihrer Umstände betrachtete, sondern als handlungsfähiges Wesen. Er wies am Beispiel der Romanfigur auf die prekäre Situation der Mädchen und Frauen der ArbeiterInnenklasse hin. Gleichzeitig zeigt Brown anhand Marx' journalistischer Arbeiten, etwa in der Auseinandersetzung mit Jacques Peu-

chets Aufsatz über den Selbstmord in der französischen Gesellschaft des frühen 19. Jahrhunderts oder seinem Artikel über die Inhaftierung der Aristokratin Rosina Bulwer-Lytton, dass er sich mit Frauenunterdrückung über Klassengrenzen hinaus befasste, er die Unterdrückung im privaten, familiären Bereich wahrnahm und dieser ablehnend gegenüberstand. Während Marx' Frühschriften bereits Hinweise dafür lieferten, dass er Frauen als handlungsfähige Subjekte sah, insbesondere im „Kapital“ aber teilweise noch ambivalente und verkürzte Ausführungen zur gesellschaftlichen Rolle der Frau äußerte, vermittelten erst seine journalistischen Arbeiten und seine politische Arbeit im Rahmen der Ersten Internationalen ein Bild des historischen, politischen Subjekts der Frau. Diese Entwicklung zeichnet Brown beispielsweise anhand seiner journalistischen Arbeiten zu Frauen in Arbeitskämpfen, seines Einsatzes für die Pariser Kommune und daran anknüpfend für das Programm der französischen ArbeiterInnenpartei nach. Dadurch wird deutlich, dass Marx das revolutionäre Potenzial der Frauen erkannte, sich für ihre politischen Anliegen einsetzte und beispielsweise für die Abschaffung der Gesetze einstand, die es den Männern erlaubten, Frauen im häuslichen Bereich zu beherrschen.

Wichtig erscheint Brown, Marx' Denkweisen von jenen Engels' abzugrenzen. Während aufgrund der Verbundenheit von Marx und Engels häufig angenommen wird, sie hätten die gleichen Ansichten vertreten, basieren feministische Diskussionen über den Marxismus oftmals lediglich auf Engels' „Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staats“ und übertragen dessen Inhalte auf Marx' Denkweisen.

Brown versucht deshalb zu zeigen, dass Engels' Buch zwar auf Marx' Exzerpten zu Lewis Henry Morgans „Die Urgesellschaft“ basiert, sich die Denkweisen der beiden aber deutlich unterscheiden und Marx ein komplexeres, dialektischeres Gesellschaftsverständnis vertrat als Engels. Anhand Marx' (zum Teil noch unveröffentlichter) Exzerpthefte zeigt Brown dessen Ideen zu Geschlecht und Familie zum Ende seines Lebens. Diese offenbaren, wie er seine dialektische Methode auf die Geschichte der Gesellschaft und insbesondere der Familie anwandte. Brown arbeitet an dieser Stelle einen zentralen Aspekt des marxischen Denkens heraus: die Historizität der Gesellschaft, der Familienbande und Geschlechterverhältnisse. Marx hebt in seinen Exzerptheften die Stellung der Frauen und ihre Subjektivität in ihrem historischen Verlauf hervor, von prähistorischen Gesellschaften bis zum Kapitalismus. Das offenbart Marx' Auffassung darüber, dass die Situation von Frauen nicht nur ökonomisch bestimmt ist.

Insbesondere Marx' Dialektik und seine Überwindung des Natur-Kultur-Dualismus sieht Brown als Stärke der marxischen Theorie und als mögliches Werkzeug feministischer Wissenschaft. Unter Rückbezug auf Nancy Holmstrom argumentiert sie, dass laut Marx' Ausführung in den „Manuskripten“ biologische Bedürfnisse gesellschaftlich vermittelt seien. Durch die Ausarbeitung zur dialektischen Beziehung zwischen Natur und Kultur, die auch im „Kapital“ angeschnitten wurde, liefert Marx eine Methode, mit der auch der Mann-Frau-Dualismus überwunden werden kann, worin nach Brown Potenzial für (queer-)feministische Theoriearbeit besteht, obschon er selbst nicht darauf einging.

Fazit

Heather Brown gelingt es, durch die übersichtliche Struktur des Buches, Einbezug zahlreicher direkter Zitate und Verweise sowie durch die Einbettung von Literatur, die sich bereits vor ihr mit dem Themenkomplex befasst hat, ein Überblicks- und Nachschlagewerk für die Auseinandersetzung mit Marx, Geschlecht und Familie bereitzustellen, obschon, geschuldet durch die Herkunft Browns, ihre Einbettung primär auf US-amerikanischer Literatur beruht. Sie zeigt, dass Marx' historisierendes Konzept von Familie bereits früh vorhanden war, während sich sein Blick auf Geschlechterverhältnisse erst im Laufe seines Lebens formte. Es ist anzuerkennen, dass Karl Marx' Analyse geschlechtsblinde Flecken enthält. Er bietet allerdings Potenzial für feministische Auseinandersetzung und erkennt zeit seines Lebens die gesellschaftliche Rolle der Frauen an. Brown arbeitet diese Stärken heraus, durch ihre vor allem in der ersten Hälfte des Buches fast schon apologetische Schreibweise verlieren ihre Argumente dabei meines Erachtens jedoch teilweise an Deutlichkeit. Sie bezieht sich immer wieder auf feministische AutorInnen, stimmt ihnen im Grunde zu und führt dann aus, warum diese ihres Erachtens die Nuancen der marxischen Schriften nicht verstanden hätten. In der zweiten Hälfte des Buches gelingt ihr die Einordnung besser, indem sie (vermutlich auch mangels bestehender Auseinandersetzung) mögliche Deutungsweisen in den Raum stellt, aber nähere Deutungen außen vor lässt, was Marx denn *eigentlich* gemeint hätte. Auch ihr immer wiederkehrendes Argument, Marx sei von der viktorianischen Ideologie seiner Zeit geblendet

gewesen, erscheint als Vorwand für Marx' Versäumnisse, beruft sich Brown doch ausgiebig auf die Erste Internationale und die Pariser Kommune. Deren VertreterInnen lebten zur gleichen Zeit wie Marx, vertraten teils aber bereits progressivere Gesellschaftsmodelle in ihren Schriften – etwa Flora Tristan, die ihr Werk „Arbeiterunion“ vor dem „Manifest der kommunistischen Partei“ veröffentlichte und darin zum Teil ähnliche Forderungen formulierte, Geschlechterverhältnissen und der Rolle der Frau aber eine größere Bedeutung zuschrieb als Marx oder Engels.

Der wohl größte Beitrag, den Marx zur feministischen Theoriebildung leisten kann, ist seine dialektische Methode. Ein Aspekt, der sich durch das Buch und Marx' Lebenswerk wie ein roter Faden zieht. Marx selbst wendet Dialektik nie auf den Mann-Frau-Dualismus, sondern insbesondere auf das Verhältnis von Natur und Kultur und zum Teil auch auf Produktion und Reproduktion an. Methodologisch könnte damit aber argumentiert werden, dass Geschlecht, ähnlich der Familie, kein statisches Konzept ist, sondern als sich ständig verändernd zu betrachten ist. Brown lässt dies offen, weist aber stets auf das dialektische Werkzeug für die Analyse über Zweigeschlechtlichkeit hinaus hin und trägt damit meines Erachtens zu einem materialistischen Verständnis von Geschlecht bei.

Christina Siegert

Literatur

Zetkin, Clara (1903) [1957]. Was die Frauen Karl Marx verdanken. In: Zetkin, Clara. Ausgewählte Reden und Schriften. Band 1: Auswahl aus den Jahren 1889 bis 1917. Ostberlin, Karl Dietz Verlag, 218–225.

Grundlagen feministischer Ökonomie: Silvia Federicis zentrale Texte aus 40 Jahren

Rezension von: Silvia Federici (2021).
 Revolution at Point Zero. Hausarbeit,
 Reproduktion und feministischer Kampf.
 1. Aufl. Münster, Unrast Verlag.
 304 Seiten. Taschenbuch. 20,40 EUR.
 ISBN 978-3-89771-331-4.

Silvia Federici gehört zweifelsohne zu den wichtigsten feministischen TheoretikerInnen und hat mit ihren Veröffentlichungen viele Grundlagen im Bereich der feministischen Ökonomie geschaffen. Im Jahr 2012 hat sie zentrale Texte ihrer Arbeit, die zwischen 1975 und 2010 veröffentlicht wurden, in einem Sammelband herausgegeben. Dieser ist 2021 im Unrast Verlag im Rahmen der Reihe „Theorien und Kämpfe der sozialen Reproduktion“ auf Deutsch erschienen. Gegenüber der ersten Ausgabe wurde der Band um drei Beiträge aus den Jahren 2011 und 2016 ergänzt. Zudem wird die deutschsprachige Ausgabe mit einem für die Einordnung und Interpretation der Texte hilfreichen Vorwort von Friederike Beier eingeleitet.

So verweist Beier gleich zu Beginn auf die vielen Rollen Silvia Federicis: Sie „ist Feministin, Theoretikerin, Aktivistin und vieles mehr“ (7). Dies ist wichtig für das Verständnis der folgenden Texte, denn Federicis Arbeit zeichnet sich eben durch diese Verbindung von Theorie und Praxis aus. Jahrzehntelange Erfahrungen aus feministischen Kampagnen und Bewegungen fließen in die Texte ein, Theorien werden überprüft und vor diesem Hintergrund weiterentwickelt. Hier ist der

zeitliche Rahmen des Sammelbandes besonders wertvoll: Da Texte aus mehreren Jahrzehnten zusammengestellt wurden, können die LeserInnen nachvollziehen, wie sich zentrale Argumente und Thesen wiederholen, aber auch (leicht) verändern und vertieft werden. In ihrer Einführung für den Sammelband ordnet Federici die Texte selbst in einen historischen Kontext und die zentralen Kämpfe und politischen Auseinandersetzungen der jeweiligen Zeit ein. Dies hilft ebenfalls bei der Interpretation der Texte. Der Sammelband hätte jedoch noch weiter hinzugewinnen können, wenn der jeweilige Anlass der Veröffentlichung und eventuell sogar die Rezeption den einzelnen Texten vorangestellt worden wären.

Der Sammelband ist in drei Abschnitte untergliedert: 1) Theorie und Politik der Hausarbeit, 2) Globalisierung und soziale Reproduktion, 3) Die Commons reproduzieren. Einerseits zeigen sich hier Federicis Themenbreite und unterschiedliche politische Zusammenhänge, andererseits wird schnell ersichtlich, dass sich das zentrale Thema der Reproduktionsarbeit durch alle Bereiche zieht. Dazu hält Federici in ihrem Vorwort zur zweiten Auflage selbst fest, dass die methodische „Bedeutung des Buches in der Vorrangstellung [liegt], den es der reproduktiven Arbeit in ihrem Doppelcharakter, als Reproduktion des Lebens und als Reproduktion der Arbeitskraft, dem Hauptfeld feministischer Organisation, einräumt“ (16). Auch begründet Federici damit den Titel des Sammelbandes „Revolution at Point Zero“, denn reproduktive Arbeit „ist ganz sicher die Arbeit, in der die Widersprüche, die der ‚entfremdeten Arbeit‘ inhärent sind, am explosivsten zutage treten, und das ist der Grund, warum es sich dabei um den

Ground Zero der revolutionären Praxis handelt, auch wenn es durchaus noch andere gibt“ (21).

Lohn für Hausarbeit – eine feministische Forderung?

Vor dem Hintergrund der zentralen Bedeutung der reproduktiven Arbeit gibt der erste Abschnitt des Sammelbandes „Theorie und Politik der Hausarbeit“ einen sehr guten Einblick in wichtige Grundlagen von Federicis Arbeit. Er besteht aus fünf Texten: zwei aus 1975, zwei aus den 1980er Jahren und einem aus 2011. Mit Ausnahme des letzten lassen sich die Texte in die Zeit einordnen, in der Federici in der „Lohn für Hausarbeit“-Kampagne aktiv war. Aus heutiger Sicht, in der Forderungen nach der Bezahlung von Frauen für Hausarbeit eher konservativen Seiten zuzuordnen sind – erinnert sei etwa an die deutsche „Herdrämien“-Debatte um das Betreuungsgeld für Familien, die ihre Kinder im zweiten und dritten Lebensjahr betreuen, ohne öffentliche Angebote in Anspruch zu nehmen –, erscheint die Forderung vielleicht zunächst überraschend.

Federici schafft mit ihren Texten jedoch wichtige Grundlagen feministischer Theorie und Politik, indem sie bereits in den 1970er Jahren herausarbeitet, dass die Hausarbeit der Frauen nicht auf eine biologische Veranlagung zurückzuführen ist, dass es sich bei Hausarbeit um Arbeit handelt und welche Rolle Frauen und der Hausarbeit durch den Kapitalismus zugeschrieben wird – Letztere hält Federici für „ein wesentliches Moment der Arbeitsteilung und der Teilung der gesellschaftlichen Macht innerhalb der Arbeiter*innenklasse, wodurch das Kapital in der Lage ist, seine Hegemonie aufrechtzu-

erhalten“ (42). Federici schreibt dem Lohn zentrale Bedeutung zu, da durch ihn anerkannt wird, dass es sich um eine oder einen ArbeiterIn handelt, zu dem kann dann um Arbeitsbedingungen und Lohnhöhe verhandelt bzw. gekämpft werden. Umgekehrt sieht sie bereits in den 1970er Jahren in der vielen unbezahlten Hausarbeit von Frauen einen wesentlichen Grund für deren schlechtere Stellung auf dem Arbeitsmarkt bzw. ihre Entlohnung. In ihren Texten greift Federici immer wieder auf marxistische Gesellschaftsanalysen zurück, kritisiert jedoch auch Marx Ausblenden der reproduktiven Arbeit aus den elementaren Analysen.

Friederike Beier verweist darauf, dass die Forderungen der „Lohn für Hausarbeit“-Kampagne mit der Zeit „neoliberal vereinnahmt worden“ (12) sind und dass Federici in jüngeren Texten Kämpfe von unbezahlter und bezahlter Arbeit miteinander verknüpft. Dies ist in der Tat sehr spannend, denn – um es an dieser Stelle vorwegzunehmen – der Sammelband schließt mit einem Text aus 2016 über „Migrantische Hausangestellte und die internationale Produktion und Zirkulation von feministischem Wissen und Organisation“. Federici sieht einen wesentlichen Unterschied zwischen unbezahlten und bezahlten HausarbeiterInnen: Letztere begreifen sich selbst als ArbeiterInnen und sind eher bereit, sich zu organisieren und zu streiken. Sie beschreibt Kämpfe von Hausangestellten in Nordamerika, Europa, Hongkong, Taiwan und Singapur, die zu Änderungen im Arbeitsrecht und damit einer staatlichen Regulierung von Hausarbeit führten. Federici sieht jedoch großes, wenngleich auch noch kaum genutztes Potential darin, dass „Hausangestellte Verbündete in einem Kampf um Haus-

arbeit sind, der bezahlte und unbezahlte Arbeiterinnen zusammenbringt, um die Machtverhältnisse zu verändern, die diese Arbeit heutzutage strukturieren“ (273f). Bei der betont, dass es Federici nicht nur um die Anerkennung unbezahlter Arbeit bzw. Hausarbeit geht, sondern um Lösungen für Care-Arbeit „jenseits von Staat und Kapital“ (12). Dies erkläre auch die hohe Relevanz von Federicis Arbeiten für aktuelle Kämpfe und Bewegungen – etwa bei ErzieherInnen-Streiks, beim internationalen Frauenstreik 2019/20 oder beim deutschen Care-Revolution-Netzwerk.

Die Bedeutung der Globalisierung für feministische Bewegungen

Ein weiterer wichtiger Punkt in Federicis Arbeiten ist ihre globale Perspektive. So beschränken sich ihre Texte und Erfahrungen nicht etwa auf Europa und/oder Nordamerika, sondern nehmen auch immer wieder Bezug auf Lateinamerika, Asien oder Afrika. Dies zieht sich durch viele Texte, wird aber insbesondere in Abschnitt zwei des Sammelbandes, „Globalisierung und soziale Reproduktion“, deutlich. Auch hier beeinflussen sich Theorie und Praxis wieder direkt: In ihrem Einführungstext beschreibt Federici, wie ein Aufenthalt in Nigeria sie dazu brachte, den Begriff „Hausarbeit“ umfassender zu definieren und in der Antiglobalisierungsbewegung aktiv zu werden (vgl. 30). Die fünf Texte des zweiten Abschnitts ordnet sie selbst als „Versuch, die Architektur der neuen Weltwirtschaftsordnung zu verstehen“ (30), ein.

Federici arbeitet in den Texten heraus, wie im Rahmen der Globalisierung Frauen, insbesondere aus Asien, Afrika und Lateinamerika, dazu gebracht wurden, ihre Arbeitskraft „nicht

nur für die lokale Wirtschaft“ einzusetzen, „sondern auch für die industrialisierten Länder zu produzieren“ (129), was dies für ihre soziale Reproduktionsarbeit bedeutet, wie die Globalisierung zur „Verweiblichung der Armut“ (128) und zu einer neuen Spaltung zwischen Frauen beigetragen hat. Ihre Kritik richtet sich gegen transnationale Unternehmen, die Schaffung von Freihandelszonen und insbesondere die Rolle von Weltbank und Internationalem Währungsfonds (IWF), etwa über die sogenannten „Strukturanpassungsprogramme“, die in den 1980er Jahren gestartet wurden.

In diesem Abschnitt des Sammelbandes wird Federicis kritische Haltung gegenüber Institutionen, wie eben Weltbank, IWF, aber auch den Vereinten Nationen, und grundsätzlich gegenüber Staaten besonders deutlich. Sie definiert „feministische Autonomie nicht nur [als] Autonomie gegenüber Männern, sondern auch gegenüber Kapital und Staat“ (31). Ebenso kritisiert sie die „Institutionalisierung des Feminismus“ (ebd.), also den Versuch, Frauenpolitik im Rahmen der genannten Institutionen umzusetzen bzw. eine Genderperspektive in diese Institutionen einzubringen, sowie reformistische Positionen innerhalb feministischer Bewegungen: „Sie verurteilen Diskriminierungen aufgrund des Geschlechts, lassen aber die globale Hegemonie der kapitalistischen Verhältnisse unberücksichtigt“ (128). Besonders deutlich wird dies im letzten Text des Abschnitts „Auf dem Weg nach Peking: Wie die Vereinten Nationen die feministische Bewegung kolonisieren“. Die radikale Kritik an den UN-Weltfrauenkonferenzen mag überraschen, werden sie doch häufig als „Erfolgsgeschichte der transnationalen

Frauenbewegung“ (Wichterich 2009, 13) interpretiert, da es „gelang, Frauenthemen und Frauenrechte auf die Politikagenda der Vereinten Nationen zu setzen“ (ebd.). Federici geht jedoch davon aus, dass „die Intervention der UNO das subversive Potenzial dieser Bewegungen [schwächte], indem sie sicherstellte, dass ihre sozialpolitische Agenda mit den Absichten des internationalen Kapitals und der Institutionen, die es unterstützen, übereinstimmen“ (195). Sie hält den Zeitpunkt der ersten Weltfrauenkonferenz 1975 für strategisch gewählt und geht davon aus, dass die Vereinten Nationen sich bewusst das Ziel setzten, die feministische Bewegung dazu zu bringen, ihre „neoliberale Agenda zu legitimieren und zu unterstützen“ (197).

Commons als Lösung?

Im abschließenden dritten Abschnitt des Sammelbandes finden sich vergleichsweise jüngere Texte aus den Jahren 2004 bis 2016, die sich mit Gemeingütern – Commons – bzw. Praktiken des Commoning – der Schaffung von kollektiven Formen der Reproduktionsarbeit – beschäftigen. Federici hält die „Idee der Commons und des Gemeinsamen [für] eine schlüssige und historische Alternative sowohl zum Staats- und zum Privateigentum, als auch zum Staat und zum Markt“ (244). Die Texte liefern interessante Analysen zu „neuen Einhegungen“ (ebd.) der Commons – am einfachsten veranschaulicht durch die Umzäunung von Land – und auch der Vereinnahmung der Commons durch Weltbank und Vereinte Nationen, um sie für die Privatisierungspolitik zu nutzen. Am Ende des Sammelbandes wäre jedoch ein stärkerer Fokus auf Ansätze und Lö-

sungen für die Kollektivierung der sozialen Reproduktionsarbeit wünschenswert gewesen. Zwar lassen sich in den vier Texten viele einzelne Beispiele finden, von Praktiken gemeinschaftlichen Zusammenlebens älterer Menschen in italienischen Städten (vgl. 224) über den Kampf von Frauen in Asien, Afrika und Amerika um die Subsistenzwirtschaft (vgl. 230) und Kreditgenossenschaften von Frauen in Afrika (vgl. 251) bis hin zum Urban Gardening (vgl. 248). Diese werden aber oft nur als Beispiel an- und nicht ausgeführt, und offen bleibt, wie sie dauerhafte Lösungen für viele Menschen sein könnten, wie dies organisiert und strukturiert sein müsste und worin ihre Überlegenheit gegenüber marktlichen und staatlichen Angeboten besteht.

Der Sammelband stellt eine Fundgrube für eine Auseinandersetzung mit grundlegenden feministischen Themen dar und bietet sich gleichzeitig als Lektüre für Lesekreise an. Besonders spannend sind der Zeithorizont der unterschiedlichen Texte und die Entwicklung von Thesen über die Zeit, die gegenseitige Beeinflussung von theoretischen Erkenntnissen und Erfahrungen aus der feministischen Praxis sowie die globale Perspektive. Auch wenn LeserInnen andere Zugänge oder in Teilen ein anderes Verständnis, etwa über die Rolle des Staates haben als Federici, sind ihre Texte so fundiert, dass sie zum Nachdenken und Reflektieren eigener Positionen anregen.

Jana Schultheiß

Literatur

Wichterich, Christa (2009). Gleich, gleicher, ungleich. Paradoxien und Perspektiven von Frauenrechten in der Globalisierung. Sulzbach/Taunus, Ulrike Helmer Verlag.

Das Gift der Ungleichheit

Rezension von: Hirschel, Dierk (2020).
 Das Gift der Ungleichheit. Wie wir die
 Gesellschaft vor einem sozial und
 ökologisch zerstörerischen Kapitalismus
 schützen können. 256 Seiten. Bonn,
 Dietz. Gebundenes Buch. 22,70 EUR.
 ISBN 978-3-8012-0570-6

Am Beginn seines Buches zitiert Dierk Hirschel den Philosophen Antonio Gramsci (1996): „Obwohl das Alte stirbt, kann das Neue nicht zur Welt kommen“, und verweist damit auf die organische Krise des Kapitalismus, die uns derzeit allgegenwärtig begleitet: Klimakrise, Finanzmarktkrise, Handelskrise, Demokratiekrise – um nur einen Auszug zu nennen. Mit seinem Verweis auf Gramscis „Interregnum“ deutet er darauf hin, dass wir uns seiner Einschätzung nach gerade in einer Phase des Umbruchs befinden – der Ausgang sei gleichermaßen offen wie umkämpft. Hirschel sieht den Ursprung dieser Krisen in der zunehmenden Spaltung der Gesellschaft, der Zerstörung der Natur und allen voran in der Entfesselung des Kapitalismus. Sein Buch soll sowohl eine Beschreibung dieses bedrohlichen Status quo als auch einen Entwurf für einen sozial-ökologischen Umbau bieten.

Der Sozialdemokrat und Ökonom der deutschen Gewerkschaft ver.di beginnt sein Buch mit einer Bestandsaufnahme mit einem starken Fokus auf Deutschland. Aus gegebenem Anlass geht er zunächst kurz auf die Coronapandemie und zwei Herausforderungen ein, die auch in anderen Politikbereichen seit jeher bestehen: ein Mangel an internationaler Solidarität und

die Frage, wer die anfallenden Rechnungen bezahlen soll. Es stellen sich gravierende Verteilungsfragen, die, obwohl der Staat während der Pandemie als Krisenmanager und Lebensretter auftritt, durch die derzeitige Krise noch verschärft werden. Hirschel führt ausführlich eine Reihe von besorgniserregenden Erkenntnissen der Ungleichheitsforschung an: Wenige Superreiche besitzen so viel wie die ärmere Hälfte der Weltbevölkerung, das Einkommen der SpitzenverdienerInnen steigt, während sich die Armut in den Industrieländern immer weiter ausbreitet. Die damit einhergehenden Folgen für die Gesellschaft sind allgegenwärtig: Die steigende Ungleichheit schadet der Gesundheit, erhöht die Kriminalität, senkt die soziale Durchlässigkeit und drosselt die Kaufkraft. Zudem verweist er darauf, dass sich die ungleichen Vermögensverhältnisse durch intergenerationale Transfers immer weiter reproduzieren, ganz nach dem Motto „Wer hat, dem wird gegeben“. Des Weiteren thematisiert Hirschel die stagnierende Lohnentwicklung in Deutschland und die Ausbreitung von prekären Arbeitsformen – oftmals zu einem Niedrig- oder Armutslohn. Die Ursachen der niedrigen Löhne von Frauen und Personen mit Migrationshintergrund werden allerdings nur sehr kurz angesprochen, obwohl Deutschland – wie Österreich – eine traurige Spitzenreiterposition beim Gender-Pay-Gap in der Europäischen Union einnimmt. Wesentliche Ursachen für die gravierende soziale Ungleichheit sieht Hirschel etwa in der gestärkten Verhandlungsmacht der KapitaleigentümerInnen durch die internationale Arbeitsteilung, bestehende Monopole und Internetgiganten wie auch durch den Wandel der Arbeitswelt im

Bereich Digitalisierung und den verstärkten Übergang zu einer Dienstleistungsgesellschaft.

Seine Kernbotschaft lautet jedoch: Politik macht den Unterschied. Er weist dabei insbesondere auf die Erosion des deutschen Tarifsystems und die Deregulierung des Arbeitsmarktes sowie den Umbau der sozialen Sicherungssysteme durch die Schröder-Regierung, welche zu einer geschwächten Verhandlungsposition der deutschen Gewerkschaften und der Abnahme von regulären Arbeitsverhältnissen führte.

Im Anschluss daran spricht Hirschel die brennenden Probleme der ökologischen Krise an, welche eng mit der sozialen Frage verwoben sind. Wie die stark steigende Ungleichheit hat auch der Klimawandel seine Ursachen in den kapitalistischen Produktions- und Konsummustern, welche auf grenzenloses Wachstum ausgerichtet sind. Der große ökologische Fußabdruck und der horrende Ressourcenverbrauch der Industrieländer und überreichen Personen, die drohenden ökologischen Kippunkte und Rebound-Effekte sowie der Umstand, dass die schlimmsten Folgen den ärmsten Ländern und Menschen drohen – obwohl sie am wenigsten dazu beitragen – sind dabei bekannte Kernthemen. Hirschel äußert in seinem Buch berechtigte Zweifel, ob der grüne Anstrich des Kapitalismus bzw. das blinde Vertrauen in einen „grünen Markt“ für die Lösung dieser Probleme ausreichend ist, da Wirtschaftswachstum bisher nicht hinreichend vom Ressourcenverbrauch entkoppelt werden konnte. Darüber hinaus sind Märkte keine machtfreien Räume. Hirschel führt beispielhaft große deutsche Konzerne an und verweist auf deren nach wie vor um-

fangreiche Ausnahmeregelungen und Verschmutzungsrechte. Da der Klimawandel zudem ein internationales Problem ist, fordert er auch internationales politisches Handeln. Wie oft diese Verhandlungen scheitern und folgenlos bleiben, zeigt Hirschel anschaulich in seinem Buch. Die Verfolgung des letzten Klimagipfels in Glasgow lässt Ähnliches für die Zukunft erahnen.

Einen weiteren wichtigen Aspekt von Ungleichheit spricht Hirschel im Rahmen seiner Bestandsaufnahme im Bereich der Demokratie an: „Sozial Benachteiligte und Geringqualifizierte wenden sich von der Politik ab“. Das zeigt sich nicht zuletzt darin, dass diese Bevölkerungsgruppen immer weniger in politischen Ämtern und Mandaten vertreten sind. Hirschel verwendet in seiner Analyse den vom Politikwissenschaftler und Soziologen Colin Crouch geprägten Begriff „Postdemokratie“: ein Zustand hoher ökonomischer Ungleichheit, in dem überreiche Personen über informelle Wege die politischen Entscheidungen beeinflussen können und demokratische Institutionen nur noch „leere Hüllen“ sind. Die daraus resultierenden Ohnmachtsgefühle der restlichen Gesellschaft und insbesondere des unteren und mittleren ArbeitnehmerInnenmilieus verbindet er zudem mit einem Erstarren des Rechtspopulismus und Rechtsextremismus in ganz Europa. Hirschel beendet den ersten Teil seines Buches mit einem Überblick über die „Flüchtlingskrise“ und ihre weitreichenden Ursachen, wie Krieg, Terror, Armut und die Folgen des Klimawandels. Er spart dabei nicht mit Kritik an der Rolle Deutschlands, der Europäischen Union und der USA, wie etwa in den Bereichen Waffenexporte, Außenpolitik, erzwungene Handelsliberalisierung

gen, Landgrabbing und der Grenzschutzagentur Frontex.

Im Anschluss vertieft Hirschel seine Bestandsaufnahme, indem er zunächst eine detailreiche Analyse der derzeitigen Form des Kapitalismus liefert, welche er als „Rheinischen Kapitalismus 2.0“ betitelt. Einen besonderen Fokus legt er auf die Rolle und den Wandel der Finanzmärkte, den freien Welthandel und den digitalen Fortschritt. Seine Ausführungen sind gut verständlich, aufgrund der Komplexität dieser Themenbereiche werden einige Debatten jedoch nur sehr kurz angerissen.

Es folgt eine ausführliche Betrachtung unserer sich stets im Wandel befindlichen Gesellschaft. Hirschel kritisiert dabei insbesondere das Verschwinden des Klassenbegriffs in den letzten Jahrzehnten und bedient sich bei seiner Analyse sowohl der marxistischen Klassentheorie als auch der lebensweltlichen Milieus des Soziologen Pierre Bourdieu. Er postuliert zudem, dass unter anderem der vom progressiven Neoliberalismus propagierte Individualismus und der aktuelle Fokus der Wissenschaften und parteipolitisch Linken auf „neue Ungleichheiten“, wie etwa Geschlecht, Herkunft und sexuelle Orientierung, für die Entfremdung der „einfachen“ ArbeitnehmerInnen verantwortlich seien. Eine tiefergehende Analyse, warum der Fokus auf diesen „neuen Ungleichheiten“ für große Bevölkerungsgruppen wichtig ist, wäre durchaus wünschenswert. Nichtsdestoweniger fordert Hirschel eine (gleichberechtigte) Erweiterung der zentralen sozialen Frage, um Antworten auf diese „neuen Ungleichheiten“ und die ökologische Krise zu finden. Dies sei in einer „pluralen Klassengesellschaft“ notwendig, um progressive Mehrheiten zu finden.

Nach der Analyse des gegenwärtigen Wirtschaftssystems und der vielschichtigen Facetten unserer Gesellschaft widmet sich Hirschel sehr detail- und kenntnisreich der „Krise der Gegenkräfte und Institutionen“. Er fokussiert sich insbesondere auf den Verfall des Sozialstaates, die Herausforderungen der Gewerkschaften, die Schwächung der Sozialdemokratie und das Erstarken der rechten Parteien. Starke Kritik wird erneut an der Erosion des Tarifsystems, den Reformen der Schröder-Regierung und fehlenden Investitionen in Bildung, Infrastruktur und Gesundheit geübt.

Abschließend versucht sich Hirschel darin, einen Weg aus den derzeitigen Krisen zu zeichnen. Der Fokus liegt dabei sehr stark auf dem Bereich Erwerbsarbeit und somit primär auf der erwerbstätigen Bevölkerung. Durchaus interessant sind die Beispiele erfolgreicher geführter Gewerkschaftskämpfe sowie eine selbstkritische Abhandlung, warum Gewerkschaften Schwierigkeiten haben, neue Zielgruppen wie junge Menschen, Frauen und Personen mit Migrationshintergrund zu erreichen. Auch die Problemanalyse zur SPD fällt sehr detailreich und selbstkritisch aus und wird gemeinsam mit dem Aufstieg der Grünen und der Entwicklung der Linkspartei diskutiert. Gleichzeitig geht er davon aus, dass ein sozialdemokratisches Programm mehrheitsfähig wäre, dafür jedoch Bündnisse eingegangen werden müssen. Als wertvolle Partner erachtet er dabei die linken Parteien, Gewerkschaften sowie neuere zivilgesellschaftliche Umwelt- und Sozialbewegungen, etwa Fridays for Future oder ATTAC. Hirschel beendet sein Buch mit einer „realen Utopie“, die zwar einige interessante Aspekte wie den An-

satz der Wirtschaftsdemokratie enthält, jedoch für ein Buch, dessen Titel „Wie wir die Gesellschaft vor einem sozial und ökologisch zerstörerischen Kapitalismus schützen können“ lautet, mehr Tiefgang hätte erwarten lassen.

Alles in allem ist das Buch sehr verständlich und kurzweilig geschrieben und mit vielen Zahlen und detailreichem Wissen im Bereich Erwerbsarbeit und Gewerkschaften unterlegt. Hirschel greift dabei immer wieder das zugrunde liegende Problem des „entfesselten“ Kapitalismus und der daraus resultierenden Ungleichheiten auf. Er zeigt sich zudem durchaus (selbst-)kritisch gegenüber der allgemeinen Entwicklung und vergangenen politischen Entscheidungen seiner Partei und rät zu einem umfassenden Erneuerungs-

prozess. Der Entwurf einer Vision für die Zukunft sowie die Beantwortung mancher angerissener Fragen hätten jedoch tiefgreifender und überzeugender ausfallen können. Darüber hinaus kommt die Perspektive und Lebensrealität von Frauen, MigrantInnen sowie nicht erwerbstätigen Personen – unter anderem durch den starken Fokus auf Erwerbsarbeit – zu kurz. Das Buch hätte außerdem von einer (konsequenten) geschlechtergerechten Sprache profitiert. Mit dem Titel seines letzten Kapitels trifft Hirschel jedoch einen wichtigen Punkt in Hinblick auf die Beantwortung offener Fragen und die Lösung der derzeitigen riesigen Herausforderungen: „Wer, wenn nicht wir?!“

Eva Six

Die erste industrielle Revolution in der britischen Textilindustrie

Rezension von: Hahn, Barbara (2020).

Technology in the Industrial Revolution.
Cambridge, Cambridge University Press.
225 Seiten. Taschenbuch. 23,30 EUR.
ISBN 978-1-316-63746-3.

Die Autorin des vorliegenden schlan-ken Bandes, die US-amerikanische Historikerin Barbara Hahn, hat sich auf Unternehmens- und Technikgeschichte spezialisiert. Die Leitfrage ihres Werks lautet: Wie kam der dramatische Produktionsanstieg in der nord-englischen Baumwollindustrie zwischen 1760 und 1850 zustande? Im Mittelpunkt ihrer Darstellung stehen die neuen, revolutionären Maschinen, welche es ermöglichten, dass sich der Anteil der Baumwollindustrie an der britischen Sachgüterproduktion zwischen 1770 und 1841 von 1% auf 10% erhöhte. Das bedeutet keineswegs, dass sich die Autorin auf die Entstehungsgeschichte, die technischen Einzelheiten und Fortschritte und die inkrementellen Verbesserungen der Spinnmaschinen und Maschinenwebstühle sowie deren Effekte auf Produktivität und Produktqualität konzentriert. Im Vordergrund steht vielmehr die wirtschaftliche, soziale und politische Einbettung des Prozesses der Mechanisierung und des Übergangs zum Fabriksystem in den verschiedenen Sparten der britischen Textilbranche.

Die Autorin befasst sich daher mit den wichtigsten Voraussetzungen der Mechanisierung der Baumwollspinnerei, v.a. jenen in den Bereichen der globalen Handelsnetze der East India Company, der merkantilistischen Wirt-

schaftspolitik, der Produktivität der Landwirtschaft, des privaten Konsums, des Zunftwesens, der Verkehrsinfrastruktur usw. Und sie analysiert die komplexen, vielfältigen und zeitlich variierenden Wechselwirkungen zwischen den Entscheidungen der Textilunternehmen für die Mechanisierung der Herstellung von bestimmten Garnen bzw. Stoffen mit spezifischen Maschinen, für Wasserkraft oder für Dampfkraft, für Produktion im Heimgewerbe, in dezentralen Werkstätten oder in Fabriken sowie ihren Entscheidungen über Produktionsstandorte mit der Entwicklung der Konsumnachfrage nach Stoffen bestimmter Qualität, den erwarteten Veränderungen auf den Absatzmärkten, mit Kapitalbedarf und Finanzierung, mit den relativen Preisen und der Verfügbarkeit von Rohmaterialien und Energiequellen, mit Arbeitsmarktbedingungen, Lohnniveaus und Arbeitsbeziehungen sowie anderen Einflussfaktoren:

„Instead of individual machines conceived by heroic inventors in a flash of discovery, this is a book about systems and networks, and the worlds that got the machines running, and the way the world changed to make the devices work. ... The relationship between changing machines and their changing contexts is the subject this book investigates“ (1). Aus all diesen Entwicklungen, zeigt die Autorin, resultierte schließlich eine neue Wirtschaftsordnung, der Industriekapitalismus.

Das Werk beschäftigt sich also mit Aspekten der Technik- und der Industriegeschichte, der Wirtschafts- und der Globalgeschichte sowie der Arbeits- und der Sozialgeschichte und den Zusammenhängen zwischen diesen. Das Buch enthält somit wesentlich mehr, als der Titel verspricht.

Die Mechanisierung der Baumwollspinnerei

Seit Ende des 17. Jh. waren Kleidung und Textilwaren für die Haushaltseinrichtung aus farbig bedruckten, kostengünstigen Baumwollstoffen aus Indien bei wohlhabenden Schichten in England sehr gefragt (sog. Calico Craze). Je nach Mode variierten Farben und Muster von Jahr zu Jahr.

Starker politischer Druck von Seiten des Wollhandels und protoindustrieller Unternehmen in der Herstellung von Wollstoffen bewirkte, dass das Parlament in den Calico Acts 1701 den Import und 1721 auch den Verkauf von bedruckten Stoffen aus reiner Baumwolle untersagte. Aufgrund dieser Verbote verschob sich die inländische Nachfrage v.a. auf Stoffe aus Baumwoll-Leinen-Mischgewebe (Barchent, Samt u.a.). Von den Calico Acts gingen infolgedessen sehr starke Wachstumsimpulse aus, erstens auf das Bedrucken von ungefärbten importierten indischen Baumwollstoffen und zweitens auf die Herstellung von Baumwoll-Leinen-Mischgeweben, d.h. Weberei und Textildruck, und deren Vorstufen, also Baumwoll- und Flachsspinnerei. Merkantilistische Maßnahmen zum Schutz des seit langem dominanten Zweigs der englischen Textilbranche, der Herstellung von Wollstoffen, welche viele Baumwollprodukte vom englischen Markt verschwinden lassen sollten, leisteten somit der Herstellung von Mischgeweben und schließlich auch der Erzeugung von reinen Baumwollgeweben unbeabsichtigt Vorschub.

Infolge der britisch-französischen Kolonialkämpfe um die Vorherrschaft in Indien im Zuge des weltweit geführten Siebenjährigen Kriegs waren die Ausfälle beim Import von dortiger Roh-

baumwolle zwischen 1756 und 1763 besonders gravierend. Gleichzeitig verstärkte sich das Wachstum der Binnennachfrage und jener in den nordamerikanischen und westindischen Kolonien nach Baumwoll- und Barchentprodukten weiter. Diese angebots- und nachfrageseitigen Entwicklungen ließen sowohl die Preise von Rohbaumwolle als auch jene von Flachs steil ansteigen. Dies und sinkende Gewinnmargen boten hohe Anreize, die Bemühungen zu verstärken, indische Einfuhren von Baumwollstoffen, -kleidung und weiteren -waren zu ersetzen durch inländische Produkte vergleichbarer Qualität. Die Bemühungen konzentrierten sich auf die Mechanisierung der Baumwollspinnerei, versprach sie doch neben Kostensenkungen wesentlich bessere Garnqualität und folglich bessere Stoffqualität durch höhere Baumwollanteile an Baumwoll-Leinen-Mischgeweben oder überhaupt die Ersetzung von Mischgeweben durch reine Baumwollgewebe.

Die von dem Handspinner James Hargreaves erfundene Spinning Jenny kam in den 1760er-Jahren in Verwendung. Diese mit Muskelkraft betriebene Spinnmaschine versetzte einen kräftigen und geübten Spinner in die Lage, mit mehr als einer Spindel zu arbeiten.

Den entscheidenden technischen Durchbruch in der Mechanisierung der Baumwollspinnerei brachte 1769 Richard Arkwrights Waterframe, eine Baumwollspinnmaschine mit Streckwalzen zur kontinuierlichen Faserzuführung und mit Antrieb durch ein Wasserrad, die 1775 verbessert und 1790 für Dampfantrieb hergerichtet wurde. Mit dieser hoch produktiven Spinnmaschine ließ sich nicht nur sehr kostengünstiges, sondern erstmals in Europa auch qualitativ höherwertiges Ketten-

garn für die Herstellung von reinen Baumwollgeweben oder solches für Mischgewebe erzeugen.

Die Anwendung der wasserradgetriebenen Spinnmaschinen bedingte die Umstellung auf Fabrikproduktion und somit hohe Investitionen in Bauten, Maschinen und Anlagen.

Mit der Waterframe breitete sich die fabrikmäßige Baumwollspinnerei in den 1780er- und 1790er-Jahren rasch aus: 1788 kamen in Großbritannien in 143 Spinnfabriken Waterframes zur Anwendung und um 1800 bereits in jeder dritten der insgesamt rund tausend fabrikmäßigen Spinnereien. Jede der rd. 300 Waterframe-Spinnereien beschäftigte mehr als 50 Arbeitskräfte. Gleichzeitig war Baumwollspinnerei mit muskelgetriebenen Jennys im Heimgewerbe und in Werkstätten im Rahmen protoindustrieller Verlagssysteme nach wie vor weitverbreitet. Manche Unternehmer von maschinellen Baumwollspinnereien lagerten Vorbereitung, Weben und Appretur an das Heimgewerbe aus.

Samuel Cromptons in den 1770ern erfundene und in den folgenden Jahrzehnten weiterentwickelte Mule war eine Spinnmaschine, die sich durch selbsttätige Fadenzuführung über ein Zylinderstreckwerk sowie fahrbare Spindelträger auszeichnete und Baumwollgarn von bis dahin unerreichter Glätte, Feinheit und Einheitlichkeit herstellte. Die dampfgetriebene Mule konnte bis zu tausend Spindeln tragen. Die Bedienung der Maschine war durch den abgesetzten Produktionsprozess außerordentlich kompliziert und verlangte von Bedienenden ein besonderes Maß an Fingerspitzengefühl, Geschicklichkeit und Kraft. Bei Fehlbedienung rissen gleich Hunderte von Fäden. Die Mulespinner bildeten in folge-

dessen vorübergehend die Aristokratie der Textilarbeiterschaft.

Um 1810 war die Mule sowohl in der Baumwoll- als auch in der Wollspinnerei bereits dominant. Dass in Ersterer neben der Mule weiterhin die Waterframe und die Jenny in großem Maßstab zum Einsatz kamen, hatte v.a. damit zu tun, betont Hahn, dass jeder Maschinentyp Garn mit je spezifischen Merkmalen erzeugte: „The qualities of the finished product were just as important as its price in deciding whether or not the machine that made it had a chance of running profitably“ (85). Insbesondere reine Baumwollstoffe aus Mule-Kettengarn und Jenny-Schussgarn waren glatt und absorbierten Farbe gut, weshalb sie sich als optimal fürs Bedrucken erwiesen.

Die textilmaschinellen Innovationen der 1760er- bis 1780er-Jahre, so die Schlussfolgerung der auf die erste Phase der ersten industriellen Revolution spezialisierten WirtschaftshistorikerInnen, zielten auf Produktinnovationen ab, insbesondere höhere Garn- und Stoffqualitäten und Vielfalt der Stoffe, weniger auf die Senkung der Produktionskosten. Höhere Effizienz war nicht das Hauptziel der Mechanisierung der Spinnerei, sondern eher ein unbeabsichtigtes Nebenresultat.

Die nordenglische Baumwollspinnerei zeichnete sich zwischen 1800 und 1820 also durch eine Vielfalt von Produktionsweisen aus: Fabriken und verlagmäßige Heimarbeit; Muskelkraft, Wasserkraft und Dampfmaschinen; Jennys, Waterframes und Mules; Arbeit von Kindern (Zunftlehrlinge, Angehörige von Arbeitshäusern, Bauernkinder usw.), erwachsenen Frauen und Männern unterschiedlichster Qualifikation.

Die Revolution im Energiesystem

Der Feinmechaniker James Watt entwickelte bis 1765 durch Adaption der atmosphärischen Dampfmaschine von Newcomen (1712) die erste direktwirkende Niederdruck-Dampfmaschine mit vom Zylinder getrenntem Kondensator, wofür er 1769 ein Patent erhielt. 1775 gründete Watt mit dem Unternehmer M. Boulton eine Dampfmaschinenfabrik in Birmingham, wo er an der Vervollkommnung der Maschine arbeitete. Ab 1778 entwickelte er die doppelwirkende Niederdruck-Dampfmaschine, gestaltete einen Transmissionsmechanismus, welcher die translatorische Bewegung auf ein Schwungrad überführte, und setzte einen Fliehkraftregler mit Drosselklappe ein. Ab 1782 stand eine universell einsetzbare Dampfmaschine zur Verfügung, welche in der Textilindustrie zum Einsatz gelangte und in der Folge in Eisenbahnlokomotiven, Dampfschiffen und zahllosen weiteren Bereichen Anwendung fand. Die Brennstoffeffizienz der Watt'schen Maschine war rund fünfmal höher als jene von Newcomens Maschine.

In der Baumwollspinnerei wurde die Watt'sche Dampfmaschine zunächst v.a. zum Pumpen verwendet, um Wasserräder zum Maschinenantrieb auf allen Stockwerken einer Fabrik mit Wasser versorgen zu können. Hingegen setzte sich die Verwendung von Dampfmaschinen zum direkten Maschinenantrieb nur langsam durch: Um 1800 wandten in England rund tausend Baumwollspinnereien Wasserkraft und nur 34 Dampfkraft zum Maschinenantrieb an. Noch in den 1820er-Jahren setzte die Mehrheit der Textilfabriken auf Wasserkraft, weil Kohle am jeweiligen Standort zu teuer war. Der Tri-

umph der Dampfmaschine in der Textilindustrie erfolgte erst ab etwa 1825.

Der Nachteil von Wasserkraft bestand darin, dass die Energieversorgung wegen Hoch- oder Niederwassers unregelmäßig sein konnte – und als Folge davon auch die Arbeitsmöglichkeiten der Beschäftigten und die Erträge der Unternehmen.

Standorte von stationären Dampfmaschinen konnten unabhängig von der Verfügbarkeit von fließendem Wasser gewählt werden, sie mussten allerdings wegen der hohen Transportkosten bei oder nahe von Kohlefeldern liegen bzw. an einem Kanalnetz, über das die Versorgung mit Kohle kostengünstig möglich war. An Kanalnetzen waren auch die Transportkosten der Rohstoffbelieferung und der Distribution der Fertigwaren wesentlich niedriger. Städte, welche eine dieser Standortbedingungen erfüllten, boten darüber hinaus die Vorteile der Nähe zu einer großen Zahl von KonsumentInnen und einer großen Anzahl an Menschen, die Lohnarbeit aufnehmen wollten.

Erst Eisenbahn und Dampfschiffe befreiten die stationären Dampfmaschinen von den kohlebezogenen Standortvoraussetzungen.

Wasserkraft blieb freilich an günstigen Standorten für viele Unternehmen in zahlreichen Industriezweigen bis Mitte des 19. Jh. die effizientere Lösung. Mit einem Wasserrad konnte immerhin eine Leistung von bis zu 300 PS erzielt werden.

Die Jahre um 1825 markieren sowohl den Übergang im Energiesystem zur Dominanz der auf der Verbrennung von Kohle basierenden Dampfmaschine für den Antrieb von Maschinen in Industrie und Verkehrswesen als auch die Beschleunigung des gesamtwirt-

schaftlichen Produktivitätsfortschritts und den Übergang zu weit höherem und nachhaltigem Wirtschaftswachstum (siehe unten).

Automatisierung in der Baumwollspinnerei

Die Rekrutierung, der Aufbau und die Aufrechterhaltung qualifizierten Personals für die Bedienung, Wartung und Reparatur der Textilmaschinen in Fabriken erwiesen sich häufig als schwierig, zumal angesichts hohen Arbeitskräfteumschlags und weitverbreiteter Abneigung gegen das strikte Arbeitsregime in Fabriken.

Von den Maschinenbedienern wurde verlangt, Wartungs- und Reparaturtätigkeiten an laufenden Maschinen durchzuführen – ein nicht selten gefährliches Unterfangen. Das Hauptproblem der maschinellen Spinnerei war das häufige Abreißen von Fäden, was sofortiges Handeln erforderte. Fabrikarbeit bedeutete für die Betroffenen also sehr hohe Arbeitsintensität und hohes Unfallrisiko.

Die Abhängigkeit von qualifizierten Arbeitskräften, die infolge der Knappheit über vergleichsweise hohe Verhandlungsmacht verfügten und die effektive Kontrolle der Unternehmer und deren Aufseher über die Produktionsprozesse einschränken konnten, und der hohe Arbeitskräfteumschlag verstärkten in der Baumwollsparte die Bemühungen um technische Innovationen, welche Abhilfe versprachen. Die Selfaktor-Spinnmaschine war das Resultat derartiger, sehr kostspieliger Entwicklungsanstrengungen. In der Folge war der Bedarf an qualifizierten männlichen Maschinenbedienern weit geringer. Arbeitssparender technischer Fortschritt war in diesem und in

anderen Fällen auch eine Antwort auf organisatorische Probleme und die Verhandlungsmacht von Teilen der Belegschaften.

Die Selfaktor-Wagenspinnmaschine war eine Weiterentwicklung von Cromptons Mule durch den Techniker und Erfinder Richard Roberts, Gründer und Inhaber eines Unternehmens zur Herstellung von Werkzeugen und Maschinen, in den Jahren ab 1825. Während bei der Mule die Steuerung der Maschine von Hand erfolgte, besonders schwierig war und nur von qualifizierten Männern geleistet werden konnte, arbeitete der Selfaktor weitgehend automatisch. Die Lösung des technischen Problems lag in einer geschickten Steuerung sämtlicher aufeinanderfolgender Bewegungsabläufe der Maschine durch Zahnradgetriebe und Kupplungsvorgänge über die antreibenden Transmissionen. Im laufenden Betrieb war lediglich zum Ansetzen der gebrochenen Fäden und zum Wechseln der Spulen (Kopse) Bedienungspersonal notwendig. Wartung, Einrichtung und Pflege mussten allerdings weiterhin von qualifizierten Männern vorgenommen werden. 1830 war der Selfaktor (umgangssprachlich Iron Man) einsatzbereit.

Je Selfaktor konnten viel mehr Spindeln eingesetzt werden als je Mule, nämlich mehr als 200 (und gegen Ende des 19. Jh. bis zu 1.300). Ein Selfaktor konnte sowohl per Wasserrad als auch per Dampfmaschine betrieben werden. Im Vergleich zur Mule war der Selfaktor mit höheren Investitionskosten, der Betrieb mit höheren Energiekosten, aber weit geringeren Arbeitsinputs verbunden, und die Arbeitsproduktivität stieg dramatisch. Allerdings war der Selfaktor nur zum Spinnen grober Garne geeignet, und das Spinnen feiner Garne

erfolgte weiterhin mit Mules oder Jennys.

In der Baumwollspinnerei sank die Maschinenlaufzeit, die erforderlich war, um 100 britische Pfund bzw. 45,4 kg Rohbaumwolle zu spinnen, von durchschnittlich 2.000 Stunden unter Verwendung der Mule um 1780 auf 135 unter Verwendung des Selfactors um 1830 (Bruland 2004, 137).

Die Mechanisierung der Weberei

Weben erfolgte im ersten Viertel des 19. Jh. vorwiegend an Handwebstühlen. Deren Zahl und die Beschäftigung in der Handweberei erreichten jeweils in den 1820er-Jahren ihren Höchststand. 1829 arbeiteten in England rd. 240.000 Personen an Handwebstühlen.

Die Baumwollsparte zeichnete sich in diesem Zeitraum somit durch ein hybrides Produktionssystem aus, bestehend aus fabrikmäßiger Spinnerei und verlagsmäßig organisierter Handweberei im ländlichen Heimgewerbe und in dezentralen städtischen Werkstätten.

Der von Edmund Cartwright ab 1784 entwickelte Maschinenwebstuhl wurde insbesondere von Richard Roberts, der sich ja auch um die Mechanisierung des Spinnens verdient gemacht hatte, Anfang der 1820er-Jahre in Manchester weiterentwickelt.

Die Zahl der Maschinenwebstühle stieg zwar steil an, von 2.400 1813 auf über 14.000 1820 und etwa 60.000 1829, womit einem mechanischen Webstuhl aber immer noch vier Handwebstühle gegenüberstanden. In den 1830er-Jahren erfolgte dann eine sehr schnelle Ausbreitung der Webmaschinen, von denen schon 1833 etwa 100.000 im Einsatz waren, und dies bereits zulasten der Handweberei.

Die Verzögerung der Mechanisierung der Webvorgänge ist v.a. darauf zurückzuführen, dass die HandweberInnen noch bessere Stoffqualitäten liefern konnten, insbesondere bei Baumwolle, Barchent und Seide. Zudem rissen feine Garne häufiger, was den Maschineneinsatz dort länger unrentabel machte.

Die Handweberei behauptete sich bis in die 1840er-Jahre bei der Verarbeitung der feinsten Baumwollgarne und in der Seidenweberei sowie dort, wo die Anforderungen an die Qualität der Stoffe und bezüglich der Muster und Farben besonders hoch waren, die nachgefragten Mengen aber gering, und dort, wo es um Einzelfertigungen nach Kundenvorgaben ging.

Das Qualitätsproblem maschinellen Webens war weitgehend entschärft, als der von Roberts optimierte Maschinenwebstuhl zum Weben komplizierter und mehrfarbiger Muster mit der 1805 in Frankreich erfundenen und ab 1833 dort breit angewandten Jacquardmaschine verbunden wurde.

Die Mechanisierung des Webens wurde erstens als Möglichkeit angesehen, die altbekannten Probleme der dezentralen Weberei im Verlagssystem loszuwerden, v.a. mangelnde Qualitätskontrolle und übermäßigen Schwund an Rohmaterialien durch Betrug: „Observers at the time viewed the powerloom as a means to control labor rather than increase efficiency or decrease costs“ (158). „Just as in the mechanization of spinning, economies of scale were more a result of powerloom weaving than its intended aim“ (159). Zweitens boten Maschinenwebstühle den großen Vorteil gleichmäßiger Stoffqualität: „Power-woven cloth was not always cheaper than that made by hand, but its output was more predict-

able and so were its quality and characteristics“ (167).

Divergierende Spartenentwicklungen

Die Baumwollsparte war im 18. Jh. noch ein kleiner Zweig der britischen Textilbranche. 1770 trug sie noch weniger als 6% zur Branchenwertschöpfung bei. Ab den 1780er-Jahren wuchs sie spektakulär, und dies in Bezug auf Output, Arbeitsproduktivität, Größe der Unternehmen, Kapitalisierung derselben und Beitrag zum Nationaleinkommen. 1830 war die Baumwollsparte bereits der dominante Zweig der Textilbranche, auf den fast die Hälfte der Wertschöpfung entfiel. Die hohe und stark steigende Konsumnachfrage nach den leichten, farbig bedruckten und pflegeleichten Stoffen, die Mechanisierung des Spinnens und Webens sowie das sehr elastische Angebot an Rohbaumwolle in Bezug auf die rasch wachsende Nachfrage trotz real fallender Preise ermöglichten dies.

Zu berücksichtigen ist freilich, dass die britische Textilbranche aus zahlreichen Sparten bestand, in denen jeweils eine Faserart (Seide, Baumwolle, Wolle, Leinen usw.) zu einer großen Breite an Garnen und Stoffen unterschiedlicher Qualität verarbeitet wurde, wobei der Herstellungsprozess jeweils viele Produktionsschritte umfasste, von der Vorbereitung bis zur Appretur. Der Beginn und die Fortschritte der Mechanisierung variierten zwischen Sparten, Produktionsschritten sowie Garn- und Stoffqualitäten erheblich, z.T. um Jahrzehnte: Die Mechanisierung des Spinnens war nicht von Anfang an universell anwendbar. Arkwrights Waterframe fand in der Baumwollsparte schon in der zweiten Hälfte

der 1770er- und in den 1780er-Jahren breite Verwendung, in der Herstellung von Wollgarn und grobem Leinengarn ab den 1790ern, in der Kammgarnspinnerei erst in den 1800er-Jahren und in der Produktion von feinem Leinengarn überhaupt erst ab den späten 1820er-Jahren.

Der von Cartwright in den 1780er-Jahren erfundene bzw. der von Roberts in den 1820ern verbesserte Maschinenwebstuhl wurde in der Baumwollsparte ab den 1810er- bzw. den 1820er-Jahren häufig eingesetzt, in der Herstellung von Grobleinen und von Kammgarnstoffen ab den 1820er-Jahren, in der Erzeugung von Wollstoffen erst vor 1840 und in der Feinleinen- sparte und der Seidenindustrie gar erst vor 1850. Bestimmte feine Baumwollstoffe wurden noch in den 1850ern vorwiegend an Handwebstühlen gewebt.

Innerhalb der auf die Erzeugung von Textilien spezialisierten Regionen verschoben sich die Orte der Herstellung von Garnen und Stoffen zunehmend vom Land in die Stadt, von Wohnungen und Werkstätten in Fabriken.

Im zweiten Viertel des 19. Jh. verstärkte sich die räumliche Konzentration der einzelnen Textilsparten: Die Baumwollsparte konzentrierte sich im südlichen Lancashire (Manchester, Bolton, Stockport usw.) sowie in den angrenzenden Teilen von Yorkshire, Derbyshire und Cheshire. Im westlichen Yorkshire (Leeds, Bradford usw.) lagen die wichtigsten Standorte der Kammgarn- und der Wollsparte. Liverpool bildete das Handelszentrum dieser Textilregionen. Die Herstellung von Grobleinen siedelte sich um Dundee an, jene von Feinleinen um Belfast. Viele Produzenten von Textilmaschinen bevorzugten Standorte in den Städten der genannten Textilregionen.

Die Unternehmer erkannten also die Vorteile eines Produktionsstandortes in einer regionalen Branchen- oder Spartenagglomeration bzw. – im Falle der Textilmaschinenindustrie – einer branchennahen Agglomeration.

Bei den externen Agglomerationseffekten (Interdependenzen zwischen Betrieben) lassen sich Lokalisationseffekte – sog. Marshall-Effekte (externe Effekte zwischen Betrieben einer Branche bzw. Sparte) – und Urbanisationseffekte (externe Effekte zwischen Betrieben verschiedener Branchen) unterscheiden.

Lokalisationseffekte, von denen Textilunternehmen profitierten, waren technische Externalitäten (Wissens-Spillovers), Arbeitsmarktexternalitäten und eine hohe Informationsdichte. Wissen über inkrementelle Verbesserungen an Textilmaschinen etc. war nicht kodifiziert. Dieses implizite Wissen war v.a. auch in jenen qualifizierten und spezialisierten Arbeitskräften verkörpert, welche die Wartung und Reparatur der Maschinen durchführten. Waren Firmen räumlich konzentriert, so konnte implizites Wissen über technische und organisatorische Prozessinnovationen sowie Produktinnovationen (etwa die Geheimnisse verbesserter Garn- und Stoffqualitäten) von Firma zu Firma sickern, bspw. durch die Abwerbung von Arbeitskräften, die über das begehrte nicht kodifizierte Wissen verfügten. Die Vorteile eines regional konzentrierten branchenspezifischen Arbeitsmarkts bestanden darin, dass Unternehmen leichter qualifizierte und spezialisierte Arbeitskräfte fanden. Die räumliche Konzentration von Textilhändlerfirmen bedeutete, dass den Textilien produzierenden Unternehmen verlässliche und rechtzeitige Informationen über Ausmaß und Struktur

der Nachfrage zur Verfügung standen, z.B. über die aktuellen modischen Trends in Bezug auf Stoffe, Muster und Farben auf den verschiedenen Absatzmärkten. Derartige Informationen konnten für das Gedeihen von Firmen unter Umständen überlebenswichtig sein, waren doch übervolle Lager ein wichtiger Grund für Bankrotte.

Technischer Fortschritt in weiten Bereichen

Die gesamtwirtschaftliche Durchsetzung der Dampfmaschine schritt in den 1830er-Jahren sehr rasch voran. Allein zwischen 1835 und 1837 nahm die in PS gemessene Dampfmaschinenleistung um rd. 50% zu. Ausschlaggebend für die enorm schnelle Diffusion waren u.a. die Tatsache, dass es sich um eine Universaltechnik handelte, die in zahlreichen Branchen zur Anwendung gebracht wurde, das hohe Wachstum der Anzahl der Maschinen in Sachgüterproduktion und Verkehrswesen, die sehr starke Erweiterung des Eisenbahnnetzes zum Transport von Rohmaterialien, Zwischenprodukten, Fertigwaren und Personen und die stark steigende Anzahl von Dampfschiffen, die auf schiffbaren Flüssen, in Kanälen und auf See verkehrten.¹ Die erste Dampfeisenbahn der Welt war 1825 zwischen Darlington und Stockton für den Kohletransport in Betrieb genommen worden. Die Eröffnung der Liverpool and Manchester Railway 1830 leitete einen wahren Boom im Streckenaufbau ein. Das Eisenbahnnetz wuchs

¹ Das Netz der Kanäle und schiffbar gemachten Flüsse umfasste 1760 in Großbritannien bereits rd. 2.240 km und wurde bis 1830 auf etwa 6.240 km erweitert (Ville 2004, 300).

von 157 km 1830 sprunghaft auf rd. 9.800 km 1850 (Ville 2004, 305).

Die Entwicklung der Herstellung von Dampfmaschinen, Lokomotiven und Dampfschiffen einerseits und jene von Kapitalgütern erzeugenden Industriebranchen andererseits verstärkten einander wechselseitig (durch technische Innovationen, Backward Linkages, Skaleneffekte u.a.) und trugen beide zur Beschleunigung der Expansion der Textilbranche und anderer Konsumgüterindustrien bei (Forward Linkages).

Textilmaschinen wurden lange Zeit überwiegend durch größere Textilunternehmen gebaut. Erst im zweiten Viertel des 19. Jh. erfolgte die Produktion von standardisierten Textilmaschinen in spezialisierten Maschinenbauunternehmen durch hoch qualifizierte und hoch bezahlte Fachkräfte an dampfgetriebenen Werkzeugmaschinen, v.a. in Lancashire und in London.

Nicht nur im Textil- und im Dampfmaschinenbau, sondern auch in anderen Maschinenbaubereichen und im Werkzeugmaschinenbau erfolgten bereits ab den 1760er-Jahren wichtige Innovationen, in Letzterem v.a. Drehmaschinen (z.B. zum Schraubenschneiden bereits in den 1770er-Jahren), Bohrmaschinen (ab Mitte der 1770er), Fräsmaschinen (ab den 1800er-Jahren), spezialisierte Maschinen für die Uhrenherstellung und Bolzenschneidemaschinen (in den 1820ern). Die Präzisionsbohrmaschine von John Wilkinson bildete die Voraussetzung für die Dampfmaschinenproduktion durch die Firma Boulton & Watt in Birmingham ab 1775, weil alle Dampfmaschinenzylinder mit dieser Werkzeugmaschine gebohrt wurden. Die erstaunlichen Fortschritte bezüglich der Bandbreite, Größe und Genauigkeit der Werkzeugmaschinen waren somit von

grundlegender Bedeutung in vielen Branchen der Sachgüterproduktion.

Erfindungen und Innovationen – technische und organisatorische Prozessinnovationen, Produktinnovationen – beschränkten sich also in der frühen Phase der ersten industriellen Revolution keineswegs auf die Leitbranchen Textilienerzeugung und Dampfmaschinenbau, sondern erfolgten in weiten Bereichen der britischen Wirtschaft, wenngleich in unterschiedlicher Intensität. Die technischen Neuerungen außerhalb der dynamischen Branchen waren anderer Art als in diesen, weniger spektakulär, oft inkrementeller Natur. Bruland (2004) weist darauf hin, dass gerade in weniger dynamischen Branchen (z.B. Erzeugung von Steingut) wichtige organisatorische Fortschritte erfolgten, bspw. im Hinblick auf vertikale Integration, Arbeitsorganisation und Vertrieb.

Praktisches und experimentelles Wissen bildete die Grundlage für viele der technischen Schlüsselerfindungen der ersten industriellen Revolution. Sie hingen nicht von tiefen wissenschaftlichen Einsichten, ja nicht einmal von wissenschaftlicher Methodik ab. Wesentlich waren die kontinuierlichen Verbesserungen über den ursprünglichen Durchbruch hinaus. Ausschlaggebend für diese Persistenz der technischen Entwicklung in England waren fundamentale Änderungen in der Wissenskultur, die im 17. Jh. dort begonnen hatten. Die Wissensrevolution bedeutete nicht nur, dass technischer Fortschritt fortwähren konnte, ohne an eine konzeptionelle Decke zu stoßen. Sie bedeutete auch, dass fortan zwischen Technik und Wissenschaft positive, einander gegenseitig verstärkende Wechselwirkungen bestanden.

Vertikal integrierte Fabriken

Für die rapiden Produktivitätsfortschritte in der Textilbranche waren neben technischen Innovationen und Größenvorteilen organisatorische Neuerungen entscheidend, v.a. jene im Zusammenhang mit dem Übergang von der Produktion im protoindustriell organisierten Heimgewerbe zur Produktion in Fabriken. Diese lassen sich definieren als Orte, wo Arbeitskräfte, Maschinen und Ausrüstungen konzentriert waren, wo zumindest teilweise nicht von menschlicher Energie angetriebene Maschinen zum Einsatz kamen und wo die Arbeit beaufsichtigt und die arbeitsteiligen und immer komplexeren Produktionsprozesse überwacht wurden. Die Diffusion der maschinellen Innovationen setzte die Kontrolle des Betriebs der zunehmend kapitalintensiven und teuren Produktionsmittel voraus, was durch die Konzentration der Textil- und der Dampfmaschinen an einem Ort – der Fabrik –, die Beaufsichtigung der Arbeitskräfte und die Überwachung der Produktionsprozesse realisiert wurde.

Produktionstechnische Gründe, in erster Linie die Verfügbarkeit von effizienten Maschinenwebstühlen, veranlassten Unternehmen in der Textilindustrie schließlich dazu, alle Produktionsschritte an einzelnen Standorten zu konzentrieren. Anfang der 1830er-Jahre wurden die ersten vertikal integrierten Textilfabriken errichtet, welche alle Produktionsschritte von der Vorbereitung über das Spinnen und Weben bis zur Appretur, d.h. den verschiedenen Veredelungsarbeiten an einem Textilgut, einschlossen. Selfaktor-Spinnmaschinen und Maschinenwebstühle arbeiteten unter einem Dach, angetrieben von Dampfmaschinen. Die Vorteile

der fabrikmäßigen Produktionsweise gegenüber dem vorherigen hybriden Produktionssystem bestanden für die Unternehmen u.a. in der Erzielung von Skaleneffekten in der Produktion, der Verringerung der Transport- und der Transaktionskosten, der verstärkten Kontrolle der Arbeitskräfte, der Produktionsprozesse und der Produktqualitäten sowie der Durchsetzung eines einheitlichen Arbeitszeitregimes mit sehr langen täglichen und wöchentlichen Arbeitszeiten. Sie erlaubte ferner raschere Reaktion auf neue Moden und strukturelle Änderungen der Produktnachfrage. Und die räumliche Konzentration von zahlreichen Betrieben einer Textilsparte in einer Industriestadt bzw. -region ermöglichte die Realisierung von externen Agglomerationsvorteilen.

Bereits 1838 erfolgte die Energieversorgung von etwa 80% der Fabriken der Baumwollsparte in England durch Dampfmaschinen. 1841 arbeiteten schon zwei Drittel der Beschäftigten der Baumwollsparte in Fabriken, in der Woll- und der Kammgarnsparte jeweils rund die Hälfte. Im selben Jahr waren 58% der Beschäftigten der Baumwollsparte in Lancashire in integrierten Fabriken tätig.

Die Errichtung ganz neuer, vertikal integrierter Fabriken in der Textilindustrie erforderte sehr hohe Investitionen in Bauten, Maschinen und Anlagen – ein Wesensmerkmal der neuen Wirtschaftsordnung, des Industriekapitalismus.

Während Kaufleute, die protoindustrielle Produktion im Verlagssystem finanzierten, organisierten und koordinierten, v.a. in Rohmaterialien investierten, beschafften industriekapitalistische Unternehmen nicht nur die erforderlichen Rohmaterialien und Vorprodukte, sondern stellten auch Lohnar-

beitskräfte ein und investierten in erster Linie in Bauten, Maschinen und Anlagen, alles mit der Erwartung, nach einer längeren Zeit des Betriebs sachgüterproduzierender Firmen einen angemessenen Ertrag zu erzielen.

Die Ausbreitung der Fabrik in der Textilbranche ebenso wie in der Sachgüterproduktion insgesamt erfolgte freilich je nach Sparte in sehr unterschiedlichem Tempo und Ausmaß, wurde begleitet von der Expansion anderer Formen industrieller Organisation, nämlich von Kleinbetrieben, Werkstätten von Handwerkern, des Heimgewerbes, des Verlagswesens und anderen. Die meisten Betriebe blieben klein, und Familienunternehmen bildeten die Mehrheit. Bei diesen Produktionsweisen handelte es sich also nicht um langsam absterbende Phänomene aus vorindustrieller Zeit, sondern um integrale Bestandteile einer modernen industriellen Ökonomie. In den meisten Branchen existierte ein breites Spektrum von Betriebsgrößen und Organisationsformen.

Gesamtwirtschaftliche Folgen

In der zweiten Phase der ersten industriellen Revolution ab etwa 1825 spielte die mit Kohle beheizte Dampfmaschine eine Schlüsselrolle, und dies aus zahlreichen Gründen. In vielen Zweigen des sachgüterproduzierenden Sektors wurde eine breite und ständig erweiterte Palette neu entwickelter und immer wieder verbesserter Maschinen mit Dampfkraft betrieben, was in wachsenden Teilbereichen industrieller Sparten zum Übergang auf Fabrikproduktion veranlasste. Der sehr rasche Ausbau des Eisenbahnnetzes ab den 1830er-Jahren und der Einsatz von Dampfschiffen auf Flüssen, Kanä-

len und auf See ließen die Transportkosten stark fallen, was die Märkte vergrößerte, Spezialisierung in der Produktion und räumliche Konzentration in den einzelnen Industriezweigen begünstigte und infolgedessen positive externe Agglomerationseffekte hervorbrachte.

Der Einsatz der kohlebefeuerten Dampfmaschine ermöglichte folglich in vielen Branchen der Sachgüterproduktion und des Dienstleistungssektors signifikante, ja z.T. hohe Produktivitätssteigerungen: Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der gesamtwirtschaftlichen realen Arbeitsproduktivität, die zwischen 1760 und 1800 lediglich 0,2% betragen hatte, erhöhte sich in der Folge sprunghaft, nämlich auf 0,5% zwischen 1800 und 1830 und dann sogar auf 1,1% 1830–1850.² Der Beitrag von stationären Dampfmaschinen und dampfgetriebenen Lokomotiven und Schiffen zu diesem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt dürfte sich zwischen 1830 und 1850 auf rd. ein Fünftel belaufen haben.

Erst in der zweiten Phase der ersten industriellen Revolution erfolgte in England der Übergang zu hohem und nachhaltigem Wirtschaftswachstum. Hatte sich die Wachstumsrate des realen BIP pro Kopf zwischen 1750 und 1820 noch auf 0,2% p.a. belaufen, so beschleunigte sich dieses Wachstum zwischen 1820 und 1870 sehr stark auf 1,25% p.a.³ Die Effekte der technischen und organisatorischen Innovationen zwischen 1760 und 1800 fanden somit keinen unmittelbaren Niederschlag in der Entwicklung des realen

² Broadberry et al. (2010, 175): Tab. 7.5.

³ Broadberry et al. (Hg.) (2010, 2): Tab. 1.1.

gesamtwirtschaftlichen Pro-Kopf-Einkommens, sondern erst mit jahrzehntelanger Verzögerung.

Die „Schwäche“ des wirtschaftlichen Wachstums zwischen 1760 und 1820 ist allerdings zu relativieren. Bei der Beurteilung ist zu berücksichtigen, dass Großbritannien in dieser Zeit in drei Kriege interkontinentalen Ausmaßes involviert war, eine Serie von klimabedingten Missernten zu verkraften hatte und die englische Bevölkerung sehr rasch wuchs: Innerhalb von 150 Jahren verdreifachte sich die Bevölkerung Englands, von 5,2 Mio. 1701 auf 8,6 Mio. 1801 und 17,9 Mio. 1851, mit den höchsten Zuwächsen in den 1820er- und 1830er-Jahren. Dieser Bevölkerungsanstieg war ohne Beispiel in der englischen Geschichte.

Extreme klimatische Bedingungen verursachten zwischen 1790 und 1800 sowie 1811/1812 eine Abfolge gravierender Missernten, von denen einige massive Nahrungsmittelknappheiten und -preisanstiege sowie Hungersnöte bewirkten.

Zwischen 1754 und 1815 führte Großbritannien fast ununterbrochen Krieg, und zwar Auseinandersetzungen globalen bzw. interkontinentalen Ausmaßes (French and Indian War bzw. Siebenjähriger Krieg 1754–1763; Amerikanischer Unabhängigkeitskrieg 1776–1783; Revolutions- und Napoleonische Kriege 1793–1815), in welchen nicht nur die Position als weltweit führende Handelsmacht, sondern letztlich auch die Unabhängigkeit selbst auf dem Spiel standen. Wie sehr diese Kriege v.a. mit dem großen Rivalen Frankreich die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Ressourcen Großbritanniens beanspruchten, wird an den außerordentlich hohen Steuerquoten in Relation zum BIP deutlich: Diese

Steuerquote belief sich 1783 und 1815 jeweils auf rd. 23% (Tombs 2014, 356, 426)! Nach den drei global geführten Kriegen erreichte die Staatsverschuldung 1815 etwa 250% des BIP – mehr als 1918 und 1945 (ebd. 426). Im selben Jahr erhielten 15% der Bevölkerung wegen der Folgen von Krieg und Missernten öffentliche Unterstützung im Rahmen des rudimentären sozialen Netzes, welches auf dem von Königin Elisabeth I. initiierten Poor Law beruhte. (Dieses berücksichtigte nicht nur absolute Armut, sondern auch relative Deprivation.)

Dass es unter diesen widrigen Umständen gelang, einen Kollaps des Lebensstandards der Bevölkerungsmehrheit und eine desaströse Zunahme der Armut (wie in vielen Teilen Europas) zu verhindern, zeigt die Stärke, welche die englische Wirtschaft bereits erreicht hatte. Das im globalen Maßstab sehr hohe durchschnittliche Reallohniveau konnte zwischen 1760 und 1820 nicht nur gehalten werden, sondern verzeichnete sogar einen leichten Zuwachs. Ab 1820 begannen die Reallöhne stärker zu steigen, und ab 1850 beschleunigte sich das Reallohnwachstum deutlich.

Ein neues Narrativ über die industrielle Revolution

1846 setzte Premierminister Robert Peel, ein Exponent des liberalen Flügels der Tories, gegen den Widerstand der Mehrheit seiner Partei, traditionell die Interessenvertretung der ländlichen Gentry, die Aufhebung der Corn Laws im Parlament durch. Diese Entscheidung stellte einen Triumph der industriellen Interessen Nordenglands dar, der Industrieunternehmerschaft und der Handelsbourgeoisie. Die Corn

Laws von 1815, 1822 und 1828 hatten die Getreidepreise nach dem Ende der Napoleonischen Kriege im Interesse der ländlichen Gentry durch Einfuhrzölle und -verbote hoch gehalten. In den 1820er-Jahren hatte die Handelskammer von Manchester die Anti-Corn-Law-Bewegung initiiert.

In der Folge verbreiteten die Industriellen und ihre Interessenvertreter mit durchschlagendem Erfolg ein interessengeleitetes Narrativ von den Ursachen der industriellen Revolution. Demgemäß waren es liberaler Kapitalismus, Freihandel und einige geniale Erfinder, welche die erfolgreiche Industrialisierung (der Begriff „industrielle Revolution“ kam in England erst in den 1880ern in Umlauf) ermöglicht hatten. Adam Smith, stilisiert zum Schöpfer der Doktrin von „political economy“ und Freihandel, und James Watt wurden als Väter des industriellen Erfolgs herausgestellt.

Dieses Narrativ erwies sich als politisch hochwirksam und fand Eingang in die Schulbücher von Generationen. „What began as the campaign of a pressure group became the settled orthodoxy of the country until the 1930s and still influences English attitudes today“, fasst Robert Tombs (2014, 444) in seinem Standardwerk zur Geschichte Englands zusammen.

Das Narrativ vertauschte freilich Ursachen und Wirkungen – Kapitalismus und Freihandel waren Folgen der Industrialisierung in England und begünstigten deren durchschlagenden und nachhaltigen Erfolg in Großbritannien – und unterschlug die vielfältigen und komplexen Entwicklungen, welche zu den verstärkten Innovationsbemühungen veranlasst hatten. „Manchester men ... called free market capitalism the policies and economic theories

that supported their own economic interests, and imagined that these conditions that enabled their expansion had actually started their rise“ (176).

Technischer Fortschritt fiel nicht vom Himmel; Erfindungen, Innovationen und deren breite Diffusion waren tatsächlich sehr voraussetzungsvoll. Entwicklungen und Strukturen, welche zu den verstärkten Anstrengungen um Produkt- und Prozessinnovationen in der Baumwollspinnerei entscheidende Anstöße gegeben hatten, waren die globalen Handelsnetze der East India Company, die große Nachfrage englischer KonsumentInnen aus den Ober- und Mittelschichten nach den qualitativ hochwertigen indischen Baumwollstoffen, die merkantilistische Handelspolitik, die Kultur des Experimentierens und viele andere.⁴

Hahns Studie über die erste industrielle Revolution in England ist nicht nur von SpezialistInnen der Industrialisierung und WirtschaftshistorikerInnen mit großem Gewinn zu lesen, sondern auch von anderen HistorikerInnen und historisch interessierten LeserInnen. Letzteres vor allem deshalb, weil sich die Autorin verständlich auszudrücken versteht und die Erfindungen und Innovationen in der Textilbranche sowie deren Diffusion einbettet in der wirtschaftlichen, politischen, sozialen und kulturellen Geschichte Großbritanniens zwischen 1760 und 1850.

Michael Mesch

Literatur

Broadberry, Stephen/Fremdling, Rainer/Solar, Peter (2010). Industry. In: Broadberry, Stephen et al. (Hg.) (2010), 164–186.

⁴ Siehe dazu DuPlessis (2019), Kap. 8.

- Broadberry, Stephen/O'Rourke, Kevin H. (Hg.) (2010). *The Cambridge Economic History of Modern Europe. Volume 1: 1700–1870*. Cambridge u.a., Cambridge University Press.
- Bruland, Kristine (2010). Industrialisation and technological change. In: Floud, Roderick et al. (Hg.) (2004), 117–146.
- DuPlessis, Robert S. (2019). Transitions to Capitalism in Early Modern Europe. *Economies in the Era of Early Globalization, c.1450–c.1820*. 2. Aufl. Cambridge, Cambridge University Press.
- Floud, Roderick/Johnson, Paul (Hg.) (2004). *The Cambridge Economic History of Modern Britain. Volume 1: Industrialisation, 1700–1860*. Cambridge u.a., Cambridge University Press.
- Tombs, Robert (2014). *The English and Their History*. London u.a., Allen Lane.
- Ville, Simon (2010). Transport. In: Floud, Roderick et al. (Hg.) (2004), 295–331.

Kein Ende der Geschichte

Schumpeter, Joseph A. (2020).
Kapitalismus, Sozialismus und
Demokratie. Mit einer Einführung von
Heinz D. Kurz. 10. ergänzte Aufl.
Stuttgart, UTB. 650 Seiten. Taschenbuch.
37,00 EUR. ISBN 978-3-8252-5317-2

Abgesehen von Zahlenmystik oder Jubiläumssitten gäbe es wohl wenige Gründe, die zehnte Auflage eines, wie die Zahl der Auflagen zeigt, keineswegs in Vergessenheit geratenen Werkes gesondert zu besprechen. Im Fall des von Kurz neu herausgegebenen Schumpeter-Klassikers „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“ (KSD) kommen allerdings gleich mehrere dieser seltenen Gründe zusammen.

Zunächst rechtfertigt die bescheiden mit „Zur Einführung“ betitelte Darstellung der Entstehungs-, Wirkungs- und Übersetzungsgeschichte des Werkes durch den Herausgeber die Neuauflage. Diese ist in erweiterter Form bereits vor einem Jahr in dieser Zeitschrift (Kurz 2020) erschienen. Während die LeserInnenschaft zur Zeit der ersten deutschen Ausgaben mit den besprochenen Themen, wie der Debatte über die Möglichkeiten wirtschaftlicher Planung und den Diskursen zum adäquaten Übergang in den Sozialismus, vertraut war, kann man dies heute nicht mehr voraussetzen. Auf KSD trifft dies umso mehr zu, als Schumpeter selbst sich nicht bemüht hat, sein Werk explizit in die damalige Debatte einzuordnen, was am eher dünnen Literaturverzeichnis erkennbar ist.

Dann bringt diese Ausgabe auch die Einbeziehung des bisher nicht übersetzten fünften Abschnittes „Zur Ge-

schichte der sozialistischen Parteien“, sie macht diese zehnte Auflage tatsächlich zur ersten vollständigen deutschen Übersetzung.

Nicht zuletzt rechtfertigt die sorgfältige editorische Überarbeitung mit Stichwortverzeichnis und der Zusammenfassung früherer Vorworte die Neuauflage. Sie kann daher nicht nur NeueinsteigerInnen in Schumpeters Werk empfohlen werden, sondern qualifiziert sich vielmehr als neuer Referenzpunkt für weitere Untersuchungen.

Ein Hinweis aus dem von Kurz verfassten Einleitungsteil muss an dieser Stelle ebenfalls angeführt werden. Die Debatte zwischen Sozialismus und Kapitalismus, die Schumpeter hier darstellt, hat wenig bis gar nichts mit dem Kalten Krieg zu tun. Schumpeter schreibt im Wesentlichen nicht nur vor dem Niedergang, sondern auch vor dem Aufstieg der Sowjetunion.

Die Marx'sche Lehre

Der Historiker Timothy Snyder meinte bei einem Vortrag am Institut für die Wissenschaften vom Menschen, dass bis 89 von allen Intellektuellen angenommen werden konnte, dass sie eine Meinung zu Marx haben. Diese konnte günstig oder ungünstig sein, auf die Frage zu Marx mit „Zu wem?“ oder „Groucho?“ zu antworten war bis dahin aber undenkbar. Auch Schumpeter geht davon aus, dass die Inhalte im Wesentlichen bekannt sind. Dies bedeutet zugleich, dass die Debatte zur Marx'schen Ökonomie auf dem damaligen Stand stehen geblieben ist, womit die in einem „Matter of fact“-Ton referierten Kritikpunkte daran nicht eins zu eins übernommen werden können.

Die getrennte Betrachtung von Marx nach seiner Funktion als Prophet, So-

ziologe, Nationalökonom und Lehrer ist nach wie vor innovativ und würde sich in gleicher Weise für andere Ökonominnen eignen. Denn bei aller Bemühung, dies zu verschleiern, besteht Ökonomie eben auch aus Ideologie, aber eben nicht nur, und die Aussagen von politisch gefärbten TheoretikerInnen enthalten empirisch wertvolle Beobachtungen und Erkenntnisse.

Schumpeter kritisiert hier die Marx'sche Klassentheorie dafür, dass sie „den unaufhörlichen Aufstieg und Niedergang von einzelnen Familien in die obere Sphäre hinein und aus ihr heraus“ übersieht. Es ist interessant, dass Schumpeter den offensichtlichen Unterschied zwischen einer Klassenanalyse und einem methodologisch individualistischen Ansatz, der hier zu Tage tritt, unkommentiert lässt.

Lobend erwähnt er die Tatsache, dass Marx „Ausbeutung“ ohne den Rückgriff auf Betrug, Wucher oder Ähnliches erklärt und sie auf die Funktionslogik von Gütern und Arbeitsmärkten zurückführt. Schumpeters Einwand, dass Arbeitskraft nicht wie eine Ware hergestellt werden kann, erinnert an Karl Polanyis Konzept der fiktiven Waren, eine Idee, die damals vermutlich breiter diskutiert wurde.

Zum Abschluss seiner Auseinandersetzung mit Marx lobt Schumpeter die große Synthese an Erklärungen bei Marx, die historische, soziale und wirtschaftliche Bewegungen in einem großen Ganzen zusammenfasst. Der Teil zu Marx in KSD ist mit seinen vielen Andeutungen und Erwähnungen von Beteiligten an der Debatte ein brauchbarer Ausgangspunkt, als Ersteinführung aber nicht geeignet. Nicht bolschewistische Ökonominnen wie die AustromarxistInnen oder Rosa Luxemburg finden hier wahrscheinlich ihre

letzte fachlich wertschätzende Erwähnung in einem Werk, das zumindest am Rande zum ökonomischen Mainstream gehört. Für heutige LeserInnen könnte es hilfreich sein, vor oder statt des ersten Teils eine leichter zugängliche Einführung in den Marxismus zu lesen, etwa „Die Theorie kapitalistischer Entwicklung“ von Paul Sweezy (Sweezy 1970), sicherlich einem der berühmtesten Schumpeter-Schüler, oder auch den zweiten Teil von Otto Bauers „Einführung in die Volkswirtschaft“ (Bauer et al. 1956), die im Moment nur mehr antiquarisch zu bekommen ist. Schumpeter selbst geht davon aus, dass die LeserInnen Marx kennen.

Kann der Kapitalismus weiterleben?

Bereits im Prolog zum zweiten Teil kommt Schumpeter zum Punkt und beantwortet seine Frage „Kann der Kapitalismus weiterleben?“ mit „*Nein, meines Erachtens nicht!*“.

Zur Enttäuschung eiliger Studierender, die hofften, sich damit die Lektüre der weiteren 480 Seiten sparen zu können, fügt er allerdings hinzu, dass es wie immer ohnehin auf die Qualität der Argumentation ankomme und nicht auf den daraus gezogenen Schluss.

Sein Urteil über die Weiterentwicklung des Kapitalismus fußt nicht nur auf der Beobachtung seiner bisherigen Erfolge, sondern auch auf einem realistischen Modell seiner weiteren Entwicklung.

Aus theoretischer Sicht interessant: Schumpeter stellt mit Verweis auf die Arbeiten von Joan Robinson (Robinson 1969) oder F.H. Chamberlin (Chamberlin 1969) fest, dass die übliche Form der Marktinteraktion im Kapi-

talismus nicht die nur theoretisch dominierende vollkommene, sondern die unvollkommene Konkurrenz ist. Erst sie ermöglicht es die Selektion der profitabelsten Unternehmen sowie Wachstum und Innovation, also die großen Themen dieses Werkes darzustellen.

Wenn es so etwas wie eine USP für Schumpeter in der heutigen Zeit gibt, dann wohl die Idee der *schöpferischen Zerstörung*. Schumpeter betont, man möchte sagen durchaus im Einklang mit Marx, dass die wesentliche Eigenschaft des Kapitalismus die dynamische Überwindung der alten Verfahren durch neue und bessere ist.

Das Entscheidende an der Creative Destruction ist der Creative-Teil, nicht die Destruction.

Die Funktion der UnternehmerInnen als HeldInnen, die neue Methoden und Produkte außerhalb des Bestehenden entwickeln und durchsetzen, wird mit der Zeit überflüssig, „das Erfinden selbst ist zur Routinesache geworden“, und wirtschaftliche Veränderung muss laut Schumpeter nicht mehr gegen Widerstand durchgesetzt werden, sondern wird als Selbstverständlichkeit hingenommen.

Schumpeter betont, dass die Trennung von Eigentum und Kontrolle die Institution des freien Eigentums zerstört und die Formalisierung und Standardisierung das freie Vertragsrecht ad absurdum führt, womit der Kapitalismus seine eigenen institutionellen Fundamente untergräbt.

Doch auch ein Intellektueller der Spitzenklasse wie Schumpeter ist Opfer seiner Standesdünkel, wenn er feststellt, dass *„der stetig steigende Lebensstandard und namentlich die MüÙe, die der moderne Kapitalismus dem vollbeschäftigten Arbeiter bietet ...[.]*

das beste Rezept zur Erzeugung sozialer Unruhe“ ist. Die Tatsache, dass er erkennt, dass es sich um das „abgedroschenste, älteste und unverdaulichste aller Argumente“ handelt, und sein Bedauern, dass „das leider nur zu wahr ist“, macht die Zweifel an der Klarheit seiner Analyse nicht geringer.

Er übersieht auch, dass es sich bei den Bemühungen um soziale und politische Reformen durch die ArbeiterInnenbewegung um Innovationen, um kreative Zerstörung dysfunktionaler gesellschaftlicher Institutionen handelt. Dies ist umso bedauerlicher, als er im nunmehr ebenfalls übersetzten fünften Teil genau diesen Aspekt mit Bezug auf die Fabianer und einige sozialdemokratische Parteien andeutet.

Schumpeters Analyse über die Rolle der Intellektuellen in der Krise des Kapitalismus ist vielleicht nicht überzeugend, aber wegen der pointierten Polemik lesenswert.

Der beklagte Untergang einer großbürgerlichen Privilegienwirtschaft, in der es sich der Patriarch zu Lasten der Freiheit und Entfaltung der Frauen, der Lebenschancen der DienstbotInnen und ihrer Nachkommen wohl sein lässt, ist einer der Tiefpunkte des Buches. Dass er auch noch den Bourgeois zum Hüter der langfristigen Interessen der Gesellschaft macht, die dieser im dynastischen Familieninteresse wahrnimmt, bringt die Erkenntnis um nichts weiter als das von ihm selbst kritisierte bürgerliche Ammenmärchen von der Spargesinnung.

Kann der Sozialismus funktionieren?

Schumpeter greift hier die Markt-versus-Plan-Diskussionen aus dem Wien der Zwischenkriegszeit auf. Seine So-

zialismusdefinition beruht auf dem Merkmal der Kontrolle der Produktionsmittel durch eine Zentralbehörde, Modelle wie den Gildensozialismus, Syndikalismus und andere Typen schließt er aus.

Die Kriterien für den Sozialismus definieren bei ihm ex negativo ebenso den Kapitalismus, und bei genauer Betrachtung stellt sich durchaus die Frage, ob nach Schumpeters Definitionen Länder wie Japan oder Korea, aber auch das Nachkriegsösterreich in der Phase forcierter Wirtschaftsentwicklung noch einem kapitalistischen Grundplan folgten.

Im Gegensatz zu Hayek oder Robbins ist Schumpeter nicht der Meinung, dass die Behörde unter der Komplexität zusammenbrechen würde. Er geht davon aus, dass man Prinzipien der bürgerlichen Ökonomie, wie das Grenzkostenprinzip, nutzen kann, und verweist auf mögliche Mechanismen, wie sie schon von Enrico Barone oder Oskar Lange entwickelt wurden.

Die sicherlich wichtigste Feststellung zur Funktionsweise des sozialistischen Systems ist, dass es jener der Großunternehmen im Kapitalismus deutlich näher ist als einem System der vollkommenen Konkurrenz.

Das sozialistische System kann auf der Erfahrung der Großunternehmung aufbauen und muss die bürokratische Unternehmensführung nicht neu erfinden.

Schumpeter macht in einer Fußnote einen kurzen, auch heute noch interessanten Exkurs über die Frage, wie viel und welche Bereiche der Realität in einem Modell noch enthalten sein müssen, und nimmt damit einen Teil der Methodendebatte in der Ökonomie vorweg.

Die Landwirtschaft würde er aus dem

sozialistischen Plan aussparen. Dies ist interessant, wenn man bedenkt, dass es sich heute bei der Landwirtschaft wohl um den am stärksten zentral geplanten Sektor handelt.

Die Frage ist, wie „die oberen oder führenden Schichten eingebunden werden können“, er meint, dass jeder vernünftige Sozialist zugeben wird, dass es notwendig ist, ihre „übernormalen“ Fähigkeiten zu nutzen. Schumpeter stellt die Frage, ob denn andere als bürgerliche Personen (im Sozialismus) die Cheffunktion übernehmen können. Man darf anmerken, dass offenbar weder eine gescheiterte Karriere in der Politik noch eine in den Konkurs geführte Bank einen gefestigten altösterreichischen Standesdünkel erschüttern können.

Die für die Planung erforderliche Bürokratie stellt „nicht ein Hindernis der Demokratie, sondern ihre unvermeidliche Ergänzung“ dar, eine Erkenntnis, die man vielen KommentatorInnen auch in heutiger Zeit wünschen würde.

Weder in der Bildung ausreichender Ersparnisse noch in der Aufrechterhaltung der Disziplin in den Fabriken sieht er ein unlösbares Problem.

Wesentlich ist für Schumpeter der Zeitpunkt für den Übergang zum Sozialismus, abhängig vom Entwicklungsstand des Kapitalismus.

Im Zustand der Reife gibt es bürokratische Großunternehmungen und einen Zinsfuß, der mangels Investitionschancen nahe null liegt, in dieser Situation sieht er wenig Probleme im Übergang.

Ganz anders ist die Lage bei einer Sozialisierung im Zustand der Unreife. Solange es noch viele Entwicklungschancen im Kapitalismus gibt, werden diese nicht kampflos aufgegeben werden. Der Übergang kann dann nur mit

Gewalt erfolgen. So „eine Sozialisierung, die ... [nach] einer nachfolgenden Schreckensherrschaft verlangt, [ist] weder kurz- noch langfristig zum Vorteil von irgendjemand außer jenen, die sie durchführen“.

Wenn Schumpeter dann noch am englischen Beispiel beschreibt, dass die recht einfache Verstaatlichung von Banken, Versicherungen, Elektrizitätswirtschaft, Eisenbahn, Kohle und Stahl nur mehr ein kleiner Schritt ist, kann man die Frage stellen, ob er das Nachkriegsösterreich mit seinen verstaatlichten Banken und Industriebetrieben sowie der staatlichen Pensions- und Gesundheitsversorgung überhaupt als kapitalistisches Land gesehen hätte.

Sozialismus und Demokratie

Laut Schumpeter hätte bis 1916 niemand bezweifelt, dass Sozialismus demokratisch ist. Und für die Zeit danach ist klar, dass die Bolschewiki unter Stalin undemokratisch waren, während die englischen, schwedischen und deutschen SozialdemokratInnen keine Alternative hatten, als demokratisch zu bleiben. Die österreichischen SozialdemokratInnen hielten 1918 und 1919 zur Demokratie, schwankten unter dem Eindruck Ungarns kurz und kehrten schnell zur Demokratie zurück.

Demokratie ist für Schumpeter eine Methode, zu Entscheidungen zu kommen, und keine Zielvorstellung an sich.

Die gängige Definition von Demokratie als Herrschaft des Volkes ist für ihn ungenügend, da relevantes Volk und Form und Umfang der Herrschaft erst definiert werden müssen.

Die Orientierung am Gemeinwohl leidet unter dem Problem, dass es das wohl definierte „Gemeinwohl“ nicht gibt. Menschen können unterschiedli-

che Ziele verfolgen, und diese müssen nicht in Einklang miteinander stehen. Anders formuliert, Schumpeter nimmt bereits das Arrow-Paradoxon vorweg.

Wenig überraschend vertritt Schumpeter die Position, dass die postulierte Gleichheit in Hinblick auf die tatsächliche Fähigkeit der Bürgerschaft, sich politisch einzubringen, faktisch nicht gegeben ist. Im Abschnitt über die menschliche Natur in der Politik beklagt Schumpeter die verzerrenden Kräfte der Massenpsychologie, die mangelnde Kenntnis der nationalen Probleme und das Fehlen an Erfahrung mit großen Fragestellungen beim Volk.

Hier muss man dem großen Analytiker leider Blindheit auf mehr als einem Auge vorwerfen. Zu übersehen, dass gerade zwei verheerende Weltkriege von Monarchen und Diktatoren im erkennbar elitären, kleinen Kreis beschlossen, vom Zaun gebrochen und verloren wurden, ist schlicht eine schwache Leistung.

Demokratie besteht aus seiner Sicht aus dem Konkurrenzkampf „um die Stimmen des Volkes“. Die Demokratie bildet einen Rahmen, in dem dieser Konkurrenzkampf zu führen ist. Ein demokratisches System muss nicht alle Freiheiten bieten, wohl aber die Freiheit, sich um ein demokratisches Amt zu bewerben, die Wählbarkeit inkludiert dabei zugleich die Abwählbarkeit.

Um das Funktionieren der demokratischen Politik zu verstehen, muss man im Kern vom Kampf um Macht und Amt ausgehen, so wie man im Wirtschaftlichen vom Gewinnmotiv ausgeht. Auch wenn Schumpeter den Analyseapparat der Ökonomie auf eine politische Fragestellung anwendet, unterscheidet sich dieser Ansatz massiv von der später populär gewordenen Neuen Politi-

schen Ökonomie. Denn während Letztere vor allem die Motivationslage politischer AkteurInnen mit dem Instrumentarium des Methodologischen Individualismus und der Annahme eines Nutzen maximierenden Individuums analysieren will, betrachtet Schumpeter die Bedingungen, unter denen institutionelle Arrangements stabile, nicht aber starre Konstellationen bilden können.

Zur Frage, ob Sozialismus und Demokratie zusammenpassen, stellt er fest, dass es weder prinzipiellen Widerspruch noch notwendige Übereinstimmung gibt.

Aber auch im Sozialismus wird es Umstände geben, die es notwendig machen, die ArbeiterInnen in den Fabriken zu disziplinieren, die Diktatur des Proletariats wird dann zur Diktatur über das Proletariat, womit die Demokratie im Sozialismus vielleicht weniger attraktiv und hell sein mag als im utopischen Entwurf.

Eine historische Skizze der sozialistischen Parteien

Im fünften Teil ordnet Schumpeter die auf Marx basierenden, man kann sagen dominanten Strömungen des Sozialismus theoriegeschichtlich ein. Schumpeter erkennt bei den utopischen Vorgängern von Marx zwar ebenfalls Schwächen, teilt aber nicht den Standpunkt des Altmeisters, der in der fehlenden Analyse das Kernproblem dieser Autoren sieht.

Bei Morus fehlt Schumpeter die Beschreibung des Weges nach Utopia. Bei Owen gibt es keinen Plan, wer Träger des Übergangs zum neuen System sein soll. Die Anarchisten wie Proudhon und Bakunin liefern aus seiner Sicht maximal Vorlagen für „Wahnwit-

zige, Poeten und Verliebte“ und sind ihm eindeutig zu destruktiv.

Zu Recht betont er, dass bei aller Rationalität die Triebkraft für sozialistische Bewegungen nach wie vor aus den „irrationalen Sehnsüchten der Seelen“ kommt, sie zu ignorieren wäre „undankbar gegenüber der Welle“, die sie trägt.

Der Ausgangspunkt von Marx unterscheidet sich in mehrerlei Hinsicht von allen anderen sowohl englischen als auch deutschen Sozialisten (z.B. Lassalle). Marx und Engels hatten keine Aussicht, die ArbeiterInnenmassen selbst zu organisieren; sie mussten die Gewerkschaften als Institution zur Organisation des Klassenbewusstseins anerkennen, gleichzeitig aber brachten sie ihnen Misstrauen entgegen, weil sie ihrer Meinung nach die ArbeiterInnen verbürgerlichten.

Und bis heute liegt hier eine Wurzel der Antagonismen zwischen ArbeiterInnen (Gewerkschaften) und Intellektuellen (Parteien) innerhalb der sozialistischen Parteien.

1875 wurde die Sozialdemokratische Partei Deutschlands als Vereinigung der Gruppe um Lassalle und jener um Liebknecht und Bebel gegründet. Sie stieg zur stimmenstärksten Partei auf und hielt diese Position bis zum Ende des Kaiserreichs.

In England dauerte es etwas länger bis zur Gründung von Independent Labour (1893), weil Liberale und Konservative schon vorher Teile der Agenda aufgenommen hatten.

Daneben entstanden in England auch die Fabians. Sie waren in der englischen Elite von Oxbridge integriert und machten sich als Thinktank nützlich, indem sie vor allem Daten und Vorschläge für die Politik bereitstellten. Die MarxistInnen verachteten die Fa-

bianerInnen. Obwohl sich diese, wie Schumpeter feststellt, in ihrem Bestreben, „sich im Gleichschritt mit der gesellschaftlichen Entwicklung zu bewegen und das ultimative Ziel sich selbst zu überlassen“, mehr im Einklang mit der marxistischen Lehre befanden als Marx' eigene Revolutionssehnsucht.

Wenig verspricht er sich vom Vorbild Russlands. Russland war nicht im Geringsten bereit für den Übergang zum Sozialismus. Die englische Zeitschrift „Marxism Today“ legte Marx in einem fiktiven Interview in ihrer letzten Ausgabe 1991 auf die Frage nach seinem *favourite joke* sehr pointiert die Antwort „The world revolution will begin in Russia“ in den Mund (Marxism Today 1991), womit sie pointiert die selbe Meinung vertritt.

Von Bedeutung ist natürlich auch, was Schumpeter zur Entwicklung in seiner Wahlheimat zu sagen hat, die sich gerade aufschwang, zum Hegemon in der kapitalistischen Welt zu werden. Im Lauf des 19. bis ins 20. Jahrhundert, konstatiert er, war die agrarische Welt der USA in hohem Maße antisozialistisch.

Während in Russland die wirtschaftliche Veränderung für den Eintritt der Marx'schen Vorhersagen zu langsam ging, war sie in den USA zu rasant. Nicht nur konnten die amerikanischen ArbeiterInnen nach Westen gehen, wann immer sie mit dem Stand des Kapitalismus unzufrieden waren, dank des rasanten Fortschritts konnten sie laut Schumpeter auch weiter in die Zukunft flüchten.

Die französische Entwicklung reicht länger zurück als jene in anderen Staaten und unterscheidet sich deutlich vom Fabianismus, aber auch vom marxistischen Sozialismus, der eine einige ArbeiterInnenbewegung oder zumin-

dest ein einigendes Bekenntnis der Intellektuellen erforderte.

In Frankreich dominierte weniger die Großindustrie, und die Masse der Bauernschaft, HandwerkerInnen und Angestellten unterstützte eher mittelständische Reformen, zudem lehnten die vielen KatholikInnen, die den Kern der Unzufriedenen bildeten, den Antiklerikalismus der SozialistInnen ab.

Es gab zwar viele Gruppen, von Blanquisten, die auf das entschlossene Handeln einiger Männer setzten, bis Reformisten (Jaurès), und eine marxistische Bewegung unter Lafargue (Parti ouvrier), sie kamen jedoch nie zu vergleichbarer politischer Bedeutung wie die SozialdemokratInnen in Deutschland.

Die Entwicklung im deutschsprachigen Raum hatte ebenso ihr spezifisches Gepräge; obwohl es mit dem Verein für Sozialpolitik (und den Kathedersozialisten) eine den Fabianern ähnliche Vereinigung gab, folgte die Entwicklung hier nicht dem britischen Muster. In Österreich (Cisleithanien) kam es durch den Entwicklungsrückstand erst 1888 beim Hainfelder Parteitag unter Victor Adler zur Einigung der national vielfältigen Parteien. Einige ihrer Mitglieder trugen wesentlich zur Weiterentwicklung der marxistischen Theorie bei (Otto Bauer, Hilferding ...). Adler hatte die Intellektuellen allerdings gut unter Kontrolle und ließ sich in den Kernbereichen der Parteiorganisation und beim Verfassen eines pragmatischen Programms nicht dreinpfeuschen, wie Schumpeter meint.

Am Ende des Ersten Weltkrieges hatten sich die sozialistischen Parteien nicht zu sehr kompromittiert, sie waren weder begeistert mitgelaufen noch hatten sie „ihr Volk“ in der Stunde der Gefahr „im Stich gelassen“.

Schumpeter sieht in der Situation nach dem Ersten Weltkrieg eine einmalige Chance für die sozialistischen Parteien. Seiner Meinung nach waren auch die Spaltungen von Labour sowie die Abspaltung des Spartakusbundes im Krieg nicht jene großen Brüche in der Linken, als die sie später dargestellt wurden. Vor allem betonte Schumpeter, dass Rosa Luxemburg, wemgleich sie sich mit ihrer Gruppe von den Sozialdemokraten abspaltete, eine der „unerbittlichsten Kritikerinnen der bolschewistischen Praxis“ war.

Nachdem der Krieg und nicht der natürliche Lauf der marxistischen Geschichte die SozialistInnen an die Macht gebrachte hatte, waren sie gezwungen, unter kapitalistischen Verhältnissen zu regieren und auf die „Euthanasie der bürgerlichen Gesellschaft“ zu warten. Bis dahin konnten sie versuchen, soweit möglich die Lage der ArbeiterInnen zu verbessern.

Nach Schumpeters Meinung war dies aus damaliger Sicht vermutlich nicht nur das Beste, was sie tun konnten, sondern mangels einer demokratischen Mehrheit auch das Einzige.

Schumpeter wagt sich dann auf das glatte Eis der Prognosen, wenn er über die Konsequenzen des zeitgleich tobenden Zweiten Weltkriegs und die Zukunft der sozialistischen Parteien nachdenkt.

Er zieht nur zwei Szenarien in Betracht: das einer vollständigen russischen Dominanz in Europa, die er nicht weiter behandelt, oder das Entstehen einer zumindest in Europa dominierenden Pax Americana. Diese amerikanische Dominanz könnte sich seiner Einschätzung nach nur auf die sozialdemokratischen Parteien als funktionierende politische Organisationen stützen. Wobei die Veränderungen im

Krieg wie steigende Besteuerung, wachsende Bürokratie und staatliche Kontrolle wohl auch in den USA zu einer verstärkten Entwicklung hin zum Sozialismus führen würden. Interessant ist außerdem, dass er 1942 sehr akkurat den Sieg der englischen Labour Party nach dem Krieg vorhersagt, da diese bereits vor dem Krieg auf dem Weg zur Macht war.

Schumpeter macht sich im 28. Kapitel noch Gedanken über Folgen des Zweiten Weltkrieges. Er konstatiert, dass jetzt (Juli 1946) Stalin der Herr Osteuropas ist und die USA und das UK den Westen dominieren. Auffallend sind seiner Meinung nach der industrielle Erfolg der USA und der politische Erfolg Russlands. Gerade dass er Ersteres für auffallend hält, zeigt, dass man die Bedeutung dieser Kriegsperiode und Kriegsanstrengungen für den Aufstieg der USA zur unumstrittenen industriellen Führungsmacht aus heutiger Sicht oft unterschätzt.

Auch bezüglich der USA meint Schumpeter, dass die Möglichkeiten, Umverteilung durchzusetzen, bisher unterschätzt wurden. Er verweist dabei auf einen Beitrag in der AER, der diese steigende Steuerlast in den USA beschreibt (Vegh 1941).

Das privatwirtschaftliche System der USA könnte sich auch aufgrund seines „kolossalen industriellen Erfolg[s]“ halten, da dieser möglicherweise bis hinunter zu den Ärmsten Armut und Leiden beseitige.

Zuletzt behandelt er noch kurz den unleugbaren Aufstieg Russlands zur Großmacht und hält fest, dass er nur wenig über die Ausbreitung des Sozialismus sagen kann, als dass das Regime nicht sozialistisch ist. Wahrscheinlich würde er Ähnliches über China sagen.

Kurz soll noch auf die Rede eingegangen werden, die vermutlich vom letzten öffentlichen Auftritt Schumpeters stammt, betitelt mit „Der Marsch in den Sozialismus“: Sozialismus ist die Übernahme der Privatwirtschaft durch den Staat, dieser kann demokratisch kontrolliert werden, muss es aber nicht, er braucht eine große Bürokratie, muss allerdings nicht notwendig zentralisiert sein und kann im Sinne von Langer-Lerner auch Konkurrenz, Konsum und Berufswahl zulassen.

Hier ist der interessanteste Teil sicherlich jener, in dem Schumpeter über die Frage spricht, wie weit soziale Tendenzen überhaupt prognostiziert werden können.

Die SozialökonomInnen heute erkennen laut ihm, was Marx übersehen hat: die Fähigkeit des Kapitalismus, Massenwohlstand herzustellen.

Schumpeter ist davon überzeugt, dass der Kapitalismus untergehen wird, jedenfalls als Wertordnung, Lebensstil und Kulturform. Wenn man Schumpeters nicht ganz so klare Beschreibungen des Sozialismus nach dem Akt zugrunde legt, kann man aus heutiger Sicht zumindest sagen, dass wir wohl schon nahe dran waren.

Literatur

- Bauer, Otto/Winkler, Ernst/Kautsky, Benedikt (1956). Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Mit einer Einleitung von Ernst Winkler und einem Nachwort von Benedikt Kautsky. Wien, Wiener Volksbuchhandlung.
- Chamberlin, Edward Hastings (1969). The theory of monopolistic competition. A re-orientation of the theory of value. 8. Aufl. Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press.
- Kurz, Heinz D. (2020). Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie: Schumpeters Entwurf einer *histoire raisonnée* der Moderne. *Wirtschaft und Gesellschaft* 46 (4), 559–607. Online verfügbar unter <https://journals.akwien.at/wug/article/view/34> (abgerufen am 14.12.2021).
- Marxism Today (1991). Backpage, Karl Marx, 64. Online verfügbar unter http://banmarchive.org.uk/collections/mt/index_frame.htm (abgerufen am 29.11.2021).
- Robinson, Joan (1969). The Economics of Imperfect Competition. 2. Aufl. London, Palgrave Macmillan UK; Imprint Palgrave Macmillan.
- Sweezy, Paul Marlor (1970). The theory of capitalist development. Principles of Marxian political economy. New York, Modern Reader Paperbacks.
- Vegh, Imre de (1941). Savings, Investment, and Consumption. *The American Economic Review* 30 (5), 237–247. Online verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/1816432> (abgerufen am 14.12.2021).

Mehr als tausend Worte

Rezension von: Schwochow, Jan (2020).
 Die Welt verstehen mit 264 Infografiken.
 München – London – New York, Prestel.
 568 Seiten. Gebundenes Buch.
 60,70 EUR. ISBN 978-3-791-38710-9.

Das Informationszeitalter hat auch die Wissenschaftskommunikation revolutioniert. Die grundlegend vereinfachten Möglichkeiten für das Sammeln, Digitalisieren und Weiterverarbeiten von Daten sowie die durch soziale Medien beschleunigte Verbreitung von Informationen prägen die moderne Wissensgesellschaft. Vor allem grafisch aufbereitete Informationen stehen hoch in der Gunst der Wissbegierigen, und sogenannte Infografiken sind im Journalismus kaum mehr wegzudenken. Die Übersetzung von Fakten und komplexen Zusammenhängen in übersichtliche Darstellungen ist ein Handwerk, das mittlerweile auch in zahlreichen Studiengängen erlernt werden kann. Der Trend heißt Visual Storytelling: Die Illustrationen sollen also kein nüchternes Abbild trockener Statistiken sein, sondern LeserInnen eine Geschichte vermitteln.

Während der Begriff der Infografik recht jung ist, debattieren die Fachkreise, ob nicht bereits frühzeitliche Höhlenmalereien oder erste Landkarten dazuzählen. Jedenfalls sorgten Anfang des 20. Jahrhunderts die gerade entstandenen Massenmedien für eine bis dahin ungewohnte Informationsdichte und führten zu einem Visualisierungsschub. Ein Wegbereiter der modernen Infografik war der österreichische Sozialwissenschaftler Otto Neurath (1882–1945) mit seiner Wiener Metho-

de der Bildstatistik. Als einer der wichtigsten Köpfe der sozialdemokratischen Bildungs- und Gesellschaftspolitik im Austromarxismus entwickelte er (gemeinsam mit Gerd Arntz) das sogenannte Isotype, eine Bildpädagogik mit einem Lexikon an Piktogrammen. Der österreichische „Schöpfer der sprechenden Bilder“ war somit ein Pionier der modernen Infografik, die spätestens mit dem Siegeszug des Computers in den 1980ern die Wissensvermittlung revolutionierte.

Der vorliegende Bildband entspringt der Feder von über 100 GrafikerInnen rund um Jan Schwochow, der seit mehr als 25 Jahren Infografiken produziert und unter anderem beim deutschen Wochenmagazin „Stern“ als Ressortleiter für Infografiken fungierte. Der diplomierte Kommunikationsdesigner gründete 2007 mit der Infographics Group in Berlin seine eigene Agentur und prägte die deutsche Branche maßgeblich. Von 2010 bis 2017 gab er zehn Ausgaben des Magazins „In Graphics“ heraus, das vom bedingungslosen Grundeinkommen über den Untergang der Titanic bis zum Herz von Schmetterlingen allerlei Wissenswertes illustrierte. Die hier rezensierte 2020 erschienene Sammlung von 264 Infografiken ist eine Mischung aus überarbeiteten älteren Grafiken und bisher nicht veröffentlichten Darstellungen.

Eine große Herausforderung von Infografiken ist die Nonlinearität. Über Bilder wird ein schneller Einstieg in eine Thematik ermöglicht, der ansonsten die Lektüre längerer Texte erfordert. Während ein Text jedoch eine lineare Geschichte aufbaut, von der Einleitung bis zum Satzfuss, können LeserInnen an jeder beliebigen Stelle in eine Grafik eintauchen. Die Illustration

tionen müssen also mehrere Einstiegsmöglichkeiten bieten und dennoch einem nachvollziehbaren Aufbau folgen. Wie auch Texte können Grafiken missverständlich oder unabsichtlich falsch sein und im schlimmsten Fall sogar manipulativ. Schwochow nennt in seinem Buch das Beispiel von Infografiken über die Terrorattacken vom 11. September auf das World Trade Center. Zahlreiche GrafikerInnen rund um den Globus erstellten auf Basis der TV-Bilder innerhalb weniger Stunden Darstellungen von den schrecklichen Ereignissen. Durch irrtümliche Interpretation der Fernsehaufnahmen entstand so eine Vielzahl von Grafiken, die die Einschläge der Flugzeuge in die Türme aus den unterschiedlichsten Richtungen zeigten.

Eine Rezension über einen Bildband ist an sich kein einfaches Unterfangen, noch dazu wenn die 264 Grafiken eine große thematische Breite aufweisen und jede für sich eine Geschichte erzählt. Es scheint daher zielführender, diese Vielfalt zu schildern und einige besonders gelungene Darstellungen hervorzuheben. Das Buch gliedert sich in acht Themengebiete: Geschichte, Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Sport, Technologie, Kultur und Kunst sowie Wissenschaft. LeserInnen von „Wirtschaft und Gesellschaft“ interessieren sich wahrscheinlich für mehrere dieser Disziplinen, im Besonderen aber wohl für den Bereich Wirtschaft. Das Titelbild dieses Abschnitts ziert eines der ersten Tortendiagramme aus dem Jahr 1805 mit den Flächenanteilen einzelner US-Bundesstaaten an der Gesamtfläche der Vereinigten Staaten. Die Darstellung stammt vom schottischen Volkswirt William Playfair, der als Erfinder der Kreis- und Balkendiagramme gilt.

Die Qualität und der Detailgrad der Grafiken in diesem Kapitel sind sehr unterschiedlich. Sie reichen von einer simplen und mäßig lehrreichen Darstellung der Verwendungsseite des Bruttoinlandsprodukts bis zu aufwändigen und feingliedrigen Abbildungen zum globalen Flugverkehr. Die Meilensteine der Unternehmensgeschichten von Siemens, Zeiss und Nestlé werden auf Zeitleisten präsentiert, die auf engstem Raum angesiedelten IT-Pioniere des Silicon Valley sind auf einer Landkarte zu bestaunen. Besonders spannend ist eine Darstellung, die in die Geheimnisse des Supermarktaufbaus einführt. Warum liegt der Eingang von Lebensmittelmärkten immer rechts? Weil sich die KundInnen laut Konsumforschung wohler fühlen, wenn die Einkaufsrunde gegen den Uhrzeigersinn gedreht wird. Die Bereiche mit den Weinregalen werden oft wie ein eigenes Geschäft eingerichtet, denn in einem „anderen“ Geschäft akzeptieren die KundInnen auch andere Preise. Besonders aktuell ist eine höchst informative Grafik mit dem Titel „Nadelöhr der Globalisierung“, die die wichtigsten Schiffskanäle für den internationalen Handel zeigt. Im März 2021 hatte das Containerschiff Ever Given für sechs Tage den Sueskanal blockiert und damit für erhebliche Verzögerungen in den globalen Lieferketten gesorgt. Die Grafik zeigt neben den technischen Dimensionen auch die Entwicklung von Frachtvolumen und Schifffahrten für die drei wichtigsten Wasserstraßen, den Panamakanal, den Nord-Ostsee-Kanal und den Sueskanal.

Wussten Sie, dass über Messungen im Orchester während eines Konzerts eine ähnlich hohe Stressbelastung festgestellt wurde wie bei Formel-1-Piloten während eines Rennens? Ken-

nen Sie die Erfolgsgeschichte der Impfungen, seit 1874 in Deutschland die erste Pflichtimpfung gegen die Pocken eingeführt wurde? Oder wussten Sie, dass bis 1961 Dampflok als Zugmaschinen in der Londoner U-Bahn in Betrieb waren? Von der Unglücksfahrt der Titanic bis zur detaillierten Aufstellung der laut Reinheitsgebot erlaubten Inhaltsstoffe von Bier und von der Entstehung der Glühbirne bis zur Geschichte der modernen Raumfahrt – man lernt die Welt über viele dieser Infografiken tatsächlich etwas besser kennen. Andere dienen eher der Unterhaltung und könnten auch in die Kategorie „unnützes Wissen“ fallen. Jedenfalls bietet jedes Umblättern eine Überraschung, denn mangels detaillierter Inhaltsübersicht (ein Index befindet

sich am Ende des Buches) weiß man nicht, welche Grafik auf der nächsten Seite wartet.

Dieses Buch ist allen zu empfehlen, die Information gerne ästhetisch anspruchsvoll genießen, nach Inspiration für eigene Darstellungen stöbern oder ein tolles Geschenk für ein universell interessiertes Familienmitglied suchen. Zahlreiche Grafiken lassen sich aber auch gut im Schulunterricht zur abwechslungsreichen Wissensvermittlung einsetzen, sei es in Geschichte, politischer Bildung oder Physik. Schlussendlich ist diese Lektüre eine Entdeckungsreise, und so hält der Einband wohl die beste Gebrauchsanleitung für das Buch bereit: „Blättern – Staunen – Verstehen“.

Matthias Schnetzer



The image displays three stacks of brochures. The top stack is titled 'VERMÖGENS VERTEILUNG' with the subtitle 'FÜR DIE VIELEN, NICHT DIE WENIGEN'. The middle stack is titled 'EINKOMMENS VERTEILUNG' with the same subtitle. The right stack is titled 'KAPITAL UND IDEOLOGIE' by THOMAS PIKETTY. In the top right corner, there are logos for 'AK WIEN' and 'jbi'. The entire advertisement is enclosed in a thin black border.

AK WIEN jbi

EINKOMMEN - VERMÖGEN - UNGLEICHHEIT FÜR DIE VIELEN, NICHT DIE WENIGEN!

Drei Broschüren zeigen alle Fakten zur Verteilung von Einkommen und Vermögen sowie Hintergründe von Thomas Piketty.
Mit anschaulichen Grafiken und kompakten Texten sind viele Zahlen, Daten und Fakten aufbereitet.

DOWNLOAD:
www.jbi.or.at

BESTELLUNG:
office@jbi.or.at

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ Die Working Paper-Reihe der AK Wien

sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sollen in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

Ab Heft 80 sind die Beiträge auch als pdf-Datei zum Herunterladen im Internet

<http://w.ak.at/mwug>

Heft 231	Bernhard Zeiliger	Die Wirkmächtigkeit des Europäischen Semesters und ihre Auswirkung auf die Interessensvertretung durch Arbeitnehmer:innenverbände, November 2021
Heft 230	Judith Kohlenberger u.a.	Essential, yet Invisible: Working Conditions of Amazon Delivery Workers during COVID-19 and beyond, November 2021
Heft 229	Georg Feigl u.a.	Budget 2022: Unausgewogene Steuerreform, erkennbarer Klimaschwerpunkt, Mittel für Armutsbekämpfung, Pflege und Bildung fehlen, November 2021
Heft 228	Judith Kohlenberger u.a.	Systemrelevant, aber unsichtbar: Arbeitsbedingungen migrantischer und geflüchteter Amazon- Zusteller*innen während der COVID-19-Pandemie, Oktober 2021
Heft 227	Johanna Neuhauser u.a.	Als ich diese Halle betreten habe, war ich wieder im Irak; Oktober 2021
Heft 226	Jana Schultheiß u.a.	AK-Wohlstandsbericht 2021, Oktober 2021
Heft 225	Tamara Premrov u.a.	Arbeit für alle? Kosten und Verteilungswirkung einer Jobgarantie für Langzeitbeschäftigungslose in Österreich, Juli 2021
Heft 224	Joachim Englisch u. a.	Implementing an International Effective Minimum Tax in the EU
Heft 223	Bernd Liedl u.a.	Einstellungen zum Sozialstaat im Verlauf der COVID-19 Pandemie Ergebnisse der AKCOVID Panel-Befragung
Heft 222	Nadia Steiber u.a.	Die Erwerbssituation und subjektive finanzielle Lage privater Haushalte im Verlauf der Pandemie Ergebnisse der AKCOVID Panel-Befragung
Heft 220	David Mayer u.a.	Die österreichische Schule der Nationalökonomie als politische Strömung
Heft 219	Alexander Schnabl u.a.	CO ₂ -relevante Besteuerung und Abgabenleistung der Sektoren in Österreich;
Heft 217	Verena Madner u.a.	Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen für Maßnahmen zur Steigerung von Versorgungssicherheit und Resilienz
Heft 216	Jan Grumiller u.a.	Increasing the resilience and security of supply of production post-COVID-19 – The Case of Medical and Pharmaceutical Products
Heft 215	Werner Raza u.a.	Assessing the opportunities and limits of a regionalization of economic activity
Heft 214	Constanze Fettig u.a.	The role of energy providers in tackling energy poverty – a case study
Heft 213	Katharina Keil u.a.	Just Transition strategies for the Austrian and German automotive industry in the course of vehicle electrification
Heft 212	Laure-Anne Plumhans	Operationalizing Eco-Social Policies: A Mapping of Energy Poverty Measures in EU Member States
Heft 211	Nadia Steiber	Die COVID-19 Gesundheits- und Arbeitsmarktkrise und ihre Auswirkungen auf die Bevölkerung

