

WuG

Wirtschaft und Gesellschaft

EDITORIAL

Judith Derndorfer, Daniel Haim, Markus Marterbauer, Patrick Mokre
Arbeitskräfteknappheit: Chancen auf gute Arbeit für alle

ARTIKEL

Christian Reiner, Christian Bellak
Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1

Florian Baumgarten, Julia Hofmann
Diffuse Gefühle: Wie Einkommensunterschiede in Österreich bewertet werden

Alexander W. Huber
Inflation inequality in Austria: A mid-term view on
cost-of-living developments

Nikolaus Heimerl
Crisis theories: Tential fall in the rate of profit,
underconsumption and economic crises in the 21st century



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: Sophie Achleitner, Judith Derndorfer, Michael Ertl, Georg Feigl, Daniel Haim, Julia Hofmann, Markus Marterbauer, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Reinhold Russinger, Matthias Schnetzer, Jana Schultheiss, Eva Six, Thomas Zotter, Josef Zuckerstätter
Redaktionelle Leitung	Matthias Schnetzer
Geschäftsführende Redaktion	Judith Derndorfer, Daniel Haim, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer, Josef Zuckerstätter
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)
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	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, A-1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22, Tel. 01/501 65/12283
Lektorat	Florian Praxmarer, Maria Slater
Layout	kueche Werbeagentur, A-2700 Wiener Neustadt, Obstgasse 16a/3
Satz	xl-graphic GmbH, A-1210 Wien, Ruthnergasse 91/13/6
Hersteller	Druckerei Janetschek GmbH, A-3860 Heidenreichstein, Brunfeldstraße 2, Tel: (02862) 522 78 411, e-mail: office@janetschek.at
Preise	Einzelnummer € 12,50; Jahresabonnement € 39; ermäßigtes Studierenden-Jahresabonnement € 19,90 (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: journals.akwien.at/wug
Auf EconPapers unter: econpapers.repec.org/article/clarwugarc
Und das Archiv unter: wug.akwien.at

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



49. Jahrgang (2023), Heft 1

INHALT

EDITORIAL

Judith Derndorfer, Daniel Haim, Markus Marterbauer, Patrick Mokre
Arbeitskräfteknappheit: Chancen auf gute Arbeit für alle 5

ARTIKEL

Christian Reiner, Christian Bellak
Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich
zugenommen? Teil 1 21

Florian Baumgarten, Julia Hofmann
Diffuse Gefühle: Wie Einkommensunterschiede in Österreich
bewertet werden 61

Alexander W. Huber
Inflation inequality in Austria: A mid-term view on cost-of-living
developments 91

Nikolaus Heimerl
Crisis theories: Tendential fall in the rate of profit, underconsumption
and economic crises in the 21st century 121

BUCHBESPRECHUNGEN

Michael Savage (2021)
The Return of Inequality. Social Change and the Weight of the Past 153
Rezensiert von Michael Ertl

L. Randall Wray (2022)
Making Money Work for Us. How MMT Can Save America 157
Rezensiert von Wolfgang Edelmüller

<i>John E. King (2022)</i> Postkeynesianismus. Eine Einführung	169
Rezensiert von Markus Marterbauer	
<i>Alexander Linsbichler (2022)</i> Viel mehr als nur Ökonomie. Köpfe und Ideen der österreichischen Schule der Nationalökonomie	175
Rezensiert von Hansjörg Klausinger	
<i>Klaus Dörre (2020)</i> In der Warteschlange. Arbeiter*innen und die radikale Rechte	181
Rezensiert von Benjamin Herr	
<i>Markus Konrad Brunnermeier (2021)</i> Die resiliente Gesellschaft. Wie wir künftige Krisen besser meistern können	187
Rezensiert von Thomas Zotter	
<i>Joscha Metzger (2021)</i> Genossenschaften und die Wohnungsfrage. Konflikte im Feld der Sozialen Wohnungswirtschaft	197
Rezensiert von Hans Volmary	
<i>Johann Bacher/Waltraud Kannonier-Finster/Meinrad Ziegler (Hg.) (2021)</i> Akteneinsicht. Marie Jahoda in Haft	207
Rezensiert von Romana Brait	

EDITORIAL

Arbeitskräfteknappheit: Chancen auf gute Arbeit für alle

*Judith Derndorfer, Daniel Haim, Markus Marterbauer, Patrick Mokre**

ZUSAMMENFASSUNG

Der österreichische Arbeitsmarkt schaut derzeit auf den ersten Blick für Arbeitende erfreulich aus: Viele offene Stellen kommen auf immer weniger Arbeitssuchende und bei den letzten Kollektivvertragsrunden sind trotz hoher Inflation Reallohngewinne erzielt worden. In der wirtschaftspolitischen Debatte geben sich derweil die Begriffe „Arbeitskräftemangel“, „Vollbeschäftigung“ und „Fachkräftemangel“ die Klinke in die Hand. In der Summe bringt diese Situation den Arbeitenden mehr Vorteile, als gesamtwirtschaftliche Nachteile entstehen. Demografischer Wandel und gesamtwirtschaftliche Entwicklung begünstigen das wohl auch in den nächsten Jahren. Eine progressive Arbeitsmarktpolitik kann die Situation auch nutzen, um Verbesserungen vor allem für Gruppen zu erreichen, die es auf dem Arbeitsmarkt nicht leicht haben und ausgegrenzt werden. Auch eine Transformation der Arbeitsverhältnisse hin zu einer gut bezahlten 30-Stunden-Vollzeit für alle, die sie wollen, scheint möglich, genau so wie ein Strukturwandel hin zu ökologisch nachhaltigem Energieverbrauch und Verkehr, sozialen Diensten in einer Care-Ökonomie und einer Industrie mit den neuesten Technologien. Dieser Beitrag konstatiert ein Potenzial zur weiteren Machtverschiebung hin zu Arbeitnehmer:innen in der Zukunft und macht konkrete Vorschläge in der Arbeitsmarkt- und Arbeitspolitik, um gesunde und gut bezahlte Arbeit für alle voranzutreiben.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Arbeitskräfteknappheit, Arbeitsmarkt, Vollbeschäftigung, Verhandlungsmacht

DOI

10.59288/wug491.189

* Editorials in „Wirtschaft und Gesellschaft“ spiegeln die Debatte und Positionierung der wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragestellungen wider. Als Autor:innen sind die Verfasser:innen des Entwurfs des Editorials genannt.

Die Lage auf dem österreichischen Arbeitsmarkt dreht sich. Zwar ist die Zahl der Arbeitslosen und der Menschen in prekärer Beschäftigung nach wie vor viel zu hoch. Doch der Stellenandrang hat mit zwei Arbeitslosen pro offene Stelle den tiefsten Wert seit Anfang der 1980er-Jahre erreicht und immer mehr Betriebe klagen über Arbeitskräftemangel. So manche offene Stelle ist es wegen zu niedriger Löhne oder schlechter Arbeitsbedingungen wohl nicht wert, besetzt zu werden. Doch es gibt auch viele gesellschaftlich wichtige Arbeitsplätze in Industrie, sozialen Diensten oder ökologischer Transformation, bei denen die Nachfrage hoch ist und kurzfristig nicht befriedigt werden kann. Wechseln zu wenige Arbeitskräfte in diese Sektoren, hat die Arbeitskräfteknappheit negative Folgen, weil durch Unterauslastung weniger produziert oder geleistet wird, als möglich wäre. Wenn Verteilungs- und Beschäftigungseffekte mitgedacht werden, überwiegen aber die Vorteile der Arbeitskräfteknappheit für Arbeitende und Arbeitssuchende.

Arbeitskräfteknappheit, vor allem obengenannte Fachkräfte betreffend, hat viele Ursachen. Sie reichen von ungenügenden staatlichen und betrieblichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsangeboten sowie Versäumnissen in der öffentlichen Ausbildungspolitik (Pflege, Medizinstudium) über die rasche konjunkturelle Erholung nach der Pandemie bis zum demografischen Wandel.

Arbeitskräfteknappheit ist besser als Arbeitslosigkeit und insgesamt ein erfreulicher Zustand. Denn er ändert die Machtverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt. Während bei hoher Relation von Arbeitslosen zu offenen Stellen die Verhandlungsmacht bei den Unternehmen liegt, was in niedrigen Löhnen und schlechten Arbeitsbedingungen mündet, verschiebt ein geringer Stellenandrang die Macht zugunsten der Arbeitslosen und Beschäftigten. Emanzipatorische Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik muss darauf ausgerichtet sein, von dieser erfreulichen Drehung der Machtverhältnisse vor allem jene sozialen Gruppen profitieren zu lassen, die es derzeit besonders schwer haben: Arbeitslose, Jugendliche, Frauen, Menschen ohne österreichische Staatsbürger:innenschaft, gesundheitlich Beeinträchtigte und Ältere. Arbeitskräfteknappheit bildet den Ausgangspunkt für fortschrittliche Veränderungen in der Arbeitswelt. Das betrifft nicht nur die Anhebung zu niedriger Löhne, sondern auch zügige Schritte in Richtung einer kurzen und gesunden Vollzeit, gesundheitsfreundliche Gestaltung der Arbeitsplätze und eine Verbesserung der Mitbestimmung der Arbeitenden. Um Arbeitskräfteknappheit für höhere Mindeststandards im Arbeitsleben nutzen zu können, brauchen wir eine solidarische Ausrichtung von Arbeitsmarkt-, Beschäftigungs-, Lohn- und Wirtschaftspolitik.

Arbeitskräfteknappheit durch demografischen und gesellschaftlichen Wandel

Die Situation auf dem österreichischen Arbeitsmarkt ist zurzeit vorteilhaft für Beschäftigte und Arbeitslose. Trotz der tiefen Einschnitte und Kündigungswellen im ersten Pandemiejahr unterschreitet die Zahl der registrierten Arbeitslosen im Jahr 2022 mit 263.000 das Vorkrisenniveau von 2019 um fast 40.000, die Zahl der unselbstständig aktiv Beschäftigten übersteigt mit 3.914.000 den Vorkrisenwert um 117.000, und die Zahl der offenen Stellen erreicht einen neuen Höchstwert von 126.000 (auch aufgrund geänderten Meldeverhaltens der Betriebe) (Arbeitsmarktservice 2023).

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wurde 2022 abwechselnd von Fachkräftemangel, Arbeitskräfteknappheit und sogar Vollbeschäftigung gesprochen. Die Begriffsabgrenzung ist keine Übung im politikkommunikatorischen Framing, die Unterschiede sind bei allen Überschneidungen wissenschaftlich und politisch relevant.

Fachkräftemangel oder Ausbildungslücke ist ein in der ökonomischen Literatur ausführlich besprochenes Phänomen. Besonders neoklassische Modelle von Lohnungleichheit greifen auf die unterschiedlichen Wachstumsraten von Arbeitskräftenachfrage und -angebot beziehungsweise auf die Digitalisierung der Produktionsprozesse und die Veränderung der Bildungslandschaft zurück. Ein Fachkräftemangel ist an einem Nachfrageüberhang in einem Bereich (nach Industriebranche oder Berufsklassifikation) und einer Nachfrangelücke in einem anderen erkennbar und wird auf der Firmenseite beobachtet oder gemessen.

Unter **Arbeitskräfteknappheit** verstehen wir ein allgemeineres Phänomen des Arbeitsmarktes, bei dem Arbeitskraft im Vergleich zu Kapital und Infrastruktur zum knappen Gut wird, also die Kapazitätsentwicklung der Produktion beschränkt. In der neoklassischen Preistheorie würde das zu relativ steigenden Lohn- und sinkenden Kapitalkosten und mittelfristig zu einem systematischen Ersetzen von Arbeit durch Maschinen (Automatisierung) führen. Arbeitskräfteknappheit ist in diesen Modellen vor allem in der Preisfindung und über alle Sektoren oder Berufe hinweg sichtbar.

Vollbeschäftigung schließlich ist eine Beschreibung eines Arbeitsmarktes, auf dem es keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit gibt, außer sie ist für berufliche Umorientierung und Weiterbildung als Übergang nötig („friktionelle Arbeitslosigkeit“). Das beinhaltet auch unfreiwillige Teilzeitbeschäftigung. Vollbeschäftigung ist, wenn Firmen mehr Angst vor der Kündigung haben als die Arbeitenden. Darauf hinweisen

würden eine niedrige Stellenandrangziffer, eine geringe Arbeitslosen- und hohe Erwerbsquote, aber vor allem eine kurze Verweildauer in der Arbeitslosigkeit sowie eine rege Fluktuation in produktivere beziehungsweise besser bezahlte Arbeitsverhältnisse.

Die Entwicklung auf dem österreichischen Arbeitsmarkt wird von vier Dynamiken bestimmt, die nur bedingt direkt mit Beschäftigung und Wachstum zu tun haben: (1) dem demografischen Wandel und der Veränderung des Arbeitskräfteangebots, (2) der Veränderung der Bildungslandschaft, (3) dem Aufschwung vor der Corona-Pandemie und (4) der Veränderung der österreichischen Firmenlandschaft, besonders wenn es um interne Arbeitsmärkte und Weiterbildung geht.

Ein Anliegen progressiver Arbeitsmarktökonom:innen sollte sein, diese Dynamiken zu verstehen, ihren Einfluss auf die Verhandlungsmacht zwischen Arbeitnehmer:innen und Unternehmen einzuordnen und daraus eine mittelfristige Lohnpolitik mit Zielsetzungen der gerechten Verteilung, einer Arbeitszeitverkürzung und der sozial-ökologischen Transformation zu entwickeln.

Der Arbeitsmarkt wird sich rein demografisch stark verändern. In der Bevölkerungsprognose der Statistik Austria bis 2040 wird die Bevölkerung im Erwerbsalter von 20 bis 65 Jahren zurückgehen, während die Gesamtbevölkerung um 700.000 Personen wächst (jeweils bei unveränderter Migration). Das liegt vor allem an der Pensionierungswelle der „Babyboomer:innen“, also der geburtenstarken Jahrgänge in den 1960er-Jahren, und den seither sinkenden Geburtenraten.

Konkret bedeutet das viele offene Stellen in diesen Pensionierungsjahren und entsprechendes individuelles Verhandlungspotenzial für Berufseinsteiger:innen. Aus dieser Ausgangslage kann eine Verhandlungsstrategie entstehen, die das vorteilhafte Fenster verlängert und die üblichen Arbeitsbeziehungen transformiert. Wenn es gelingt, die Normalarbeitszeit zu verkürzen, ist das eine gute Ausgangsbasis für nachfolgende Kohorten, aber auch Menschen, die gegenwärtig vom Arbeitsmarkt (implizit) ausgeschlossen sind: Langzeitbeschäftigungslose, Ältere auf dem Arbeitsmarkt, Menschen ohne österreichische Staatsbürger:innenschaft und gesundheitlich Benachteiligte. Ausgrenzungen auf dem Arbeitsmarkt werden im Arbeitsmarktmonitor gemessen, sie beziffern, „inwieweit Beschäftigungs- und Einkommenserzielungsmöglichkeiten im Wesentlichen von der formalen Ausbildung [...], der gesundheitlichen Situation [...] und den individuellen (Kinder-) Betreuungspflichten [...] abhängen“ (Huemer/Mahringer 2020).

Die gegenwärtige Situation ermutigt aber nicht dazu, eine Lohnarbeit aufzunehmen, nachdem man einmal ausgeschlossen wurde. Der österreichische Arbeitsmarkt ist im europaweiten Vergleich in vielen Bereichen im Spitzenfeld, bei der durchschnittlichen Höhe der Löhne ebenso wie bei der damit verbundenen soziale Absicherung. Er ist aber auch ausgrenzend (Horvarth et al. 2023). Das gilt vor allem für Schulabrecher:innen, Ältere auf dem Arbeitsmarkt und (ehemalige) Arbeitnehmer:innen mit gesundheitlichen Einschränkungen. Außerdem haben vor allem Frauen mit Betreuungspflichten ein vergleichsweise hohes Ausgrenzungsrisiko in Bezug auf unfreiwillige Teilzeit. Im Jahr 2021 lag die Teilzeitquote von Frauen (25–49) mit Kindern unter 15 Jahren bei 73 %. Hingegen waren nur 7 % der Männer (25–49) mit Kindern unter 15 Jahren teilzeitbeschäftigt (Statistik Austria 2022).

Angesichts der zunehmenden Verdichtung der Arbeit in den letzten Jahren ist eine generelle Arbeitszeitverkürzung, die auf eine kürzere und gesunde Vollzeit mit 30 Wochenstunden abzielt, nur angemessen. Vor allem in den ehemals traditionellen (und stereotyp weiblichen) Teilzeitberufen wie Elementarpädagogik oder Pflege ist die Arbeit zu belastend für Vollzeit. Das gilt aber auch für die produzierende Industrie oder den Bau, wo die Belastung stetig hinaufgeschraubt wurde. Menschen in diesen Bereichen können unterdurchschnittlich oft bis zur Alterspension arbeiten, ihr Risiko für Altersarmut steigt entweder durch Teilzeit oder gesundheitliche Belastungen. Eine Verringerung der Arbeitszeit würde also das Arbeitsangebot der älteren Arbeitnehmer:innen sogar erhöhen und für Personen mit Betreuungspflichten Berufsfelder eröffnen, die durch Arbeitsbedingungen oder Normalarbeitszeit derzeit verschlossen bleiben.

Die Potenziale für den Arbeitsmarkt wären groß. Eine Studie von Forscher:innen an der Linzer Johannes-Kepler-Universität (Bacher et al. 2022) geht davon aus, dass 150.000 Personen in der „stillen Reserve“ zwar entmutigt, aber an sich aktivierbar wären. Als stille Reserve bezeichnet und zählt man Personen über den Mikrozensus, die dem Arbeitsmarkt potenziell zur Verfügung stehen, aber nicht als arbeitssuchend gemeldet sind. Sie sind entweder bereit, kurzfristig eine Arbeit aufzunehmen, obwohl sie keine suchen, oder sie suchen Arbeit, sind aber kurzfristig nicht verfügbar. Die Studie von Bacher et al. (2022) zeigt, dass mit diesen Personen (je nach Arbeits Erfahrung in Industriebranchen und Berufsgruppen) 65 % bis 84 % der gemeldeten offenen Stellen besetzt werden könnten. Dazu kämen noch einmal 90.000 zusätzliche Vollzeitäquivalente, wenn Arbeitnehmer:innen in Teilzeit auf ihre Wunscharbeitszeit erhöhen könnten.

Die offenen Stellen werden statistisch entweder in Relation zu den Arbeitssuchenden (Stellenandrangsziffer) oder zu den unselbstständig Erwerbstätigen (Offene-Stel-

len-Quote) betrachtet. Die Statistik Austria erhebt den Arbeitskräftebedarf in Österreich anhand einer Unternehmensbefragung. Eine andere Datengrundlage bietet das AMS. Wurde 2012 noch etwa jede zweite offene Stelle beim AMS gemeldet, waren es im Jahr 2022 zwei Drittel. Die Zahlen deuten auf ein verändertes Meldeverhalten der Unternehmen beim AMS hin, allen voran im Dienstleistungssektor: Hier wurden im Jahr 2022 drei Viertel aller offenen Stellen beim AMS gemeldet. Zehn Jahre zuvor war es nur rund die Hälfte aller offenen Stellen. Einen Anteil am veränderten Meldeverhalten hat auch die 2012 verabschiedete Fachkräfteverordnung. Durch diese werden auf Basis der Stellenandrangziffer jährlich Mangelberufslisten erstellt, die eine erleichterte Anwerbung von Ausländer:innen als Fachkräfte zulassen.

Dazu kommen noch Menschen, die in Niedriglohnbranchen arbeiten oder unter den gegebenen Arbeitsbedingungen wahrscheinlich nicht bis zur Pension „durchhalten“ werden. In der Gastronomie betrifft dies zum Beispiel mehr als die Hälfte der Angestellten (Arbeiterkammer Oberösterreich 2023, 4). Zwischen 500.000 und 650.000 Vollzeitbeschäftigte verdienten 2021 weniger als 2.000 Euro brutto. Sie in produktive und ordentlich bezahlte Beschäftigungsverhältnisse zu bringen, birgt ein enormes Potenzial an Arbeitskräften.

Die Arbeitsmarktsituation hat vor allem Verbesserungspotenzial für Menschen, die gegenwärtig ausgeschlossen oder in nachteilige Arbeitsverhältnisse gedrängt sind. Die demografische und makroökonomische Entwicklung begünstigt das derzeit. Voraussetzung für die Ernte dieser potenziellen Früchte sind aber solidarische Verhandlungen, die die Verhandlungsmacht weiter stärken, und abgestimmte politische Interventionen für einen weniger prekären und weniger ausgrenzenden Arbeitsmarkt.

Verhandlungsmacht auf dem Arbeitsmarkt

Die Verschiebung zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt stärkt die Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer:innen in fast allen ökonomischen Modellen von Verhandlung und Lohnsetzung. Ausgehend von den mittelfristigen Trends der demografischen Entwicklung und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums kann diese Verhandlungsposition strategisch ausgebaut werden, indem Arbeitszeitverkürzung und stark verbesserte Mindeststandards zuerst eingefordert werden. Weil die Arbeitskräfteknappheit sich durch alle Lohnsegmente und viele Industriebranchen zieht, gibt es außerdem einen neuen Ansatzpunkt für solidarische und abgestimmte Lohnpolitik. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die gestärkte Verhandlungsmacht mittelfristig nicht durch neoliberale Inflationsbekämpfung gebrochen wird.

Zuletzt hat die Hochzinspolitik der Zentralbanken die Konjunktur und insbesondere die Arbeitsmärkte jedoch weniger negativ getroffen als befürchtet.

Österreichs Lohnpolitik gilt mit ihrem hohen Grad an Abdeckung durch Kollektivverträge, die (implizite) Koordination der Kollektivvertragsverhandlungen und deren makroökonomische Ausrichtung als internationales Vorbild. Sie ist solidarisch in dem Sinn, dass starke Branchen die Lohnkoordination übernehmen und sich an gesamtwirtschaftlichen Variablen wie Inflation und Produktivität ausrichten (Bittschi 2023, im Erscheinen). Sie war allerdings bislang etwa im Vergleich zu den skandinavischen Ländern wenig erfolgreich dabei, in solidarischer Weise die unteren Einkommensgruppen besonders stark anzuheben und den Niedriglohnsektor einzudämmen.

Auf der Ebene der Analyse unterscheidet die Wirtschaftswissenschaft grob zwischen zwei Ebenen der Verhandlungsführung: kollektive und bis zu einem gewissen Grad zentralisierte Lohnrunden und individuelle Verhandlungen zwischen Chef:in und Arbeitnehmer:in. Die generelle Arbeitsmarktsituation bildet die Rahmenbedingungen für beide Ebenen, im Unterschied zu anderen relevanten Faktoren wie gewerkschaftlichem Organisationsgrad (der für die kollektive Ebene wichtiger ist) oder arbeitsrechtlicher Regulierung (die auf individuelle Entscheidungen und Taktiken mehr Einfluss hat).

Nach den ersten beiden COVID-Jahren wurden zum Beispiel in den USA typische Kennzeichen eines „heißen“ Arbeitsmarktes bei verbesserter sozialer Absicherung offensichtlich. Letzteres hing vor allem an den kurzzeitig sehr breiten Arbeitslosenversicherungs-Zahlungen, die vielen Arbeitnehmer:innen die Möglichkeit gaben, sich beruflich umzuorientieren beziehungsweise erst einmal zu kündigen. Der Kampfbegriff der Stunde war „great resignation“, auf Deutsch: „große Kündigungswelle“. Die Ökonom:innen David Autor, Arindrajit Dube und Annie McGrew haben sich das genauer angesehen und gezeigt, dass die Lohngewinne seit 2021 vor allem von Niedriglohn-Arbeiter:innen getragen wurden, die sich einen neuen Job gesucht haben (Autor/Dube/McGrew 2023).

Auf individueller Ebene ermöglicht die Arbeitskräfteknappheit also deutliche Verbesserungen für Menschen in besonders niedrig entlohten Arbeitsverhältnissen. Gleichzeitig können nicht alle Arbeitnehmer:innen gleich gut wechseln: Menschen mit Betreuungspflichten sind eher an einen Arbeitsplatz nahe dem Wohnort gebunden, ältere Arbeitnehmer:innen auf ihren Status im Betrieb angewiesen, der sich nicht eins zu eins auf einen neuen Arbeitsplatz übertragen lässt, Menschen mit gesundheitlichen Einschränkungen verlassen sich auf individuelle Abmachungen mit ihren Vorgesetzten. Während die Arbeitskräfteknappheit also besondere Chancen

für Geringverdiener:innen zu eröffnen scheint und damit die Ungleichheit zwischen hohen und niedrigen Löhnen verkleinert, kann sie die Schere in anderen Ungleichheitsdimensionen noch weiter öffnen.

Die kollektive Verhandlungsebene, insbesondere solidarische Lohnpolitik, bleibt alternativlos, wenn die Gesamtsituation der Arbeitenden verbessert und die Balance zwischen Lohn- und Profitquote verschoben werden soll. Für diese Ebene ist die Gleichzeitigkeit der demografischen Entwicklung sowie der Bildungslandschaft vorteilhaft. Nachteilig sind die Veränderung auf der Firmenebene, insbesondere der Abbau von betrieblicher Aus- und Weiterbildung, sowie die Tendenz zu prekärer (Schein-)Selbstständigkeit und Kleinstfirmen. Es wäre möglich, die gegenwärtige Situation und Tendenz zur Umorientierung zu nutzen und durch Verhandlungen mit branchenübergreifend zentralisierten Mindestlohn- und Arbeitszeitzielen halbwegs einheitliche Standards zu schaffen. Auf diesen könnten dann zusätzliche Verhandlungsziele aufbauen, wenn in den Folgejahren die Bedingungen zwischen Branchen und Berufsgruppen auseinanderdriften.

Gute Arbeit für alle

Die Arbeitskräfteknappheit führt mittelfristig nicht nur zu höheren Löhnen, sondern bietet auch die Gelegenheit, den Arbeitsmarkt grundlegend zu transformieren. Das Ziel muss sein, das Recht auf gute Arbeit für alle Schritt für Schritt zu verwirklichen. Kurzfristig heißt das, Personen, die derzeit keine Beschäftigung haben oder unter einem schlechten Beschäftigungsverhältnis leiden, in gute Beschäftigung zu bringen. Mittel- und langfristig können durch die höhere Verhandlungsmacht einerseits kurze und gesunde Vollzeit und dauerhaft bessere KV-Abschlüsse durchgesetzt werden. Andererseits werden nur jene Branchen in der sozial-ökologischen Transformation erfolgreich sein, die produktive Arbeitsplätze mit guten Löhnen verbinden können. Was bedeuten diese Perspektiven konkret?

Das unmittelbare Ziel muss sein, den hunderttausenden Personen, die in Österreich unter schlechter Beschäftigung leiden oder gar keinen Zugang zu guter Arbeit haben, diesen Weg zu öffnen. Verschiedene Bevölkerungsgruppen benötigen dafür unterschiedliche Maßnahmen. Für Personen, die unter schlechten Arbeitsbedingungen ihrer Arbeit nachgehen müssen oder in Branchen arbeiten, die verhältnismäßig niedrige Löhne zahlen, kann der Aufstieg in bessere Jobs durch verstärkte Bildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen unterstützt werden. Dafür sollten Bildungsangebote wie z. B. vom AMS auch für Personen zugänglich gemacht werden, die noch in Beschäftigung sind. Aber auch Unternehmen müssen stärker in die Pflicht genommen

werden, Weiterbildung innerhalb und außerhalb des Betriebs zu ermöglichen. Hier ist auch das AMS gefordert, den Niedriglohnsektor nicht mehr weiter mit Arbeitskräften zu versorgen, und bei der Vermittlung bevorzugt auf ausreichend bezahlte Stellen zurückzugreifen.

Viele Frauen suchen einen bezahlten Arbeitsplatz oder wollen unfreiwillige Teilzeit aufstocken. Die Voraussetzungen sind bekannt: bessere Aufteilung unbezahlter Care-Arbeit zwischen Männern und Frauen, Verringerung des Gender-Pay-Gaps, quantitativ und qualitativ bessere Versorgung mit Kindergärten, Ganztagschulen und Pflegediensten. Würde sich in Österreich die Beschäftigungsquote von Frauen (2022: 70 %) jener der Männer (2022: 78 %) anpassen und die durchschnittliche Arbeitszeit der Frauen auf 30 Wochenstunden steigen (2022: 26 Stunden), entspräche das mehr als 380.000 Vollzeitjobs. Die Aufwertung von Branchen, in denen mehrheitlich Frauen beschäftigt sind, betrifft insbesondere die „Systemerhalter:innen“, die häufig in der kritischen Infrastruktur der Daseinsvorsorge arbeiten (Haim/Mader/Schultheiß 2021). In diesen Branchen kommt es zudem häufig zu Mehrfachdiskriminierungen. So sind migrantische Beschäftigte, die z. B. 29 % aller Reinigungskräfte und 19 % aller Kassakräfte und Regalbetreuer:innen ausmachen, häufiger von Armutsgefährdung betroffen. Im Einzelhandel reicht bei drei Vierteln der Beschäftigten mit Migrationshintergrund das Einkommen nur knapp oder gar nicht zum Überleben. Bei Personen ohne Migrationshintergrund ist dieser Anteil um zehn Prozentpunkte niedriger, was auf ein höheres Diskriminierungsrisiko bei Gehalt und Aufstiegschancen hindeutet (Schönherr/Zandonella 2020). Diskriminierungserfahrungen sind auch einer der Hauptgründe, warum Frauen in der „stillen Reserve“ landen – von Abwertungen und fehlenden Aufstiegsmöglichkeiten bis hin zu sexueller Gewalt (Schönherr 2022).

Viele Gruppen würden von einer Durchsetzung des Rechts auf gute Arbeit besonders profitieren. Gleichzeitig muss Scheinselbstständigkeit endlich der Vergangenheit angehören. Unter den 300.000 Ein-Personen-Unternehmen und besonders unter den mehr als 60.000 24-Stunden-Betreuer:innen ist ein erheblicher Teil scheinselbstständig. Das verändert die Firmenlandschaft und führt zu Entschädigungsdumping, wenn Lohnarbeit durch selbstständige Arbeit zu niedrigerem Entgelt ersetzt wird. Die 24-Stunden-Betreuer:innen kämpfen häufig mit Problemen mit Agenturen, fehlender sozialer Absicherung und niedrigeren Pensionen (Durisova 2021). Gerade diese letzte Gruppe bildet ein großes Potenzial für gut bezahlte und sichere Beschäftigungsverhältnisse in vielen Branchen, vor allem in der Pflege. Ähnliches gilt für migrantische Arbeitskräfte und Geflüchtete in Leiharbeit, die nicht selten ebenfalls in ausbeuterischen Verhältnissen arbeiten müssen (Neuhauser/El-Roumy/Wexenberger 2021). Auch bei der älteren Erwerbsbevölkerung gibt es viel Potenzial: Während die

Beschäftigungsquote der 55- bis 59-Jährigen in den letzten beiden Jahrzehnten von 53 % auf 76 % gesteigert werden konnte, hat sich jene der 60- bis 64-Jährigen zwar auch kräftig von 13 % auf 29 % erhöht, bleibt aber deutlich niedriger als jene skandinavischer Länder. Eine weitere Anhebung brächte viel mehr Menschen in Beschäftigung und Einkommen: Gelänge es langfristig, auch für die Älteren die Beschäftigungsquote des Haupterwerbsalters zu erreichen, so würde dies nahezu 350.000 zusätzliche Arbeitskräfte bedeuten. Dafür braucht es eine bessere Gesundheitsvorsorge, altersgerechte Arbeitsplätze und Arbeitszeiten sowie einen gesetzlichen Anspruch auf mehr Urlaub und Auszeiten während des Erwerbslebens, besonders in Schwerarbeitsberufen.

Der Nachholbedarf ist nicht nur in der Integration älterer Bevölkerungsgruppen groß: Viele werden nicht ihren Fähigkeiten und Bedürfnissen gemäß eingesetzt. Die massive Schlechterstellung von Menschen mit Behinderung auf dem Arbeitsmarkt wird schon seit Jahren von Interessenvertretungen und der Volksanwaltschaft kritisiert (Volksanwaltschaft 2019). Die Umsetzung der UNO-Behindertenrechtskonvention lässt seit 2008 auf sich warten. Darin ist u. a. in Artikel 27 das Recht von Menschen mit Behinderung, den Lebensunterhalt durch Arbeit zu verdienen, die auf einem „offenen, inklusiven und für Menschen mit Behinderungen zugänglichen Arbeitsmarkt und Arbeitsumfeld frei gewählt oder angenommen wird“ (BGBl. III Nr. 155/2008 i. d. g. F.), festgehalten. Derzeit arbeiten mehr als 25.000 Menschen mit Behinderung in Österreich ohne Lohn und arbeitsrechtlichen Schutz in Werkstätten (Wotke 2023). Projekte wie das ChancenForum (CF) in Kärnten zeigen, dass die Arbeitsmarktintegration von Menschen mit Lern- und Mehrfachbehinderung sowohl für diese Personen als auch für die öffentliche Hand vorteilhafter ist als die Betreuung in einer Tageseinrichtung oder einer Beschäftigungswerkstätte (Aigner-Walder/Luger 2021).

Das unmittelbare Ziel, benachteiligte Gruppen in gut bezahlte und voll sozialversicherte Jobs zu bringen, ist nur der erste Schritt zu guter Arbeit. Die höhere Verhandlungsmacht kann dafür genutzt werden, die Normalarbeitszeiten mittelfristig auf 30 Wochenstunden zu verkürzen. Dies würde auf dem Arbeitsmarkt einerseits die Inklusion der Gruppen vorantreiben, die aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen oder Betreuungspflichten keine 40 Stunden als Vollzeit arbeiten können. Andererseits zeigen Umfragen unter den Beschäftigten im Rahmen des Mikrozensus, dass Personen, die derzeit über 30 Stunden arbeiten, weniger arbeiten wollen, während sich viele Teilzeitkräfte eine Aufstockung auf ca. 30 Stunden wünschen. Eine Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich hieße, dass der Arbeitsmarkt auch längerfristig von einer stärkeren Arbeitskräftenachfrage geprägt wäre, ohne dass beträchtliche negative makroökonomische Effekte zu befürchten wären. Betriebe, die Arbeitskräften keine ausreichend gute Bezahlung und Arbeitsbedin-

gungen bieten können, werden sich auf Dauer nicht halten können. In Zeiten des Strukturwandels, in denen Investitionen in die Daseinsvorsorge sowie gegen die Klimakrise nötiger denn je sind, sind nur die Branchen zukunftsfähig, die Mindeststandards für gute Arbeit einhalten. Langfristig bedeutet die Arbeitskräfteknappheit somit auch, dass die Abschlüsse von Kollektivvertragsverhandlungen weniger vom Konjunkturzyklus abhängen. Dass die Unternehmer:innenseite in manchen Branchen Lohnzurückhaltung fordert, sobald sich Profitaussichten eintrüben, wird nicht mehr vereinbar sein mit dem besseren Angebot anderer Branchen, die Arbeitskräfte dringend benötigen.

Arbeitsmarktpolitik muss neu ausgerichtet werden – für ein Recht auf Ausbildung

Der Arbeitsmarktpolitik kommt im aktuellen Wandel eine wichtige Rolle zu. Aktive Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik muss nicht nur Arbeitslose, sondern auch Beschäftigte auf gute Arbeitsplätze mit hoher Produktivität und hohem Einkommen vermitteln. Dafür muss der freiwillige Wechsel zu einem anderen Unternehmen oder auch in eine andere Branche erleichtert werden. Ein Recht auf Aus- und Weiterbildung nimmt dabei eine zentrale Rolle ein, egal ob im Betrieb, in der Freizeit oder beim AMS. Ein wichtiges Instrument dafür wäre ein Recht auf Ausbildungsförderung, das auch während laufender Beschäftigung in Anspruch genommen werden kann. Dies erfordert eine grundsätzliche Neuausrichtung des AMS.

Die gegenwärtige Arbeitsmarktpolitik setzt nach wie vor stark auf einen Aktivierungsansatz: Personen auf Arbeitssuche sollen möglichst rasch vermittelt werden. Wer sich nicht rechtzeitig und aktiv für Stellen bewirbt, muss mit Kontrollen und Sanktionen rechnen, die bis zu einer Streichung des Arbeitslosengeldes reichen können – obwohl das Arbeitslosengeld eine Versicherungsleistung darstellt, für deren Anspruch jede arbeitslose Person zuvor einbezahlt hat. Beratungstermine, die Teilnahme an Qualifizierungs- und Schulungsmaßnahmen sowie die Übermittlung von Bewerbungen sind verpflichtend für Arbeitssuchende beim AMS, während es kein Recht auf Aus- oder Weiterbildung gibt. Die ständige Kontrolle der Anspruchsberechtigung und die Verschärfung von Maßnahmen haben die Arbeitsmarktpolitik in Österreich seit den 1980er-Jahren zunehmend zu einem „Workfare-System“ gemacht (Atzmüller 2009).

Statt Sanktionen und einer Debatte um Zumutbarkeitsgrenzen sind in Zeiten von Arbeitskräfteknappheit Unterstützung für individuelle Qualifizierungen notwendig. Personen, die ihr Berufsfeld wechseln wollen, sollten nicht gezwungen werden,

in ihren bisherigen Branchen Jobs annehmen zu müssen. Wenn ein Koch oder eine Kellnerin einen schlechten Gastro-Job verlassen will zugunsten einer Ausbildung im Pflegebereich oder in einem Bereich, der im Kampf gegen die Klimakrise wichtiger wird, sollte dies unterstützt werden. Das Recht auf Ausbildungsförderung sollte also auch im Falle eines Jobangebots bestehen.

Zudem sollten Bildungsangebote des AMS auch Personen offenstehen, die derzeit in Beschäftigung oder der stillen Reserve sind. Dafür müsste das AMS-Schulungsangebot ausgeweitet werden. Diese Ausweitung stünde durchaus im Einklang mit dem gesetzlichen Ziel des AMS, „im Rahmen der Vollbeschäftigungspolitik der Bundesregierung [...] auf ein möglichst vollständiges, wirtschaftlich sinnvolles und nachhaltiges Zusammenführen von Arbeitskräfteangebot und -nachfrage hinzuwirken“ (§ 29 Arbeitsmarktservicegesetz, BGBl. Nr. 313/1994 i. d. g. F.).

Für Langzeitarbeitslose und Personen in der stillen Reserve kann zudem eine staatliche Jobgarantie das Recht auf gute Arbeit absichern. Eine Jobgarantie ist freiwillig für die Teilnehmer:innen, verhindert die weitere Dequalifizierung, die durch lange Perioden von Arbeitslosigkeit entsteht, und kann Mindeststandards für Arbeitsbedingungen schaffen.

Es gibt kein „one size fits all“ in der Arbeitsmarktpolitik. Gute Ansätze können sich aus Experimenten und Modellprojekten entwickeln, wofür es in der Geschichte der österreichischen Arbeitsmarktpolitik viele positive Beispiele gibt. Im Bereich der guten Beschäftigung sind hier v. a. die Aktion 8.000, die Aktion 20.000 und das Modellprojekt Arbeitsplatzgarantie Marienthal zu nennen (Lechner et al. 2017; Kasy/Lehner 2022). Auch im Bereich der Ausbildung bietet das AMS bereits innovative Programme an, wie z. B. das Programm „Frauen in Handwerk und Technik – FiT“, mit dem mehr Frauen gefördert und ermutigt werden, Ausbildungen im Bereich Handwerk und Technik abzuschließen, oder das Klimaschutz-Ausbildungszentrum für Green Jobs des AMS Niederösterreich und des BFI Niederösterreich in Sigmundsherberg. Forscher:innen der WU Wien haben das Potenzial sozial-ökologischer Arbeitsmarktpolitik eruiert und fünfzehn Maßnahmen in den Bereichen Arbeitszeitverteilung, Arbeitsrecht, Mobilität, AMS-intern, alternative Einkommen und Jobgarantie sowie im Bereich Berufsberatung und Berufsausbildung erarbeitet, die vom AMS umgesetzt werden können (Neier et al. 2022). Für die Angestellten und Arbeiter:innen aus Branchen, die keine ausreichend gute Bezahlung und Arbeitsbedingungen bieten, könnten spezielle Arbeitsstiftungen geschaffen werden. Diese könnten Umschulungen für Berufe anbieten, die in der sozial-ökologischen Transformation besonders gefragt sind.

Fazit

Arbeitskräfteknappheit ist eine hervorragende Chance auf eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Das ist gerade auf dem österreichischen Arbeitsmarkt dringend, da dieser von einer Spaltung in viele gute Jobs mit (zu) langen Arbeitszeiten und viele schlechte mit ungenügendem Erwerbsumsatz und niedrigen Löhnen gekennzeichnet ist. Neoliberale Arbeitsmarktpolitik ist darauf ausgerichtet, diese Spaltung zu verschärfen und den Betroffenen durch degressives Arbeitslosengeld, Sanktionen und andere Sozialkürzungen Angst zu machen, während die Unternehmen nicht in die Pflicht genommen werden, ihre Arbeitsplatzangebote zu verbessern. Emanzipatorische Arbeitsmarktpolitik zielt darauf ab, für alle Menschen gute Arbeit zu ermöglichen und die Arbeitsleistung mit Anerkennung und Wohlstand zu würdigen. Sie richtet ihr besonderes Augenmerk auf die Verbesserung der Arbeitsbedingungen jener, die es bislang nicht leicht hatten.

Arbeitskräfteknappheit soll für eine solidarische und makroökonomisch ausgerichtete Lohnpolitik genutzt werden, die auch sicherstellt, dass Einkommen erzielt werden, von denen man leben kann. Arbeitskräfteknappheit muss Menschen mit geringem Arbeitsumsatz und Einkommen eine Ausweitung der Arbeitszeit ermöglichen. Das betrifft vor allem Arbeitslose, Frauen, Junge und Ältere. Gleichzeitig soll sie jenen mit langen Arbeitszeiten eine kürzere und gesunde Vollzeit ermöglichen. Das ist auch der Ansatzpunkt für eine gerechtere Verteilung der unbezahlten Care-Arbeit und für eine Ausweitung der Freiheit in der Arbeitsgesellschaft.

Arbeitskräfteknappheit muss für Reformen im AMS genutzt werden: Vermittlungen sollten nur noch auf Stellen erfolgen, die die Mindeststandards eines ordentlichen Einkommens und akzeptabler Arbeitsbedingungen erfüllen. Vermittlung sollte auf Beschäftigte mit niedrigen Löhnen ausgeweitet werden und diese auf produktive, gut entlohnte Arbeitsplätze lotsen. Ausbildung, Weiterbildung und Qualifizierung müssen rasch verbessert werden, um die Chancen von Arbeitskräfteknappheit zu nutzen. Ein Recht auf Ausbildung ist dabei elementar.

LITERATUR

Aigner-Walder, Birgit/Luger, Albert (2021). Integration von Menschen mit Lern- und Mehrfachbehinderungen am Arbeitsmarkt. Evaluierung der volkswirtschaftlichen Effekte eines alternativen Beschäftigungsprojektes. *Wirtschaft und Gesellschaft* 47/3, 381–404.

Arbeiterkammer Oberösterreich (2023). Arbeitsklima Index 01/2023. Newsletter. https://ooc.arbeiterkammer.at/service/presse/PKU_2023_AK_Arbeitsklimaindex_1_23.pdf.

Arbeitsmarktservice (2023). Arbeitsmarktdaten - Gesamtübersicht. Abgerufen am 02.05.2023.

Atzmüller, Roland (2009). Die Entwicklung der Arbeitsmarktpolitik in Österreich. Dimensionen von Workfare in der österreichischen Sozialpolitik. *Kurswechsel – Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen*, 2009 (4), 24–34.

Autor, David/Dube, Arindrajit/McGrew, Annie (2023). The Unexpected Compression: Competition at Work in the Low Wage Labor Market. NBER Working Paper 31010. <https://doi.org/10.3386/w31010>.

Bacher, Johann/Bröderbauer, Sandra/Pilgerstorfer, Thomas/Tamesberger, Dennis (2022). Die Stille Reserve in Österreich – ein ungenütztes Arbeitskräftepotenzial. *Momentum Quarterly*, Vol. 11, No. 3, 143–163. <https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol11.no3.p143-163>.

Bittschi, Benjamin (2023). Lohnführerschaft in Österreich. Relikt der Vergangenheit oder sozialpartner-schaftlicher Dauerbrenner? *Wirtschaft und Gesellschaft* 49/2.

Durisova, Simona (2021). Situation & Probleme der 24-Stunden-Betreuer_innen in Österreich. https://ig24.at/wp-content/uploads/2021/02/situation-und-probleme-24-h-betreuer_innen.pdf.

Haim, Daniel/Mader, Katharina/Schultheiß, Jana (2021). Beklatschte Systemrelevanz. Eine feministische Perspektive auf die kritische Infrastruktur der Daseinsvorsorge. *Kurswechsel – Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen*, 2021 (4), 7–17.

Horvath, Thomas/Hyll, Walter/Lutz, Hedwig/Mahringer, Helmut/Spielauer, Martin (2023). Ältere am Arbeitsmarkt: eine Vorausschau bis 2040 als Grundlage für wirtschaftspolitische Maßnahmen. *Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen* Nr. 90.

Huemer, Ulrike/Mahringer, Helmut (2020). Arbeitsmarktmonitor 2019. Update des jährlichen EU-weiten Arbeitsmarktbeobachtungssystems. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, WIFO-Projekt Nummer 14119. https://wien.arbeiterkammer.at/service/studien/Arbeitsmarkt/AMM_2019_Endbericht.pdf.

Kasy, Maximilian/Lehner, Lukas (2022). Employing the unemployed of Marienthal: Evaluation of a guaranteed job program. https://maxkasy.github.io/home/files/papers/Jobguarantee_marienthal.pdf.

Lechner, Ferdinand/Reiter, Walter/Wetzel, Petra/Willsberger, Barbara (2017). Die experimentelle Arbeitsmarktpolitik der 1980er- und 1990er-Jahre in Österreich: Rückschlüsse und Perspektiven für Gegenwart und Zukunft der aktiven Arbeitsmarktpolitik. *AMS report*, No. 122. Wien, Arbeitsmarktservice Österreich (AMS).

Neier, Thomas/Kreinin, Halliki/Heyne, Sophia/Laa, Elisabeth/Bohnenberger, Katharina (2022). Sozial-ökologische Arbeitsmarktpolitik. Fördermaßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik in Österreich. Wien, WU Wien. https://wien.arbeiterkammer.at/service/studien/Arbeitsmarkt/Sozial-oekologische_Arbeitsmarktpolitik.pdf.

Neuhauser, Johanna/El-Roumy, Marwa/Wexenberger, Yannic (2021). „Als ich diese Halle betreten habe, war ich wieder im Irak“. Migrantische Systemhalter_innen bei Hygiene Austria und der Post AG. https://wien.arbeiterkammer.at/interessenvertretung/arbeitsmarkt/Studie_AK_Neuhauser_El-Roumy_Wexenberger_final.pdf.

Schönherr, Daniel (2022). Von der Arbeitswelt entmutigt. Arbeitslose Frauen in der „Stillen Reserve“. Wien, SORA/AK. https://wien.arbeiterkammer.at/interessenvertretung/arbeitsmarkt/Von_der_Arbeitswelt_entmutigt.pdf.

Schönherr, Daniel/Zandonella, Martina (2020). Arbeitsbedingungen und Berufsprestige von Beschäftigten in systemrelevanten Berufen in Österreich. Wien, SORA/AK. https://www.arbeiterkammer.at/interessenvertretung/arbeitundsoziales/arbeitsmarkt/AK_Studie_Arbeitsbedingungen_in_systemrelevanten_Berufen.pdf.

Statistik Austria (2022). Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung. Erstellt am 18.03.2022.

Volksanwaltschaft (2019). Sonderbericht. Keine Chance auf Arbeit – Die Realität von Menschen mit Behinderung. <https://volksanwaltschaft.gv.at/downloads/30c01/Sonderbericht%20MmB%202019%2029.11.19.11>.

Wotke, Levin. (2023). Tageswerkstätten für Menschen mit Behinderung: „Wir sind ja nicht faul“. DerStandard.at, 13.03.2023. <https://www.derstandard.at/story/2000143892433/tageswerkstaetten-fuer-menschen-mit-behinderung-wir-sind-ja-nicht-faul>.

Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1

*Christian Reiner, Christian Bellak**

ZUSAMMENFASSUNG

Dieser Beitrag thematisiert die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich und stellt die Frage, ob diese – wie in anderen OECD-Ländern – zugenommen hat. Konzeptuell wird eine neuartige Differenzierung zwischen ökonomischer und politischer Macht sowie zwischen Marktmacht im engeren Sinne und Macht infolge von Unternehmensgröße (Skalenmacht) zur Diskussion gestellt. Neuere empirische Studien zeigen, dass die ökonomische Macht nicht nur in den USA, sondern auch in Europa in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat. Eine Analyse der OECD-Länderberichte für Österreich über den Zeitraum 1962–2021 zeigt, dass die von der OECD behauptete Zunahme des Wettbewerbs durch erstaunlich wenig empirische Evidenz untermauert wird.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Unternehmensmacht, Wettbewerb, Markups, Konzentration, Österreich

JEL-CODES

D22, L1, L22, N1

DOI

10.59288/wug491.152

1. Einleitung

Die letzten Jahrzehnte waren durch Globalisierung und technologische Innovationen gekennzeichnet. Niedrigpreis konkurrenz durch Schwellenländer und gerin-

* *Christian Reiner* Lauder Business School

Kontakt: christian.reiner@lbs.ac.at

Christian Bellak Wirtschaftsuniversität Wien, Department Volkswirtschaft

Kontakt: christian.bellak@wu.ac.at

gere Markteintrittskosten durch digitale Technologien sind vieldiskutierte Folgen dieser Phänomene. Daraus entstand ein – vor allem von Manager:innen popularisiertes – Narrativ eines ständig steigenden Konkurrenzdrucks, mit dem sich Unternehmen auf nationalen und internationalen Märkten konfrontiert sehen würden.

Demgegenüber wird in einer seit mehreren Jahren vor allem in den USA geführten Debatte das genaue Gegenteil behauptet. Der Wettbewerb habe abgenommen, und die Marktmacht von Unternehmen sei gestiegen. Globalisierung hatte demnach zwar tatsächlich niedrigere Preise zur Folge, erhöhte aber gleichzeitig die Marktmacht von Unternehmen, weil die Grenzkosten stärker fielen als die Preise (Milberg und Winkler 2013; De Loecker et al. 2016; Döpfer et al. 2022) und die Aufnahme von Exportaktivitäten die Marktmacht steigerte (De Loecker und Warzynski 2012; Békés et al. 2016; siehe auch Arkolakis et al. 2019). Ähnliches lässt sich über digitale Technologien sagen, die zwar zunächst die Wettbewerbsintensität erhöhen, doch in weiterer Folge zur Entstehung von natürlichen Monopolen beitragen können (Haucap 2020; Khan 2017; Srnicek 2016; Gabel 2016). Diese Entwicklungen könnten durch Marktaustritte aufgrund der Covid-19-Pandemie weiter verschärft werden (Akcigit et al. 2021). Der Befund steigender Marktmacht wird insbesondere zur kausalen Erklärung problematischer makroökonomischer Trends herangezogen: zunehmende Ungleichheit (Gans et al. 2019), fallende Lohnquoten (Eeckhout 2021a), sinkende Innovations- und Investitionsraten (Diez et al. 2018; Philippon 2019) und abnehmendes Produktivitätswachstum (Ganglmeier et al. 2020). Standardmodelle der Makro- und Industrieökonomik zeigen, dass steigende Gewinnaufschläge zu einer Verschlechterung ökonomischer Performanceindikatoren führen (Blanchard und Illing 2010; Romer 2012; Bester 2010) und die Transmission von geldpolitischen Schocks reduzieren (Duval et al. 2021; Kouvaras et al. 2021). Darüber hinaus nimmt auch die Befassung mit politökonomischen Implikationen zu. Im Zentrum steht hier der direkte oder indirekte Einfluss von Unternehmen auf Politik, Regulierungsbehörden und die öffentliche Meinung (Zingales 2017; Wetts 2020; Hanegraaff und Poletti 2021).

Die großen Digitalunternehmen Google, Apple, Facebook, Amazon und Microsoft (GAFAM) stehen oftmals im Zentrum der medialen Aufmerksamkeit, aber ein exklusiver Fokus auf diese Gruppe von US-Unternehmen greift zu kurz. Die Zunahme der Marktmacht von Unternehmen ist nicht durch die wachsende Dominanz von Branchen mit großer Marktmacht verursacht, sondern durch eine viele Branchen – wenn auch in unterschiedlichem Maße – erfassende Zunahme der Markups (IMF 2019; Calligaris et al. 2018).

Die rezente Diskussion geht jedoch über traditionelle industrie- oder makroökonomische Problemstellungen im Konnex mit Marktmacht hinaus. Diese betreffen etwa

die partialanalytische Untersuchung von Unternehmensverhalten in eng segmentierten Märkten (Bresnahan 1989), die Zyklizität von Markups, Preisrigiditäten in neoklassischen Modellen oder den Zusammenhang von Preisniveaus, Inflation und Wettbewerb (Romer 2012). Demgegenüber steht in der jüngsten Forschung der Link zwischen einer auf breiter Front steigenden mikroökonomischen Marktmacht und deren makroökonomischen und politökonomischen Implikationen im Zentrum des Interesses. Dieser Link ist freilich keineswegs neu, wie etwa die Arbeiten von Steindl (1952) über Stagnation aufgrund von Oligopolisierungstendenzen beweisen. Die neuere Literatur diskutiert insbesondere die folgenden Fragen: (i) Wie hat sich die Macht von Unternehmen in den letzten Jahrzehnten entwickelt? (ii) Warum kam es zu einer Zunahme der Unternehmensmacht? (iii) Welche Folgen hat diese Zunahme für Wachstum, Beschäftigung, die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften und damit für die Verteilung des Volkseinkommens? (iv) Welche wirtschaftspolitischen Empfehlungen sind geeignet, um den Trend zur steigenden Unternehmensmacht zu korrigieren? Die vorliegende Untersuchung konzentriert sich auf Punkt (i), d.h. die empirische Erfassung der Evolution von Unternehmensmacht mit besonderem Fokus auf gesamtwirtschaftliche Markups.

Es ist keineswegs übertrieben, den aktuellen Diskurs über Unternehmensmacht mit der Antitrustbewegung in den USA um 1900 zu vergleichen. In beiden Fällen stehen grundlegende Strukturprobleme und die Machtverhältnisse in kapitalistischen Gesellschaften im Zentrum. Pointiert formuliert geht es um das Verhältnis der beiden widerstreitenden Prinzipien *one dollar, one vote* und *one person, one vote* (Merkel 2014). Die Brisanz der Debatte lässt sich mit einem Zitat von Eeckhout (2021a, 282) illustrieren: „The current institutions ensure that capitalism is pro-business. To safeguard democracy and a just division of what society produces, we need regulation and institutions that foster pro-competitive capitalism. We need that now, before it's too late!“

Wenngleich hier nicht versucht werden soll, die Anfänge dieser neuen Kontroverse im Detail nachzuzeichnen, so sei doch auf zwei Publikationen verwiesen, die maßgeblichen Anteil daran hatten, das Thema einer breiteren Öffentlichkeit vorzustellen. Im März 2016 erschien die Zeitschrift „The Economist“ mit der Schlagzeile „Winners take all. Why high profits are a problem for America“. Im dazugehörigen Beitrag wurde neben steigenden Profitraten vor allem auch auf die in etwa zwei Dritteln aller Branchen steigende Konzentrationsrate als Evidenz für zu wenig Wettbewerb in den USA verwiesen. Im gleichen Jahr publizierte Jason Furman (2016), der damalige Vorsitzende des Council of Economic Advisers unter US-Präsident Obama, den vielbeachteten Aufsatz „Beyond Antitrust: The Role of Competition Policy in Promoting Inclusive Growth“. Darin vertritt Furman die These, dass eine Reihe makroökonomischer Probleme durch mangelnden Wettbewerb erklärt werden kann. Die daraus ab-

geleitete Forderung nach *pro-competitive policies* würde nicht nur Konsument:innen zugutekommen, was dem traditionellen Fokus der Wettbewerbspolitik entspricht, sondern auch makroökonomisch positive Effekte haben.

In der Wirtschaftswissenschaft sind insbesondere die Studien von Autor et al. (2020) und De Loecker et al. (2020), beide im „Quarterly Journal of Economics“ publiziert, diskursprägend. Beide identifizieren steigende Markups für die USA seit 1980 und eine große Heterogenität in der Zunahme der Markups innerhalb der Unternehmen. Interessanterweise stehen steigende Markups als Erklärung für die sinkende Lohnquote jeweils im Zentrum des Interesses. Das Bemerkenswerte an diesen Publikationen ist, dass es sich hierbei nicht um Beiträge von heterodoxen Ökonom:innen handelt. Diese haben das Thema Macht von Unternehmen stets und zu Recht als ein konstitutives Merkmal kapitalistischer Entwicklung erachtet (Pressman 2007; Dutt 2015; Palermo 2016; Reuss 2020). Lavoie (2014, 128) argumentiert aus postkeynesianischer Perspektive: „(P)ower is the ultimate objective of the firm [und nicht Profitmaximierung, wie in der Standardökonomie, d. Verf.]: power over its environment, whether it be economic, social or political“. Rothschild (2002) merkt an, dass der ökonomische Mainstream der gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Relevanz von ökonomischer Macht lange Zeit nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt hat. Allerdings findet eine stark formalisierte und detaillierte Auseinandersetzung mit Marktmacht und unvollständigem Wettbewerb spätestens seit den 1930er Jahren in der mikroökonomischen Disziplin der Industrieökonomik statt. Die Kritik von Rothschild ist dennoch nach wie vor grundsätzlich valide, wie folgendes Zitat von Zingales (2017, 113) verdeutlicht: „Yet in contemporary economics, the commonly prevailing view of the firm ignores all these elements of politics and power.“ Wie Autor et al. (2020) und De Loecker et al. (2020) zeigen, hat sich das Interesse am Thema Macht von Unternehmen in den letzten Jahren deutlich gesteigert, wenngleich in den Untersuchungen ein präziser, aber dafür relativ enger Machtbegriff im Sinne von Monopolmacht dominiert.

Während für die USA steigende Marktmacht und Konzentration als weithin akzeptierter Befund gelten können, bestehen für Europa bislang keine gleichermaßen anerkannten stilisierten Fakten. Kontrovers werden auch wirtschaftspolitische Implikationen diskutiert. Vereinfacht ausgedrückt, stehen in den USA zwei wettbewerbspolitische Positionen miteinander im Wettbewerb um politische Umsetzung (The Economist 2020): Auf progressiver Seite vertritt die *New Brandeisian School of Antitrust* eine kritische Sicht auf marktmächtige Großunternehmen und deren Einfluss auf politische Prozesse (Khan 2018). Die Zerschlagung von Konzernen und die Durchsetzung einer hohen Wettbewerbsintensität durch polypolitische Strukturen sind zentrale Forderungen dieser Denkschule. Die Betonung der Rolle des Wettbe-

werbs zum Schutz der Demokratie vor konzentrierter privater Macht erinnert an die Ideen Walter Euckens und die wichtige Rolle von Wettbewerb in der Konzeption der Freiburger Schule. Demgegenüber steht die seit den 1980er Jahren dominierende *Chicago School of Antitrust*, welche die Konsument:innenrente als zentrales Kriterium für die Wettbewerbspolitik etablierte und daher die überlegene Effizienz von Großunternehmen grundsätzlich positiv bewertet, solange zumindest ein Teil der Effizienzgewinne an Konsument:innen weitergegeben wird.

Als Ursache für steigende Unternehmensmacht werden in der Literatur die *Superstar-Firm-Hypothese* und die *Rent-Seeking-Hypothese* diskutiert. Erstere wird vor allem im Aufsatz von Autor et al. (2020) entwickelt und besagt, dass der durch Globalisierung und technologischen Fortschritt intensivierete Marktselektionseffekt zu einer Reallokation von Umsatz zu den größeren und produktiveren Unternehmen (wie z.B. Apple oder Walmart) führt, die ihre Branchen zunehmend dominieren und eine geringere Lohnquote aufweisen als ihre weniger produktive Konkurrenz. Steigende Unternehmensmacht wäre daher das Ergebnis einer erhöhten Wettbewerbsintensität und einer Winner-takes-all-Marktdynamik aufgrund von Skalenerträgen, Netzwerkexternalitäten oder Sunk Costs (Berry et al. 2019). Die erzielte Marktdominanz ist das Ergebnis überlegener Effizienz, von der die Konsument:innen profitieren. Daher wird der aktuelle Zustand von Vertreter:innen der Superstar-Firm-Hypothese tendenziell weniger kritisch beurteilt, wenngleich die Sorge artikuliert wird, dass meritokratisch erreichte Positionen vom Management prospektiv genutzt werden könnten, um den Wettbewerb über Markteintrittsbarrieren und Rent-Seeking auszuschalten (Van Reenen 2018). Eine differenzierte Position nimmt Eeckhout (2021a) ein, der zwar auch den technologischen Fortschritt als maßgeblichen Treiber steigender Marktmacht identifiziert, allerdings zu einer deutlich pessimistischeren Beurteilung der wohlfahrtsökonomischen Implikationen kommt: Die hohen Gewinne der Unternehmen führen nicht zu mehr Beschäftigung, weil die Gewinnmaximierung bei trendhaft und auf breiter Front zunehmender Monopolmacht eine gesamtwirtschaftliche Outputreduktion nach sich zieht. Das Ergebnis sind stagnierende Löhne und eine abnehmende Erwerbsbeteiligung jener, die aufgrund der niedrigeren Löhne aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden. Eeckhout (2021a) identifiziert ein *Profit Paradox* und meint damit, dass hohe Unternehmensgewinne bei Marktmacht nicht zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen, sondern zu niedrigeren Löhnen und geringerer Arbeitsnachfrage führen. Ein mit Daten für die USA kalibriertes dynamisches Modell von Edmond et al. (2018) mit heterogenen Unternehmen und endogenen variablen Markups kommt zu ähnlichen Schlussfolgerungen wie Eeckhout (2021a). Obwohl keine Verzerrungen des politischen Prozesses berücksichtigt werden, sind die identifizierten Wohlfahrtskosten substantziell: Ein repräsentativer Konsument würde seinen Konsum um 7.5% ausweiten können, wenn die Verzerrungen durch Mar-

kups beseitigt werden.¹ Markups wirken in dem Modell wie eine „uniform output tax“ und es kommt zur Reduktion von Beschäftigung sowie der Investitionen. Dies hängt wiederum damit zusammen, dass heterogene Markups eine ineffiziente Allokation von Produktionsfaktoren verursachen und eine suboptimal niedrige Markteintrittsdynamik besteht, weil private und soziale Anreize zur Unternehmensgründung auseinanderfallen.²

Der Superstar-Firm-Hypothese steht die Rent-Seeking-Hypothese (Philippon 2019; Stiglitz 2013; Tullock 1980) gegenüber: Unternehmen haben über verschiedene Mechanismen Einfluss auf Politik und Regulierungsbehörden erlangt und die Wettbewerbsintensität reduziert. Detaillierte empirische Untersuchungen von Stelzner und Chaturvedi (2020) sowie Lancieri et al. (2022) zur Wettbewerbspolitik der USA seit den 1980er Jahren zeigen die Anhebung von Konzentrationsschwellen, eine laxere Auslegungspraxis bestehender Regeln sowie die Zunahme einer unternehmensfreundlichen Haltung in der Richter:innenschaft. Als wesentlichen Treiber hierfür sehen die Autor:innen vor allem politökonomische Faktoren, wie etwa vermehrtes Lobbying durch Unternehmen und deren Interessenvertretungen. Philippon (2019) hält diese Änderung in der wettbewerbspolitischen Orientierung für die wichtigste Ursache steigender Marktmacht, jedoch gelte dies nur für die USA. In Europa habe die Stringenz der Wettbewerbspolitik im gleichen Zeitraum sogar zugenommen, weil die EU-Wettbewerbsbehörde aufgrund institutioneller Arrangements über eine stärkere Autonomie gegenüber aktuellen politischen und unternehmerischen Interessen verfüge.

Allerdings wurde nach der durch die Generaldirektion Wettbewerb untersagten Fusion von General Electric und Honeywell (2001) auf Druck der USA eine Reform des EU-Wettbewerbsrechts nach Vorbild der Chicago School of Antitrust durchgeführt.³ Die unter dem *More Economic Approach* verfolgte Neuausrichtung führte dazu, dass die Konsument:innenwohlfahrt und nicht mehr Marktstruktur oder der Schutz des Wettbewerbs als solche im Mittelpunkt der Wettbewerbspolitik stehen (Albers 2006).⁴ Eine Folge daraus ist etwa, dass (vorgeblich) effizienzsteigernde Mergers von

1 Für eine Diskussion zu gesellschaftlichen Kosten von Monopolmacht vgl. auch Bergson (1973) und Schmitz (2020). Einschränkend ist darauf hinzuweisen, dass diese Beiträge mit der Monopolmacht nur eine bestimmte Form der Unternehmensmacht berücksichtigen (siehe Abbildung 1 in diesem Aufsatz) und die gesellschaftlichen Kosten der Unternehmensmacht damit vermutlich unterschätzen.

2 Im Teil 2 zu diesem Aufsatz (Reiner und Bellak 2023) wird die Unternehmensdynamik in Österreich und deren Veränderung in den letzten Jahrzehnten im Detail diskutiert.

3 Diese Interpretation wurde in einer Sitzung der Konferenz „Rebalancing Power: From Monopolies to Democratic Economies“ (Berlin, 12.-13.05.2022) erörtert und auch von einer Mitarbeiterin der Generaldirektion Wettbewerb vertreten. Eine Darstellung der Kontroverse, die nach der untersagten Fusion einsetzte, findet sich in Gerber 2010. Für eine positive Einschätzung der Reform siehe Duso et al. (2014).

4 Für eine positive Einschätzung der Reform siehe Duso et al. (2014); eine Kritik des *More Economic Approach* und eine Verteidigung des traditionellen, prozess- bzw. strukturorientierten Ansatzes der Wettbewerbspolitik bietet Künzler (2012).

der Generaldirektion Wettbewerb mit höherer Wahrscheinlichkeit als mit den Wettbewerbsnormen vereinbar eingestuft werden. Jedenfalls treten mittlerweile auch Ökonomen der Generaldirektion Wettbewerb für eine strengere Prüfung von Mergers ein (Koltay und Lorincz 2021; Valletti und Zenger 2020).

Neben der wettbewerbs- und regulierungspolitischen Erklärung lässt sich auch noch die zunehmende Bedeutung von institutionellen Finanzinvestoren für die Realwirtschaft als weiteres Element der Rent-Seeking Hypothese anführen. Diese Bedeutungszunahme hat u.a. zur Folge, dass Finanzinvestoren an einer wachsenden Zahl von Unternehmen Anteile besitzen (Azar et al. 2018). Haben aber die Konkurrenten in einem Markt dieselben institutionelle Anleger als (Teil-)Eigentümer (*common ownership*), so könnte dies für das Management einen Anreiz bieten, aggressive Wettbewerbsstrategien zu unterlassen um nicht den individuellen Unternehmensgewinn, sondern den Gesamtprofit der Unternehmensgruppe zu maximieren. Diese Vermutung führt zur Schlussfolgerung, dass auch Minderheitsbeteiligungen (Erwerb von weniger 50% der Anteile an einem Unternehmen) wettbewerbspolitisch problematische Implikationen haben könnten (Wambach und Weche 2016; Gibbon und Schain 2022).

Anders als bei der Superstar-Firm-Hypothese wird bei der Rent-Seeking-Hypothese keine Zunahme der unternehmerischen Effizienz behauptet, vielmehr das Gegenteil. Dieser Unterschied ist wichtig, weil die beiden Hypothesen verschiedene wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen implizieren (Eeckhout 2021b).

Für Österreich gibt es zu solchen Fragen kaum empirische Evidenz (Reiner und Bellak 2023). Zum einen zeugt allein die geringe Zahl der Analysen der Marktmacht österreichischer Unternehmen in den letzten 70 Jahren von einem gewissen Desinteresse, zum anderen fehlt es bislang an einem Zugang zu Mikrodaten über Unternehmen, was eine kaum substituierbare Ressource in der Forschung über die Macht von Unternehmen darstellt. Aufgrund der Relevanz des Themas erscheint es aber fragwürdig, auf eine empirische Analyse für Österreich zu verzichten. Wir sind angesichts der internationalen Debatte vielmehr der Meinung, dass deutlich mehr Ressourcen in die Forschung zum Thema Macht von Unternehmen in Österreich investiert werden sollten.

In diesem Aufsatz sowie einem zweiten Teil (Reiner und Bellak 2023) soll (i) eine Einbettung der heimischen Entwicklungen in europäische Analyseergebnisse erfolgen, (ii) die historische Literatur über Marktmacht in Österreich synthetisiert werden, (iii) es sollen Schätzungen zu Markups auf Basis unterschiedlicher Methoden und Daten präsentiert und diese (iv) durch weitere Indikatoren zur Unternehmensmacht

ergänzt werden. Damit soll eine Grundlage für eine intensivere und breitere Auseinandersetzung in Österreich gebildet sowie ein Beitrag zur internationalen, insbesondere europäischen Debatte geleistet werden. Neben diesen strukturellen Aspekten ist das Thema Unternehmensmacht auch aufgrund der Covid-19-Pandemie sowie der höheren Inflationsraten von zunehmender Relevanz (Bundswettbewerbsbehörde 2022; Bivens 2022; Akcigit et al. 2021; Reiner 2021a; Rose 2020).

In diesem ersten Teil wird im Folgenden ein konzeptueller Überblick über das Thema Unternehmensmacht geboten. Die Frage, ob sich Unternehmensmacht in Europa und den USA unterschiedlich entwickelt hat, wird im daran anschließenden Kapitel erörtert. Die österreichische Perspektive wird erstmals in Kapitel vier eingenommen. Auf Basis historischer Studien, insbesondere der OECD-Länderberichte, wird der Frage nachgegangen, welche Rolle und Bedeutung Wettbewerb zwischen Unternehmen in der österreichischen Nachkriegswirtschaftsgeschichte hatte. Teil zwei dieses Aufsatzes (Reiner und Bellak 2023) setzt die Diskussion fort, indem die Frage im Titel „Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?“ anhand verschiedener Indikatoren und Datenquellen empirisch analysiert wird.

2. Konzeptuelle Grundlagen

Aufgrund des empirischen Fokus dieses Beitrags wird im Folgenden nur kurz auf konzeptuelle Grundlagen eingegangen. Im Zentrum stehen die Fragestellungen: (i) Was ist Unternehmensmacht? und (ii) Wie kann diese gemessen werden?

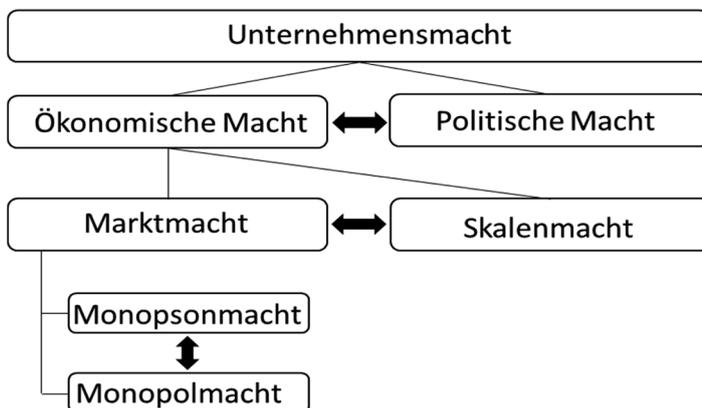
2.1. Was ist Unternehmensmacht?

Unternehmensmacht ist ein komplexes, nicht unmittelbar beobachtbares Phänomen, und entsprechend vielfältig sind die theoretischen Konzeptualisierungen (Davis 2015; Kapeller und Gräbner 2021; Syverson 2019; OECD 2021). Die vorgeschlagene Konzeptualisierung in Abbildung 1 synthetisiert unterschiedliche Zugänge in der Literatur in neuartiger Weise und betont die Interaktionseffekte zwischen unterschiedlichen Dimensionen der Unternehmensmacht.⁵ Unternehmensmacht wird oftmals als Gegenteil von Wettbewerb aufgefasst, wenngleich diese Aussage je nach verwendetem Indikator zur Erfassung von Unternehmensmacht differenziert betrachtet werden muss (OECD 2021).

5 Di Mauro et al. (2023) diskutieren die wettbewerbspolitische Relevanz der Berücksichtigung verschiedener Formen der Marktmacht sowie deren Interaktionen.

Gemäß Abbildung 1 setzt sich Unternehmensmacht aus ökonomischer und politischer Macht zusammen. Politische Macht bezeichnet die Fähigkeit von Unternehmen, Einfluss auf öffentliche Institutionen (Politik, Bürokratie) zu nehmen, mit dem Ziel, das Marktumfeld zum eigenen Vorteil zu gestalten. Die Mechanismen hierzu sind äußerst vielfältig, wie Karl Marx bereits am Beispiel der Lobbyingaktivitäten für die Abschaffung der *Corn Laws* im England des 19. Jahrhunderts illustriert (Marx 1849/2021): „Sie [die Frabrikant:innen, d. Verf.] bauen mit großen Unkosten Paläste, in denen die Liga [gemeint ist hier die Anti-Corn Law League, d. Verf.] gewissermaßen ihre Amtswohnung einrichtete, sie entsenden eine ganze Armee von Missionaren nach allen Punkten Englands, um die Religion des Freihandels zu predigen. Sie lassen Tausende von Broschüren drucken und unentgeltlich verteilen, um den Arbeiter über seine eigenen Interessen aufzuklären. Sie geben enorme Summen aus, um die Presse für ihre Sache günstig zu stimmen. Sie organisieren einen großartigen Verwaltungsapparat, um die freihändlerische Bewegung zu leiten, und entfalten alle Gaben ihrer Beredsamkeit in öffentlichen Meetings.“

Abbildung 1: Dimensionen der Unternehmensmacht



Quelle: Eigene Darstellung.

Nach Zingales gibt es zahlreiche Wechselwirkungen zwischen ökonomischer und politischer Macht: „If the *ability* to influence the political power increases with economic power, so does the *need* to do so, because the greater the market power a firm has, the greater the fear of expropriation by the political power“ (Zingales 2017, 119; Hervorhebung nicht im Original). Die bisher überzeugendste quantitative Evidenz für einen positiven Effekt von ökonomischer auf politische Macht präsentieren Cowgill et al. (2022): Ein durchschnittlicher Merger von börsennotierten Unternehmen in den USA korreliert mit einer Zunahme der Lobbyingausgaben um 30%.

Ökonomische Macht wird in der Standardökonomie zumeist mit dem Begriff der Marktmacht und hier mit Marktmacht am Absatzmarkt (Monopolmacht) identifiziert. Darunter versteht man im Allgemeinen „the ability to alter profitably prices away from competitive levels“ (Mas-Colell et al. 1995, 383). Dieses mikroökonomische Phänomen der Monopolmacht liegt vor, wenn Unternehmen nicht als Preisnehmer wie bei vollkommener Konkurrenz agieren, sondern Einfluss auf den Marktpreis ihrer Güter und Dienstleistungen haben (Syverson 2019; Bester 2010). Gewinnmaximierung führt dann dazu, dass das Unternehmen einen Preis verlangt, der über den Grenzkosten liegt, wobei eine zunehmende Differenz zwischen diesen beiden Variablen eine größere Marktmacht impliziert. Daraus leitet sich das zentrale Maß zur empirischen Erfassung von Marktmacht ab, der Markup (μ), welcher das Verhältnis von Preis (P) zu Grenzkosten (GK) bezeichnet:⁶

$$\mu \equiv P / GK \text{ bzw. } P = \mu * GK.$$

Beim Konzept der Monopolmacht handelt es sich um ein Konzept zur Messung von Marktmacht am Absatzmarkt unabhängig davon, ob die Marktstruktur einem Monopol entspricht oder nicht (Pindyck und Rubinfeld 2018). Der Zusammenhang zwischen Marktstruktur und Wettbewerbsform ist jedoch keineswegs trivial und gerade bei den empirisch relevanten Oligopolmärkten von mehreren Faktoren bestimmt (Bester 2010; Cabral 2017). So liegt etwa die Monopolmacht bei vollkommener Konkurrenz bei null, und im Monopolfall erreicht sie ein Maximum. Bei oligopolistischen Märkten hängt die Monopolmacht der Oligopolisten von einem Parameterbündel ab, das sich von Markt zu Markt sowie im Zeitverlauf unterscheiden kann. Beispielsweise liegt die Monopolmacht im oftmals als Referenzmodell herangezogenen homogenen Cournot-Oligopolmodell zwischen der Situation bei vollkommener Konkurrenz und jener beim Monopol. Bertrand-Wettbewerb auf einem homogenen Markt führt demgegenüber zu einem Ergebnis wie bei vollkommener Konkurrenz, obwohl im Extremfall eine duopolistische Marktstruktur besteht. Monopolistische Konkurrenz kann zu sehr variablen Markups führen, je nach Elastizität der Nachfrage. Diese Marktstruktur ist auch interessant, weil der Preis aufgrund der fallenden individuellen Nachfragefunktion über den Grenzkosten liegt, aber der Gewinn im langfristigen Industriegleichgewicht trotzdem null ist, da eben dieser Preis gerade noch die Durchschnittskosten abdeckt. Dieses Ergebnis ist vor allem das Resultat von niedrigen bzw. im Modellfall nicht existenten Markteintrittskosten. Damit wird zum einen die Bedeutung der Dynamik von Märkten durch Eintritte und Austritte von Unternehmen deutlich. Generell gilt: je geringer die Markteintrittskosten, desto

6 Damit verwandt ist Lerner's Maß der Monopolmacht (L). Dieses misst den Aufschlag auf die Grenzkosten in Prozent des Preises, wobei der Markup als Differenz zwischen Preis und Grenzkosten konzeptualisiert ist: $L = (P - GK) / P$. Die Verwendung des Lerner-Index in der wettbewerbspolitischen Praxis wird in Friederiszick (o.J.) diskutiert.

größer die Bestreitbarkeit von Märkten durch potenzielle Konkurrenz (Baumol et al. 1982). Ein Vorteil von Markups im Vergleich zu z.B. Konzentrationsmaßen besteht darin, diese möglichen Wirkungen von potenzieller Konkurrenz auf Marktergebnisse abzubilden. Zum anderen weist dieses Ergebnis darauf hin, dass eine alleinige Untersuchung von Markups, ohne zumindest auch die Gewinne zu analysieren, nur ein unzureichendes Bild der tatsächlichen Wettbewerbsintensität vermittelt.

Die monopolbedingten Wohlfahrtsverluste sind im Cournot-Monopolmodell, das sich in der ökonomischen Literatur durchgesetzt hat, eine Folge von überhöhten Preisen und reduziertem Output. Schmitz (2020) weist darauf hin, dass mit dem Arnold-Simons-Modell ein alternatives Monopolmodell vorliegt. Monopolprofite entstehen hierbei insbesondere dadurch, dass Unternehmen und deren Interessenvertretungen Märkte für billige Substitute sabotieren und zerstören. Die Folgen sind zum einen deutlich höhere Wohlfahrtsverluste als im Cournot-Modell und zum anderen Aussagen über adverse Verteilungswirkungen, weil vor allem die Mittel- und Niedrigeinkommenshaushalte vom Fehlen billiger Substitute betroffen sind. Diese Einsichten legen jedenfalls nahe, dass die empirischen Schätzungen von Wohlfahrtsverlusten auf Basis des Cournot-Monopolmodells eine signifikante Unterschätzung der tatsächlichen gesellschaftlichen Kosten von Monopolmacht darstellen (vgl. z.B. Harberger 1954).

Der meist im Zentrum stehenden Monopolmacht entspricht auf der Inputmarktseite das Konzept der Monopsonmacht. Lange Zeit war diese nicht im Fokus von Wirtschaftsforschung und Wettbewerbspolitik, aber neuere Arbeiten über Arbeitsmärkte zeigen, dass Unternehmen Marktmacht über Arbeiter:innen ausüben, und die Analyse globaler Warenketten weist auf die Existenz von Machtstrukturen in Lieferantenbeziehungen hin (Manning 2021; Haucap et al. 2013).

Generell können Monopol- und Monopsonmacht unabhängig voneinander vorhanden sein, allerdings kann es vielfältige Wechselwirkungen geben. Empirisch bestehen jedoch wichtige Zusammenhänge insbesondere zwischen der Marktmacht auf Arbeits- und jener auf Gütermärkten (Di Mauro et al. 2023). Monopolmacht determiniert die Größe der verfügbaren Renten, die Verhandlungsmacht der Arbeiter:innen und die Aufteilung der Renten (Blanchard und Giavazzi 2003). Nach Soares (2020) führt die Nichtberücksichtigung von Verhandlungsmacht am Arbeitsmarkt und der sich daraus ergebenden Aufteilung von Renten zu einer substanziellen Unterschätzung der Monopolmacht von Unternehmen. Als weiteres Beispiel sei auf die Käufermacht der Supermärkte gegenüber ihren Lieferanten verwiesen, die nur dann ausgeübt werden kann, wenn auch eine Monopolmacht am Absatzmarkt vorliegt (Reiner 2021b; Haucap et al. 2013).

Dem technisch klar definierten Konzept der Marktmacht steht die in der Öffentlichkeit zumeist mehr beachtete, aber konzeptuell diffuser erfasste Macht von Unternehmen aufgrund ihrer absoluten oder relativen wirtschaftlichen Größe gegenüber (Lamoreaux 2019; Wu 2018). Eine Zunahme der relativen wirtschaftlichen Größe wird insbesondere über Konzentrationsraten gemessen. In Ermangelung eines etablierten Begriffs bezeichnen wir ökonomische Macht aufgrund von Unternehmensgröße als Skalenmacht. Vor allem in der ökonomischen Literatur wird zumeist auf Marktmacht fokussiert, womit im engeren Sinn der Definition kein Bezug zur Unternehmensgröße gegeben ist. Theoretisch gibt es mehrere Begründungen für Skalenmacht: Erstens kann eine subadditive Kostenfunktion zur Entstehung von natürlichen Monopolen führen. Zweitens können große Unternehmen von *economies of scale* und *economies of scope* bei Lobbyingausgaben profitieren, und konzentrierte Branchen erzielen aufgrund von Organisationsvorteilen eine höhere Effizienz bei Lobbyingaktivitäten (Kerr et al. 2014; Hill et al. 2013). Drittens verfügen große Käuferunternehmen, etwa Handelsketten, über Fixkostendegression oder bei angebotsseitigen Kapazitätsbeschränkungen über die Möglichkeit, Nachfragemacht aufzubauen und sich dadurch einen größeren Teil der transaktionsspezifischen Gesamtrente anzueignen (Wey 2011).

In der Soziologie, Politikwissenschaft und Teilen der heterodoxen Ökonomie wird das – im Vergleich zur Monopolmacht – breitere Konzept der Corporate Power verwendet, das unserer Konzeption von Skalenmacht entspricht (Davis 2015). Ökonomische Macht von Unternehmen im Sinne der Skalenmacht resultiert demnach primär aus der Kontrolle über ökonomische Ressourcen und weniger aus der Kontrolle über Preise. Die Monopolkommission spricht etwa von der „Verteilung wirtschaftlicher Verfügungsgewalt“ (Monopolkommission 2020). Die breitere Vorstellung von Skalenmacht lässt sich gut am Beispiel von Galbraiths 1967 erschienenem Werk „The New Industrial State“ illustrieren (Galbraith 2007): Die Entstehung von Großunternehmen wird durch deren Streben nach Beherrschung von Märkten zwecks Reduktion von Unsicherheit begründet. Anstatt „nur“ Preise zu setzen, strebt die „Technostruktur“ eine umfassende Kontrolle insbesondere aller relevanter Nachfrageparameter an, z.B. mittels Werbung oder politischem Lobbying (siehe auch Lavoie 2014). Großunternehmen verfügen damit vielfach nicht nur über relationale, sondern genauso über strukturelle Macht (Dutt 2015).⁷

7 Machtasymmetrien infolge von Unternehmensgröße („*curse of bigness*“) und Aktivitäten von Großunternehmen wie Standard Oil oder American Tobacco Company, waren bereits am Beginn regulatorischer Eingriffe zur Reduktion von Unternehmensmacht in den USA Ende des 19. Jahrhunderts ein Schwerpunkt der neu entstehenden Wettbewerbspolitik (Lamoreaux 2019). Neben der Ausbeutung von anderen Marktteilnehmenden standen insbesondere die problematischen Effekte des politischen Einflusses dieser Unternehmen („*bosses of the senate*“) im Zentrum der Reformbestrebungen. Es spricht unserer Meinung nach jedenfalls einiges für die These, dass Skalenmacht eine wichtigere Quelle von politischer Macht ist als Marktmacht. Rezente Beispiele von Skalenmacht sind etwa das gemeinsame Eigentum von institutionellen Investoren an Konkurrenzunternehmen (Horizontal Shareholdings) oder die

In der öffentlichen Diskussion wird oft davon ausgegangen, dass große, dominante Unternehmen über mehr Marktmacht verfügen, und auch im Wettbewerbsrecht ist Unternehmensgröße etwa über das Konzept der Marktbeherrschung berücksichtigt.⁸ Diese Konzeption entspricht jedenfalls dem Superstar-Firm-Modell, das einen positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Markups impliziert (Autor et al. 2020), ohne jedoch eine Kausalität zwischen diesen beiden Variablen zu behaupten. Theoretisch gilt die positive Korrelation von Konzentration und Markups für das homogene Cournot-Oligopol; ein steigender Herfindahl-Hirschman-Index impliziert eine Zunahme der durchschnittlichen Markups (Bester 2010). Eine Reihe von industrieökonomischen Modellen postuliert demgegenüber eine negative Korrelation von Konzentration und Marktmacht. In diesen Modellen wird eine Zunahme von Wettbewerb (etwa aufgrund von Globalisierung und neuen Technologien) über eine Zunahme der Substitutionalität zwischen heterogenen Gütern modelliert. Infolgedessen sinkt die Marktmacht (erfasst über die Differenz zwischen Preisen und Grenzkosten), und die Konzentration steigt, weil sich Marktanteile von ineffizienten zu effizienteren Unternehmen verschieben. Wegen der höheren Effizianz Anforderungen an Unternehmen nehmen Marktaustritte zu und erfolgreiche Markteintritte ab. Mehr Wettbewerb führt daher zu weniger Marktmacht, aber höherer Konzentration (Syverson 2019).⁹

Um wohlfahrtssteigernde Konzentration aufgrund einer höheren Wettbewerbsintensität von einer Konzentration aufgrund von Wettbewerbsbeschränkungen zu unterscheiden, wird in der Literatur das Begriffspaar *good concentration* und *bad concentration* verwendet. Eine der ersten industrieökonomischen Arbeiten, die darauf hinwies, dass ökonomische Konzentrationsprozesse wohlfahrtssteigernde Ursachen haben könnten, ist Demsetz (1973). Effizienzgetriebene Zunahmen von Konzentrationsraten (*concentration through competition*) sollten daher, so der der Chicago-School

Steuerung globaler Produktionsnetzwerke durch multinationale Leitunternehmen, die Macht über ihre Lieferanten haben (Kapeller und Gräbner 2021; Azar et al. 2018). Erinnert sei hier auch an die Rettung von Finanzunternehmen mit Steuergeld in der Wirtschafts- und Finanzkrise als Folge von *too big to fail*. Digitale Plattformen sind vor allem aufgrund der von ihnen kontrollierten Datenmengen groß und dominant und verfügen potenziell in einem historisch wohl einzigartigen Ausmaß über die strukturelle Macht zur globalen Beeinflussung von Präferenzen (Srnicek 2016). Für die mit hohem Ressourceneinsatz betriebenen juristischen Aktivitäten der großen Plattformunternehmen im Bereich Datenschutz vgl. das Interview mit dem Datenschutzaktivisten Max Schrems im Falter (2023, 1-2), 22-23. Wenn große Unternehmen etwa 0,5% ihres Umsatzes für PR ausgeben, kann dies bereits ausreichen, um Medien durch Werbeeinschaltungen in ihrer Berichterstattung zu beeinflussen, und bei größeren Budgets kann ein Großunternehmen auch Medienunternehmen kaufen (Anderson und McLaren 2012). So gehört etwa die „Washington Post“ dem Amazon-Gründer Jeff Bezos, und in Österreich ist der Raiffeisen-Konzern Mehrheitseigentümer der Tageszeitung „Kurier“. Bei einem KMU hingegen wären die erwähnten 0,5% für PR-Ausgaben zu gering, um ähnlichen Einfluss wie Großunternehmen zu gewinnen.

- 8 Afrouzi et al. (2020) bieten einen Überblick über die Literatur zum Zusammenhang von Unternehmensgröße und Marktmacht.
- 9 Die Debatte über den Zusammenhang von Konzentration und Marktmacht war auch ein zentraler Aspekt im Paradigmenwechsel von der sog. Traditionellen Industrieökonomik (*Structure-Conduct-Performance* Ansatz) zur Neueren Industrieökonomik (Bester 2010).

of Antitrust zuzurechnende Demsetz (1973), auch nicht durch ineffiziente *anti-concentration public policy* verhindern werden. Covarrubias et al. (2019) erklären, dass die zunehmende Konzentration in den USA in den 1990er Jahren eine *good concentration* gewesen sei, die sich aber ab 2000 in eine *bad concentration* gewandelt habe.

Bighelli et al. (2020) identifizieren für Europa aufgrund einer positiven Korrelation zwischen sektoraler Konzentration und Produktivitätswachstum eine *good concentration*. Die Quintessenz ist, dass auf theoretischer Basis kein eindeutiger Zusammenhang zwischen Marktmacht und Skalenmacht im Sinne von Konzentration existiert. Insbesondere ist Konzentration das endogene Ergebnis von Marktprozessen und nicht ein exogener Erklärungsfaktor für Markups (Bester 2010).

Nichtsdestoweniger zeigen Studien über Unternehmenszusammenschlüsse die Validität von Konzentrationsgrenzwerten zur Beurteilung von zu erwartenden Preissteigerungen – also zunehmender Marktmacht. Je höher die bereits bestehende Konzentration und je höher die zu erwartende Zunahme der Konzentration durch den Merger, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit von Preissteigerungen nach dem Merger (Kwoka 2017).¹⁰

2.2. Wie wird Unternehmensmacht operationalisiert?

Während Marktmacht konzeptuell über Markups (Monopolmacht) bzw. Markdowns (Monopsonmacht) klar definiert ist, besteht keine äquivalente Maßzahl für Skalenmacht. Am ehesten könnte man absolute und relative Kennzahlen der Unternehmensgröße heranziehen. Üblicher erscheint die Verwendung von Konzentrationskennzahlen (Herfindahl-Hirschman-Index, Konzentrationsrate CR_n , wobei n die Zahl der n größten Unternehmen ist). Dahinter steht die Annahme, dass dominante Unternehmen einer Branche aufgrund ihrer überlegenen Größe auch über ökonomische Macht verfügen. Diese Vorstellung liegt etwa den empirischen Analysen der Hauptgutachten der deutschen Monopolkommission zugrunde, die ein umfassendes Bild der gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Unternehmenskonzentration bieten (Monopolkommission 2020). Hinzu kommt, dass hochkonzentrierte Branchen ein höheres Risiko für kollusives Verhalten aufweisen und daher im Fokus der Wett-

10 Der Befund von Kwoka (2017) basiert jedoch auf Markt- und nicht auf Branchenkonzentrationsraten. Während Marktkonzentrationsraten in der wettbewerbspolitischen Praxis verwendet werden und nur jene Unternehmen erfassen, die zueinander in wirksamer Konkurrenz stehen, berücksichtigen Branchenkonzentrationsraten alle Unternehmen eines Landes, die gemäß einer Industrieklassifikation zur gleichen Gruppe gehören. Das Problem dabei ist folgendes: „Even the finest six-digit NAICS [North American Industry Classification System, d. Verf.] sectors are far broader than typical antitrust markets. (...) in most cases, the antitrust markets accounted for less than 0.5 percent of the six-digit NAICS sector.“ (White House 2020, 210–211).

bewerbspolitik stehen (Antonielli und Mariniello 2014; Valetti und Zenger 2020). Zu beachten ist, dass auch kleinere Unternehmen, also solche, die etwa in einer CR_4 oder CR_8 auf Branchenebene nicht berücksichtigt werden, über eine wichtige Rolle in ihrer Standortregion gleichwohl Verhandlungsmacht gegenüber der lokalen Politik aufbauen können, beispielsweise wenn es sich um das letzte größere Industrieunternehmen handelt.

Fokussiert man auf Marktmacht als einzig legitimes Maß zur Erfassung von ökonomischer Macht, dann folgt daraus eine Ablehnung von Konzentrationsmaßen als Proxy für Marktmacht (Eeckhout 2021b; Syverson 2019). Daraus den Schluss zu ziehen, dass Konzentrationsraten keine Bedeutung hätten, wäre aber auch problematisch. Als Indikator für die Wahrscheinlichkeit kollusiven Verhaltens sowie politischer Einflussmöglichkeiten einer stark konzentrierten Branche aufgrund einer besseren Organisierbarkeit zwecks der Lösung von *Collective-Action*-Problemen können Konzentrationsraten weiterhin sinnvoll sein (Tichy 2000; Kwoka 2017; Valetti und Zenger 2020). Konzentrationsraten können daher als Indikator zur Erfassung von Skalenmacht interpretiert werden, bedeutet doch eine steigende Konzentration, dass die Marktanteile zunehmend auf einige wenige größere Unternehmen entfallen.

Die theoretische Ambiguität des Verhältnisses von Skalen- und Marktmacht findet sich auch in empirischen Studien. Ganglmeier et al. (2020) schätzen steigende Markups für Deutschland im Zeitraum 2007–2016 und finden, dass kleinere Unternehmen höhere Markups aufweisen als große Unternehmen. Erklärt wird dies mit der Existenz von kleinen Nischenunternehmen, die aufgrund ihrer höheren Spezialisierung höhere Markups erzielen können. Offenbar kann also Marktmacht ohne nennenswerte Skalenmacht vorkommen, und damit muss sie auch nicht notwendigerweise mit politischer Macht einhergehen, jedenfalls wenn man annimmt, dass kleinere Unternehmen über geringere politische Macht verfügen. Für eine Stichprobe von europäischen Unternehmen finden Di Mauro et al. (2023) das interessante Ergebnis, dass Großunternehmen zwar kleinere Markups, aber größere Markdowns als Kleinunternehmen aufweisen.

Höhere Markups bei abnehmender Unternehmensgröße ergeben auch die Studien von Buch et al. (2013) über den deutschen Bankensektor und Diez et al. (2019) für eine sektorübergreifende Stichprobe. Letztere Untersuchung über die globale Entwicklung von Markups zeigt, dass die meisten Unternehmen im obersten Dezil der Markupverteilung kleine, nicht börsennotierte Unternehmen sind. Regressionsanalysen ergeben einen nichtlinearen Zusammenhang von Größe und Markup: Unternehmensgröße (Marktanteil) hat zunächst einen negativen Effekt auf Markups, der aber bei zunehmender Unternehmensgröße positiv wird (Diez et al. 2019).

Empirische Untersuchungen von Arkolakis et al. (2019) und De Loecker und Warzynski (2012) finden eine positive Korrelation von Unternehmensgröße und Markups. McMahon et al. (2021) verweisen darauf, dass der positive Zusammenhang zwischen Markups und Unternehmensgröße zunehmend stärker wird und durch den differenzierten Effekt digitaler Technologien auf Groß- und Kleinunternehmen erklärbar ist. Großunternehmen profitieren aufgrund der Fixkostendegression in höherem Maße von digitalen Technologien, dementsprechend könnte man durchaus passend von einem *size-biased technological change* sprechen.

Zusammengenommen erweisen sich die theoretischen Konzeptionen des Phänomens Unternehmensmacht sowie deren empirische Umsetzungen als anspruchsvoll, subtil und teilweise widersprüchlich. Der empirische Fokus auf Monopolmacht und Markups ist weitverbreitet und theoretisch gut begründet, bildet jedoch nur einen Ausschnitt des multidimensionalen Phänomens Unternehmensmacht ab. Daher werden in Reiner und Bellak (2013) weitere Indikatoren diskutiert, um ein umfassenderes Bild der Entwicklung von Unternehmensmacht in Österreich zu zeichnen. Konzentration, Profitabilität und Unternehmensdynamik geben weitere Hinweise auf Veränderungen in der Wettbewerbsintensität und damit auf die Bedrohung von etablierten Unternehmen durch tatsächliche oder potenzielle Konkurrenz (OECD 2021).

3. Unternehmensmacht in den USA und Europa

Für die USA wird die These zunehmender Markups, Konzentrationsraten und Unternehmensprofite in zahlreichen Studien bestätigt (Council of Economic Advisers 2016; Grullon 2019; Shapiro 2019; IMF 2019; Autor et al. 2020; De Loecker et al. 2020; White House 2022; Döpfer et al. 2022; Kwon et al. 2023). Davon abweichende Evidenz wird etwa in Traina (2018) oder in den jüngst veröffentlichten Studien von Foster et al. (2022) und Jaumandreu (2022) präsentiert¹¹; Syverson (2019) sowie Sablik und Trachter (2019) diskutieren Stärken und Schwächen der wichtigsten Argumente und Studienergebnisse.¹²

11 Interessanterweise beruhen beide Studien auf dem gleichen Datensatz, nämlich dem Annual Survey of Manufacturers (ASM). Foster et al. (2022) verwenden den Zeitraum 1972–2014, Jaumandreu (2022) schätzt die Markups für den Zeitraum 1958–2018. Diese Debatte ist damit auch eine über die externe Validität von Mikrodatensätzen.

12 Politökonomisch interessante Einblicke in die unterschiedlichen Positionierungen der US-Präsidenten zur Frage der Relevanz von Unternehmensmacht in den USA lassen sich durch die Lektüre des jährlich erscheinenden „Economic Report of the President“ sowie der Publikationen des Council of Economic Advisers gewinnen. In der Spätphase des Demokraten Obama wurde das Thema Unternehmensmacht in der Publikation „Benefits of Competition and Indicators of Market Power“ des Council of Economic Advisers (2016) aufgegriffen. Darin wird folgende These vertreten (Council of Economic Advisers 2016:1): „Several indicators suggest that competition may be decreasing in many economic sectors (...)“ Im Economic Report of the President von 2020 (White House 2020, 217), der unter dem republikanischen Präsidenten Trump herausgegeben wurde, wird diese einflussreiche Publikation des Council of Economic Advisers (2016) offen kritisiert: „(...) the argument that the U.S. economy is suffering from insufficient competition is built on a weak empirical foundation and questionable assumptions.“ Auch Forderungen nach einer Anpassung bestehender

Für Europa ist der Befund bislang weniger eindeutig (Reiner und Bellak 2018). Die Diskussion, ob die Entwicklung von Marktmacht in Europa einem anderen Trend folgt als in den USA, wurde insbesondere durch „The Great Reversal“ von Thomas Philippon beeinflusst. Die These des Buches ist ein *great reversal* in der Wettbewerbsintensität zwischen den USA und Europa: Während Konzentration, Markups und Profite in den USA seit etwa 2000 zunehmen, bleiben die Markups in Europa konstant oder nehmen sogar ab. Nicht die USA, sondern Europa sei nunmehr das Musterbeispiel für freie Märkte, so Philippon (2019). Diese vor allem institutionenökonomisch begründete These basiert auf einer umfassenden empirischen Analyse zahlreicher Indikatoren. Eine Studie der EZB bestätigt sie (Cavalleri et al. 2019, 32): „One clear conclusion from our work is that the US and the euro area have experienced quite different developments in terms of market power in recent years.“ Die in Abbildung 2 dargestellten Markups von Cavalleri et al. (2019) zeigen für die USA und Europa tatsächlich einen gegensätzlichen Trend: Während die Markups in Europa von 1,29 auf 1,24 abnahmen, stiegen sie in den USA von 1,30 (1997) auf 1,33. Auch Weche und Wambach (2018) schätzen für den Zeitraum 2007–2015 einen konstanten Markup für Europa, der jedoch durch die Finanzkrise 2008 eine stark zyklische Komponente aufweist.

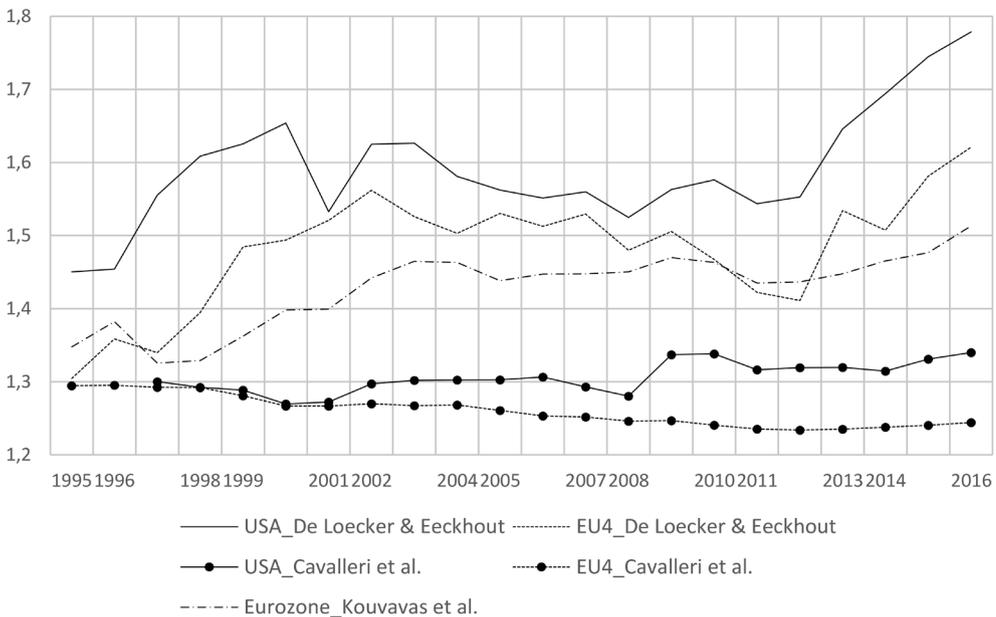
Hingegen kommen andere Studien zu dem Ergebnis, dass sich Europa keineswegs grundsätzlich von den USA unterscheidet. Bereits Badinger (2007) findet eine Zunahme der Markups im Dienstleistungssektor der EU seit den frühen 1990er Jahren, allerdings eine Abnahme in Industrie und Bauwirtschaft. Die Resultate der neueren Studie von De Loecker und Eeckhout (2018) sind in Abbildung 2 dargestellt. Diese auf Mikrodaten basierenden Schätzungen zeigen für die USA und Europa eine ähnliche Entwicklung, d.h. eine Zunahme der Markups von etwa 1,45 bzw. 1,30 im Jahr 1995 auf ca. 1,78 bzw. 1,62 im Jahr 2016; prozentual fiel der Anstieg mit etwa 25% sogar stärker als in den USA aus (+23%). Zunehmende Markups (+12%) findet ebenfalls die Untersuchung der EZB von Kouvas et al. (2021). Im Vergleich zu De Loecker und Eeckhout (2018) sind Niveau und Zunahme der Markups geringer, aber der Trend ist eindeutig positiv und dauert nach hier nicht gezeigten Daten außerdem bis 2019 an. Bemerkenswerterweise hat die EZB damit zwei Arbeiten zur Marktmacht in Europa publiziert (Kouvas et al. 2021; Cavalleri et al. 2019), die zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen über die Entwicklungen in Europa kommen. Steigende Markups für Europa finden

Antitrust-Regeln und den mit deren Durchsetzung beauftragten Institutionen (Federal Trade Commission, Department of Justice) werden zurückgewiesen. Seit 2021 ist mit Joe Biden wieder ein Demokrat im Präsidentenamt und die ökonomische Problemdiagnose sowie die wirtschaftspolitische Agenda in Bezug auf Unternehmensmacht haben sich erneut geändert, wie der Economic Report of the President 2022 zeigt (White House 2022, 181): „In 2021, President signed the Executive Order on Promoting Competition in the American Economy, establishing a multiagency approach to push back on decades of decline in competition.“

auch der Internationale Währungsfonds (IMF 2019) für die Jahre 2000–2015, Akcigit et al. (2021) für den Zeitraum 1980–2016 und Amountzias (2019) für die europäische Industrie in den Jahren 1995–2014.

Tommaso Valletti, Chefökonom der Generaldirektion Wettbewerb von 2016 bis 2019, schließt sich jedenfalls der These steigender Markups in Europa an und plädiert für eine größere Wachsamkeit und Sorgfalt bei der Fusionskontrolle, denn „mergers are more problematic when the pricing power of firms is already large to begin with“ (Valletti und Zenger 2020, 47).

Abbildung 2: Markups in den USA und Europa im Vergleich, 1995–2016



Anmerkungen: US_LE und EU4_LE sind auf Basis der Daten von De Loecker und Eeckhout (2018) unter Verwendung von BIP-Daten als gewichteter Durchschnitt berechnet. EU4 beinhaltet die vier Länder Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien. Die Markups Cavalleri et al. wurden auf Basis von Cavalleri et al. (2019) nach der Formel berechnet: Gross Output/(Intermediate Inputs+Compensation of Employees); die Aggregation erfolgte unter Verwendung von Gross Output als Gewichtung. Daten: EU KLEMS, Release 2019. Markups für die Eurozone sind aus Kouvavas et al. 2021; diese Daten wurden freundlicherweise von Omiros Kouvavas zur Verfügung gestellt.

Interessanterweise gilt eine ähnliche Divergenz in den Ergebnissen auch für Konzentrationsraten, die zumindest von ihrer Berechnung her wesentlich einfacher sind als Markups. Abbildung 3 stellt die gesamtwirtschaftliche CR_8 dar. Philippon (2019) findet keine Änderung der europäischen Konzentrationsrate im Zeitraum 2000–2014, aber eine signifikante Zunahme der Konzentration für die USA um 4%; seit 2010 zeigt sich in diesen Daten jedoch eine Abnahme der US-Konzentrationsrate.

Konstante Konzentrationsraten für Europa finden sich auch in Cavalleri et al. (2019) im Zeitraum 2006–2015, Valletti (2018) für 2010–2015 sowie Deutsche Bundesbank (2017) für 2000–2012.

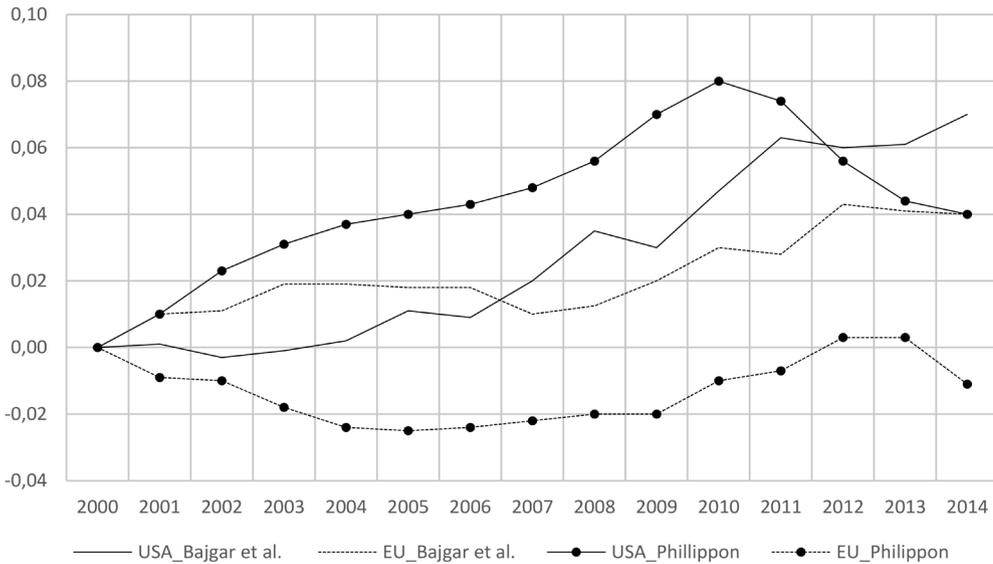
Eine für die wettbewerbspolitische Debatte wichtige Differenzierung in der Konzentrationsdynamik in den USA zeigen Ross-Hansberg et al. (2021) auf: Einer zunehmenden Branchenkonzentration auf nationaler Ebene steht demnach ein Dekonzentrationstrend auf lokaler Ebene gegenüber.¹³ Nachdem die meisten Märkte eher lokal als national begrenzt sind, würde dieses Ergebnis bedeuten, dass keine Gefahr im Sinne einer möglicherweise abnehmenden Wettbewerbsintensität besteht. Allerdings ist diese einflussreiche Studie von Ross-Hansberg et al. (2021) aufgrund von methodischen Problemen scharf kritisiert worden (Eeckhout 2021c).

Demgegenüber ergeben die Berechnungen von Bajgar et al. (2019) für Europa einen ebenso hohen Anstieg der Konzentration wie jene von Philippon (2019) für die USA, d.h. ein Plus von 4%; der Anstieg für die USA fällt mit 7% allerdings stärker aus als jener für Europa (Abbildung 3). Weitere Evidenz für steigende Konzentrationsraten in Europa bieten Koltay und Lorincz (2021) für 1999–2019, Affeldt et al. (2021) für 1995–2014 und Bighelli et al. (2020), die für 2009–2016 eine Zunahme des Hirschman-Herfindahl-Index um 43% finden. Insbesondere dürfte sich in Europa auch der Anteil der hochkonzentrierten Branchen erhöht haben: Der Anteil der Branchen, in denen die vier größten Unternehmen mindestens 50% Umsatzanteil haben, stieg von 16% (1999) auf 37% (2019) (Koltay et al. 2022).

Insgesamt zeigt sich bei europäischen Konzentrationsraten ebenfalls keine eindeutige Tendenz, wenngleich neuere Studien die These einer zunehmenden Konzentration auch für Europa unterstützen.

13 Die Beobachtung national und lokal divergierender Konzentrationstendenzen kann dadurch erklärt werden, dass z.B. nationale Handelsketten in lokale Märkte eintreten, ohne dass dies zum Marktaustritt von bereits im Markt aktiven lokalen Unternehmen führt.

Abbildung 3: Kumulative Veränderung der Konzentrationsrate CR8 in USA und EU nach Bajgar et al. (2019) und Philippon (2019), 2000–2014



Anmerkungen: Variablenwerte wurden aus den Grafiken Figure 7 in Bajgar et al. (2019) und Figure 6.3 in Philippon (2019) abgelesen. Das EU-Ländersample für Philippon (2019) umfasst AT, BE, DE, ES, FI, FR, GB, IT, NL und SE. Bajgar et al. (2019) beinhaltet die Länder BE, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GB, GR, HU, IE, IT, LV, NL, NO, PL, PT, SI und SE für EU sowie CA und USA für US. Philippon (2019) verwendet Compustat als Mikrodatenbasis, Bajgar et al. (2019) nutzen die Datenbanken Orbis, Worldscope und Zephyr. Letztere Studie berücksichtigt Unternehmensgruppen (business-group-level concentration). In beiden Studien erfolgt eine Gewichtung mittels Umsatzzahlen.

4. Wettbewerbsintensität in Österreich – eine Bestandsaufnahme

In diesem Abschnitt geht es um eine Bestandsaufnahme empirischer Evidenz zur Wettbewerbsintensität, die vereinfacht und konzeptuell nicht ganz korrekt als inverses Ergebnis von Unternehmensmacht interpretiert werden kann. Für einen historischen Überblick eignet sich der Zugang über den Wettbewerbsbegriff besser als über den der Unternehmensmacht, weil die Mehrheit der publizierten Studien mit diesem Konzept operiert.

Wettbewerbsintensität kann als Ergebnis von primär vier Faktoren aufgefasst werden: erstens dem Verhalten der staatlichen und privaten Unternehmen selbst; zweitens dem Regulierungsumfeld, welches internen und externen Einflussfaktoren unterliegt; drittens der grundsätzlichen (politischen) Haltung gegenüber Wettbewerb; viertens der Intensität der Export- und Importkonkurrenz. Die oft mit der Wettbewerbsintensität zusammenhängenden Themen der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und der Wettbewerbspolitik sind nicht Gegenstand dieses Abschnittes.

Die verfügbaren empirischen Studien lassen sich in zwei Gruppen gliedern: einerseits Studien, die (Produktmarkt-)Regulierungen sowie Konzentration in den Mittelpunkt stellen, und andererseits Studien, die das Preissetzungsverhalten (Markup) von Unternehmen und Branchen analysieren.

4.1. Historische Perspektiven

Die Macht von Unternehmen in Österreich war bereits Ende des 19. Jahrhunderts ein Thema ökonomischer Analysen. Damals stand aber nicht die Macht einzelner Unternehmen, sondern die der Kartelle und deren Rechtfertigung im Mittelpunkt des Interesses (vgl. Ettinger 1905). Resch (2002) relativiert allerdings die Bedeutung der Kartelle vor dem Ersten Weltkrieg und verweist auf ungenügende empirische Evidenz für einen starken Einfluss auf die Gesamtwirtschaft. Wie im Deutschen Reich dienten Kartelle ab der Zwischenkriegszeit auch in Österreich der Festigung der politischen und militärischen Macht (Johnstone 1951, 13).

4.1.1. Nachkriegszeit bis Austrokeynesianismus: Kartelle und „zu geringe“ Gewinne

In den frühen Nachkriegsjahren wurde in Österreich je ein Drittel der Güter von nur einem Unternehmen bzw. zwei bis fünf Unternehmen produziert und je ein Sechstel von sechs bis elf bzw. zwölf oder mehr (Johnstone 1951, 17). Butschek schreibt dazu (2012): „Der Mangel an Wettbewerb wurde 1952 auch im sogenannten ‚Johnstone-Report‘ des damaligen amerikanischen Handelsattachés, Harry W. Johnstone, der dem Vernehmen nach vom linksorientierten österreichischen Nationalökonom Adolph Kozlik verfasst worden war, schärfstens kritisiert.“ Johnstone war damals nicht optimistisch, was eine Transformation zu einem liberaleren Wirtschaftssystem anbelangt: „Prospects for success in achieving such a transformation are not favorable. Some Socialist support could doubtless be secured, but the agricultural and industrial elements of the People’s party would probably resist the proposed program vigorously“ (Johnstone 1951, 136). In diese Richtung argumentiert ebenso Butschek (2012, 281): „Es waren noch eher die Arbeitnehmervertretungen, die im Interesse der Konsumenten eine Verschärfung des Wettbewerbs und den Abbau des Außenhandelsprotektionismus verlangten. Eine Position, die in den Folgejahren auch ihren Niederschlag in der sozialistischen Programmatik fand.“

Auch nach 1945 wurden zahlreiche Kartelle als volkswirtschaftlich erwünscht und mit den wirtschaftspolitischen Zielen vereinbar angesehen. Hanreich (1989/2021, 194) führt aus: „So schrieb das KartG (Kartellgesetz) 1951 eine möglichst zurückhaltende Beurteilung der Schädlichkeit von Kartellen vor, weil man annahm, dass Kartelle im Interesse eines Aufbaus der österreichischen Wirtschaft wirken würden. Man erwartete sich mit einer solchen Politik nicht nur Rationalisierungseffekte in verschiedenen Branchen, sondern auch Produktionsausweitungen durch eine geschützte Wirtschaft. Die Kapitalbildung erschien damals volkswirtschaftlich gesehen wichtiger als möglichst niedrige Produktpreise.“ Und weiters: „Der außenwirtschaftspolitische Druck der USA unmittelbar nach Ende des Krieges, auch in Österreich eine liberale Wettbewerbsordnung einzuführen, ist der politische Grund für das Kartellgesetz 1951“ (329).

Diese Schlussfolgerungen finden sich ebenfalls in den OECD-„Country Reports Austria“ wieder, die seit 1962 erscheinen. Der Wettbewerb in Österreich wurde in der jährlichen, später zweijährlichen Berichterstattung in unterschiedlichem Ausmaß thematisiert. Erst ab den 1970er Jahren tauchen überhaupt Begriffe wie *competition* oder *concentration* auf, vorerst jedoch meist in Bezug auf Außenhandelswettbewerb. So wurde etwa „growing competition from imports from low-cost countries“ (1967, 10) in einigen Branchen festgestellt.

Der Begriff der wirtschaftlichen Konzentration (*concentration*) von Unternehmen kam – mit einer unbedeutenden Ausnahme – erstmals im Jahr 1995 (!) vor. Die wirtschaftliche Macht von Unternehmen wurde kaum thematisiert, die politische Macht überhaupt nicht.

Bereits in den 1970er Jahren wurde die geringe Wettbewerbsintensität problematisiert: „Not only would further import liberalization serve to ease the pressure on domestic resources, it would be an additional way of strengthening the needed forces of free competition in the Austrian economy“ (1970, 41).¹⁴ Die OECD stellte das Problem des zu geringen Wettbewerbs wiederholt fest, wie das folgende Zitat exemplarisch zeigt: „This indicates that even in a small country like Austria the manufacturing sector includes an important range of industries and firms which are either not strongly exposed to foreign price competition or are able to differentiate prices“ (1973, 8). Die Unterscheidung der Branchen in *exposed* und *sheltered* wurde eingeführt: „An additional reason may be a general change in the structure of resource allocation towards the *sheltered* sector of the economy, possibly influenced by the deterioration in the relative profitability in the *exposed* sector entailed by tough international price

14 Im Folgenden beziehen sich alle Jahres- und Seitenangaben auf die OECD-„Country Reports“.

competition“ (1978, 15). Allerdings wurde die Wettbewerbsintensität nie empirisch gemessen, sondern lediglich indirekt über die Existenz von Markteintrittsbarrieren, staatlicher Monopole etc. argumentiert.

Die 1957 gegründete Paritätische Preis- und Lohnkommission der Sozialpartner wurde von der OECD als wichtige Gegenmacht zu großen Anbietern eingestuft: „While the Commission may have had the effect of preventing excessive price rises judged from the change in costs, its main impact has probably been to delay price rises. Given the oligopolistic structure of Austrian industry, the Commission has been able to exercise its authority by influencing the price policy of a few market leaders, while in the highly concentrated sheltered sectors, its very existence is regarded as an important countervailing power“ (1982, 25).

In den späten 1970er und frühen 1980er Jahren berichtet die OECD über Probleme mit nicht zu hohen, sondern zu geringen(!) Gewinnspannen: „On the other hand, the cyclical recovery of entrepreneurial income in 1976 has given way to a renewed profit squeeze reflecting sluggish overall demand and increased price competition“ (1978, 9) bzw. „... the deterioration in the relative profitability in the exposed sector entailed by tough international price competition“ (1978, 15; siehe auch 1980, 37). Die Gewinne waren so niedrig, dass negative makroökonomische Effekte befürchtet wurden: „Profits, particularly in those sectors exposed to international competition, are generally unsatisfactory and unless they can be improved, employment is likely to suffer“ (1984, 47).

Auch in Bezug auf den Bankensektor bestand Sorge im Hinblick auf geringe Gewinnspannen und einen zu starken Wettbewerb: „Another factor explaining the relative rigidity of Austrian interest rates could be the restrictive agreement (Wettbewerbsabkommen) reached by the banks in March 1985 in order to try to end the squeeze on profit margins brought on by the fierce competition for market shares“ (1986, 33). Erklärt wurde dies unter anderem damit, dass die Stabilität und das ordentliche Funktionieren des Bankensystems in Gefahr sei, und es sei „one of the few examples in the OECD where the authorities have found that financial liberalization measures have led to excessive competition which has caused concern about the soundness of the financial system“ (1986, 34).

4.1.2. Ostöffnung und EU-Beitritt: Wettbewerbspolitische Reformen durch externen Druck

In den 1990er Jahren hatten vor allem zwei Faktoren das Potenzial, die Wettbewerbsintensität in Österreich bedeutend zu verändern, nämlich die Ostöffnung (seit 1989)

sowie die schrittweise Integration Österreichs in die Europäische Union (EWR, EU- und WWU-Beitritt), welche sich zeitlich überlagerten.

Es folgte eine deutliche Verschiebung in der Einschätzung der Rolle des Wettbewerbs aufgrund dieser Faktoren: Beispielsweise waren „Competition and Competition Policy“ im OECD-Länderbericht 1990 erstmals zentrale Themen. Darin wurde zum einen die Unterscheidung in *sheltered sectors* und *exposed sectors* wieder aufgenommen („However, competitive conditions vary greatly among sectors, largely depending on the degree of exposure to foreign competition“, 1990, 38), und zum anderen wurden Ursachen diskutiert: „(I)n agriculture, certain branches of industry, and in many non-financial services, the play of market forces is restricted in one way or another by institutional factors, administrative regulation or by de facto behaviour of market agents“, 1990, 38). Daraus wurde die Schlussfolgerung gezogen: „As a rough estimate, sectors accounting for about half of total output are either by nature or design fully or partially sheltered from foreign competition.“ Anschließend werden nahezu alle negativen Folgen exzessiver Regulierung, die die theoretische Literatur kennt, anhand der österreichischen Situation beschrieben, z.B. Rent-Seeking¹⁵ in Form von Lobbying¹⁶.

Die sogenannte Ostöffnung ab 1989 hat hohe Erwartungen an eine Intensivierung von Wettbewerb in Österreich geweckt.¹⁷ Im OECD-Bericht zu Österreich 1991 wurden daher Wettbewerbseffekte der Ostöffnung thematisiert, erneut 1993 („Restructuring pressure is also arising from the opening up of trade with the east-European countries, with traditional sectors (...) facing severe cost competition“, 1993, 43). Ebenso bemerkenswert ist, dass im Bericht 1991 der fehlende Preiswettbewerb im Bankensektor wieder erwähnt wurde („The oligopolistic market structure, along with segmentation induced by the nature of savings schemes, limits competition on price and shifts it into other areas such as services“, 1991, 69), gleichzeitig wurde aber auch festgehalten: „(I)n response to complaints about ‚ruinous competition‘ in the banking sector and its negative effects on banks’ capital bases, a temporary special agreement, accepted by the banking supervision on competitive conditions was in force from 1985 to mid-1989“ (1991, 92, FN 46).

15 1990, 59: „Rent-seeking has been a major motive for industries to petition for regulation. A typical example is the food sector. Owing to protection, it has been in a position to pay higher wages than in Germany (though average wages in industry are lower) and at the same time charge prices which on average are 10 per cent above those in Germany and 16 per cent higher than in the EC. This ‚income-sharing coalition‘ between the food industry, agriculture and the related trades unions has made for gross profit shares that are a third higher than in Germany. This clearly illustrates the costs to consumers of successful rent-seeking behavior.“

16 1990, 60: „(T)his was the outcome of very efficient lobby-group work, which managed to convince the legislative body that the taxmarket could not function satisfactorily to the benefit of the consumer without extensive protection.“

17 Makroökonomische Befunde für die Perioden zehn und 15 Jahre danach findet man beispielsweise bei Breuss (2006; 2014).

Je näher der EU-Beitritt Österreichs rückte, desto stärker wurde von der OECD fehlender oder zu geringer Wettbewerb bemängelt, so etwa im Bericht 1992: „Competition policy was identified in the 1989/90 OECD Survey of Austria as an area most urgently in need of strengthening“ (1992, 34). Auch 1993 wurde auf eine geringe Wettbewerbsintensität hingewiesen („Moreover, with demand twisted towards domestically-oriented sectors, where competition is weaker, cost increases could more easily be passed on to prices, and lower import prices may not have been fully shifted to final users“; 1993, 21), wobei dem internationalen Wettbewerb deutlich positive Effekte zugesprochen wurden: „The pressures of international competition have favoured a rapid shift of resources into high productivity lines of production, resulting in a pace of technological progress above the OECD average“ (1993, 45). Der internationale Wettbewerb wird als ursächlich für den steigenden Anteil von Gütern mit hoher Fertigungstiefe gegenüber Rohstoffen und Halbfertigwaren im Export in der Periode 1960–1991 gesehen, wobei auch zunehmend Vorleistungen aus dem Ausland importiert wurden.

Sehr deutlich werden aber die nach wie vor bestehenden Probleme artikuliert: „Domestic restraints on competition have important repercussions on external openness. Such policies shelter mainly the services sectors from international competition via restrictions to entry applying to foreign and domestic competitors alike. In Austria, a detailed system of regulations restricts entry in many business sectors and liberal professions. Public monopolies exist in postal services and telecommunications, and dominating public positions exist in energy and railways. Price competition is restricted by widespread exclusions from the Austrian Cartel Law, notably co-operatives, banks, insurance companies, and State monopolies. Collusive agreements are encouraged by the Local Supply Law. The institution of the Social Partnership, though in general contributing to social stability and labour market discipline, at the same time encourages cartelization of many sectors of the economy. Such policies have given rise to a ‚two-tier economy‘: a competitive, open sector existing alongside a less efficient, sheltered sector“ (1993, 64).

1994 gab es erstmals eine positive Beurteilung, wenngleich mit der Einschränkung, dass externe Faktoren dafür verantwortlich waren: „At the same time, structural policy initiatives have been undertaken to increase efficiency and competition in the economy through a programme of deregulation and increased international openness. Structural adjustment has recently been accelerated by the establishment of the European Economic Area (EEA)“ (1994, 32). Die Teilnahme am EEA „constitutes for Austria the biggest step in structural reform the country has taken over the past decades. Thus, nearly all major remaining non-tariff barriers to merchandise trade are removed (...)“ (ebenda).

Zutreffenderweise wurde im Bericht 1995 auf immer noch vorhandene Wettbewerbsbarrieren hingewiesen: „They relate, secondly, to excess regulation, barriers to entry and lack of competition in the service sectors, the effects of which have been to impede job creation. At the macroeconomic level, the main expression of these defects has been price inertia in the sheltered sectors, which has prevented Austria’s inflation rate from falling as fast as elsewhere; at the micro level, the result tends to be a relatively low level of enterprise creation and innovation which may impede the process of adapting to greater international competition“ (1995, 1).

Abermals wurde das „generally low level of product market competition in Austria, which impedes the structural flexibility of the business sector“ kritisiert (1995, 86). Allerdings wurden kleine Fortschritte bei der Intensivierung von Wettbewerb anerkannt („In other regulatory areas there has been some progress toward making the system more competitive, but the persistent inflation differential between the service- and goodsproducing sectors still points to competitive anomalies“, 1995, 86) – jedoch wiederum ohne aussagekräftige empirische Belege.

Im Zuge der Integration Österreichs in die Europäische Union war einerseits eine Zunahme des Wettbewerbs im öffentlichen Unternehmenssektor zu erwarten (Soukup 1996: „Dies betraf vor allem öffentliche Unternehmen in den Infrastruktursektoren, die ihre Monopolposition verlieren. Gleiches gilt für die staatlichen Handelsmonopole“), andererseits mussten sich Industrieunternehmen im öffentlichen und im privaten Eigentum dem Wettbewerb stellen. (Soukup 1996: „Für die im industriellen und gewerblichen Bereich tätigen Unternehmen der öffentlichen Hand resultieren aus dem EG-Beitritt keine organisatorischen oder rechtlichen Anpassungserfordernisse. Wirtschaftliche Auswirkungen ergeben sich primär aufgrund des intensiveren Wettbewerbs im Binnenmarkt und auf Märkten in Drittländern.“) Gleichzeitig wurde das öffentliche Ausschreibungswesen reformiert, ein wichtiges Element einer Wettbewerbsorientierung. Als Problembereiche wurden nach wie vor der strukturelle Wandel¹⁸ sowie der fehlende Wettbewerb im Dienstleistungssektor¹⁹ ausgemacht.

Ab 1997 wurde Wettbewerb im Produktmarktbereich und im Dienstleistungssektor für einige Jahre zu einer „stehenden Rubrik“ in der Berichterstattung der OECD. Kri-

18 „The need for restructuring implied by more intense competition following the EU accession and the economic development of the central and eastern European countries, with their geographical proximity to Austria, remains intense“ (1995, 31).

19 „Indeed, while membership of the EU is leading to greater product-market competition in the exposed sectors, in part through the increasing engagement of foreign businesses in Austria, the apparent lack of adjustment in services points to persistent structural rigidities, perhaps attributable to monopolistic competition or excessive regulation, in large segments of the sheltered economy“ (1995, 31).

tisiert wurden insbesondere die Gewerbeordnung („e.g. on a building site some four different occupations will be needed in fitting a bathroom“), die geringe Zahl an Neugründungen, bestehende Eintrittsbarrieren sowie als zusätzliches Argument: „Competition via the entry of new enterprises is also held back by the widespread provision of services by local governments and the Länder, as well as by special regulations favouring non-profit organisations“ (1997, 151). Auch „Barriers to exit“ in Form einer Regulierung von Insolvenzen wurden diskutiert.

1998 wurden zunächst interne Faktoren erörtert, welche eine weitere Intensivierung des Wettbewerbs ermöglichen sollten: „Progress is now being made in these lagging sectors, in part due to fiscal pressures. During the past year the process of taking entities with their associated debt out of the government and into the enterprise sector has continued, primarily with the purpose to meet the Maastricht debt and deficit criteria. This process could be used to stimulate greater entrepreneurial activity and improved efficiency“ (1998, 100). Allerdings wurden erneut versäumte Reformen angemahnt: „However, in the field of electricity generation and distribution, lower levels of government have blocked the development of contestable markets to protect their own interests“ (1998, 108). Die teilweise Liberalisierung der Gewerbeordnung wurde gewürdigt („With respect to trades, conditions for entry have become less restrictive“, 1998, 100), aber in Bezug auf die geforderte Wettbewerbsbehörde wurde schlicht festgestellt: „No action.“

Konzentration und der daraus folgende Marktmachtmissbrauch wurden im Bericht des Jahres 1999 deutlich hervorgehoben: „Recent cases of concentration or competitive abuse in Austria concerning retailing and the building industries indicate the limits of the consensual model in promoting competition when it is faced with conflicts of interest“ (1999, 16). Außerdem wurde Konkurrenz zum öffentlichen Sektor gefordert: „Goods and services produced by the public sector should, as far as possible, be opened up to alternative suppliers“ (1999, 16), während Telekommunikation und Elektrizität immer weniger als problematisch angesehen wurden, da es in diesen Sektoren zahlreiche Fortschritte bei der Etablierung von mehr Wettbewerb gab.

4.1.3. Wettbewerbsorientierung und Finanzkrise: More of the same

Ab dem Jahr 2000 waren in den jährlichen Berichten schließlich Wettbewerbspolitik und Regulierungspolitik dominant, nach wie vor in der Annahme, dass es Wettbewerbsdefizite gibt. Da die Politik bezüglich Wettbewerb aber nicht Gegenstand des vorliegenden Beitrags ist, werden diese beiden Bereiche hier nicht näher ausgeführt.

Der Bericht für 2003 brachte in der Analyse der Wettbewerbssituation in vielerlei Hinsicht einen Durchbruch. Nicht nur wurden erstmals einige wenige Daten zur Wettbewerbsintensität präsentiert (Konzentrationsmasse in der Elektrizitätswirtschaft und im Einzelhandel), sondern es wurde auch ein Zusammenhang zwischen der makroökonomischen Performance und dem Grad des Wettbewerbs festgestellt. Nicht zuletzt wurde die geringe personelle Ausstattung der Wettbewerbsbehörden kritisiert sowie die mangelnde Rechtsdurchsetzung im Bereich des Wettbewerbsrechts bemängelt. Zusätzlich wurden Eintritts- und Austrittsraten bei österreichischen Unternehmen und Telefentarife²⁰ im internationalen Vergleich als Wettbewerbsindikatoren angeführt.

2007 war die Diskussion um Produktivitätssteigerungen voll entbrannt. Die OECD stellte dazu fest: „It is difficult to determine the extent to which growing competition from lower-cost CEECs acted as a catalyst and incentive for productivity growth in Austrian manufacturing, and/or facilitated a resource reallocation towards more productive sectors“ (2007, 65). Und weiters: „Market entry and competition reforms have a high potential to increase output growth and labour demand in service sectors. Liberalisation reforms in such areas have already started and should stimulate further price competition, output growth and job creation“ (2007, 98). Wenn auch wiederum empirisch nicht belegbar, kann dies zumindest als Ausdruck einer gewissen Hoffnung gesehen werden, dass die lange eingemahnten Forderungen nach mehr Wettbewerb Früchte trugen.

Jedoch gab es noch immer zwei Faktoren, in denen sich Österreich von den besten OECD-Ländern unterschied: „i) lack of exposure to trade and restrictions to competition in parts of product markets, notably in several services, thus reducing productivity growth; ii) obstacles to the creation and growth of innovative firms including administrative barriers for firm creation and the underdeveloped venture capital market“ (2007, 117).

Dass die OECD ab der Finanzkrise 2008 der Wettbewerbsintensität weniger Aufmerksamkeit geschenkt hat, ist wohl mit der Dominanz makroökonomischer Problemlagen zu erklären. Einige Entwicklungen im Bereich der Wettbewerbspolitik zeigt der Bericht des Jahres 2009, in dem resümiert wird: „The legal framework for competition is formally quite comprehensive, with very few sectoral exemptions from generally-applicable competition law“ (2009, 45). Die Implementierung der Wettbewerbspolitik wurde aber nach wie vor sehr kritisch gesehen: „Greater use of

20 In „Figure 24. Composite basket of telephone charges, August 2002 OECD = 100“ hatte übrigens UK höhere Gebühren als Österreich – trotz der frühen Privatisierungen. Dies wirft erneut die Frage nach Wettbewerb als „Allheilmittel“ auf, ein Eindruck, welcher in den OECD-Berichten mitunter entstehen kann.

the tools of modern competition policy, including close investigations of pricing and other behaviour on the sole initiative of the competition authority would be welcome, to promote competitive markets in all sectors“ (2009, 46).

Mehr Wettbewerb im öffentlichen Sektor wurde im Bericht 2011 angemahnt, mit einer detaillierten Analyse des Gesundheitssektors, aber auch des pharmazeutischen Sektors: „Increase competition in the pharmaceutical market by submitting not only new but also the existing stock’ of drugs to health technology assessment, and by authorizing additional generic products when possible“ (2011, 114).

Des Öfteren wurde in den vergangenen Jahren die Rolle ausländischer Unternehmen in Österreich erwähnt, etwa als wettbewerbsfördernde Kraft. Im Bericht 2013 wurde schließlich zum ersten Mal auf die Einbindung und den Wettbewerb österreichischer Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten Bezug genommen („Changes in the global economy challenge Austria’s strong position in international production chains while domestic service sectors are not fully exposed to competition“, 2013, 10). Besonders die in früheren Berichten bereits oft genannten „Netzwerkindustrien“ (Eisenbahn) bräuchten mehr Wettbewerb.

Aus institutioneller Perspektive ist interessant, dass die Sozialpartnerschaft hier nicht – wie zumeist – als strukturkonservierend beschrieben wurde: „(S)ocial partners take, generally, competition-friendly positions“ (2013, 95).

Nach den Erfahrungen der Krise wurde der Bankensektor 2015 erneut analysiert und „intense competition and low profit margins in the domestic market“ (2015, 27) erwähnt. Sie waren die Ursache für ein starkes Engagement der Banken im Ausland, was allerdings mit bedeutenden zusätzlichen Risiken verbunden ist. Außerdem wurden Risiken durch zu wenig Wettbewerb in Bezug auf die Digitalisierung im Dienstleistungssektor beschrieben, unter anderem: „(S)ervices in Austria are relatively less exposed to competition (...), digitalisation in these sectors may be negatively affected“ (2015, 65). Bestehende technische Eintrittsbarrieren „restrict opportunities for new competitors to offer services beyond those defined by the incumbent, hence limiting competition and innovation from new players“ (2017, 93).

Daher wurden auch hinsichtlich der Preissetzung von Dienstleistungsunternehmen immer noch Defizite gesehen: „The less competitive operation of service markets risks affecting price formation in Austria“ (2017, 66), und unter anderem wurde auf die Gefahr des Rent-Seeking hingewiesen. Die Wettbewerbsbehörde hat beispielsweise die Distributionskanäle der österreichischen Pharmaindustrie untersucht und die Schlussfolgerung gezogen: „(W)hile this activity has special ‚confidence good‘ prop-

erties with limited consumer information and high safety risks, there is a case for opening the market to competition“ (2019, 67), ein Aspekt, der 2021 wieder aufgegriffen wurde: „There is ample room for improvement regarding barriers to competition in service and network sectors. While earlier reforms in network sectors had opened them to competition, the framework remains restrictive in rail transportation, road freight, retail trade and the distribution of pharmaceuticals“ (2021, 88). Es wird deutlich, dass die Forderungen der OECD einen zunehmend sektoralen Charakter bekommen, da die generellen Wettbewerbshindernisse weitgehend beseitigt wurden.

4.1.4. Kontinuitäten und Diskontinuitäten

Insgesamt lässt sich feststellen, dass empirische Befunde zur Wettbewerbsintensität sich nur spärlich finden – sei es in Zitaten, sei es in Analysen. Auch in Bellak et al. (1997) gibt es dazu keine empirischen Belege. Eine Ausnahme stellen einzelne Branchenanalysen dar, etwa jene des Milchmarktes (1995), staatlicher Monopole wie die des Elektrizitätssektors (1999; 2003), des Telekommunikationssektors (1993; 1995) sowie jene des Lebensmitteleinzelhandels (1993; 1997) und des Gesundheitssektors (2011, 79ff). Aber es sei auch erwähnt, dass weder das WIFO (Ausnahme: Böheim 2010; Aiginger 2009) noch das IHS kaum je eigene empirische Befunde zur Wettbewerbsintensität vorgelegt haben. Vielmehr wird über den Grad der Wettbewerbsintensität gemutmaßt, und Formulierungen sind oft im Konjunktiv gehalten.²¹ Dieser Umstand stellt eine wesentliche Motivation unserer Studie dar. Nicht unbedeutend ist auch, dass die OECD die Ressourcen und Eingriffsmöglichkeiten österreichischer wettbewerbsrelevanter Institutionen im internationalen Vergleich dargestellt hat, da Österreich hier eher zu den Schlusslichtern in Europa gehört (siehe Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen 2010, Organisationsrechtlicher Teil; siehe OECD 2003, 93). Umstände, auf die im Schlussteil unseres Beitrags näher einzugehen sein wird. Eine substanzielle Neuausrichtung der Wettbewerbsorientierung erfolgte damit, so heißt es in den OECD-Berichten, vor allem durch externe Impulse aufgrund ökonomischer und politischer Integrationsprozesse.

21 Einige Beispiele von sehr vielen: „Implementation of the Treaty’s provisions (EEA, Anm. d. Verf.) on regulation and liberalisation will mean far-reaching changes for economic agents, in the form of increased economic opportunities and competition“ (1992, 37). „EU accession is likely to have important, but not easily quantifiable, effects on business sentiment and investment, as well as more long-term effects on competition and economic efficiency in a wider sense“ (1995, 21). „Non-tariff barriers and technical hindrances to trade and international competition are to be removed inter alia by the adoption of the right to provide crossborder services and by mutual recognition of standards. Apart from the production sector, this will mainly affect the banking and insurance sectors and the distribution system, but more intense competition should also emerge in private services more generally“ (1997, 37). „The regulatory framework in telecommunications is now in place, promising to stimulate competition“ (1998, 12). „More intensive competition from these economies may have stimulated innovation and productivity growth ...“ (2007, 65).

Die Berichte zeigen im Zeitverlauf auch eine zunehmende Bedeutung des Themas Wettbewerb mit einem Fokus auf die duale Struktur der österreichischen Wirtschaft („sheltered vs exposed sectors“). Ähnliches gilt für den verarbeitenden Sektor im Vergleich zum Dienstleistungssektor, wobei hier eine Zunahme der Wettbewerbsintensität wegen der vielfältigen Regulierungen erst mit einer großen zeitlichen Verzögerung und vor allem unter dem Druck des *acquis communautaire* in der Folge des EU-Beitrittes zu verzeichnen war. Dies belegt, dass Österreich Maßnahmen zur Intensivierung des Wettbewerbs auch im internationalen Vergleich nur schrittweise, unter internationalem Druck und relativ spät eingeführt hat.

Auffällig ist außerdem, dass in den Berichten der OECD eine Diskussion zu politischer Macht von Unternehmen in Österreich, z.B. im Mediensektor, weitgehend fehlt (enger Begriff von Unternehmensmacht). Änderungen in der Wettbewerbsintensität werden nur verbal und unter Rückgriff auf die ökonomische Theorie begründet, jedoch letztlich nie empirisch untersucht. Dagegen wird eine stark ideologische Position der OECD in Form von „je mehr Wettbewerb, desto besser“ deutlich. Von dieser Forderung ist kein Sektor ausgenommen: mehr Wettbewerb im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge bzw. Infrastruktur (Energie, Kommunikation, Mobilität etc.), in praktisch allen Dienstleistungssektoren (inklusive Spitälern, Altenheimen etc., siehe etwa die OECD-„Country Reports“ 1999 und 2011) sowie der Ruf nach einem Abbau von Regulierungen in der Gewerbeordnung – ohne auch nur den Versuch einer rudimentären Abschätzung der Kosten und Nutzen solcher Regulierungen.

Das in älteren Dokumenten sowie in den OECD-Berichten monierte mangelnde Interesse an einer Wettbewerbsintensivierung in Österreich manifestiert sich ebenso in einer Reihe von erstaunlich ähnlichen Stellungnahmen des WIFO, die bis in die jüngste Vergangenheit reichen. Ende der 1990er Jahre bemerkte Helmut Kramer, der damalige Leiter des Institutes für Wirtschaftsforschung (WIFO), Folgendes: „Wettbewerbspolitik bedeutet in Österreich traditionell eher Schutz vor dem Wettbewerb als Schutz des Wettbewerbs“ (Kramer 1989, 140). Die 2006 im „WIFO-Weißbuch“ publizierte Wachstumsstrategie für Österreich enthielt als eine von elf Handlungsempfehlungen die Förderung des Wettbewerbs; zwei Jahre später resümiert Aiginger (2009, 13) jedoch: „Dieses Strategieelement wurde zu jenem Kapitel im Weißbuch, das zwei Jahre nach seinem Erscheinen die geringste Beachtung gefunden hat.“ Daher stellt er die These auf: „Intensität des Wettbewerbs ist der meist unterschätzte Hebel für mehr Wachstum und Beschäftigung in Österreich“ (Aiginger 2009, 3). Im Rahmen des Projekts „Österreich 2025“ wurde erneut auf eine fehlende „wettbewerbspolitische Grundstimmung“ verwiesen, die einer „dynamischen Wirtschaftsentwicklung höchst abträglich“ sei (Böheim und Pichler 2016, 1–3).

5. Resümee

Dieser Beitrag thematisiert die ökonomische Macht von Unternehmen. Dazu wurde der Begriff der Skalenmacht eingeführt, um zwischen Marktmacht im engeren Sinn und Macht durch Unternehmensgröße zu differenzieren. Die Unterscheidung betont eine bedeutsame theoretische Ambiguität: Unternehmensgröße führt nicht automatisch zu höheren Markups, und hohe Markups sind keine hinreichende Bedingung für eine demokratiepolitisch problematische politische Macht von Unternehmen.

In den letzten Jahren wurde intensiv über mögliche Unterschiede in der Entwicklung von Unternehmensmacht in den USA und in Europa diskutiert. Während ältere Studien noch die These der Divergenz stützen, wonach die Unternehmensmacht in den USA, aber nicht in Europa zunimmt, zeigen neuere Untersuchungen, dass die Unternehmensmacht auch in Europa zunimmt, wenngleich etwas schwächer als in den USA.

Die Debatte über Unternehmensmacht in Österreich war bislang durch eine Vielzahl von Erwartungen bezüglich einer gesteigerten Wettbewerbsintensität geprägt, allerdings kaum durch empirische Befunde gestützt. Dies trifft ebenso auf die OECD-Länderberichte über Österreich zu. Nach Einschätzung der OECD, welche zum Teil auf Informationen österreichischer Wirtschaftsforschungsinstitute beruhen dürfte, bestehen von der Nachkriegszeit bis heute Wettbewerbsdefizite. War es in den frühen Phasen eingeschränkter Wettbewerb in praktisch allen Sektoren, haben Maßnahmen wie regulatorische Änderungen, Privatisierungen oder direkte wettbewerbspolitische Eingriffe dazu geführt, dass in rezenten Phasen vor allem in Dienstleistungssektoren beschränkter Wettbewerb festgestellt wurde. Eine substanzielle Neuausrichtung der heimischen Wettbewerbsorientierung erfolgte allerdings vor allem durch externe Impulse im Zuge ökonomischer und politischer Integrationsprozesse. Ob daraus aber eine tatsächliche Intensivierung des Wettbewerbs resultierte, wird im Teil 2 dieses Aufsatzes ausführlich analysiert und diskutiert (siehe Reiner und Bellak 2023).

LITERATUR

- Affeldt, Pauline Louise/Duso, Tomaso/Gugler, Klaus/Piechocka, Joanna (2021).** Market Concentration in Europe: Evidence from Antitrust Markets. DIW Discussion Papers 1930. Berlin, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/229903> (abgerufen am 4. April 2022).
- Afrouzi, Hassan/Drenik, Andres/Kim, Ryan (2020).** Growing by the Masses - Revisiting the Link between Firm Size and Market Power. CESifo Working Paper 8633. München, Ifo Institut. Online verfügbar unter <https://www.cesifo.org/en/publications/2020/working-paper/growing-masses-revisiting-link-between-firm-size-and-market-power> (abgerufen am 27. Mai 2021).
- Aiginger, Karl (2009).** Die Bedeutung von Konkurrenz für Wachstum und Beschäftigung in Österreich. Vortrag anlässlich der Tagung des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend „150 Jahre Gewerbeordnung“. Wien, 21. Oktober, WIFO-Vorträge, 106.
- Akcigit, Ufuk/Chen, Wenjie/Diez, Frederico/Duval, Romain/Engler, Philipp/Fan, Jiayue/Maggi, Chiara/Mendes Tavares, Marina/Schwarz, Daniel/Shibata, Ippei/Villegas-Sánchez, Carolina (2021).** Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues. IMF Discussion Note. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619> (abgerufen am 16.02.2022).
- Albers, Michael (2006).** Der „more economic approach“ bei Verdrängungsmissbräuchen: Zum Stand der Überlegungen der Europäischen Kommission. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/albers.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).
- Amountzias, Chrysovalantis (2019).** Pricing Decisions and Competitive Conduct Across Manufacturing Sectors: Evidence from 19 European Union Manufacturing Industries. *Journal of Industry, Competition and Trade* 19, 413–440.
- Anderson, Simon/McLaren, John (2012).** Media Mergers and Media Bias with Rational Consumers. *Journal of the European Economic Association* 10 (4), 831–859.
- Antonielli, Marco/Mariniello, Mario (2014).** Antitrust Risk in EU Manufacturing: A Sector-level Ranking. Bruegel Working Paper 2014/07. Brüssel, Bruegel. Online verfügbar unter <https://www.bruegel.org/working-paper/antitrust-risk-eu-manufacturing-sector-level-ranking> (abgerufen am 28.02.2020).
- Arkolakis, Costas/Costinot, Arnaud/Donaldson, Dave/Rodríguez-Clare, Andrés (2019).** The Elusive Pro-Competitive Effects of Trade. *The Review of Economic Studies* 86 (1), 46–80.
- Autor, David/Dorn, David/Katz, Lawrence/Patterson, Christina/Van Reenen, John (2020).** The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2), 645–709.
- Azar, José/Schmalz, Martin/Teco, Isabel (2018).** Anticompetitive Effects of Common Ownership. *The Journal of Finance* 73 (4), 1513–1565.
- Badinger, Harald (2007).** Has the EU's Single Market Programme fostered competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratios in EU Industries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 69 (4), 497–519.
- Bajgar, Matej/Berlingieri, Giuseppe/Calligaris, Sara/Criscuolo, Chiara/Timmis, Jonathan (2019).** Industry Concentration in Europe and North America. OECD Productivity Working Papers 18. Paris, OECD. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1787/24139424> (abgerufen am 23.4.2020).
- Baumol, William/Panzar, John/Willig, Robert (1982).** Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. New York, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (2010).** Studie des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen zum Thema „Zukunft der Wettbewerbspolitik in Österreich“. Wien, Beiratsstudie 84.
- Békés, Gabor/Hornok, Cecilia/Muraközy, Balázs (2016).** Globalization and the Markups of European Firms. Kiel, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Working Paper 2044. Online verfügbar unter <https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/kieler-arbeitspapiere/globalization-and-the-markups-of-european-firms-8091/> (abgerufen am 28.12.2017).
- Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1997).** Struktur- und Wettbewerbspolitik. In: Ewald Nowotny/Georg Winckler (Hg.). *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*. Wien, Manz, 127–165.

- Bergson, Abram (1973).** On Monopoly Welfare Losses. *American Economic Review* 63 (5), 853–870.
- Berry, Steven/Gaynor, Martin/Morton, Fiona Scott (2019).** Do Increasing Markups Matter? Lessons from Empirical Industrial Organization. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 44–68.
- Bester, Helmut (2010).** *Theorie der Industrieökonomik*. 5. Aufl. Berlin/Heidelberg, Springer.
- Bighelli, Tommaso/di Mauro, Filippo/Melitz, Marc/Mertens, Matthias (2020).** Increasing Market Concentration in Europe is More Likely to be a Sign of Strength Than a Cause for Concern. VoxEU, Oktober. Online verfügbar unter <https://voxeu.org/article/increasing-market-concentration-europe-more-likely-be-sign-strength-cause-concern> (abgerufen am 07.06.2022).
- Bivens, Josh (2022).** Corporate profits have contributed disproportionately to inflation. How should policymakers respond? 21.4.2022. Washington, Economic Policy Institute. Online verfügbar unter <https://www.epi.org/blog/corporate-profits-have-contributed-disproportionately-to-inflation-how-should-policymakers-respond/> (abgerufen am 07.06.2022).
- Blanchard, Olivier/Illing, Gerhard (2010).** *Makroökonomie*. 5. Aufl. München, Pearson Studium.
- Blanchard, Olivier/Giavazzi, Francesco (2003).** Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. *The Quarterly Journal of Economics* 118 (3), 879–907.
- Böheim, Michael (2010).** Wettbewerbspolitik nach der Wirtschaftskrise. *WIFO Monatsberichte* 10, 831–846.
- Böheim, Michael/Pichler, Eva (2016).** *Österreich 2025: Wettbewerb, Bürokratie und Regulierung*. Wien, WIFO.
- Bresnahan, Timothy (1989).** Empirical Studies of Industries with Market Power. In: Richard Schmalensee/Robert Willig (Hg.). *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 2. Amsterdam, North-Holland, 1011–1057.
- Breuss, Fritz (2006).** Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung: Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich. WIFO Working Paper 270. Wien, Österreichisches Wirtschaftsforschungsinstitut. Online verfügbar unter https://www.wifo.ac.at/en/publications/working_papers?detail-view=yes&publikation_id=26294 (abgerufen am 19.4.2020).
- Breuss, Fritz (2014).** Auswirkungen der Ostöffnung 1989 auf Österreichs Wirtschaft. In: Andrea Brait/Michael Gehler (Hg.). *Grenzöffnung 1989: Innen – und Außenperspektiven und die Folgen für Österreich*. Wien, Böhlau Verlag, 67–108.
- Buch, Claudia/Koch, Cathérine Tahmee/Koetter, Michael (2013).** Do Banks Benefit from Internationalization? Revisiting the Market Power-risk Nexus. *Review of Finance* 17 (4), 1401–1435.
- Bundeswettbewerbsbehörde (2022).** WB führt Marktuntersuchung im österreichischen Kraftstoffmarkt durch. Online verfügbar unter <https://www.bwb.gv.at/news/detail/bwb-fuehrt-marktuntersuchung-im-oessterreichischen-kraftstoffmarkt-durch> (abgerufen am 07.06.2022).
- Butschek, Felix (2012).** *Wirtschaftsgeschichte Österreich: Von der Antike bis zur Gegenwart*. Wien, Böhlau Verlag.
- Calligaris, Sara/Criscuolo, Chiara/Marcolin, Luca (2018).** Mark-ups in the Digital Era. Paris, OECD. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 10. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1787/18151965> (abgerufen am 30.6.2019).
- Cavalleri, Maria Chiara/Eliet, Alice/McAdam, Peter/Petroulakis, Filippas/Soares, Ana/Vansteenkiste, Isabel (2019).** Concentration, Market Power and Dynamism in the Euro Area. European Central Bank Discussion Paper 2253. Brüssel, Europäische Zentralbank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 12.12.2019).
- Covarrubias, Matias/Gutiérrez, Germán/Philippon, Thomas (2019).** From Good to Bad Concentration? U.S. Industries over the past 30 Years. Working Paper Series 25983. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. . Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w25983> (abgerufen 22.3.2020).
- Cowgill, Bo/Prat, Andrea/Valletti, Tommaso (2022).** Political power and market power. CEPR Discussion Paper 17178. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/publications/dp17178> (abgerufen am 25.4.2022).
- Council of Economic Advisers (2016).** Benefits of Competition and Indicators of Market Power. Issue Brief. Online verfügbar unter: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414_cea_competition_issue_brief.pdf (abgerufen am 07.06.2022).

- Dallas, Mark/Ponte, Stefano/Sturgeon, Timothy (2019).** Power in Global Value Chains. *Review of International Political Economy* 26 (4), 666–694.
- Davis, Gerald F. (2015).** Corporate Power in the Twenty-First Century. In: Subramanian Rangan (Hg.). *Performance and Progress: Essays on Capitalism, Business, and Society*. Oxford, Oxford University Press, 395–414.
- De Loecker, Jan/Warzynski, Frederic (2012).** Markups and Firm-Level Export Status. *American Economic Review* 102 (6), 2437–2471.
- De Loecker, Jan/Goldberg, Pinelopi K./Khandelwal, Amit K./Pavcnik, Nina (2016).** Prices, Markups, and Trade Reform. *Econometrica* (84) 2, 445–510.
- De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan/Unger, Gabriel (2020).** Rise of Market Power. *The Quarterly Journal of Economics* 135 (2), 561–644.
- De Loecker, Jan/Eeckhout, Jan (2018).** Global Market Power. Working Paper 24768. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w24768> (abgerufen am 6.1.2019).
- Demsetz, Harold (1973).** Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy. *Journal of Law & Economics* 16 (1), 1–9.
- Deutsche Bundesbank (2017).** Mark-ups of firms in selected European countries. *Monthly Report*, Dezember, 53–67.
- Diez, Federico J./Leigh, Daniel/Tambunlertchai, Suchanan (2018).** Global Market Power and its Macroeconomic Implications. IMF Working Papers 137. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/06/15/Global-Market-Power-and-its-Macroeconomic-Implications-45975> (abgerufen am 13.4.2021).
- Diez, Federico/Fan, Jiayue/Villegas-Sánchez, Carolina (2019).** Global Declining Competition. IMF Working Paper 19/82. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/04/26/Global-Declining-Competition-46721> (abgerufen am 13.5.2020).
- Di Mauro, Filippo/Mertens, Matthias/Mottironi, Bernardo (2023).** Sources of large firms' market power and why it matters. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/voxeu/columns/sources-large-firms-market-power-and-why-it-matters> (abgerufen am 16.02.2022).
- Döppler, Hendrik/MacKay, Alexander/Miller, Nathan/Stiebale (2022).** Rising Markups and the Role of Consumer Preferences. Working Paper 22-025. Harvard, Harvard Business School. Online verfügbar unter <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=61401> (abgerufen am 21.12.2022).
- Duso, Tomaso/Gugler, Klaus/Szüsc, Florian (2014).** European merger policy reform. Online verfügbar unter <https://voxeu.org/article/european-merger-policy-reform> (abgerufen am 16.02.2022).
- Dutt, Amitava K. (2015).** Uncertainty, Power, Institutions, and Crisis: Implications for Economic Analysis and the Future of Capitalism. *Review of Keynesian Economics* 3 (1), 9–28.
- Duval, Romain/Furceri, Davide/Lee, Raphael/Tavares, Marina (2021).** Market Power and Monetary Policy Transmission. IMF Working Paper 184. Washington, IMF. Online verfügbar unter <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/07/09/Market-Power-and-Monetary-Policy-Transmission-461332> (abgerufen am 15.3.2022).
- Edmond, Chris/Midrigan, Virgiliu/Xu, Daniel Yi (2018).** How costly are markups? NBER Working Paper 24800. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w24800> (abgerufen am 18.3.2022).
- Eeckhout, Jan (2021a).** The Profit Paradox. How Thriving Firms Threaten the Future of Work. Princeton/Oxford, Princeton University Press.
- Eeckhout, Jan (2021b).** Book Review: The Great Reversal by Thomas Philippon. *Journal of Economic Literature* 59 (4), 1340–60.
- Eeckhout, Jan (2021c).** Comment. *NBER Macroeconomics Annual* 35, 151–166.
- Ettinger, Marcus (1905).** Die Regelung des Wettbewerbes im modernen Wirtschaftssystem: Die Kartelle in Österreich – eine orientierende Darstellung der gesetzlichen Bestimmungen sowie der Vertragstechnik österreichischer Unternehmerverbände unter Berücksichtigung ihrer Struktur und der herrschenden Preislehre. Wien, Manz.

- Foster, Lucia/Haltiwanger, John/Tuttle, Cody (2022).** Rising Markups or Changing Technology? NBER Working Paper 30491. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/papers/w30491> (abgerufen am 18.10.2022).
- Friederiszick, Hans (o.J.).** Marktabgrenzung und Marktmacht. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/marktabgrenzung.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).
- Furman, Jason (2016).** Beyond Antitrust: The Role of Competition Policy in Promoting Inclusive Growth. Online verfügbar unter https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160916_searle_conference_competition_furman_cea.pdf (abgerufen am 16.02.2022).
- Gabel, David (2016).** Uber and the Persistence of Market Power. *Journal of Economic Issues* 50 (20), 527–534.
- Galbraith, John K. (2007).** *The New Industrial State*. Princeton, Princeton University Press.
- Ganglmeier, Bernhard/Hahn, Nadine/Hellwig, Michael/Kann, Alexander/Peters, Bettina/Ilona, Tsanko (2020).** Price Markups, Innovation, and Productivity: Evidence from Germany. Bertelsmann Stiftung.
- Gans, Joshua/Leigh, Andrew/Schmalz, Martin/Triggs, Adam (2019).** Inequality and Market Concentration, when Shareholding is more Skewed than Consumption. *Oxford Review of Economic Policy* (35) 3, 550–563.
- Gerber, David (2019).** *Global Competition. Law, Markets and Globalization*. Oxford, Oxford University Press.
- Gibbon, Alexandra/Schain, Jan Philip (2022).** Rising Markups, Common Ownership, and Technological Capacities. *International Journal of Industrial Organization*. Online First.
- Grullon, Gustavo/Larkin, Yelena/Michaely, Roni (2019).** Are US Industries Becoming More Concentrated? *Review of Finance* 23 (4), 697–743.
- Hanegraaff, Marcel/Poletti, Arlo (2021).** The Rise of Corporate Lobbying in the European Union: An Agenda for Future Research. *Journal of Common Market Studies* 59 (4), 839–855.
- Hanreich, Hanspeter (1989/2021).** Die „Volkswirtschaftliche Rechtfertigung“ von Wettbewerbsbeschränkungen im Österreichischen Wirtschaftsrecht 1870–1990. Online verfügbar unter <https://irihs.ihs.ac.at> (abgerufen am 16.02.2022).
- Harberger, Arnold (1954).** Monopoly and Resource Allocation. *American Economic Review* 44 (2), 77–87.
- Haucap, Justus (2020).** Wettbewerb 4.0. Was die Digitalisierung für Wettbewerb und Kartellrecht bedeutet. *WiSt* 49 (2–3), 36–43.
- Haucap, Justus/Heimeshoff, Ulrich/Klein, Gordon/Rickert, Dennis/Wey, Christian (2013).** Die Bestimmung der Nachfragemacht im Lebensmitteleinzelhandel: Theoretische Grundlagen und empirischer Nachweis. *Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie. Ordnungspolitische Perspektiven* 49.
- Hill, Matthew/Wayne, Kelly/Lockhart, Brandon/Ven Ness, Robert (2013).** Determinants and Effects of Corporate Lobbying. *Financial Management* 42 (4), 931–957.
- IMF (2019).** *World Economic Outlook: Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers*. Washington DC, International Monetary Fund Publication Services.
- Jaumandreu, Jordi (2022).** The remarkable stability of the US manufacturing markups. CEPR Discussion Paper 17490. London, CEPR. Online verfügbar unter <https://cepr.org/publications/dp17490> (abgerufen am 16.09.2022).
- Johnstone, H.W. (1951).** *The Restraint of Competition in the Austrian Economy*. Wien.
- Kahn, Lina (2017).** Amazon’s Antitrust Paradox. *The Yale Law Journal* 126 (3), 710–805.
- Khan, Lina (2018).** The New Brandeis Movement: America’s Antimonopoly Debate. *Journal of European Competition Law & Practice* 9 (3), 131–132.
- Kapeller, Jakob/Gräbner, Claudius (2021).** Konzernmacht in globalen Güterketten. In: Karin Fischer/Christian Reiner/Cornelia Staritz (Hg.). *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien, Mandelbaum Verlag.
- Kerr, William/Lincoln, William/Mishra, Prachi (2014).** The Dynamics of Firm Lobbying. *American Economic Journal: Economic Policy* 6 (4), 343–379.
- Koltay, Gábor/Lorincz, Szabolcs (2021).** Industry Concentration and Competition Policy. Competition Policy Brief, Issue 2021/02, November. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/competition-policy/publications/competition-policy-briefs_en#competition-policy-brief (abgerufen am 16.12.2021).

- Koltay, Gábor/Lorincz, Szabolcs/Valletti, Tommaso (2022).** Concentration and Competition: Evidence from Europe and Implications for Policy. CESifo Working Papers 9640. München, Ifo Institut. Online verfügbar unter <https://www.cesifo.org/en/publications/2022/working-paper/concentration-and-competition-evidence-europe-and-implications> (abgerufen am 17.11.2022).
- Kouvavas, Omiros/Osbat, Chiara/Reinelt, Timo/Vansteenkiste, Isabel (2021).** Markups and Inflation Cyclicity in the Euro Area. ECB Working Paper 2617. Brüssel, Europäische Zentralbank. . Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html> (abgerufen am 24.6.2022).
- Kramer, Helmut (1989).** Wachstums-, Struktur- und Wettbewerbspolitik. In: Hanns Abele/Ewald Nowotny/Stefan Schleicher/Georg Winckler (Hg.). Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, 149–166.
- Kwoka, John (2017).** The Structural Presumption and the Safe Harbor in Merger Review: False Positives or Unwarranted Concerns? *Antitrust Law Journal* 81, 837–872.
- Kwon, Spencer/Ma, Yueran/Zimmermann, Kaspar (2023).** 100 Years of Rising Corporate Concentration. Mimeo. Online verfügbar unter <https://www.nber.org/conferences/megafirms-and-post-covid-economy-spring-2022> (abgerufen am 16.12.2021).
- Künzler, Adrian (2012).** Economic content of competition law: the point of regulating preferences. In: Daniel Zimmer (Hg.). *The Goals of Competition Law*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Lamoreaux, Naomi (2019).** The Problem of Bigness: From Standard Oil to Google. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 94–117.
- Lancieri, Filippo/Posner, Eric A./Zingales, Luigi (2022).** The Political Economy of the Decline in Antitrust Enforcement in the United States. Stigler Center Working Paper Series 315. Chicago, Stigler Center. Online verfügbar unter: <https://www.chicagobooth.edu/research/stigler/research/working-papers> (abgerufen am 27.11.2022).
- Lavoie, Marc (2014).** *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Manning, Alan (2021).** Monopsony in Labor Markets: A Review. *ILR Review* 74 (1), 3–26.
- Marx, Karl (1849/2021).** Rede über die Frage des Freihandels. In: Florian Buttolo/Oliver Nachtwey (Hg.). *Karl Marx, Kritik des Kapitalismus*. Berlin, Suhrkamp.
- Mas-Colell, Andreu/Whinston, Michael D./Green, Jerry R. (1995).** *Microeconomic Theory*. Oxford, Oxford University Press.
- McMahon, Michael/Calligaris, Sara/Doyle, Eleanor/Kinsella, Stephen (2021).** Scale, Market Power and Competition in a Digital World: Is Bigger Better? OECD Science, Technology and Industry Working Papers 2021/01. Paris, OECD. Online verfügbar unter <https://doi.org/10.1787/18151965> (abgerufen am 13.3.2022).
- Merkel, Wolfgang (2014).** Is Capitalism Compatible with Democracy? *Zeitschrift für vergleichende Politikwissenschaft* 8, 109–128.
- Milberg, William/Winkler, Deborah (2013).** *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Monopolkommission (2020).** Wettbewerb 2020. XXIII. Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB. Online verfügbar unter https://www.monopolkommission.de/images/HG23/HGXIII_Gesamt.pdf (abgerufen am 16.02.2022).
- OECD (1962–2021).** *Country Reports Austria*. OECD, Paris.
- OECD (2021).** Methodologies to Measure Market Competition. OECD Competition Committee Issues Paper. Paris, OECD, Online verfügbar unter <https://www.oecd.org/daf/competition/methodologies-to-measure-market-competition-2021.pdf> (abgerufen am 16.02.2022).
- Palermo, Giulio (2016).** Power, competition and the free trader vulgaris. *Cambridge Journal of Economics* 40 (1), 259–281.
- Philippon, Thomas (2019).** *The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets*. Cambridge, MA/London, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Pindyck, Robert/Rubinfeld, Daniel (2018).** *Mikroökonomie*. 9. Aufl. München, Pearson.
- Prager, Elena/Schmitt, Matt (2021).** Employer Consolidation and Wages: Evidence from Hospitals. *American Economic Review* 111 (2), 397-427.

- Pressman, Steven (2007).** Economic Power, the State and Post-Keynesian Economics. *International Journal of Political Economy* 35 (4), 67–86.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian (2023).** Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2. *Wirtschaft und Gesellschaft* 49 (2). Im Erscheinen.
- Reiner, Christian (2021a).** Das Konzentrationsvirus. *Die Furche* vom 22. April 2021, 16.
- Reiner, Christian (2021b).** Die Macht der Handelsunternehmen in globalen Warenketten. In: Karin Fischer/Christian Reiner/Cornelia Staritz (Hg.). *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien, Mandelbaum Verlag.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian (2018).** Die Debatte um steigende Unternehmenskonzentration und Marktmacht aus europäischer Perspektive. Blogbeitrag auf *Ökonomenstimme*. Online verfügbar unter <http://www.oekonomenstimme.org/artikel/2018/09/die-debatte-um-steigende-unternehmenskonzentration-und-marktmacht-aus-europaeischer-perspektive/> (abgerufen am 16.02.2022).
- Resch, Andreas (2002).** Industriekartelle in Österreich vor dem Ersten Weltkrieg: Marktstrukturen, Organisationstendenzen und Wirtschaftsentwicklung von 1900 bis 1913. Berlin, Duncker & Humblot.
- Reuss, Alejandro (2020).** *The Power of Capital: An Introduction to Class, Domination, and Conflict*. Economics in Context Initiative, Global Development Policy Center, Boston University.
- Romer, David (2012).** *Advanced Macroeconomics*. 4. Aufl. New York, McGrawHill.
- Rose, Nancy L. (2020).** Will Competition Be Another COVID-19 Casualty? The Hamilton Project, Essay 2020-15. Online verfügbar unter <https://www.brookings.edu/research/will-competition-be-another-covid-19-casualty/> (abgerufen am 16.02.2022).
- Rossi-Hansberg, Esteban/Sarte, Pierre-Daniel/Trachter, Nicholas (2021).** Diverging Trends in National and Local Concentration. *NBER Macroeconomics Annual* 35, 115–150.
- Rothschild, Kurt (1974).** Price Theory and Oligopoly. *The Economic Journal* 57 (227), 299–320.
- Rothschild, Kurt (2002).** The Absence of Power in Contemporary Economic Theory. *Journal of Socio-Economics* 31 (5), 433–442.
- Sablik, Tim/Trachter, Nicholas (2019).** Are Markets Becoming Less Competitive? Federal Reserve Bank of Richmond. *Economic Brief* 19-06.
- Schmitz, James (2020).** Monopolies Inflict Great Harm on Low- and Middle-Income Americans. Federal Reserve Bank of Minneapolis. *Staff Report* 601.
- Shapiro, Carl (2019).** Protecting Competition in the American Economy: Merger Control, Tech Titans, Labor Markets. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 69–93.
- Soares, Ana Christina (2020).** Price-cost Margin and Bargaining Power in the European Union. *Empirical Economics* 59, 2093–2123.
- Soukup, Karl (1996).** Auswirkungen des EU-Beitritts Österreichs auf den öffentlichen Unternehmenssektor. Wien. *Wirtschaftsuniversität Wien*, 1/04/96. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp1996_021_de.html (abgerufen am 16.02.2022).
- Srnicek, Nick (2016).** *Platform Capitalism*. Cambridge, Polity Press.
- Steindl, Josef (1952).** *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford, Blackwell.
- Stelzner, Mark/Chaturvedi, Mayuri (2020).** Deregulating Antitrust Policy. *Cambridge Journal of Economics* 44 (4), 871–890.
- Stiglitz, Joseph (2013).** *The Price of Inequality*. New York/London, W.W. Norton & Company.
- Syverson, Chad (2019).** Macroeconomics and Market Power: Context, Implications, and Open Questions. *Journal of Economic Perspectives* 33 (3), 23–43.
- The Economist (2020).** From Hospitality to Hipsterism. *The Economist* vom 08.08.2020, 53–54.
- Tichy, Gunter (2000).** *Fusionen und Übernahmen. Erfolgsaussichten von Fusionen*. Beiträge zur Wirtschaftspolitik 6. Wien.
- Traina, James (2018).** Is Aggregate Market Power Increasing? Production Trends Using Financial Statements. University of Chicago Booth School of Business New Working Paper Series 17. Chicago, University of Chicago. Online verfügbar unter https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3120849 (abgerufen am 14.6.2018).

- Tullock, Gordon (1980).** Efficient Rent-Seeking. In: James M. Buchanan/Robert D. Tollison/Gordon Tullock (Hg.). *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station, Texas A&M University Press.
- Valletti, Tommaso/Zenger, Hans (2020).** Increasing Market Power and Merger Control. *Competition Law & Policy Debate* 5 (2), 40–49.
- Valletti, Tommaso (2018).** Concentration Trends in Europe. Mimeo. Brüssel, Europäische Kommission. Online verfügbar unter https://www.ecb.europa.eu/pub/conferences/shared/pdf/20180618_ecb_forum_on_central_banking/Valletti_Tommaso_Presentation.pdf (abgerufen am 16.02.2022).
- Van Reenen, John (2018).** Increasing Differences Between Firms: Market Power and the Macro-Economy. CEP Discussion Paper 1576. London, London School of Economics. Online verfügbar unter <http://eprints.lse.ac.uk/91698/> (abgerufen am 16.02.2019).
- Weche, John/Wambach, Achim (2018).** The Fall and Rise of Market Power in Europe. ZEW Discussion Paper 18-003. Mannheim, ZEW – Leibnitz Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter <https://www.zew.de/publikationen/the-fall-and-rise-of-market-power-in-europe> (abgerufen am 14.6.2021).
- Weche, John/Wambach, Achim (2016).** Gefährden institutionelle Anleger den Wettbewerb? *Wirtschaftsdienst* 96 (12), 900–904.
- Wetts, Rachel (2020).** In Climate News, Statements from Large Businesses and Opponents of Climate Action Receive Heightened Visibility. *PNAS* (32) 117, 19054–19060.
- Wey, Christian (2011).** Nachfragemacht im Handel. *Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie. Ordnungspolitische Perspektiven* 21.
- White House (2020).** *Economic Report of the President 2020*. Washington.
- White House (2022).** *Economic Report of the President 2022*. Washington.
- Wu, Tim (2018).** The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age. *New York, Columbia Global Reports*.
- Zingales, Luigi (2017).** Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives* 31 (3), 113–130.

Diffuse Gefühle: Wie Einkommensunterschiede in Österreich bewertet werden

*Florian Baumgarten, Julia Hofmann**

ZUSAMMENFASSUNG

Seit Jahrzehnten dokumentieren Umfragen die Beunruhigung der österreichischen Bevölkerung über (wachsensende) soziale Ungleichheit. Maßnahmen zur Ungleichheitsreduktion scheinen dennoch weitgehend gesellschaftlich umstritten. Dieser Beitrag untersucht mittels Fokusgruppen unterschiedliche Assoziationen von Respondent:innen bei gebräuchlichen Fragen zu Einkommensungleichheit in Surveys. Die qualitative Auswertung zeigt die Vielfalt an Deutungen und hinterfragt folglich die Konstruktvalidität klassischer Survey-Items. Konsens herrschte in den Fokusgruppen über die wichtige Rolle genderspezifischer Einkommensungleichheiten und die Dominanz des Leistungsprinzips, dessen Definition selbst allerdings hart umkämpft ist. Zudem artikulieren Teilnehmer:innen Ohnmachtsgefühle hinsichtlich der Umsetzbarkeit von Maßnahmen zur Ungleichheitsreduktion, die etwa auf Staats- und Elitenskepsis zurückzuführen sind. Schließlich zeigt die Studie Fluidität von Ungleichheitseinstellungen, die sich beispielsweise in inkonsistentem Antwortverhalten in den Fokusgruppen äußert, sowie ein Phänomen, das als „Reden über andere“ bezeichnet werden kann.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Einkommensungleichheit, Einstellung, Itemvalidität, Gruppendiskussion, qualitative Sozialforschung

JEL-CODES

D31, D63, C18

DOI

10.59288/wug491.172

* *Florian Baumgarten*

Kontakt: florian.baumgarten@caritas-wien.at

Julia Hofmann: Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik,
Prinz-Eugen-Straße 20-22, 1040 Wien, Kontakt: julia.hofmann@akwien.at

1. Einleitung

Es vergeht kaum ein Monat, in dem in den Medien nicht darüber berichtet wird, dass die in Österreich lebenden Menschen das Ausmaß der sozialen Ungleichheit im Land beunruhigt. So zeigte unlängst die Neujahrsumfrage des Linzer Market Institutes, dass ein Auseinanderdriften von Arm und Reich die größte Sorge der österreichischen Bevölkerung für 2023 ist (Seidl 2023).

Auch in regelmäßig stattfindenden internationalen Umfrageprogrammen, wie dem International Social Survey Programme (ISSP) oder dem European Social Survey (ESS), wird das Ausmaß der sozialen Ungleichheit stets als wichtiges gesellschaftliches Problem adressiert. Zur einleitenden Veranschaulichung: Der Aussage „Die Einkommensunterschiede in Österreich sind zu groß“ stimmen in den ISSP-Erhebungen seit 2009 konstant rund 88 % der Befragten in Österreich zu. Die Einschätzung, dass „der Staat Maßnahmen ergreifen [sollte], um Einkommensunterschiede zu reduzieren“, teilten 2019 rund 80 % der Befragten und damit sogar um 6 % mehr als 2009 (ISSP 2009/2019; eigene Berechnungen).

Dieser weitreichende gesellschaftliche Konsens steht in gewisser Weise in Widerspruch zu den gesellschaftlichen und politischen Mehrheiten in Hinblick auf etwaige Maßnahmen zur Ungleichheitsreduktion. So wird die soziale Schere zwar oft beanstandet, Maßnahmen zu ihrer Reduktion werden aber aus unterschiedlichen Gründen nicht gesetzt und sind (wie etwa die Erbschaftsteuer) auch gesellschaftlich durchaus umstritten. Wie der französische Historiker Pierre Rosanvallon (2013, 13) argumentiert, geht „das diffuse Gefühl, dass die Ungleichheiten ›zu groß‹ [...] seien [...] mit einer unausgesprochenen Akzeptanz ihrer vielfältigen konkreten Ausdrucksformen einher sowie mit einem Widerstand, etwas gegen sie unternehmen zu wollen. Daher rührt die Tatsache, dass eine soziale Unzufriedenheit, die vermutlich von einer großen Mehrheit geteilt wird, mit einer praktischen Passivität gegenüber dem Gesamtsystem der Ungleichheiten zusammentrifft.“

Der weitreichende gesellschaftliche Konsens in Bezug auf die Bewertung der (Einkommens-)Ungleichheit in Österreich ließ auch uns in einem Forschungsprojekt, auf dem der vorliegende Artikel aufbaut, nach dessen Ursprüngen und Gründen, aber auch nach den unterschiedlichen Assoziationen und Deutungen von Ungleichheit fragen. Ziel dieser Studie war es, hinter die prozentuell so hohe Zahl an Zustimmungen zu Aussagen wie „Die Einkommensunterschiede in Österreich sind zu groß“ zu blicken und sich zu fragen: Warum stimmen so viele Menschen in Österreich diesen Aussagen zu? Welche (Sub-)Themen assoziieren sie mit den Aussagen? Kommen bestimmte Assoziationen bzw. Deutungen bei bestimmten sozialen Gruppen (Män-

ner*/Frauen*¹, Jüngere/Ältere, Städter:innen, auf dem Land Lebende ...) eher vor als bei anderen, und wenn ja, warum? Und schließlich: Unter welchen Bedingungen hat die Zustimmung zu diesen Aussagen auch Konsequenzen für die Unterstützung von politischen Maßnahmen zur Ungleichheitsreduktion? Die Studie soll somit einen Beitrag zur wissenschaftlichen Debatte rund um die Einstellungen zu sozialer Ungleichheit und zu Fragen rund um deren Legitimität leisten. Eine tiefergehende Analyse der unterschiedlichen Deutungsmuster sozialer Ungleichheit kann unserer Ansicht nach auch dabei helfen, die Ergebnisse von Meinungsumfragen besser einzuschätzen und zu kontextualisieren sowie die wesentlichen Kritikpunkte am Ausmaß der Ungleichheit aus Sicht der Bevölkerung klarer herauszulesen.

2. Theorie und Stand der Forschung

Die Untersuchung von Einstellungen zu sozialer Ungleichheit hat in der Soziologie eine lange Tradition. Ungleichheitseinstellungen sind ein guter Indikator für die Akzeptanz bzw. Kritik an der gegenwärtigen Ungleichheitsstruktur in einem Land: Je geringer die Kritik am Ausmaß sozialer Ungleichheit ist, desto eher wird davon ausgegangen, dass die soziale Struktur (und die dahinterliegenden Reproduktionsmechanismen) gesellschaftlich akzeptiert werden. Die Forschung zeigt, dass ein gewisses Maß an sozialer Ungleichheit in kapitalistischen Gesellschaften per se akzeptiert wird (Janmaat 2013). Das konkrete Ausmaß von Ungleichheit (etwa die Vermögenswerte von Superreichen wie Elon Musk) sowie die Voraussetzungen, unter denen dieses als legitim verstanden wird, sind jedoch höchst umstritten (Becker/Hadjar 2011; Hadjar 2008).

Ob und welche Ungleichheiten akzeptiert bzw. kritisiert werden, hängt stark davon ab, wie man die Welt sieht, das heißt, mit welchen Normen und Werten man auf Fragen der sozialen Ungleichheit blickt. Eine wichtige Rolle spielen in diesem Zusammenhang die sogenannten Gerechtigkeitsprinzipien. In der Gerechtigkeitsforschung unterscheidet man im Allgemeinen vier Prinzipien, nach denen eine Verteilung als gerecht oder ungerecht bewertet werden kann: das Leistungs-, das Bedarfs-, das Gleichheits- und das Statusprinzip (Hülle et al. 2018, Adriaans et al. 2019). In der empirischen Forschung wird die Zustimmung zum Leistungsprinzip meist anhand von Aussagen gemessen, wie z. B., dass es gerecht sei, dass *„hart arbeitende Menschen mehr verdienen als andere“*. Das Bedarfsprinzip wird demgegenüber mit Aussagen wie *„Eine Gesellschaft ist gerecht, wenn sie sich um Arme und Bedürftige kümmert, unabhängig davon, was diese der Gesellschaft zurückgeben“* gemessen. Das Gleichheits-

1 An diesen und folgenden Stellen sind als weiblich oder männlich gelesene Personen gemeint.

prinzip wird über die Zustimmung zu Aussagen wie *„Eine Gesellschaft ist gerecht, wenn Einkommen und Vermögen gleichmäßig auf alle Menschen verteilt sind“* eingefangen und das Statusprinzip über Aussagen wie *„Eine Gesellschaft ist gerecht, wenn Menschen aus Familien mit hoher gesellschaftlicher Stellung Privilegien in ihrem Leben genießen können“*.

Das Leistungsprinzip ist mehr oder weniger die „Grundnorm“ aller kapitalistischen Gesellschaften. Wie empirische Studien zeigen, gibt es in modernen Gesellschaften aber durchaus auch Zustimmung zu den anderen drei Gerechtigkeitsprinzipien. Diese stehen zwar manchmal explizit in Widerspruch zum Leistungsprinzip, meist ziehen die Menschen allerdings eine Mischung der unterschiedlichen Prinzipien zur Bewertung von Ungleichheiten heran (etwa Altreiter et al. 2019). So spricht sich in Österreich gleichzeitig eine überwiegende Mehrheit (rund 91 %) für das Leistungsprinzip und für das Bedarfsprinzip (82 %) aus. Das Gleichheitsprinzip befürworten hingegen nur rund 55 %, und noch deutlich geringer ist die Zustimmung zum Statusprinzip mit nur 19 % (Hofmann et al. 2020).

Die Dominanz des Leistungsprinzips ist besonders zentral für die Frage, warum soziale Ungleichheiten vielfach zwar diffus beanstandet werden (Rosanvallon 2013), gleichzeitig aber über Jahrzehnte mehr oder weniger stabil bleiben bzw. sich sogar verschärfen. Über die hohe Zustimmung zum Leistungsprinzip werden die Mechanismen sozialer Ungleichheit legitimiert. Parallel eignet sich das Leistungsprinzip selbst zur Kritik, indem etwa gleiche Bezahlung für gleiche Leistung eingefordert wird (zu unterschiedlichen Verwendungsweisen des Leistungsprinzips entlang diverser Solidaritätskonfigurationen siehe etwa Altreiter et al. 2019). Hinzu kommt eine Entwicklung, die u. a. Dörre (2023) mit dem Begriff der „demobilisierten Klassengesellschaft“ beschreibt: Die Wiederkehr der sozialen Frage spiegelt sich gegenwärtig zwar in einer großen Kritik am Ausmaß sozialer Ungleichheit wider. Aufgrund verschiedener Faktoren (weitreichende politische Ohnmachtsgefühle, kaum alternative politische Akteur:innen, die als wirkungsmächtig wahrgenommen werden) formiert sich aber aus dieser umfassenden Kritik kein politischer Widerstand, bzw. wenn doch, dann eher eine „rückwärtsgewandte Revolte“ in Form eines höheren Zuspruches zu rechten oder gar rechtsradikalen Strömungen.

Wie vielfach gezeigt wurde, sind Wahrnehmungen und Einstellungen durch individuelle Faktoren wie Alter, Gender, formales Bildungsniveau oder soziale Herkunft geprägt. Dies gilt auch für Ungleichheitseinstellungen: So kritisieren Frauen* soziale Ungleichheiten in der Regel stärker als Männer* (Gijsberts 2002). Gleiches gilt für Personen mit formal höherem Bildungsniveau (Bucca 2016; Robinson/Bell 1978). Die Rolle, die die soziale Herkunft in Bezug auf Ungleichheitseinstellungen spielt, wird

in der Literatur ambivalent beurteilt (Robinson/Bell 1978; Kluegel/Smith 1981): So kommen manche Studien zu dem Schluss, dass ein niedrigerer sozioökonomischer Status mit einer höheren Ungleichheitskritik einhergeht, andere Studien verweisen jedoch auf die Verbindung von höherem sozioökonomischem Status und einem formal höheren Bildungsniveau und finden daher auch einen positiven Zusammenhang zwischen einer starken Ungleichheitskritik und einem höheren sozioökonomischen Status (für Österreich z. B. Melchior/Schürz 2015; Weiss/Hofmann 2016). Auch Erfahrungen mit sozialer Mobilität können in diesem Zusammenhang relevant sein: So fanden Mijs et al. (2022) beispielsweise heraus, dass Personen, die sozial aufwärts mobil sind, eher meritokratischen Argumentationsmustern folgen und damit soziale Ungleichheiten stärker legitimieren.

Außer Streit steht jedoch, dass abhängig von der eigenen Position im sozialen Raum auf unterschiedliche kulturelle Kapitalien (Bourdieu 1985 u. 1987), Grenzziehungsmuster (Lamont 1992 u. 2002) oder kulturelle Deutungsmuster (Sachweh 2010) zurückgegriffen werden kann. Unterschiedliche Bevölkerungsgruppen mit unterschiedlichen sozialräumlichen Biografien reagieren also auf „andere“ Ungleichheiten, wenn sie ihre Zustimmung in Meinungsumfragen kundtun. Allerdings determiniert der soziale Raum soziale Handlungen niemals vollständig (Lamont et al. 2014). Für Ungleichheitseinstellungen heißt das z. B., dass unterschiedliche nationale Kontexte unterschiedliche (kulturelle) Wahrnehmungs- und Grenzziehungsmuster (Lamont 1992 u. 2002; Lamont/Molnár 2002; Pachucki et al. 2007) zur Verfügung stellen können: So zeigen sich in ländervergleichenden Studien etwa deutliche Unterschiede bei der Legitimation von Ungleichheiten bei Personen ähnlicher Klassenlagen: Während französische Arbeiter:innen Ungleichheiten stärker entlang unterstellter niedrigerer bzw. höherer Intelligenz legitimieren, sehen US-amerikanische Arbeiter:innen Klassenungleichheit eher aufgrund von vermeintlich weniger bzw. mehr Leistung legitimiert (Lamont 2002, 219). Gleichzeitig zeigt sich, dass Angehörige unterschiedlicher Klassenlagen sowohl in Frankreich als auch den USA verschiedene Verständnisse für Moral besitzen oder dieselben Werte unterschiedlich interpretieren (ebenda, 53).

Daher ist auch die Frage, was genau als Leistung verstanden wird, umkämpft und abhängig von der eigenen Position im sozialen Raum. Neckel et al. (2008) zeigen etwa für Deutschland, dass die Kriterien, die herangezogen werden, um einen Erfolg als „selbst erarbeitet“ ausweisen zu können, sich je nach sozialem Status unterscheiden. So sind etwa Mühe, Korrektheit oder Ausdauer für formal geringer qualifizierte Personen ausschlaggebender für die Zuschreibung einer „hohen Leistung“. Demgegenüber betonen formal höher qualifizierte Personen stärker die spezifischen Potenziale einer Person.

Auch was als fair bzw. unfair hohes oder niedriges Einkommen erachtet wird, kann von der sozialen Position geprägt sein. So zeigt etwa Sachweh (2010), dass sich bei der Bewertung von Ungleichheiten Personen, die von materieller Deprivation betroffen sind, hauptsächlich mit Menschen im sozialen Nahbereich bzw. jenen, die weiter unten in der Gesellschaft stehen, vergleichen. Sachweh weist dieser Handlung auch ein selbstwertschützendes Potenzial zu.

Ebenfalls zu beachten ist, dass das Erkennen derselben Ungleichheiten nicht automatisch zur selben präferierten Lösungsstrategie führen muss. Einerseits identifiziert Sachweh (2011) eine gewisse Naturalisierung sozialer Ungleichheiten, indem diese als unvermeidlich gedeutet werden – eine Entwicklung, die für diese Arbeit weniger Relevanz hat, da die Personen im Fokus überwiegend der Aussage zustimmen, dass der Wohlfahrtsstaat Maßnahmen zur Reduktion von Ungleichheiten ergreifen sollte. Andererseits, und dies ist viel wichtiger, zeigen sich unterschiedliche Einstellungen zu Arten von Maßnahmen. Leslie McCall (2013, 213 f. u. 217) diskutiert etwa Ambivalenzen der US-amerikanischen Bevölkerung hinsichtlich geeigneter Maßnahmen der Ungleichheitsreduktion bei steigender Besorgnis über wachsende soziale Ungleichheiten. Hier kann an den aus Umverteilungsperspektive ebenfalls ambivalenten Befund der ländervergleichenden Studie von Lucy Barnes (2015), die u. a. Deutschland und Dänemark umfasst, angeschlossen werden. Dieser zufolge wird zwar mehrheitlich einer Struktur von Steuersystemen zugestimmt, die von oben nach unten umverteilt, die aber gleichzeitig möglichst niedrige Steuerniveaus beinhalten soll. Barnes (2022) hält außerdem fest, dass sich entlang der Einstellungen zur und des Glaubens an die Wirtschaft die steuerlichen Präferenzen maßgeblich unterscheiden.

Zusammenfassend weist die Literatur darauf hin, dass das, was von Menschen als ungleich wahrgenommen wird, höchst unterschiedlich sein kann. Daher sind auch die Bewertungskriterien für die Akzeptanz und Kritik sozialer Ungleichheit gesellschaftlich umkämpft. Generell gilt jedoch, dass eine höhere Akzeptanz der Mechanismen sozialer Ungleichheit dazu führt, dass soziale Ungleichheiten weniger stark kritisiert werden. Allerdings führt eine größere Kritik am Ausmaß sozialer Ungleichheit wie eine Infragestellung der dahinterstehenden Ungleichheitsmechanismen nicht automatisch zu einer Unterstützung von ungleichheitsreduzierenden Maßnahmen, da beispielsweise politische Ohnmachtsgefühle die subjektiven Handlungsspielräume einengen und damit die Handlungsbereitschaft reduzieren oder liberale Grundhaltungen elementare Vorbehalte gegenüber staatlichen Eingriffen bedingen.

3. Datenkorpus und Methoden

In der Einstellungsforschung zu Fragen sozialer Ungleichheiten werden üblicherweise quantitative Befragungen bzw. qualitative Einzelinterviews durchgeführt. Wir haben uns demgegenüber für Fokusgruppen als Methode entschieden. Die Methode der Fokusgruppen findet man in diesem Subforschungsfeld eher selten (z. B. Summers et al. 2022; für Österreich Schürz/Schmidbauer 2009). Wenn Fokusgruppen im Bereich der Ungleichheitseinstellungen angewandt werden, dann werden sie meist eingesetzt, um gesellschaftliche Konsense oder Dissense bzw. deren Grundlagen offenzulegen.

Unserer Ansicht nach sind Fokusgruppen besonders gut geeignet, um unterschiedliche Deutungsmuster sozialer Ungleichheit offenzulegen (dazu auch Lamnek/Krell 2016; Vogl 2022). Einstellungen werden im sozialen Raum geprägt. Dieser wirkt auf kognitive Wahrnehmungsschemata, moralische Gerechtigkeitsprinzipien und persönliche Erfahrungen. Gleichzeitig sind Einstellungen auch nichts Fixes, sondern werden im sozialen Raum permanent neu verhandelt. Einstellungen entstehen somit in zeitlicher und sozialräumlicher Relation und werden besonders deutlich in der Interaktion mit anderen. Fokusgruppen sind wie ein „Mikrokosmos“ der sozialen Welt und können diese täglichen Erfahrungen der Aushandlungsprozesse abbilden. Sie ermöglichen es daher, zeitliche und sozialräumliche Prozesse der Formierung von Einstellungen offenzulegen. Durch die sozialen Interaktionen in Fokusgruppen können Forscher:innen auch nachvollziehen, wann welche Informationen verhandelt und wie sie von den Teilnehmer:innen für die eigenen Einstellungen verarbeitet werden.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir im Mai 2022 acht Fokusgruppen in ganz Österreich, aufgeteilt auf vier Regionen, durchgeführt, an denen insgesamt 48 Personen teilnahmen (pro Fokusgruppe zwischen fünf und sieben Teilnehmer:innen). Es gab keine Leitfragen, die durch die Gruppendiskussion führten, sondern wir ließen die Teilnehmer:innen offen zwei Standardaussagen aus der quantitativen Einstellungsforschung diskutieren. Nach Analyse der gängigen Items, die u. a. im European Social Survey (ESS), dem International Social Survey Programme (ISSP) oder der European Value Study (EVS) verwendet werden, entschieden wir uns für folgende zwei Aussagen, die u. a. in den Ungleichheitsmodulen des ISSP abgefragt werden:

1. *„Die Einkommensunterschiede in Österreich sind zu groß“* (Bewertung des Ist-Zustandes)
2. *„Der Staat sollte Maßnahmen ergreifen, um Einkommensunterschiede zu reduzieren“* (Bewertung des Soll-Zustandes)

Die acht Fokusgruppen liefen alle nach einem ähnlichen Schema ab: Im Anschluss an eine kurze Begrüßung und eine kurze, einleitende Ice-Breaker-Frage („*Wo und wie würden Sie gerne leben?*“) wurde die erste Aussage („*Die Einkommensunterschiede in Österreich sind zu groß*“) von der Moderation vorgelesen. Danach wurden die Teilnehmer:innen gebeten, die Hand zu heben, wenn sie dieser Aussage zustimmen, und anschließend den anderen Teilnehmer:innen mitzuteilen, warum sie dies (nicht) tun. Daraus entspann sich in allen Fokusgruppen eine Diskussion, in der die Teilnehmer:innen entweder Aspekte ergänzten, die ihnen als besonders relevant erschienen, oder den Aussagen anderer widersprachen. Aufgabe der Moderation war es, so wenig wie möglich in den Diskussionsverlauf einzugreifen und lediglich darauf zu achten, dass alle sich an der Diskussion beteiligten, und nur nachzufragen, um die Teilnehmer:innen zu bitten, ihre Argumente näher zu erläutern bzw. einen Bezug dieser zu eigenen Erfahrungen herzustellen (Moore et al. 2015). Sobald sich die Diskussion um die erste Aussage erschöpfte, wurde die zweite Aussage („*Der Staat sollte Maßnahmen ergreifen, um Einkommensunterschiede zu reduzieren*“) vorgelesen, und das Prozedere (Abstimmung, Austausch der Argumente und Erfahrungen in der Gruppe) wurde wiederholt. Nach rund 45–50 Minuten wurden die Fokusgruppen jeweils durch die Moderation beendet. Da die Diskussion der ersten Aussage meist erst recht spät erschöpft war, wurde die zweite Aussage in Relation wesentlich kürzer diskutiert. Die Analyse und die Ergebnisdarstellung konzentrieren sich daher auch auf die Diskussion der ersten Aussage.

Eine Fokusgruppe (im Raum Wien) fand analog statt, die anderen wurden pandemiebedingt online durchgeführt.² Um größtmögliche Heterogenität, aber auch eine gewisse Repräsentanz herzustellen, entschieden wir uns für folgende Sampling-Kriterien bei der Auswahl der Teilnehmer:innen: erstens Wohnort im städtischen bzw. ländlichen Raum, zweitens formales Bildungsniveau (hoch, mittel, niedrig) sowie drittens Geschlecht und Alter. Jeweils vier Fokusgruppen fanden mit Personen aus dem urbanen (Wien, Innsbruck, Linz, Graz) bzw. dem ruralen Raum (Niederösterreich/Burgenland, Steiermark/Kärnten, Salzburg/Oberösterreich, Tirol/Vorarl-

2 Schon vor der Pandemie gab es in der Sozialforschung einen Trend hin zur vermehrten Durchführung von Online-Fokusgruppen, die Pandemie hat diesen Trend aber besonders beschleunigt. Online-Fokusgruppen sind nicht nur mit geringeren Kosten verbunden, sie ermöglichen auch eine größere räumliche wie zeitliche Flexibilität, was die Bereitschaft zur Teilnahme sowie die Heterogenität potenzieller Teilnehmer:innen erhöht. Gerade Personen mit wenig Zeit (z. B. Frauen mit Mehrfachbelastungen) oder Personen, die an entlegenen Orten wohnen, können leichter über Online-Fokusgruppen erreicht werden. Online-Fokusgruppen schließen allerdings auch Personen aus, z. B. jene, die keinen Zugang zu technischen Geräten bzw. keine/geringe IT-Erfahrung haben. Auch das Diskussionssetting unterscheidet sich bei Live-Formaten von jenem bei Online-Formaten: Während bei Live-Formaten nonverbale Kommunikation (Mimik, Gestik) durchaus eine Rolle für den Diskussionsverlauf spielen kann, fällt diese bei Online-Formaten fast gänzlich weg. Man ist stärker darauf angewiesen, dass die Teilnehmer:innen sich möglichst klar verbal ausdrücken (können). Online fällt es schlussendlich weniger schnell auf, wenn sich Teilnehmer:innen aus einer Diskussion herausnehmen, weswegen in der Regel dazu geraten wird, Online-Gruppen mit weniger Teilnehmer:innen zu organisieren (Stewart/Shamdasani 2017; Santhosh et al. 2020).

berg) statt. Um mögliche Bildungseffekte auf das Antwortverhalten gut abbilden zu können, entschieden wir uns für vier Fokusgruppen mit „gemischtem formalem Bildungsniveau“ und jeweils zwei mit „niedrigem“ (ISCED 0–3) bzw. „hohem formalem Bildungsniveau“ (ISCED 6–8). Es wurde auch darauf geachtet, dass an jeder Fokusgruppe ca. gleich viele Männer* wie Frauen* teilnahmen und das Alter der Teilnehmer:innen (zwischen 23 und 70 Jahren) innerhalb der Gruppen möglichst divers war. Die Rekrutierung in ganz Österreich erfolgte über ein Meinungsforschungsinstitut. Für die Teilnahme an den Online-Gruppendiskussionen gab es Incentives in der Höhe von 25 Euro, an der analogen Diskussion in der Höhe von 35 Euro pro Person.

Um die Teilnehmer:innen sozialstatistisch besser einordnen zu können, wurden sie weiters gebeten, vorab einen kurzen Fragebogen zu ihrer Person auszufüllen (Sozialstatistikauszug siehe Anhang)³. Schon hier zeigte sich mit unerwartet häufigen und langen Phasen der Arbeitslosigkeit (siehe Anhang) eine erste Überraschung – ein Umstand, der aufgrund des gewählten Designtyps nicht näher beleuchtet werden konnte, auf den bei anschließenden Arbeiten aber geachtet werden kann. Des Weiteren wurde deutlich, dass Menschen mit Migrationsgeschichte kaum erreicht werden konnten. Im Sinne der Repräsentanz und der konzeptionellen Sättigung ist in weiteren Arbeiten auf deren Einschluss verstärkt zu achten.

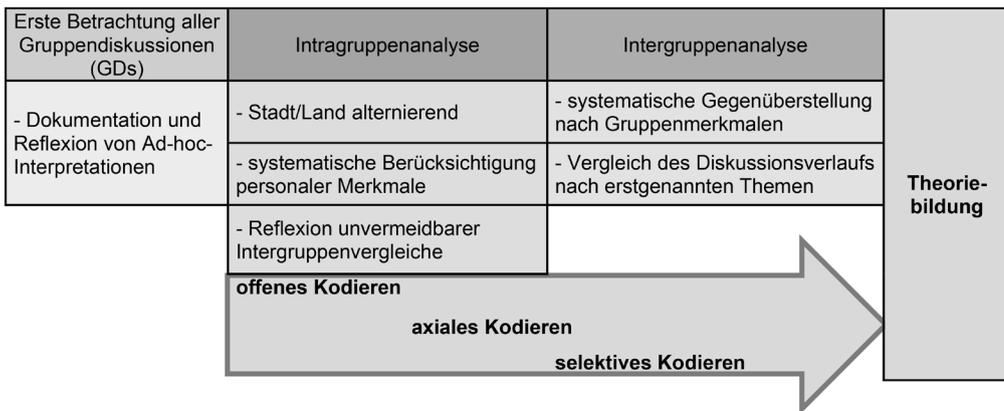
Schlussendlich wurden die Teilnehmer:innen bereits im Fragebogen vorab mit den beiden Aussagen konfrontiert, die in den Fokusgruppen näher diskutiert wurden. Ziel war es, herauszufinden, ob sich der Antwortkontext (alleiniges Ausfüllen des Fragebogens vs. Diskussion der Aussagen gemeinsam in der Gruppe) auf das Antwortverhalten auswirkt.

Da unsere Fragestellungen einerseits auf manifeste Inhalte und andererseits auf latente Sinnzuschreibungen abzielen, entschieden wir uns für eine Auswertung mittels des Kodierparadigmas der Grounded Theory Methodologie (GTM; dazu etwa Corbin/Strauss 1990 u. 2014; Strauss 1987). So war es uns einerseits möglich, Themen und Assoziationsketten zu identifizieren und andererseits Einstellungen und Motive sozialräumlich verstehend nachzuvollziehen. Ferner unterstützt die GTM in der Tradition nach Strauss und Corbin einen explorativen, experimentellen Zugang sowie einen offenen und reflexiven Umgang mit Vorwissen (dazu etwa auch Breuer/Muckel 2016; Strübing 2021).

3 Inkl. Informationen zu Alter, Geschlecht, Wohnort, Haushaltsgröße und Kindern, Wohnform (Miete, kreditbelastetes oder unbelastetes Eigentum), formalem Bildungsniveau (auch der Eltern), Migrationshintergrund (auch der Eltern), Beruf und beruflichem Status (auch der Eltern), Arbeitslosigkeitserfahrung sowie Einkommen und Auskommen mit dem Einkommen.

Die Betonung der Situativität, wie sie etwa von Clarke (2011) vorgeschlagen wird, scheint uns speziell in Gruppendiskussionen sinnvoll. Analog zur Idee der Erhebungsmethode – einer alltagsnahen Aushandlung von Einstellungen – wurde in der Auswertung besonders auf interaktionistische und gruppendynamische Momente geachtet. Beispielhaft hierfür auf Intragruppenebene ist die Analyse von Deutungen in Abhängigkeit von der Interaktion zwischen Teilnehmer:innen unterschiedlicher wie ähnlicher Biografien. Bei der Intergruppenperspektive steht der Gruppenvergleich in Abhängigkeit von Gruppenzusammensetzungen (weiblich* vs. männlich* dominierte Gruppen, Gruppen mit heterogenen vs. homogenen Bildungsniveaus etc.) oder die Betrachtung der Gruppen abhängig von erstgenannten Assoziationen im Mittelpunkt. Dieses Vorgehen entspricht auch dem komparativen Wesen der GTM, die wesentlich auf minimalen und maximalen Vergleichen aufbaut.

Abbildung 1: Auswertungsprozess



Quelle: eigene Darstellung

Im Kontext der Diskussion um Gütekriterien in der qualitativen Sozialforschung (etwa Flick 2022; Strübing et al. 2018; zu Letzterem kritisch z. B. Schröder/Schmidtke 2021; Sonntag 2023) wurde darauf geachtet, den gesamten Forschungsprozess transparent sowie die Ergebnisdiskussion intersubjektiv nachvollziehbar und damit anschlussfähig (Small/McCrory Calarco 2022) zu gestalten. Ein wechselseitiges Befragen von Theorie und Empirie, wie in GTM-Verfahren üblich (Corbin/Strauss 2014; Strauss 1987), ist der Grundbaustein für hohe Sättigung und theoretische Durchdringung (Strübing 2021).

4. Empirische Ergebnisse

4.1 Assoziationen und Themen

In den acht Gruppendiskussionen (GD) zeigte sich eine sehr große Bandbreite an durch die vorgelegten Aussagen hervorgerufenen Assoziationen, die wir im Folgenden näher beschreiben wollen.

Im Allgemeinen fällt auf, dass die von den Teilnehmer:innen diskutierten Themen und Assoziationen sich häufig nicht nur eng auf Fragen der Einkommensungleichheit konzentrieren, sondern auch immer wieder soziale Ungleichheiten im weiteren Sinne (z.B. Vermögens- oder Chancenungleichheiten) in die Diskussion eingebracht werden. Auffallend ist auch, dass in den Assoziationen nicht nur die Ungleichheit (also die Relation zwischen Gruppen, z. B. dass eine soziale Gruppe „fairerweise“ mehr bekommt als eine andere) im Zentrum der Überlegungen stehen. Häufig werden zusätzlich auch individuelle Aspekte, wie die Finanzierung des Lebens, zur Begründung der Bewertung von Ungleichheiten als Argument vorgebracht (z. B. dass ein Einkommen zu gering zum Leben ist).

Interessant ist zudem, wie deutlich sich in den Gruppendiskussionen zeigt, dass – wie weiter oben bereits erwähnt – Einstellungen nichts Fixes sind, sondern in sozialen Kontexten neu geformt werden können: Fast ein Drittel der Teilnehmer:innen antwortete in den Gruppendiskussionen inkonsistent, d. h. anders als vorab im Fragebogen kundgetan. Dieser doch überraschend hohe Wert ließ uns nach etwaigen Gemeinsamkeiten bei den „unsicheren Personen“ suchen: So sind Personen mit niedriger formaler Bildung inkonsistenter im Antwortverhalten als jene mit Studienabschluss. Dies passt zu anderen Befunden aus der Einstellungsforschung, die zeigen, dass ein höheres formelles Bildungsniveau die Möglichkeit zu mehr und längerer Reflexion bietet und damit auch zu einer größeren Stabilität von Einstellungsmustern beitragen kann, wenn auch nicht muss (Bucca 2016; Robinson/Bell 1978). Auch argumentieren Männer* inkonsistenter als Frauen*. Aus der Einstellungsforschung ist bekannt, dass Frauen* sozialen Ungleichheiten im Allgemeinen kritischer gegenüberstehen und auch umverteilende Maßnahmen stärker unterstützen als Männer* (Gijsberts 2002). Eine nähere Analyse der Gründe für dieses doch *überraschend* inkonsistente Antwortverhalten wäre angesichts ihrer potenziellen Einflüsse auf die Validität der gewählten Items eine durchaus lohnenswerte Aufgabe zukünftiger Forschung.

Schlussendlich finden wir in den Gruppendiskussionen Hinweise auf ein Phänomen, das wir als „Reden über andere“ bezeichnen: Hiermit ist eine deutliche Dominanz in den Diskussionen gemeint, die auf unspezifischen Alltagshypothesen aufbaut und kaum auf (eigene) biografische Erfahrungen zurückgreift (vgl. die klassischen „Stammtischdiskussionen“, z. B.: *„Ich habe mal gehört, dass XX sehr gut/sehr schlecht verdient“*). Dies könnte grundsätzlich auf das Format der Fokusgruppendiskussionen zurückzuführen sein: Personen, die sich nicht kennen, diskutieren in kurzer Zeit (unter Umständen kontroverse) Themen. Da kann es leichtfallen, in der Argumentation „ferne Referenzen“ als eigene Erfahrungen einzubringen. Es könnte aber auch auf die Auswahl der Diskussionsteilnehmer:innen zurückzuführen sein, z. B. dass nur Personen an den Diskussionen teilgenommen haben, die selbst keine Ungleichheitserfahrungen (z. B. niedrige Löhne, prekäre Arbeitsverhältnisse ...) haben. Um dies ausschließen zu können, haben wir uns den sozialen Status der Teilnehmer:innen näher angesehen: So gaben 27 Teilnehmer:innen vorab an, ihr Einkommen reiche *„gerade so“* oder *„nicht“* zum Überleben aus, wobei eine weite Einkommensschere zwischen 400 Euro und 2.000 Euro erkennbar ist. Zusätzlich scheinen auch jene Teilnehmer:innen seltener auf persönliche Erfahrungen zurückzugreifen, die selbst in den Gruppendiskussionen berichten, von Ungleichheiten betroffen zu sein.

Die folgenden vier großen Assoziationsblöcke haben sich als am relevantesten für die Diskussion rund um Einkommensungleichheiten herauskristallisiert:

- genderspezifische Einkommensungleichheiten (v. a. der Gender-Pay-Gap und die veränderte Rolle auf dem Arbeitsmarkt durch eine Mutterschaft),
- Einkommensungleichheiten zwischen Branchen und innerhalb der Betriebe
- die Absicherung nach unten sowie
- als exorbitant wahrgenommene Einkommen

Ob und wie diese Aspekte auch als unfair thematisiert werden, hängt stark von den jeweiligen Gerechtigkeitsprinzipien der Teilnehmer:innen ab. Generell dominieren in den Diskussionen rund um die Legitimierung hoher Einkommen – dem Leistungsprinzip folgend – meist zwei Aspekte: einerseits eine höhere Verantwortung im Job, andererseits ein höheres vorangegangenes Investment in höhere Bildung. Das heißt, Personengruppen, denen eine hohe Verantwortung im Job und/oder ein langer vorangegangener Bildungsweg zugeschrieben werden, wird das höhere Einkommen auch gegönnt. Dies schließt allerdings nicht aus, dass Kritik an der Einkommensungleichheit per se geübt und beispielsweise eine Absicherung nach unten oder die Beschneidung exorbitanter Einkommen gefordert wird.

Hinsichtlich möglicher Maßnahmen zur Verringerung von Ungleichheit werden in den Gruppen allgemein Vermögensteuern und Mindestlöhne bzw. „Löhne, von denen man leben kann“ thematisiert. Ebenso oft werden allerdings Ohnmachtsgefühle artikuliert, die besonders deutlich werden, wenn die Teilnehmer:innen angeben, nicht zu wissen, was man überhaupt gegen Ungleichheit tun könne bzw. eine große Umsetzungskepsis gegenüber bestehenden Lösungsvorschlägen äußern.

Im Folgenden werden die vier oben genannten Assoziationsblöcke aus der Perspektive der Diskussionsteilnehmer:innen, die darin verhandelten Gerechtigkeitsprinzipien und die diskutierten möglichen Lösungen gegen hohe (Einkommens-)Ungleichheit näher dargestellt. Es wird weiters gezeigt, welche sozialen Gruppen besonders für welche Argumente offen sind und ob die Zusammensetzung der Gruppen einen Einfluss auf die besprochenen Themen und Inhalte hat.

4.2 Deskriptive Darstellung

4.2.1 Genderspezifische Einkommensungleichheiten

Genderspezifische Einkommensungleichheiten werden sehr prominent – etwa in der Hälfte der Gruppen sogar als erstes Thema – in die Diskussionen eingebracht. Die beiden wesentlichen Assoziationen sind zum einen der Gender-Pay-Gap und zum anderen die Benachteiligungen, die eine Mutterschaft in der Arbeitswelt mit sich bringt. Der Gender-Pay-Gap wird mehr oder weniger einstimmig als „zu hoch“ und als „ungerecht“ bewertet. Nur vereinzelt relativieren Teilnehmer:innen genderspezifische Ungleichbezahlung oder nehmen diese nicht wahr. Einkommensungleichheiten sollen, so die dominante Ansicht in den Gruppendiskussionen, nicht auf Basis von zugeschriebenen Genderrollen entstehen:

Das weiß ich aus eigener Erfahrung. Das gehört gleichgestellt, die Frauen arbeiten oft mehr als die Männer. Muss ich auch sagen. Das sollte schon gleich sein, wenn man die gleiche Leistung bringt und die gleiche Verantwortung hat, sollte das gleich sein.
(Teilnehmerin aus GD Tirol & Vorarlberg, 8)

Die Teilnehmer:innen greifen in ihren Bewertungen hinsichtlich des Gender-Pay-Gaps einerseits auf das Gleichheitsprinzip zurück: Zwischen Mann* und Frau* gäbe es per se keine nennenswerten Unterschiede. Andererseits findet auch das Leistungsprinzip Anwendung: Einkommensunterschiede zwischen Arbeitnehmer:innen sollen auf Basis individueller Leistungsunterschiede und nicht aufgrund des Geschlechts entstehen. Zu der Frage, ob diese individuellen Leistungsunterschiede

allerdings „frei“ gewählt werden können, gibt es aber unterschiedliche Wahrnehmungen und Deutungen. Eine sehr anschauliche Diskussion rund um die „(fehlende) Leistungsbereitschaft von Frauen*“ wurde in der GD aus Salzburg und Oberösterreich geführt:

Teilnehmerin A: [...] *Wo ich das große Problem sehe, ist der Gender-Pay-Gap. Ich bekomme weniger bezahlt als Frau als der Mann.*

Teilnehmerin B: *Man muss auch schauen wegen Teilzeitarbeit, weil 50 Prozent unserer lieben Frauen Teilzeit arbeiten und deswegen so viel weniger haben. Und das auch wollen. [...] Und dann hätten sie gerne mehr.*

A: *Ich habe lange 40 Stunden gearbeitet und weniger bekommen als meine männlichen Kollegen und nicht deshalb, weil ich weniger Berufserfahrung hatte.*

B: *Das mag schon sein, aber ist es generell so? Es gibt Branchen wie Versicherungen, Banken, Magistrat, Staat, wo kein Gender-Gap besteht. Aber es könnte vorkommen, dass es in der Privatwirtschaft so ist. Aber viele Branchen machen von vorneherein keinen Unterschied. Mein Lebensgefährte ist bei der Bank, und da bekommen die Frauen genauso viel. Ich war bei einer Versicherung, und da ist es auch so.*

(Teilnehmer:innen aus GD Salzburg & OÖ, 25)

Die thematisierten Benachteiligungen auf dem Arbeitsmarkt von Müttern umfassen sowohl direkte Benachteiligungen im Bewerbungsprozess als auch Aspekte der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, meist in Zusammenhang gebracht mit dem Mangel an adäquaten Kinderbetreuungsplätzen oder aufgrund der patriarchalen Organisation der Familie:

Ich finde auch, dass es sehr ungleich ist, weil man als Frau die Möglichkeit viel weniger hat, in einem Betrieb anzufangen, als ein Mann. Sobald man Kinder hat, heißt es gleich: „Wer bleibt bei den Kindern? Was ist mit denen, wenn sie krank sind?“ Der Mann wird das gar nicht gefragt, das ist nur bei Frauen. Das finde ich schon mal sehr ungerecht.

(Teilnehmerin aus GD Linz, 16)

Bei diesen Argumenten ergeben sich in der Auswertung interessante Unterschiede nach dem Geschlecht der Teilnehmer:innen: Während sich zum Gender-Pay-Gap auch vielfach Männer* äußern und die Situation als „zu ungleich“ bewerten, sind Benachteiligungen durch Mutterschaft fast ausschließlich (bis auf eine Wortmeldung) ein von Frauen* eingebrachtes Thema. Hingegen zeigen sich weder entlang der Differenzierung Stadt/Land noch entlang unterschiedlicher Bildungsabschlüsse interpretierbare Muster in Intensität oder Häufigkeit der Assoziationen betreffend wahrgenommene Geschlechterungleichheiten. Im Umkehrschluss weisen die

Daten darauf hin, dass Ungleichheiten betreffend das Geschlecht unabhängig vom Bildungsabschluss für alle Personengruppen in urbanen und ländlichen Räumen als relevant wahrgenommen werden.

4.2.2 Einkommensungleichheiten zwischen Branchen und innerhalb der Betriebe

Auch Einkommensunterschiede zwischen Branchen und innerhalb von Betrieben werden in vielen Gruppen diskutiert. Der Einzelhandel, körpernahe Dienstleistungen (wie beispielsweise das Friseurwesen), die Reinigung und die Gastronomie werden von den Teilnehmer:innen als Branchen mit (zu) geringen Einkommen, Politik und Verwaltung (vereinzelt auch unspezifisch „*die akademischen Berufe*“) als Branchen mit (zu) hohen Einkommen genannt:

Eine Verkäuferin oder Friseurin verdient das Unterste und der IT-Techniker verdient 3.000 Euro. Der andere verdient 1.500. Und arbeitet gleich viel. Vielleicht arbeitet er körperlich schwerer als der andere.

(Teilnehmerin aus GD Innsbruck, 12)

Hier finden sich in der Argumentation häufig auch Schnittstellen zu genderspezifischen Ungleichheiten, etwa wenn mit „*zu geringen Einkommen*“ Einkommen in weiblich* dominierten Branchen wie dem Einzelhandel oder der Pflege assoziiert werden. Diese Verschränkung ist im vorhergehenden Zitat schon implizit als Wissensbestand vorhanden, wird doch die Verkäuferin oder die Friseurin dem IT-Techniker gegenübergestellt.

Wie beim oberen Zitat auch ersichtlich wird, ist die Körperlichkeit von Arbeit ein weiterer wichtiger Aspekt. Körperlichkeit wird in den Diskussionen genutzt, um Leistung zu „belegen“ und angemessene Entlohnung zu fordern, etwa indem als körperlich anstrengend wahrgenommene Arbeit mit Büroarbeit verglichen wird:

Eine Friseurin steht den ganzen Tag, die steht den ganzen Tag. Auch die Putzkraft, was die sich bewegt, das ist der Wahnsinn. So eine Bürotante bewegt sich nicht so viel, die den ganzen Tag herumsitzt. Das ist nicht böse gemeint. Aber von der körperlichen Arbeit her gibt es viele Unterschiede. (Teilnehmerin aus GD Linz, 34)

Neben branchenspezifischen Ungleichheiten werden auch innerbetriebliche Ungleichheiten in die Diskussionen um „*zu hohe Einkommensungleichheit*“ eingebracht. Allerdings verschwimmen hier oft die Grenzen, und es kommt in vielen Aussagen

zu einer Verschränkung von Branchen- und innerbetrieblichen Ungleichheiten. Anschaulich werden diese Verschränkungen in folgendem Zitat, in dem Einkommen für körperlich harte Arbeit betriebs- und branchenunspezifisch mit den Gehältern von Manager:innen (im oder außerhalb des Betriebs) und/oder Politiker:innen verglichen werden:

Ja, weil ich einfach finde, dass zwischen den einzelnen Branchen die Ungerechtigkeit so groß ist, wenn ich an Managergehälter in einer Firma denke oder an jemanden, der dort im Reinigungsbereich arbeitet, oder jemanden, der am Bau arbeitet, oder, wie auch immer, Friseure, die haben einen Riesenstress, das ist auch anstrengend, die werden aber nicht entsprechend bezahlt. Das ist nicht in Ordnung. Die Einkommensschere, die es gibt, das ist eine Frechheit, gelinde gesagt. Das lässt sich für mich nicht nachvollziehen, dass ein Politiker oder Manager so viel mehr bekommt als einer, der körperlich hart arbeitet. Das ist für mich auch genauso was wert. Das sollte entsprechend bezahlt werden.

(Teilnehmerin aus GD NÖ & Nordburgenland, 22)

Zwar ist auch bei der Bewertung von Branchen- und innerbetrieblichen Ungleichheiten das Leistungsprinzip das dominante Gerechtigkeitsprinzip. Vereinzelt finden sich aber auch Beispiele, die auf eine Mischform des Leistungs- und Bedarfsprinzips (sehr selten auch des Gleichheitsprinzips) hinweisen oder gar nur das Bedarfsprinzip zur Grundlage haben:

Ich meine, nach Berufsgruppen wird unterschiedlich gezahlt, okay. Aber wenn ich im Verkauf oder im Büro 1.500 brutto für Vollzeit kriege, dann ist das leider nicht genug. Für niemanden. Vielleicht für Berufsanfänger, aber sicher nicht, wenn man über 20 ist. Andere Berufe werden einfach zu gut bezahlt, aber die sind zu schlecht bezahlt.

(Teilnehmerin aus GD Innsbruck, 12)

In wenigen Fällen, in denen etwa von „Freunderlwirtschaft“ gesprochen wird, wird auch die Ablehnung des Statusprinzips (meist insbesondere in Abgrenzung zum Leistungsprinzip) explizit zum Ausdruck gebracht:

Ja. Leistungsorientiert ist definitiv ein Begriff und nicht jetzt titelorientiert oder die liebe Freunderlwirtschaft, wie wir es in Österreich so gut kennen. Ich finde, eine gute Leistung gehört honoriert – und nicht aufgrund von Rang, Titel, Name oder Freundschaft, sondern wenn ich eine gewisse Leistung erbringe, dann soll das auch honoriert werden. Und zwar für jeden gleich.

(Teilnehmer aus GD NÖ & Burgenland, 55)

Insgesamt werden Assoziationen von innerbetrieblichen Einkommensungleichheiten vorwiegend in städtischen Gruppendiskussionen von Teilnehmer:innen mit hoher formaler Bildung artikuliert, während branchenspezifische Ungleichheiten auch in ländlichen Gebieten von Teilnehmer:innen mit unterschiedlichsten Bildungsabschlüssen thematisiert werden. An der Diskussion beteiligten sich Frauen* und Männer* qualitativ wie quantitativ gleichermaßen.

4.2.3 Zu niedrige Einkommen

Besonders viel Emotion lösen in den Diskussionen die Themen (zu) niedrige Einkommen, Armut oder nicht mehr leistbare Lebenshaltungskosten aus. Die im Bedarfsprinzip angesiedelte Idee, dass man (von seiner Arbeit) leben können muss, wird in den Diskussionen auch mehr oder weniger außer Streit gestellt:

[...] ich finde schon, dass die Basis einfach mehr sein muss. [...] Ich sehe das selbst bei meinen Eltern von der Schule, da denke ich mir, Wahnsinn, das sind auch keine Dummen oder Faulen, die nicht wollen. Die haben zwei, drei Jobs, wirklich. Putzen, zum Billa, alles Mögliche.

(Teilnehmerin aus GD NÖ & Burgenland, 32)

In diesem Zusammenhang werden auch tagespolitisch aktuelle Aspekte wie die Teuerung in die Diskussionen eingebracht. Nicht nur das schiere Überleben soll mit dem Einkommen gesichert werden, sondern auch gewisse Formen der gesellschaftlichen Teilhabe, wie beispielsweise Friseurbesuche oder ein Urlaub:

Ich sehe das auch bei Bekannten, Verwandten, die früher einfach normal gelebt haben, um noch mal auf die Energiekosten zurückzukommen, die wirklich jetzt schon sagen, sie verzichten auf ihren Sommerurlaub und werden auch das Weihnachtsgeld auf die Seite legen, um die Abrechnung vom Strom bezahlen zu können. Damit sie Geld zum Essen haben. Das war vorher nie ein Thema.

(Teilnehmerin aus GD Kärnten, Steiermark & Südburgenland, 21)

Bedarfe werden von den Teilnehmer:innen dabei höchst unterschiedlich definiert. Während manche aus einer eher privilegierten Position relative Wohlstandsverluste artikulieren, weil beispielsweise Eigentum kaum noch leistbar sei, sprechen andere davon, mit der Invaliditätspension kaum über die Runden zu kommen. Als Maßstab für nötige Konsum- und Energieausgaben wird meist der eigene Lebensstandard bzw. jener des eigenen sozialen Umfelds herangezogen.

Insbesondere in den Gruppendiskussionen im Westen Österreichs (GD Tirol und Vorarlberg Land sowie GD Innsbruck) wird oft auch die Teuerung beim Wohnen angesprochen. Wohnraum wird intensiv als „nicht mehr leistbar“ diskutiert. Interessant ist in diesem Zusammenhang der Fakt, dass hier der Großteil der Teilnehmer:innen unabhängig vom Alter bereits im Wohneigentum wohnt. Man ist aber überwiegend der Ansicht, dass sich aufgrund der hohen Grundstückspreise heute kaum jemand mehr Wohneigentum leisten könne. In einer Situation wurde auch von einer persönlichen Erfahrung berichtet – eine Teilnehmerin erzählte vom Wegzug ihrer Tochter:

Ich muss auch sagen, meine Tochter wollte hierbleiben, sie ist jetzt in die Steiermark ausgewandert. Da hat sie sich eine Wohnung gekauft. Sie ist jetzt mit drei Kindern in die Steiermark gezogen. Das ist schon drei Jahre her, aber sie sagt, sie verdient unten viel mehr. Sie ist Friseurin. Die Gründerkosten sind weniger. Wenn man Essen geht in den Buschenschanken, da ist es viel lustiger. Sie hat gesagt, sie kommt sicher nicht mehr nach Tirol. Wegen des Wohnraums ist sie gegangen, weil man es sich hier nicht mehr leisten kann. [...] Sie kommt nicht mehr zurück. Das hat sie gleich gesagt. [...] Sie verdient dort 200 Euro mehr für die gleiche Stundenanzahl. Natürlich kann man sich das überlegen, was man tut, als junger Mensch. Wenn das Leben nicht leistbar ist in Tirol. Wenn man sich keine Wohnung anzahlen will [...] Irgendwo muss man ja wohnen.

(Teilnehmerin aus GD Tirol & Vorarlberg, 11–13)

Alternativen zum Wohnungseigentum wurden in den Gruppendiskussionen im Westen Österreichs demgegenüber kaum diskutiert. Auch hier zeigt sich also besonders deutlich, dass der eigene Lebensstandard als soziale Norm gesetzt und für die Bewertung von Ungleichheiten herangezogen wird.

In Hinblick auf den eigenen Lebensstandard bleibt abschließend festzuhalten, dass zu niedrige Einkommen von allen Menschen – unabhängig vom Geschlecht oder dem formalen Bildungsabschluss sowie in städtischen und ländlichen Regionen gleichermaßen – als problematisch thematisiert werden. Dass eine Mehrheit der Assoziationen von Menschen mit abgeschlossenem Hochschulstudium artikuliert wird, ist auf die Dominanz des Themas in der Grazer Gruppendiskussion zurückzuführen. Schließt man hier eine Diskussion um die kommunistische Bürgermeisterin Elke Kahr aus, relativiert sich diese Dominanz maßgeblich. Viel wesentlicher ist – wie an späterer Stelle genauer ausgeführt wird – der Grad der Homo- bzw. Heterogenität bei den Gruppenzusammensetzungen hinsichtlich der formalen Bildungsabschlüsse.

4.2.4 Zu hohe Einkommen

Die als zu niedrig wahrgenommenen Einkommen werden in den Diskussionen vielfach mit den als zu hoch empfundenen Einkommen kontrastiert, womit in den Diskussionen auch ein „klassischer“ Ausgangspunkt für einen Umverteilungsdiskurs gesetzt wird. Manager:innen- und Politiker:innengehälter sind zwei oft gewählte Beispiele für Personen mit „zu hohen Einkommen“:

[Das] sind natürlich schon so perverse Ausmaße, in denen wir uns befinden, dass es einfach nicht mehr rechtfertigbar ist, dass einzelne Leute so viel verdienen, wo sie eben nicht ausschlaggebend für den Erfolg eines Unternehmens alleine zuständig sind.

(Teilnehmer aus GD Wien, 39)

Bei der Frage, ab wann ein Mehr an Einkommen nicht mehr über bloße Leistung legitimierbar ist oder auch welche Leistung überhaupt als legitim anerkannt wird, zeigt sich besonders deutlich, wie umkämpft das Leistungsprinzip als Bewertungsgrundlage ist. Neben der oben bereits diskutierten Gegenüberstellung von „körperlich harter Arbeit“ und Büroarbeit wurde in den Diskussionen z. B. die Frage aufgeworfen, bis zu welchem Ausmaß höhere Einkommen durch ein Mehr an (personeller oder finanzieller) Verantwortung oder (zeitlichem) Engagement akzeptierbar wären:

Ich bin ein bisschen altbacken vielleicht [...]. Ich weiß halt jetzt von dezidiert meinem Chef. Ich beneide ihn nicht und finde schon, er verdient mehr wie ich, aber zu Recht [...]. Die Verantwortung, die Leute führen, sich abgeben mit diesem Personal, was ja auch nicht immer einfach ist.

(Teilnehmerin aus GD Wien, 39)

[V]on dem Topmanager im Bereich von meinem Mann, weil der geht nicht um vier Uhr nach Hause und lässt den Bleistift fallen. Wo ich mir denke, den sehe ich die ganze Woche nicht, okay, er verdient dafür.

(Teilnehmerin aus GD NÖ & Nordburgenland, 32)

Sehr hohe Einkommen werden in den Diskussionen akzeptiert und legitimiert, wenn sie als Abtausch gegen ein Mehr an Freizeit erachtet werden. Immer wieder wird auf die Idee einer individuellen Entscheidung, ob man mehr Arbeit und mehr Geld oder eine bessere Work-Life-Balance haben wolle, hingewiesen:

Es gibt definitiv Gehälter in den oberen Führungsebenen, da bin ich total dabei, die einfach astronomisch, das ist das richtige Wort, sind. Das Problem ist, ich persönlich

gehe nicht arbeiten, um Geld zu verdienen, dass ich davon nichts habe. Also es gibt dieses Zauberwort, die Work-Life-Balance. Das trifft bei den Topverdienern einfach nicht mehr zu, die haben zwar jede Menge Geld und vielleicht ein teures Auto und diverse andere Luxusgüter, aber sie haben nichts davon.

(Teilnehmer aus GD NÖ & Nordburgenland, 24)

So gut wie alle Teilnehmer:innen sind sich – unabhängig vom Geschlecht, dem Wohnort oder dem formalen Bildungsabschluss – zwar einig, dass manche Einkommen viel zu hoch wären, wo die Grenze zu Exorbitanz allerdings liegt, bleibt offen. In der Regel werden die hohen Einkommen in den Diskussionen eher mit Verweis auf das Leistungsprinzip legitimiert.

4.2.5 Was tun gegen zu hohe (Einkommens-)Ungleichheit?

In den Debatten rund um mögliche Maßnahmen gegen die allgemein als „zu hoch“ wahrgenommene Einkommensungleichheit werden v. a. folgende Aspekte eingebracht: erstens die Herstellung von Chancengleichheit, zweitens ein „Deckel nach unten“ (z. B. über höhere Mindestlöhne) sowie drittens eine (höhere) Besteuerung von hohen Einkommen und Vermögen als ein möglicher „Deckel nach oben“.

Bei den Überlegungen zur Herstellung von Chancengleichheit werden die Ursachen für zu niedrige Einkommen meist in der Vererbung des sozialen Status verortet und gleiche Chancen, insbesondere im Zugang zu Bildung, als mögliche Lösung diskutiert. Höhere Mindestlöhne, allerdings meist ohne genaue Definition der konkreten Höhe, werden weiters als ein Weg thematisiert, um die Einkommensungleichheit am unteren Ende etwas einzudämmen. Schlussendlich werfen in sechs der acht Diskussionen Teilnehmer:innen Vermögensteuern als einen möglichen „Deckel nach oben“ und Möglichkeit zur Umverteilung der finanziellen Ressourcen in die Diskussion ein:

Vermögensteuer, Erbschaftsteuer. [...] ich möchte nicht, dass jemand das Elternhaus verliert, weil er die Erbschaftsteuer davon nicht zahlen kann, aber es gibt Leute, die Erben ganze Immobiliendynastien, wo sie nie wohnen werden, weil das Spekulationsobjekte sind.

(Teilnehmerin aus GD Graz, 19)

Auffällig ist allerdings, dass die Überlegungen zu den Maßnahmen gegen „zu hohe“ Einkommensungleichheit häufig von Gefühlsregungen begleitet werden, die sich als Ohnmachtsgefühle interpretieren lassen. Hier sind insbesondere zwei von Bedeu-

tung: „umsetzungskritische Ohnmachtsgefühle“ sowie Gefühle der Ideenlosigkeit bzw. des Nichtwissens. Erstere zeigen sich zum Beispiel, wenn Zweifel darüber geäußert werden, dass sich Vermögensteuern realpolitisch umsetzen lassen bzw. dass nur aufgrund der Mehreinnahmen diese auch gerecht verteilt werden. Hier wird besonders deutlich, dass eine tiefe Skepsis und Ohnmacht gegenüber dem Staat und den Eliten, die politisch Einfluss nehmen, empfunden wird:

Teilnehmer A: [...] *Aber ich sehe das so, wie die anderen das gesagt haben, dass die [Politiker:innen] viel zu viel verdienen. Und sie werden sich nicht [durch höhere Einkommens- oder Vermögensteuern] in das eigene Fleisch schneiden.*

Teilnehmer B: *Das ist garantiert.*

(Teilnehmer:innen aus GD Tirol & Vorarlberg, 30)

Diese Ohnmacht gegenüber dem Staat und den Eliten kommt sehr intensiv auch an anderen Stellen zum Ausdruck. Erkennbar wird sie in Diskussionsausschnitten wie den folgenden:

Geld regiert die Welt, und wenn ich Geld habe, dann kann ich die alle zum Schweigen bringen.

(Teilnehmer aus GD Wien, 43)

Das ist ein Selbstbedienungsladen geworden, es sind viele politisch nicht mehr interessiert. Dann werden sich die Eliten den Kuchen aufteilen, ganz normal, wenn keiner nachfragt.

(Teilnehmer aus GD Kärnten, Steiermark & Südburgenland, 23)

Gefühle der Ideenlosigkeit bzw. des Nichtwissens zeigen sich hingegen, wenn die Einkommensungleichheit zwischen Gruppen (hier des Öfteren zwischen Frauen* und Männern*) als „zu hoch“ bewertet wird, die Teilnehmer:innen aber keine konkreten Ideen zur Verbesserung hervorbringen können, weil sie sich mit der Frage nach Maßnahmen bislang nicht auseinandergesetzt haben oder alle Ideen bislang politisch scheiterten:

Das [Einkommen] muss rauf. Aber wie das geht, keine Ahnung.

(Teilnehmerin aus GD NÖ & Nordburgenland, 34)

Diese Ohnmachtsgefühle verhindern in gewisser Weise auch die fruchtbare Diskussion um Zustimmungen zu verschiedenen Arten staatlicher Maßnahmen. Regelmäßig verhindern Aussagen wie „Geld regiert die Welt“ (Teilnehmer aus GD Wien, 43), dass Grenzen und Potenziale von Vorschlägen ausgelotet werden. Das Vertrauen in

Institutionen des Sozialstaates scheint an jenen Stellen derart gering, dass eine staatliche Maßnahme mit dem Ziel, Ungleichheit zu verringern, kaum denkbar scheint. Ähnliches gilt für Gefühle der Ideenlosigkeit. Wenn keine Instrumente zur Reduktion von Ungleichheit oder die grundsätzlichen Potenziale sozialstaatlicher Eingriffe bekannt bzw. vorstellbar sind, lässt sich schwer über diese diskutieren. Um hingegen von anderen Teilnehmer:innen eingebrachte Vorschläge gänzlich durchzudiskutieren, fehlte vielfach die Zeit. Dieser Umstand ist, wie schon im Methodenteil angemerkt, darauf zurückzuführen, dass die erste Aussage zur Einkommensungleichheit relativ lang und somit die nachfolgende zweite Aussage zu Maßnahmen des Sozialstaates relativ kurz diskutiert wurde. Die begrenzte Zeit der Gruppendiskussionen spiegelt sich somit auch in der Analyse und Ergebnisdarstellung wider.

4.3 Zur Bedeutung von Gruppendynamiken

Gruppendiskussionen sind als Methode nicht nur interessant, weil sie die Verhandlungen über unterschiedliche Deutungen sozialer Ungleichheit gut offenlegen, sie geben Forscher:innen auch die Möglichkeit einer gruppendynamischen und interaktionistischen Analyse. Dieser liegt die Annahme zugrunde, dass unterschiedliche Gruppenzusammensetzungen unterschiedliche Potenziale für Assoziationsketten bieten. Sie kommen jenen sozialen Konstellationen am nächsten, die wir „Alltag“ nennen. Wir möchten daher zum Abschluss der empirischen Analyse noch kurz auf mögliche Effekte der Gruppenzusammensetzungen auf die Diskussionen eingehen. Besonderes Augenmerk haben wir in diesem Zusammenhang auf die Geschlechterverhältnisse, Stadt-Land- sowie Bildungsunterschiede in den Gruppen gelegt.

Hinsichtlich der Geschlechterverhältnisse lassen sich keine relevanten Unterschiede zwischen Fokusgruppen, die quantitativ weiblich* oder männlich* dominiert bzw. ausgeglichen waren, erkennen. Auch die marginalen Unterschiede zwischen städtischen und ländlichen Gruppen erscheinen zufällig bzw. lassen sich anhand dieses Materials nicht schlüssig interpretieren. Deutliche Unterschiede allerdings bringt die Gegenüberstellung von Fokusgruppen mit weitgehend niedriger oder hoher formaler Bildung auf der einen Seite und gemischter formaler Bildung auf der anderen Seite.⁴ In den nach Bildungsniveau homogeneren Fokusgruppen wird intensiver über Ungleichheiten diskutiert, und es werden Themen angesprochen, die man als klassenbezogen definieren könnte, wie etwa unterschiedliche Startvoraussetzungen von Menschen und ihre unterschiedliche soziale Herkunft. Demgegenüber wird in

4 Jeweils zwei Gruppen formal niedriger bzw. hoher sowie vier Gruppen gemischter formaler Bildung. Das Verhältnis der Regionalität wurde bewusst ausgewogen gehalten, sodass etwa die vier gemischten Gruppen aus zwei städtischen und zwei ländlichen Regionen rekrutiert wurden.

nach Bildungsniveau heterogenen Fokusgruppen eine gewisse Zurückhaltung beim Thema soziale Herkunft deutlich. Man diskutiert hier stärker über Geschlechterungleichheiten, was angesichts der breiten Zustimmung zu der Tatsache, dass Frauen* und Männer* gleich zu behandeln wären, nicht verwundert. Eine Diskussion über Geschlechterungleichheit scheint in gewisser Weise ein „sicherer Hafen“ zu sein und erregt wenig Widerspruch. Demgegenüber scheint es in nach Bildungsniveau homogenen Fokusgruppen leichter möglich, auch über klassenbezogene Ungleichheiten zu diskutieren, da hier schneller Einigkeit über diese Formen der Ungleichheiten herrscht (geteilte Lebenswelt bzw. geteilter Sozialraum, ähnliche Prägung und ähnlicher Habitus).

Es zeigt sich weiters, dass Ohnmachtsgefühle vermehrt in Gruppen mit niedriger formaler Bildung diskutiert werden. Sowohl Gefühle der Ideenlosigkeit als auch eine große Umsetzungsskepsis werden in Gruppen mit niedriger formaler Bildung quantitativ wie qualitativ am intensivsten artikuliert. Diese Beobachtung deckt sich mit Ergebnissen aus der Wahl- und Demokratieforschung, wonach mit einem niedrigen sozialen Status eine höhere politische Apathie einhergeht (Ehs/Zandonella 2021; Zandonella 2020). Umgekehrt weisen Befunde darauf hin, dass Menschen mit formal höheren Bildungsabschlüssen stärker zu (parteipolitisch) linken Positionen tendieren. Sie zeigen allerdings auch, dass einige Personen mit formal hohen Bildungsabschlüssen durch strukturkonservatives Wahlverhalten auffallen und somit nicht von einer generellen Regel gesprochen werden kann (Kritzinger et al. 2013; Einblicke geben auch die Solidaritätskonfigurationen bei Altreiter et al. 2019). Im vorliegenden empirischen Material zeigt sich bei den wenigen Personen mit hohen Bildungsabschlüssen, die Ohnmachtsgefühl artikulieren, jedenfalls kein interpretierbares Muster.

5. Schlussfolgerungen

Ziel unserer Studie war es, hinter die prozentuell so hohe Zahl an gesellschaftlicher Zustimmung zu Aussagen wie „Die Einkommensunterschiede in Österreich sind zu groß“ zu blicken und sich zu fragen: Warum stimmen so viele Menschen in Österreich diesen Aussagen zu, und welche Folgen hat diese Zustimmung beispielsweise für die Konsensfindung bei den Maßnahmen zur Ungleichheitsreduktion? Dafür haben wir uns mithilfe von Fokusgruppen mit den unterschiedlichen Deutungen sozialer Ungleichheit auseinandergesetzt.

Grundsätzlich zeigt sich, dass sozioökonomische Ungleichheitsstrukturen im Alltagswissen der Teilnehmer:innen fest verankert sind. Die in den Items formulierten

Aussagen sind auch so offen formuliert, dass die Diskussionsteilnehmer:innen eine sehr große Bandbreite an Themen mit ihnen assoziieren. Irgendein Aspekt der (Einkommens-)Ungleichheit erscheint quasi allen Teilnehmer:innen als „zu groß“. Dies erklärt wohl die konstant über 80 % liegende Zustimmung zu den Items in größeren Meinungsumfragen, wie dem ISSP.

Diese große Bandbreite an assoziierten Themen könnte für weitere Diskussionen rund um die Konstruktvalidität der Items relevant sein: Was kann ein Item, das bei unterschiedlichen Personen höchst unterschiedliche Assoziationen und Deutungen sozialer Ungleichheit hervorruft, überhaupt messen? Insbesondere die Aussage „*Die Einkommensunterschiede in Österreich sind zu hoch*“ scheint vor allem ein grobes Ungleichheitsgefühl in der Bevölkerung zu messen, das sich auch nicht nur eng auf Fragen der Einkommensungleichheit per se bezieht. So werden nicht nur Ungleichheitsaspekte, die sich unmittelbar auf das Einkommen beziehen, mit der Aussage assoziiert. Von unseren Diskussionsteilnehmer:innen werden oftmals auch auch breitere, soziale Ungleichheiten als Referenzfolien herangezogen (z. B. Geschlechter- oder Vermögensungleichheiten sowie Differenzen zwischen städtischen und ländlichen Räumen). Es geht den Teilnehmer:innen auch nicht nur um Ungleichheiten, d. h. um Relationen zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen, sondern durchaus auch um individuelle Bedarfe, wie die nötige Deckung von Lebenshaltungskosten.

Überraschend sind aus unserer Sicht sowohl die Prominenz von genderspezifischen Einkommensungleichheiten als auch die große Einigkeit, die hierüber herrschte. Genderspezifische Einkommensungleichheiten werden in allen Fokusgruppen, vielfach sogar als erste Assoziation, diskutiert und außer Streit gestellt. Dass es per se keine Unterschiede zwischen Frauen* und Männern* gibt, scheint gesellschaftlich quasi unumstritten. Unterschiede in den Deutungsmustern zeigen sich erst, wenn man etwas tiefer gräbt und beispielsweise nach den Gründen für die ungleiche Bezahlung von Frauen* und Männern* fragt – Stichwort (un)freiwillige Teilzeitarbeit, Bedeutung von unbezahlter Care-Arbeit.

Wie bereits in vielen vorhergehenden Studien zeigt sich auch in unserer Studie die Dominanz des Leistungsprinzips für die Bewertung sozialer Ungleichheit. Die Definitionen und Grenzen von „Leistung“ sind allerdings hart umkämpft. Das Leistungsprinzip wird einerseits genutzt, um bestehende Ungleichheiten zu legitimieren, andererseits aber auch, um sie zu problematisieren. Während Einkommensungleichheiten durch unterschiedliche Bildungsabschlüsse oder Verantwortungen graduell als gerecht kategorisiert werden, werden (teilweise) ebenfalls unter Rückgriff auf das Leistungsprinzip der Gender-Pay-Gap oder ungleiche innerbetriebliche

wie branchenspezifische Gehaltsschemata delegitimiert. Damit bietet das Leistungsprinzip durchaus auch Chancen, um bislang gesellschaftlich nicht eingelöste Gerechtigkeitsansprüche einzufordern. Das zeigt sich auch bei der Bewertung hoher Einkommen, die von den Teilnehmer:innen als nicht mehr (nur) mit der „Leistung“ der Personen erklärbar beschrieben werden.

Das Unbehagen über „zu hohe“ Einkommen bleibt in den Diskussionen allerdings meist dumpf, und Legitimationsversuche (mehr Verantwortung, mehr vorangegangenes „Investment“ z. B. in Bildung, eine geringe Work-Life-Balance) dominieren auch hier. Dies mag daran liegen, dass die Hintergründe der ungleichen Bezahlung kaum infrage gestellt werden. Weiters besteht kaum Hoffnung auf Veränderung. Das Ausmaß der in den Fokusgruppen geäußerten Ohnmachtsgefühle ist groß. Viele Teilnehmer:innen wissen nicht (mehr), an welchen Schrauben man drehen könnte, um die Ungleichheit zu reduzieren. Selbst wenn Vorschläge wie ein höherer Mindestlohn oder eine Vermögensbesteuerung thematisiert werden, wird kaum an ihre Umsetzbarkeit geglaubt. Es herrscht eine tiefe Staats- und Elitenskepsis vor, insbesondere bei Personen mit niedriger formaler Bildung.

Unsere Studie zeigt ferner eine gewisse Fluidität von Ungleichheitseinstellungen. Einstellungen sind eben nichts Fixes, sondern werden in sozialen Kontexten produziert und reproduziert. Am augenscheinlichsten wird diese Beobachtung beim inkonsistenten Antwortverhalten von immerhin einem Drittel der Teilnehmer:innen. Diese Beobachtung legt weiteren Forschungsbedarf offen.

Zu guter Letzt wurde ein Phänomen deutlich, das wir vorläufig als „Reden über andere“ bezeichnen. Hiermit soll ein Handlungsmuster beschrieben werden, in dem auf vermeintliches Alltagswissen (z. B. Erzählungen über nicht persönlich bekannte bzw. weit entfernte Dritte etc.) oder abstraktes Bücherwissen anstelle von unmittelbaren persönlichen Erfahrungen zurückgegriffen wird. Diese Beobachtung ist auch zutreffend für Personen, die Ungleichheiten am eigenen Leib erfahren haben. Statt von ihren Erfahrungen zu erzählen, nehmen sie entweder wenig an der Diskussion teil, oder es dominieren Anekdoten über Personen, von denen sie gehört haben, dass sie Ungleichheit erfahren haben. Der große Vorteil der Gruppendiskussion, die Bildung kollektiver Einstellungen über gruppenspezifische Prozesse alltagsnah nachvollziehen zu können, sowie der zeitliche Rahmen können hierbei limitieren (Lamnek/Krell 2016; Vogl 2022). Denn in einer relativ fremden Gruppe kann es – etwa zum Schutz des Selbstwerts – leichter sein, von fremden als von eigenen, häufig schamhafteten Ungleichheitserfahrung zu erzählen. In Hinblick darauf, wie Diskurse über Ungleichheit geführt und interpretiert bzw. welche Wissensbestände als legitim erfahren werden, scheint eine genauere Untersuchung des Phänomens

jedoch nicht nur grundlagentheoretisch lohnenswert. Auch realpolitisch ist es von immenser Bedeutung, welche Wissensbestände ignoriert oder als gesellschaftlich (i)legitim betrachtet werden (Zandonella 2020).

LITERATURVERZEICHNIS

Adriaans, Jule/Eisnecker, Philipp/Liebig, Stefan (2019). Gerechtigkeit im europäischen Vergleich: Verteilung nach Bedarf und Leistung in Deutschland besonders befürwortet. DIW Wochenbericht 45/2019. Online verfügbar unter https://www.diw.de/de/diw_01.c.696451.de/publikationen/wochenberichte/2019_45/gerechtigkeit_im_europaeischen_vergleich_verteilung_nach_bedarf_und_leistung_in_deutschland_besonders_befuerwortet.html (abgerufen am 27.01.2023).

Altreiter, Carina/Flecker, Jörg/Papouschek, Ulrike/Schindler, Saskja/Schönauer, Annika (2019). Umkämpfte Solidaritäten. Spaltungslinien in der Gegenwartsgesellschaft. Wien, Promedia.

Barnes, Lucy (2015). The size and shape of government: preferences over redistributive tax policy. *Socio-Economic Review* 13 (1), 55–78.

Barnes, Lucy (2022). Taxing the rich: public preferences and public understanding. *Journal of European Public Policy* 29 (5), 787–804.

Becker, Rolf/Hadjar, Andreas (2011). Meritokratie – Zur gesellschaftlichen Legitimation ungleicher Bildungs-, Erwerbs- und Einkommenschancen in modernen Gesellschaften. In: Rolf Becker (Hg.). *Lehrbuch der Bildungssoziologie*. Wiesbaden, VS Springer, 37–62.

Bourdieu, Pierre (1985). Sozialer Raum und „Klassen“. Frankfurt am Main, Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre (1987). Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main, Suhrkamp.

Breuer, Franz/Muckel, Petra (2016). Reflexive Grounded Theory – Die Fokussierung von Subjektivität, Selbstreflexivität und Kreativität des/der Forschenden. In: Christoph Hohage/Claudia Equit (Hg.). *Handbuch Grounded Theory: Von der Methodologie zur Forschungspraxis*. Weinheim/Basel, Beltz Juventa, 67–85.

Bucca, Mauricio (2016). Merit and blame in unequal societies: Explaining Latin Americans' beliefs about wealth and poverty. *Research in Social Stratification and Mobility* 44, 98–112.

Clarke, Adele E. (2011). Von der Grounded-Theory-Methodologie zur Situationsanalyse. In: Günter Mey/Katja Mruck (Hg.). *Grounded Theory Reader*. Wiesbaden, VS Springer, 207–229.

Corbin, Juliet/Strauss, Anselm (1990). Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria. *Zeitschrift für Soziologie* 19, 418–427.

Corbin, Juliet/Strauss, Anselm (2014). Basics of qualitative research: techniques and procedures for developing grounded theory. Los Angeles, SAGE.

Dörre, Klaus (2023). Die demobilisierte Klassengesellschaft. Begriffe, Theorie, Analysen, Politik. Projekt Klassenanalyse Jena, Band 1. Frankfurt/Main, Campus.

Ehs, Tamara/Zandonella, Martina (2021). Different Class Citizens: Understanding the Relationship between Socio-economic Inequality and Voting Abstention. *Politics in Central Europe* 17 (3), 525–540.

Flick, Uwe (2022). Gütekriterien qualitativer Forschung. In: Nina Baur/Jörg Blasius (Hg.). *Handbuch der empirischen Sozialforschung*. 3. überarbeitete und erweiterte Auflage. Wiesbaden, Springer VS, 533–547.

Gijsberts, Mérove (2002). The Legitimation of Inequality in State-Socialist and Market Societies. *Acta Sociologica* 45, 269–285.

Hadjar, Andreas (2008). Meritokratie als Legitimationsprinzip. Die Entwicklung der Akzeptanz sozialer Ungleichheit im Zuge der Bildungsexpansion. Wiesbaden, VS Springer.

- Hofmann, Julia/Marterbauer, Markus/Schnetzer, Matthias (2020).** Gerechtigkeitscheck: Wie fair findet Österreich die Verteilung von Einkommen und Vermögen? Neue Erkenntnisse aus dem European Social Survey (ESS). Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 201. Wien, AK Wien.
- Hülle, Sebastian/Liebzig, Steffen/May, Meike (2018).** Measuring Attitudes Toward Distributive Justice: The Basic Social Justice Orientations Scale. *Social Indicators Research* 136 (2), 663–692.
- Janmaat, Jan (2013).** Subjective inequality: A review of international comparative studies on people's views about inequality. *European Journal of Sociology* 54, 357–389.
- Kluegel, James/Smith, Eliot (1981).** Beliefs about stratification. *Annual Review of Sociology* 7, 29–56.
- Kritzinger, Sylvia/Zeglovits, Eva/Lewis-Beck, Michael S./Nadeau, Richard (2013).** *The Austrian Voter*. Göttingen, V&R Unipress.
- Lamnek, Siegfried/Krell, Claudia (2016).** *Qualitative Sozialforschung*. Weinheim, Beltz.
- Lamont, Michèle (1992).** *Money, morals, and manners: the culture of the French and the American upper-middle class*. Chicago, Univ. of Chicago Press.
- Lamont, Michèle (2002).** *The dignity of working men: morality and the boundaries of race, class, and immigration*. Cambridge, Harvard University Press.
- Lamont, Michèle/Beljean, Stefan/Clair, Matthew (2014).** What is missing? Cultural processes and causal pathways to inequality. *Socio-economic review* 12, 573–608.
- Lamont, Michèle/Molnár, Virág (2002).** The Study of Boundries in Social Science. *Annual Review of Sociology* 28, 167–195.
- McCall, Leslie (2013).** *The Undeserving Rich: American Beliefs about Inequality, Opportunity, and Redistribution*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Melchior, Josef/Schürz, Martin (2015).** Gerechtigkeitsurteile und Vermögensverteilung in Österreich – Wahrnehmung der Realität und Realität der Wahrnehmung von Ungleichheit. *Wirtschaft und Gesellschaft* 41 (2), 199–234.
- Mijs, Jonathan/Daenekindt, Stijn/de Koster, Willem/van der Waal, Jeroen (2022).** Belief in Meritocracy Reexamined: Scrutinizing the Role of Subjective Social Mobility. *Social Psychology Quarterly* 85 (2), 131–141.
- Moore, Tom/McKee, Kim/McLoughlin, Pauline (2015).** Online focus groups and qualitative research in the social sciences: their merits and limitations in a study of housing and youth. *People, Place and Policy* 9 (1), 17–28.
- Neckel, Sighard/Dröge, Kai/Somm, Irene (2008).** Das umkämpfte Leistungsprinzip. In: Kai Dröge/Kira Maars/Wolfgang Menz (Hg.). *Rückkehr der Leistungsfrage. Leistung in Arbeit, Unternehmen und Gesellschaft*. Berlin, Nomos, 41–56.
- Pachucki, Mark A./Pendergrass, Sabrina/Lamont, Michèle (2007).** Boundary processes: Recent theoretical developments and new contributions. *Poetics* 35, 331–351.
- Robinson, Robert/Bell, Wendell (1978).** Equality, success, and social justice in England and the United States. *American Sociological Review* 43, 125–143.
- Rosanvallon, Pierre (2013).** *Gesellschaft der Gleichen*. Hamburg, Hamburger Edition.
- Sachweh, Patrick (2010).** Deutungsmuster sozialer Ungleichheit: Wahrnehmung und Legitimation gesellschaftlicher Privilegierung und Benachteiligung. Frankfurt am Main, Campus.
- Sachweh, Patrick (2011).** Unvermeidbare Ungleichheiten? Alltagsweltliche Ungleichheitsdeutungen zwischen sozialer Konstruktion und gesellschaftlicher Notwendigkeit. *Berliner Journal für Soziologie* 21, 561–586.
- Santhosh, Lekshmi/Rojas, Juan C./Lyon, Patrick G. (2020).** Zooming into Focus Groups: Strategies for Qualitative Research in the Era of Social Distancing. *ATS Scholar* 2 (2), 176–184.
- Schröder, Frank/Schmidtke, Oliver (2021).** Replik auf den Diskussionsanstoß zu „Gütekriterien qualitativer Sozialforschung“ von Jörg Strübing, Stefan Hirschauer, Ruth Ayas, Uwe Krähnke und Thomas Schefker. *Sozialer Sinn* 22 (1), 261–286.

Schürz, Martin/Schmidbauer, Ingrid (2009): Paris Hilton oder Christl Stürmer: Ergebnisse von Gruppendiskussionen zu Bildern des Reichtums. In: Peter Mooslechner/Vanessa Redak/Martin Schürz/Elisabeth Springler (Hg.). Auf der Suche nach dem Selbst. Finanzmärkte, Individuum und Gesellschaft. Marburg, Metropolis Verlag, 163–180.

Seidl, Conrad (2023). Ungleichheit ist die größte, neuerlicher Lockdown die geringste Sorge. Der Standard vom 01.01.2023. Online verfügbar unter <https://www.derstandard.at/story/2000142155422/ungleichheit-ist-die-groesste-neuerlicher-lockdown-die-geringste-sorge?ref=article> (abgerufen am 18.01.2023).

Small, Mario Luis/McCrory Calarco, Jessica (2022). Qualitative literacy: a guide to evaluating ethnographic and interview research. Oakland, University of California Press.

Sonntag, Nico (2023). Viele Vorschläge zur Güte. Zeitschrift für Soziologie 52 (1), 7–25.

Stewart, David W./Shamdasani, Prem (2017). Online Focus Groups. Journal of Advertising 46 (1), 48–60.

Strauss, Anselm (1987). Qualitative Analysis For Social Scientists. Cambridge, Cambridge University Press.

Strübing, Jörg (2021). Grounded Theory: Zur sozialtheoretischen und epistemologischen Fundierung eines pragmatistischen Forschungsstils. Wiesbaden, VS Springer.

Strübing, Jörg/Hirschauer, Stefan/Ayaß, Ruth/Krähnke, Uwe/Scheffer, Thomas (2018). Gütekriterien qualitativer Sozialforschung. Ein Diskussionsanstoß. Zeitschrift für Soziologie 47, 83–100.

Summers, Kate/Accominotti, Fabien/Burchardt, Tania/Hecht, Katharina/Mann, Elizabeth/Mijs, Jonathan (2022). Deliberating Inequality: A Blueprint for Studying the Social Formation of Beliefs about Economic Inequality. Social Justice Research. Online verfügbar unter: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11211-022-00389-0> (abgerufen am 18.01.2023).

Vogl, Susanne (2022). Gruppendiskussion. In: Nina Baur/Jörg Blasius (Hg.). Handbuch der empirischen Sozialforschung. 3. überarbeitete und erweiterte Auflage. Wiesbaden, Springer VS, 913–919.

Weiss, Hilde/Hofmann, Julia (2016). Reichtum – Legitimation und Kritik. Der Einfluss von Klassenlagen, Vermögen und subjektiven Einschätzungen auf Einstellungen zum Reichtum in Österreich. AK Working Paper Reihe Nr. 153. Wien, AK Wien.

Zandonella, Martina (2020). Ökonomische Ungleichheit zerstört die Demokratie. Wenn Armutsbetroffene nicht zu Wahlen gehen und ihre Anliegen kein Gehör finden. In: Die Armutskonferenz/Margit Appel/Verena Fabris/Alban Knecht/Michaela Moser/Robert Rybaczek-Schwarz/Martin Schenk/Stefanie Stadlober (Hg.). Stimmen gegen Armut. Wie soziale Ungleichheit und Ausgrenzung die Demokratie gefährden. Wien, BoD-Verlag, 83–93.

DATENSÄTZE

ISSP Research Group (2017). International Social Survey Programme: Social Inequality IV – ISSP 2009. Köln, GESIS Datenarchiv. ZA5400 Datenfile Version 4.0.0. <https://doi.org/10.4232/1.12777>.

ISSP Research Group (2022). International Social Survey Programme: Social Inequality V – ISSP 2019. Köln, GESIS. ZA7600 Datenfile Version 3.0.0. https://search.gesis.org/research_data/ZA7600?doi=10.4232/1.14009.

ANHANG

Auszug aus den Sozialcharakteristika der Gruppendiskussions-Teilnehmer:innen

Ge- schlecht	Alter	Einkom- men kon- sistent?	Staat konsis- tent?	Migration	Bildungs- mobil?	Bildung	Arbeitslos?	Einkommens-Aussagen
m	24	nein	nein	nein	stabil	Studium	nein	ich kann sehr gut davon leben
m	25	nein	nein	nein	stabil	Lehre	ja (5 Monate)	es reicht gerade so
m	25	ja	ja	nein	stabil	Studium	ja (3 Monate)	ich kann sehr gut davon leben
m	30	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	ja (4 Monate)	es reicht vollkommen aus
m	31	ja	ja	nein	stabil	Studium	x	ich kann sehr gut davon leben
m	36	ja	ja	nein	abwärts	Pflichtschule	nein	ich kann sehr gut davon leben
m	45	ja	ja	ja, D	aufwärts	Studium	ja (15 Monate)	es reicht gerade so
m	56	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	ja (16 Monate)	es reicht gerade so
m	57	ja	ja	nein	stabil	Lehre	ja (24 Monate)	es reicht gerade so
m	64	ja	ja	nein	aufwärts	Lehre	nein	es reicht gerade so
m	70	nein	nein	nein	aufwärts	Studium	ja (24 Monate)	es reicht gerade so
m	23	nein	nein	nein	stabil	Lehre	ja (1 Monat)	es reicht gerade so
m	24	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	nein	es reicht gerade so
m	25	ja	nein	nein	abwärts	Fach-/Handelsschule ...	ja (15 Monate)	es reicht gerade so
m	26	ja	ja	nein	abwärts	Fach-/ Handelsschule ...	ja (1 Monat)	es reicht gerade so
m	27	ja	ja	nein	stabil	AHS/BHS (mit Matura)	ja (5 Monate)	es reicht gerade so
m	28	ja	ja	ja, Vater, Drittstaat	aufwärts	Lehre + Berufsreife > Student	ja (5-6 Monate)	es reicht gerade so
m	38	ja	ja	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	nein	es reicht vollkommen aus
m	42	ja	nein	nein	stabil	Lehre	ja (11 Monate)	ich kann sehr gut davon leben
m	44	nein	ja	nein	aufwärts	Studium	ja (16 Monate)	es reicht vollkommen aus
m	45	ja	nein	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	ja (6 Monate)	es reicht gerade so
m	50	ja	ja	ja, Mutter, Drittstaat	aufwärts	Lehre	ja (16 Monate)	ich kann sehr gut davon leben
m	51	nein	nein	nein	abwärts	Pflichtschule	nein	es reicht gerade so
m	60	nein	nein	nein	stabil	Fach-/Handelsschule ...	ja (12 Monate)	ich kann sehr gut davon leben
w	23	ja	nein	ja, D	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	nein	es reicht vollkommen aus
w	29	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	ja (6 Monate)	es reicht vollkommen aus
w	29	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	x	es reicht gerade so
w	31	ja	ja	nein	stabil	Lehre	ja (1-2 Monate)	es reicht vollkommen aus
w	32	ja	ja	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	ja (8 Monate)	es reicht gerade so
w	32	ja	ja	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	nein	es reicht vollkommen aus
w	35	ja	ja	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	ja (6 Monate)	es reicht vollkommen aus
w	36	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	nein	es reicht gerade so
w	36	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	ja (4 Monate)	ich kann sehr gut davon leben

w	36	ja	ja	nein	aufwärts	Studium	ja (6 Monate)	es reicht vollkommen aus
w	37	ja	ja	ja, Mutter, EU	aufwärts	Studium	ja (6 Monate)	es reicht gerade so
w	45	nein	ja	nein	stabil	Lehre	ja (5 Monate)	es reicht nicht aus
w	46	ja	ja	nein	stabil	AHS/BHS (ohne Matura)	ja (3 Monate)	es reicht vollkommen aus
w	47	ja	ja	nein	stabil	Studium	nein	ich kann sehr gut davon leben
w	48	ja	ja	nein	stabil	Fach-/Handelsschule ...	nein	es reicht gerade so
w	50	ja	ja	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	ja (36 Monate)	es reicht gerade so
w	54	ja	ja	nein	stabil	Fach-/Handelsschule ...	nein	es reicht gerade so
w	55	ja	ja	nein	abwärts	Fach-/Handelsschule ...	ja (12 Monate)	es reicht nicht aus
w	55	ja	nein	nein	stabil	Fach-/Handelsschule ...	nein	ich kann sehr gut davon leben
w	57	nein	nein	nein	stabil	Fach-/Handelsschule ...	nein	ich kann sehr gut davon leben
w	58	ja	ja	nein	stabil	Lehre	ja (24 Monate)	es reicht gerade so
w	58	ja	ja	nein	stabil	Studium	ja (5 Monate)	es reicht gerade so
w	59	ja	ja	nein	stabil	Fach-/Handelsschule ...	ja (7 Monate)	es reicht gerade so
w	63	nein	nein	nein	aufwärts	AHS/BHS (mit Matura)	ja (6 Monate)	es reicht gerade so

Quelle: eigene Darstellung

Inflation inequality in Austria: A mid-term view on cost-of-living developments

*Alexander W. Huber**

ABSTRACT

I compute household-specific inflation rates for Austria for the period between 2016 and 2019. Data is provided by Statistics Austria's Consumer Expenditure Survey for 2014/15 ("Konsumerhebung") and contains household expenditures reaching the 3-digit COICOP level. I find a negative plutocratic bias, meaning that common types of measurement tend to understate CPI inflation. In the period covered, the distribution of inflation is characterized by large dispersion, meaning that the standard CPI inflation is not very representative for a large proportion of Austrian households. There is a clear negative relationship between income and inflation that is mainly driven by ownership status. Households living in rental accommodation are affected significantly more by inflation. I further find an urban-rural divide in the sense that households in larger cities are more likely to exhibit higher individual inflation rates than their counterparts in small municipalities. Considering household structures, single households exhibit significantly higher inflation. These effects remain significant even after controlling for ownership status. All in all, the results are strong arguments for paying greater attention to the issue of inflation inequality when it comes to wage setting, taxation or indexations, as there are potentially large distributional effects going unrecognized.

KEYWORDS

Inflation, group-specific inflation, micro-data, distribution

JEL-CODES

E31, C43, C81

DOI

10.59288/wug491.176

* *Alexander W. Huber*: Momentum Institut, Märzstraße 42/1, 1150 Wien
Kontakt: alexander.huber@momentum-institut.at

1. Introduction

Economics' efforts to encompass principles of both social and natural sciences have always been accompanied by the search for generally accepted indicators. One of the main indicators the discipline has to offer is the inflation rate. Whether we are aware of it in our everyday lives or not, this one number has large implications on economic processes both on the macro and the micro level. The consumer price index (CPI) is the tool needed to compute the inflation rate. It is described by Pollak (1980) as a powerful index that not only affects individuals' perceptions of price developments, but also influences wage setting, social benefits and economic policy in general. Despite the broad general acceptance of CPI inflation, the question has to be asked how representative a single number, published more or less regularly by statistical agencies, can be for a (probably increasingly) heterogeneous set of households in the economy. Since prices do not change similarly over different groups of consumption goods, the degree by which a household is affected by inflation depends on the shares of its expenditures spent on the different consumption groups. Spending relatively more on goods that exhibit larger price increases will raise a household's individual inflation rate. On the other hand, spending relatively more on goods that are characterized by relatively lower price increases will make a household less affected by inflation. The questions to be asked are first, if there indeed is a disparity in household-level inflation and how large that disparity is. Furthermore, it is of interest what kind of households are either at the top or the bottom of the distribution of inflation and if there are certain characteristics that can be associated with higher or lower inflation rates. Is, for example, a young household living in rental accommodation likely to be affected more by inflation than an older couple who own a house? Are there differences between single households and larger families? These and many more characteristics could potentially result in different consumption patterns for different types of households. Identifying these can help give politicians an idea about the needs of different household groups and how their individual purchasing power is affected by inflation.

I analyse inflation inequality for households in Austria over the period from 2016 to 2019 using the Consumer Expenditure Survey for 2014/15 ("Konsumerhebung") provided by Statistics Austria. Using the so-called "democratic weighting scheme", I compute household-specific inflation rates and compare different groups of households. First, I find that the plutocratic bias is negative for the period covered, meaning that mean inflation is understated by common types of measurement. Second, although mean and median inflation are relatively close, there is a large disparity between the bottom and the top of the inflation distribution. Results further suggest that there is persistence in the households' relative positions in the inflation distribution over the

years covered. Third, the relationship between income and inflation is negative. However, the effect is largely absorbed by ownership status controls. Accordingly, households living in rental accommodation exhibit significantly higher inflation than households that own their main residence. Last but not least, I find an urban-rural divide, meaning that households living in big cities exhibit higher inflation rates than households whose main residence is in a smaller municipality. This divide remains significant even after controlling for ownership status.

The fact that there is a large disparity in household-level inflation and that there are differences across certain groups is of great relevance when it comes to wage setting, indexation, taxes, etc., as there are potentially large distributional implications that are easily overseen when applying the standard measure of CPI inflation.

2. Literature review

Contributions to the issue of inflation inequality go back to the 1950s, with Prais (1959) beginning to question the so-called “plutocratic weighting scheme” that is still being used by many official statistical agencies when it comes to CPI calculation. In this method, consumption categories are weighted according to absolute expenditure volume. Prais argues that this weighting method gives greater weight to luxury expenditures. Along with Nicholson (1975), he suggests a democratic weighting scheme, giving every household equal weight instead of weighting by total expenditure. Studying US households in the early 1970s, Michael (1979) provides one of the first major studies on this issue, first questioning the dispersion between households when it comes to changes in the CPI before analysing the influence of specific characteristics on a household’s inflation rate, as well as asking whether there is persistence in a household’s relative position in the distribution of individual CPIs. While the latter can be answered affirmatively, Michael does not find stable differences between different types of households over time, meaning that in the long run, no household group is likely to be excessively affected by higher- or lower-than-average inflation rates. Hobbijn & Lagakos (2005) analyse US households in the period between 1987 and 2001 and find that elderly households are affected by higher inflation rates due to relatively higher healthcare expenditures and that poorer households’ inflation rates are driven largely by petrol prices. Moreover, they do not find persistence in household-specific inflation rates, meaning that a household facing high inflation one year does not necessarily face high inflation the following year.

Hamilton (2001) finds black-white differences over the period from 1974 to 1991, as the true cost of living for black people fell by approximately 15 per cent relative to that of white people. This was partly due to a decrease in the share of black people’s expenditure spent on food.

With regard to the United Kingdom in the period from 1976 to 2000, Crawford & Smith (2002) find that the average annual inflation rate was higher for the richest 10 per cent of households than for the poorest 10 per cent. Moreover, they find that there is more disparity in the distribution of inflation among households in years where inflation is generally higher.

Instead of restricting their view to consumer behaviour, Kaplan & Schulhofer-Wohl (2017) focus on prices at a granular level and find that inequality in inflation rates stems to a large extent from differences in prices paid for the same products. Jaravel (2021) argues that innovation is more likely to have productivity-enhancing and inflation-lowering effects in the market for high-end and income-elastic products, which benefits the rich more than the poor.

Turning to Austria, there are 3 major recent contributions. The first is from Fritzer & Glatzer (2009), who find that lower-income households were affected more strongly by inflation in the period from 2000 to 2008 and that these households spent a larger share of their income on housing and food than richer households. Fessler & Fritzer (2013) also find a negative relationship between income and inflation in Austria between 2010 and 2012. Moreover, it is unemployed and blue-collar workers who are more likely to exhibit higher-than-average inflation. Regarding family structure, the authors show that those households more likely to be affected by higher inflation rates are single households, single parents and couples without children. Furthermore, inflation rates increase in line with the population size of the municipality where the household's main residence is located and are generally higher for households living in rental accommodation than for homeowners.

The most recent contribution is by Humer & Rapp (2018), who show that a household's consumption behaviour is strongly determined by social and economic characteristics and therefore allows for a group-wise comparison of household-specific inflation rates. The authors find that, between 2000 and 2015, inflation increased more substantially than income for lower-income households, resulting in real income losses. They also show that housing is a main factor in determining inflation, with households living in rental accommodation exhibiting relatively higher increases in the cost of living. Turning to the most recent developments, Vidal & Villani (2022) find that in 8 out of 27 EU countries, lower-income groups are most affected by inflation due to their consumer baskets mainly comprising essential goods which are price-inelastic.

3. Data and methods

The main data source used is the Consumer Expenditure Survey for 2014/15 (“Konsumerhebung”) from Statistics Austria. It has been conducted every five years since 1999, each time over a one-year period. Households taking part in the survey are asked to report all their expenditures for a period of two weeks. In additional interviews, Statistics Austria collects information about household characteristics. These interviews also make it possible to correct for bigger one-time expenditures like holidays or cars. Expenditure categories follow the “Classification of Individual Consumption Expenditures by Purpose” (COICOP). Statistics Austria uses an adapted COICOP version consisting of 13 main categories; however, only 12 of them represent private consumption, which is why the category “not for private consumption” is dropped. These 12 categories correspond to the 2-digit COICOP level. However, for most of the descriptive statistics and computations, data on the 3-digit COICOP level are used, which is the most granular level available in the aggregated version of the Consumer Expenditure Survey. Altogether, it comprises 38 consumption categories (Statistics Austria, 2018).

Information on prices is not included in the Consumer Expenditure Survey, but Statistics Austria provide CPI data on their website. Statistics Austria’s CPI is a Laspeyres-type index, meaning that consumer baskets are kept fixed over a certain time period and only price changes are measured. Consumption categories are also based on the COICOP classification and can therefore be easily matched to the Consumer Expenditure Survey data.

The number of interest when it comes to household-level inflation is the inflation rate π , measuring the yearly rate of change in the CPI indices. It is computed for the period from 2016 to 2019 using formula (1):

$$\pi_t = \frac{CPI_t - CPI_{t-1}}{CPI_{t-1}} * 100 \quad (1)$$

In some tables, I also show results for the years 2020 and 2021. However, I do not include these 2 years in the analysis, since the Covid-19 pandemic led not only to serious shifts in household consumption behaviour, but also to problems in the measurement of price developments for various types of goods and services.

As mentioned above, the way the CPI and the inflation rate are usually computed by statistical agencies is referred to as “plutocratic”. Depending on aggregate spending, weights are assigned to the different consumption categories. The more spent on a certain category in absolute numbers, the larger the relevance of a price change in this category when computing the overall CPI. However, this also means that, when it

comes to the category weights, the spending patterns of households that expend more money on consumption in absolute terms is of greater influence than the consumption patterns of households that spend less. The so-called “aggregate CPI” therefore cannot be seen as a representative measure of inflation for all households, as it is likely to be biased towards higher income households (Fritzer & Glatzer, 2009).

A common way to compute household-specific inflation rates is the “democratic weighting scheme” that is applied, for example, by Fessler & Fritzer (2013), Humer & Rapp (2018) and Fritzer & Glatzer (2009). In this scheme, every household h is given equal weight when computing either mean or median inflation over all households. Therefore, unlike in the plutocratic scheme, it does not matter how much a household consumed in absolute terms. The weights w are based on each individual household’s relative spending on the different consumption categories i . As mentioned before, the 3-digit COICOP classification in the aggregated version of the Consumer Expenditure Survey consists of 38 categories. A category’s weight is simply the share of a household’s consumption expenditure spent on that category. I subsume subcategories for “health” under the 2-digit COICOP level which reduces the total number of categories to 36. Furthermore, I do not take into account the expenditure category for owner-occupied housing. Statistics Austria (2018) computes imputed rents in the Consumer Expenditure Survey due to “international recommendations”. It is argued that this enables a better comparison of housing costs between owners of real estate and renters. However, investments and other costs associated with construction and modification are not part of a household’s consumption expenditures and do not have a direct effect on the household budget. I therefore chose to exclude them from the analysis, which leaves me with a total of 35 consumption categories.

Households with a consumption weight that is greater than 0.75 for a single category are dropped from the sample, which reduces the total to 7,137 households. In a further step, the weights are multiplied by the inflation rate of the consumption categories. Summing up over all categories gives the household’s individual inflation rate for a specific year t .

$$\pi_{h,t} = \sum_{i=1}^{35} w_{h,i,t-1} \left(\frac{p_{i,t}}{p_{i,t-1}} - 1 \right) \quad (2)$$

Subtracting the weighted mean of the democratic inflation rate over all households from the plutocratic measure yields the plutocratic bias. Fritzer & Glatzer (2009) find an annual average plutocratic bias of -0.12 percentage points in Austria between 2000 and 2008. This means that the average inflation rate exhibited by households in Austria is on average understated when applying the plutocratic weighting scheme. They also argue that the plutocratic bias is a good measure for heterogeneity of inflation

among households. On the other hand, Hobijn & Lagakos (2005) find a positive bias of 0.1 percentage points for the United States between 1987 and 2001. Crawford & Smith (2002) do not find any significant difference between the two measures for the United Kingdom between 1976 and 2000.

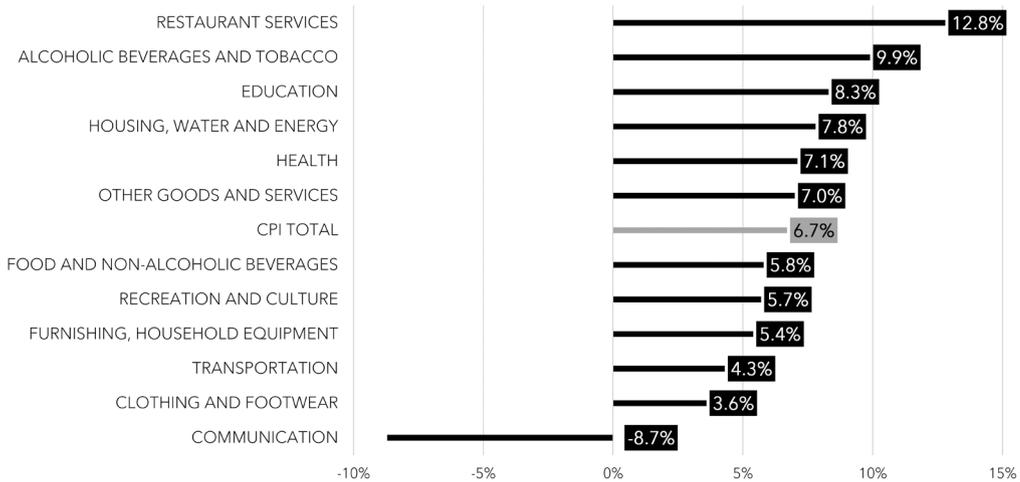
After having computed household-specific inflation rates, the relationship between inflation and income, as well as other characteristics, can be analysed. For the first purpose, a simple bivariate ordinary least squares (OLS) model is used, where cumulated inflation is regressed on the cumulative distribution function (CDF) of equivalized household income, as proposed by Fessler & Fritzer (2013). Furthermore, the authors suggest using kernel regression as a non-parametric estimation technique. This makes it possible to analyse the income inflation relationship based on the information of 7,137 local regressions.

The relationship between inflation and the above-mentioned types of household characteristics is further analysed in a series of multivariate linear regression specifications. As a robustness check for the multivariate case, quantile regression is used, which is also applied by Fessler & Fritzer (2013). The authors argue that this makes it possible to control for possible outliers of household-specific inflation. This technique is based on Koenker & Bassett (1978) and differs from common OLS in the sense that instead of the conditional mean, one may also be interested in the conditional median or any conditional quantile. Here, the regression line is not drawn through the estimated mean, but rather the quantile of interest. I estimate quantile regressions at the 20th percentile, the median and the 80th percentile. Moreover, differences in mean and median inflation are shown for chosen subgroups.

4. Inflation in Austria

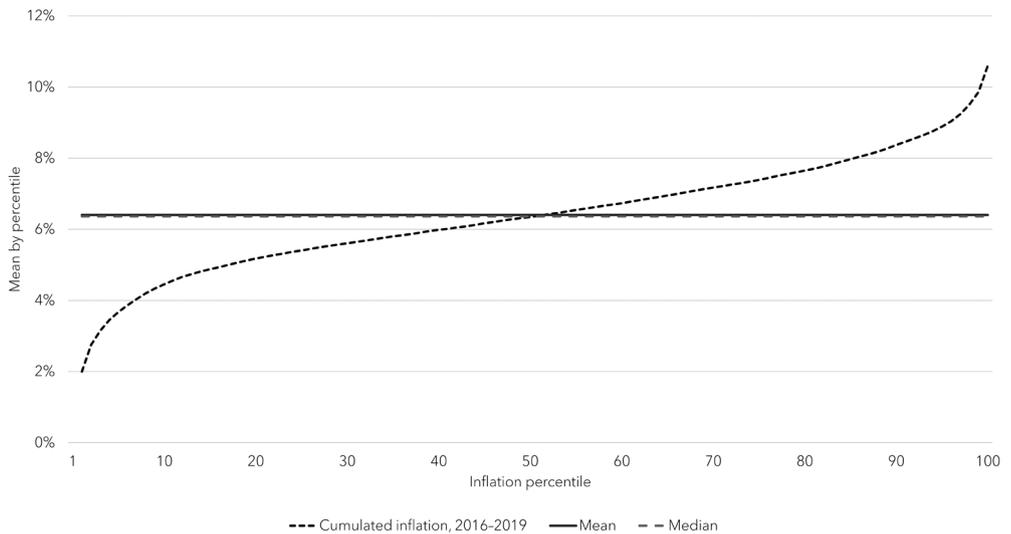
In this chapter, I show what inflation in Austria looked like in the four-year period covered and provide initial results concerning the distribution of household-level inflation. Figure 1 shows cumulated inflation between 2016 and 2019 for the 12 main consumption categories (2-digit COICOP level).

Figure 1: Cumulated inflation by 2-digit COICOP category, 2016–2019



Source: Statistics Austria

What immediately catches the eye is the development in the “communication” category, where prices have declined in the period covered. Furthermore, clothing and footwear as well as transportation have seen only moderate price increases in the period covered. At the upper end, large average inflation can be seen for restaurant services (12.8 per cent) and alcoholic beverages and tobacco (9.9 per cent). Prices for housing, water and energy rose by 7.8 per cent. Computing household-level inflation using the democratic weighting scheme introduced above makes it possible to show the distribution of inflation over all households. Figure 2 shows the average cumulated inflation for the years 2016 to 2019 by percentile. The mean of cumulated inflation is 6.40 and the median 6.36, meaning that over 51 per cent of all households exhibited inflation rates below the mean. The distribution is skewed positively, but only slightly, since mean and median are relatively close together. The latter holds for all years covered (see Table 2), except for 2018 where the difference is 0.14 percentage points. However, there seems to be large dispersion between the bottom and the top, with cumulated inflation of under 2 per cent in the bottom percentile. At the other end of the distribution, the average within the 100th percentile is 10.6 per cent.

Figure 2: Distribution of cumulated inflation, 2016–2019

Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

The 90.10-point ratio for cumulated inflation is 1.86, meaning that inflation at the 90th percentile was 1.86 times higher than at the 10th percentile. The 80.20-point ratio lies at 1.47, also indicating that dispersion of average yearly inflation is relatively high. This also means that official CPI inflation is not very representative for a large proportion of Austrian households.

Table 1: Dispersion measures

	Mean	Median	P10	P20	P80	P90	P90.10	P80.20
2016	0.89	0.91	0.08	0.38	1.43	1.68	22.22	3.77
2017	2.01	2.03	1.43	1.65	2.40	2.58	1.80	1.45
2018	1.87	2.01	0.86	1.33	2.48	2.71	3.15	1.86
2019	1.45	1.46	0.95	1.13	1.78	1.96	2.06	1.57
2020	1.35	1.43	0.43	0.80	1.97	2.23	5.24	2.46
2021	2.73	2.65	1.81	2.08	3.34	3.73	2.06	1.61
Cum. (16–19)	6.40	6.36	4.52	5.21	7.68	8.41	1.86	1.47
Cum. (16–21)	10.81	10.69	8.49	9.21	12.47	13.36	1.57	1.35

Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

As shown in Table 1, for Austria between 2016 and 2019, I find a negative plutocratic bias. While in 2016, plutocratic inflation was slightly higher than the democratic measure, the difference is negative throughout the following years. The cumulated plutocratic bias amounts to -0.17 per cent, meaning that inflation is understated when applying the plutocratic weighting scheme. The plutocratic bias is larger (-0.26) when consumption weights applied in the plutocratic weighting scheme are not based on equalized household expenditure (see Appendix). Democratic inflation, however, is not affected by this. Depending on which consumption categories experience higher price increases compared to others, the plutocratic bias differs in size between the years. Taken together with results from Fritzer & Glatzer (2009), this points to a systematic gap that can be observed since the early 2000s between inflation experienced by households with lower total consumption spending and the standard CPI inflation measure.

Table 2: The plutocratic bias

Period	Plutocratic inflation	Democratic inflation	Plutocratic bias
2016	0.91	0.89	0.02
2017	1.99	2.01	-0.02
2018	1.76	1.87	-0.12
2019	1.41	1.45	-0.04
2020	1.36	1.35	0.01
2021	2.79	2.73	0.06
Cumulated 16–19	6.24	6.40	-0.17

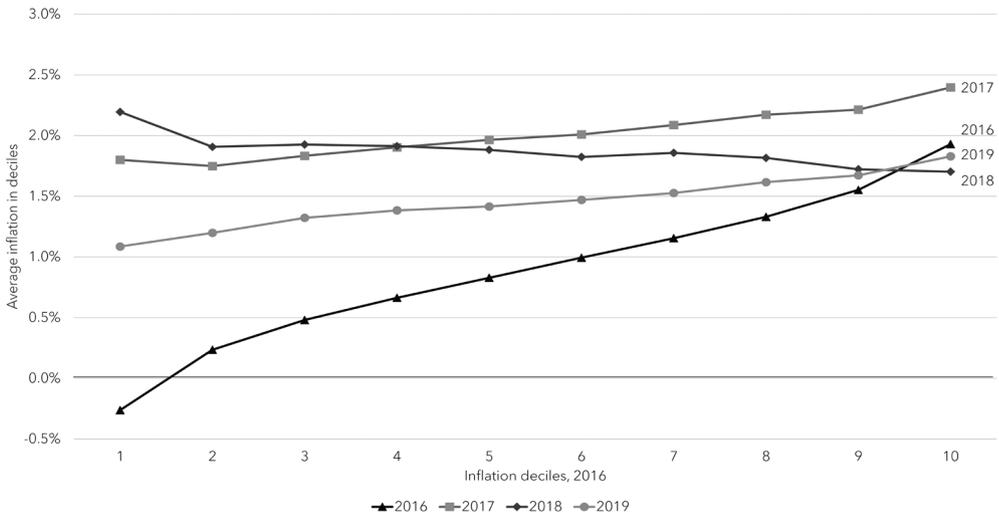
Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

Before diving deeper into the inflation-income relationship, the question arises if it is always the same households that exhibit high inflation, or if their position in the distribution is likely to change from year to year. In Figure 3, I use a graphical approach, keeping the 2016 inflation deciles constant over the whole time period to check whether the deciles' relative positions change in the following years. Except for 2018, where the pattern is rather unclear, all of the ten deciles from 2016 remained in the same position in the following years. Overall, these results suggest that the distribution of inflation was relatively persistent in the time period covered.

Unfortunately, there is a possibility that these results are partly influenced by the fact that consumption patterns are kept constant over the four-year period. This is one of the drawbacks of the Consumer Expenditure Survey (see section Limitations). However, it seems reasonable to assume at this point that consumption patterns at the household level are not likely to change dramatically from year to year. Also, in Statistics

Austria's measurement of the CPI, consumption weights do not change dramatically over longer periods.

Figure 3: Average annual inflation for 2016 inflation deciles



Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

5. The income-inflation relationship

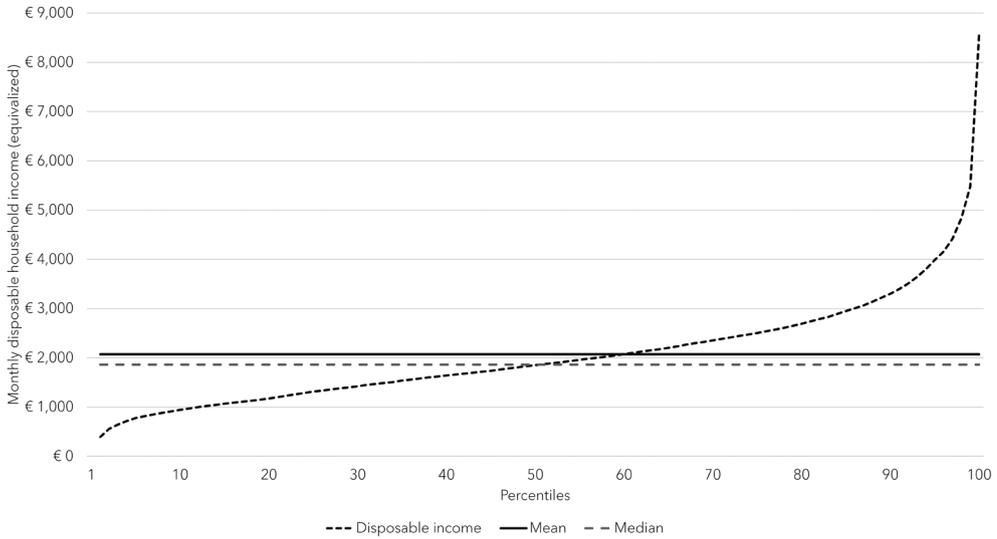
Having shown that for many households official CPI inflation is not a very representative measure, I am now interested in who the households are that are facing higher- or lower-than-average inflation. A good start is to examine the relationship between inflation and income. The income measure chosen is the disposable equivalized household income without imputed rent. Figure 4 shows the distribution of disposable household income in the base year. Equivalized mean income lies at €2,070, median income at €1,860.

Figure 5 visualizes the consumption shares of each income decile, grouping the 12 consumption categories into 3 clusters. The clusters are ordered from top to bottom according to their cumulated price increases in the four-year period. Lower-income deciles spend a larger share of their income on the cluster where price increases have increased the most¹.

1 For reasons of visualization, not all of the 12 main categories are depicted in the graph. However, the author is willing to provide more detailed information upon request.

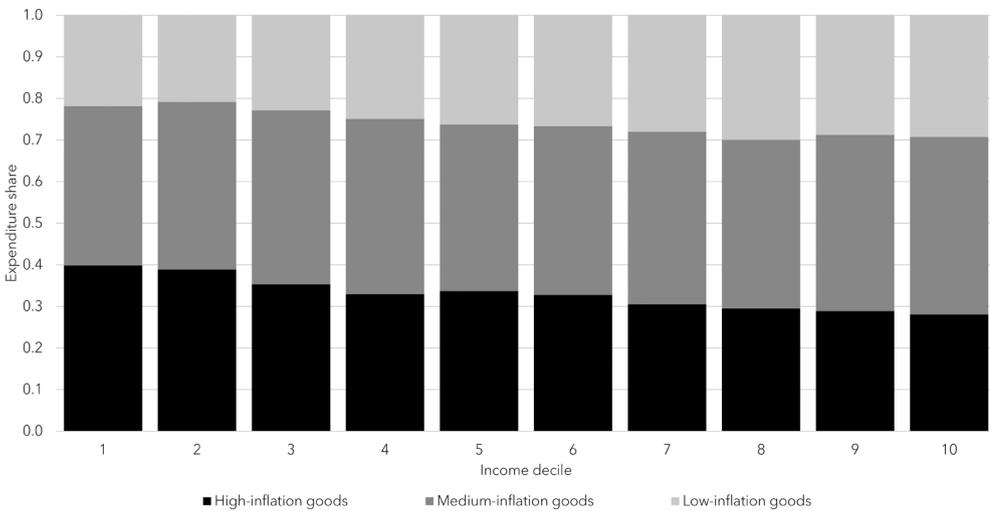
The share of money spent on food and non-alcoholic beverages, as well as housing, water and energy is especially large for lower-income households. However, this share diminishes when moving up the income deciles.

Figure 4: Distribution of disposable household income



Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

Figure 5: Consumption shares by income decile



Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

On the other hand, households from higher income deciles spend relatively more on categories that exhibited the lowest price increases between 2016 and 2019. The larger the share a household spends on these lower-inflation categories, the more weight is assigned to these categories in the computation of the household's individual inflation rate. Comparing this over income deciles indicates that households from lower income deciles might be likely to exhibit higher individual inflation rates, as they tend to spend a larger fraction of their income on goods that became relatively more expensive in the period covered.

The income-inflation relationship is first estimated via OLS. In the first specification, I regress yearly average inflation on the cumulative distribution function (CDF) of equivalized household income, while in column (2) I use the log of equivalized household income. Standard errors are shown in parentheses. The results show a highly significant negative relationship between income and inflation in both cases. Further controls are added in the multivariate case. The separate estimations for each year show that the income-inflation relationship is always negative and significant in the four-year period covered with coefficients between -0.0052 and -0.0006.

Table 3: Bivariate OLS regression

	<i>Dependent variable:</i>	
	Cumulated inflation 16–19	
	(1)	(2)
Income (CDF)	-0.010*** (0.001)	
Log income		-0.005*** (0.0004)
Constant	0.069*** (0.0004)	0.103*** (0.003)
Observations	7,137	7,137
R ²	0.031	0.028
Adjusted R ²	0.031	0.028
Residual std. error (df = 7135)	0.353	0.354
F statistic (df = 1; 7135)	229.326***	207.815***
<i>Note:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01	

Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

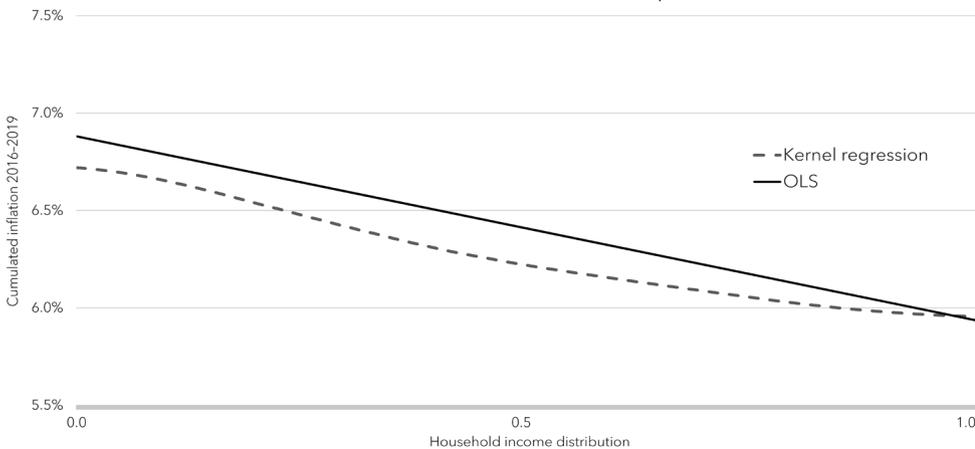
Following Fessler & Fritzer (2013), I also estimate the non-parametric relationship between income and inflation by applying kernel regression. Figure 6 depicts both the linear regression line obtained by OLS and the non-linear regression line from 7,137 local regressions using the second-order Gaussian kernel. The relationship is also negative across most parts of the distribution. However, it is stronger at the lower end, especially between the 2nd and the 4th decile. When moving to the upper end of the distribution, the relationship becomes slightly positive.

Table 4: Income-inflation relationship by year (OLS)

	Coefficient	Standard error
2016	-0.0006	0.0003
2017	-0.0008	0.0002
2018	-0.0052	0.0003
2019	-0.0023	0.0002

Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

Figure 6: Income-inflation relationship

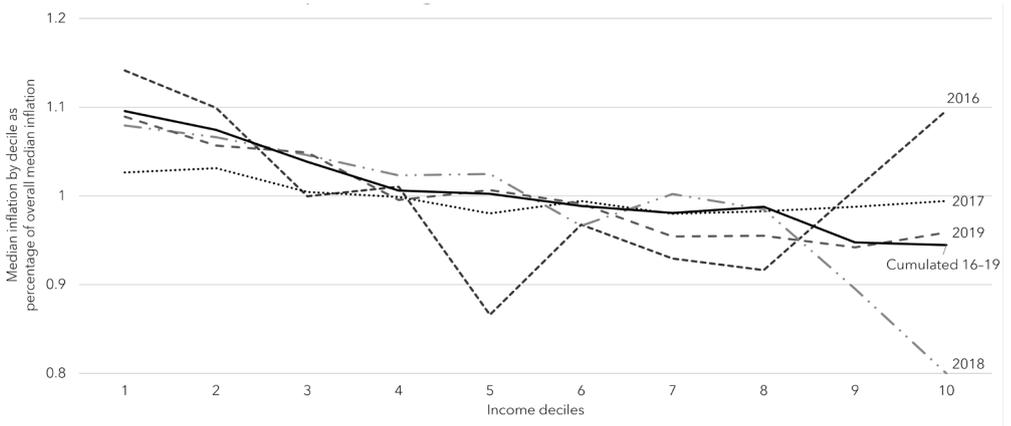


Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

Figure 7 compares the median inflation within each income decile and overall median inflation. Except for 2016, where large jumps between the deciles can be observed, the patterns are relatively stable over the years. Median inflation for the lowest income deciles was 1.1 times the overall median of cumulated inflation, while the 9th and the 10th decile exhibited a median inflation that was only around 95 per cent of the overall median, respectively.

Table 6 provides an overview of mean and median inflation over income deciles. There is a steady decrease in cumulated inflation when moving up the income deciles. While mean inflation in the first decile lies at 6.36 per cent, it is over 0.8 percentage points lower in the 9th and the 10th decile. Median inflation is also characterized by larger dispersion. Overall, the picture that emerges from the first few results clearly shows that lower income households seem to be affected more strongly by both yearly and cumulated inflation in the period between 2016 and 2019.

Figure 7: Median inflation by income decile as percentage of overall median



Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

Table 5: Mean and median inflation by income decile

Decile	Cumulated inflation 16-19	
	Mean	Median
1	6.86	6.97
2	6.85	6.84
3	6.58	6.61
4	6.50	6.40
5	6.38	6.38
6	6.34	6.29
7	6.26	6.24
8	6.21	6.29
9	6.05	6.03
10	6.01	6.01

Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

6. Inflation and household characteristics

Having examined the relationship between income and inflation, a sufficient analysis of the determinants of household-specific and group-specific inflation requires other characteristics to be taken into account as well. This is achieved by applying multivariate regression, controlling for different sets of characteristics². Table 7 shows the results for five different specifications of a multivariate linear regression. The dependent variable, as in the bivariate case, is cumulated household-level inflation between 2016 and 2019 and standard errors are shown in parentheses. The first striking result is the effect of ownership status. Inflation is significantly higher for renters compared to owners. Being a renter on the private market results in cumulated inflation that is 1.5 percentage points higher than for owners. This strongly points to ownership status being the main driver of household-specific inflation. However, controlling for ownership status does not affect the sign and significance level of income. A higher position in the income distribution can still be associated with lower cumulated inflation. Considering household types, single households face significantly higher inflation than others in all specifications. Significant results are also obtained for couples with children, who experience lower inflation than the base group. Pensioners, employees and the self-employed exhibit significantly lower inflation rates over all specifications. Furthermore, owning a car is associated with significantly lower inflation. This could be due to the fact that the transportation category has a relatively large weight in the overall CPI and an even larger household expenditure weight if the household owns a car. At the same time, transportation was among the 3 categories with the lowest price increases during the period covered.

Spending relatively more on transportation thus reduces household-level inflation. Looking at the population control, one can observe a significant positive relationship. A substantial part of that relationship is connected to ownership status, as the coefficient is largest in column (4) where there are no ownership controls. However, inflation continues to be significantly higher for households in larger cities even after controlling for ownership status, suggesting an urban-rural gap in household-level inflation. No clear conclusions can be drawn by controlling for educational attainment, heating type or migration background. The R^2 and adjusted R^2 in Table 7 reveal considerable differences between column (4) and the other columns. Excluding the ownership status controls from the specification results in an R^2 of 0.153, which is 10 per cent less than in the other columns. This means that without the ownership controls, instead of around 27 per cent, only around 15 per cent of the variation in the dependent variable is explained by the groups of controls. This suggests that ownership status is the most important contributor to the R^2 . This is also confirmed by looking

2 A detailed description of variables used for the analysis can be found in the Appendix under section 10.1 Data wrangling.

at the relative importance metrics in Table 8, referring to the full specification in column (5) of Table 7. Three different measures are applied for decomposing the R^2 . The first, the LMG measure, refers to Lindeman, Merenda & Gold (1980) and averages the contribution of each group of variables over different orderings in the specification. The other 2 columns show the contributions of the different groups when including them either last or first. Contributions are standardized to 100 per cent. The picture that emerges confirms that ownership status is by far the most important group of controls when it comes to explaining variation in average yearly inflation with an LMG measure of 58.7 per cent. Population and household structure are further important contributors to the overall R^2 , while educational attainment seems to explain hardly any variation in average yearly inflation.

As a robustness check, quantile regression is applied (see Table 10 in the Appendix). The results are largely in line with those from the multivariate OLS. Following Fessler & Fritzer (2013), quantile regressions are estimated at the median and at the 20th and 80th percentile of the distribution of conditional cumulated inflation. The negative relationship between income and inflation is strongest at the 20th percentile and could potentially be driven by high income households with comparatively low inflation. No significant results for household structure are obtained at the 20th percentile. The renter-owner divide remains strong over all quantiles, while no significant effect of population size can be found.

The main result from the multivariate regressions was the large part played by ownership status in determining a household's individual inflation rate. In the following figures, owner and renter shares are depicted and related to other household characteristics. The intention behind this is to show that even though the income-inflation relationship weakens when various controls are included in the regression, this does not mean that lower income households do not exhibit significantly higher inflation rates. It is simply the effect of income that remains after controlling for ownership status, occupation, education, etc. To make these differences clearer, Figure 9 shows the different states of ownership for various subgroups. The top-left corner confirms the example above, the largest ownership share in municipalities with fewer than 2,500 inhabitants (70 per cent). The ownership share decreases with population size, down to only 19 per cent in Vienna. Therefore, households living in large cities are likely to be more strongly affected by inflation than households from small municipalities. However, this is only via the ownership status channel. As seen in the regression results in Table 7, there remains an urban-rural divide, even after controlling for ownership status. Looking at household structure, a clear picture emerges: the ownership share is drastically lower for single parents and single households.

Table 6: Multivariate regression

	<i>Dependent variable: Cumulated Inflation 2016-2019</i>				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Age	-0.0001 (0.0001)	-0.0001* (0.0001)	-0.0001* (0.0001)	-0.0002*** (0.0001)	-0.0001 (0.0001)
Age ²	0.00000 (0.00000)	0.00000* (0.00000)	0.00000* (0.00000)	0.00000 (0.00000)	0.00000 (0.00000)
Female	-0.001 (0.0004)	-0.0002 (0.0004)	-0.0002 (0.0004)	-0.001 (0.0004)	-0.0005 (0.0004)
Ownership (base = owner)					
Renter (public)	0.009*** (0.001)	0.010*** (0.001)	0.010*** (0.001)		0.009*** (0.001)
Renter (association)	0.012*** (0.0005)	0.013*** (0.0005)	0.013*** (0.0005)		0.012*** (0.0005)
Renter (private)	0.015*** (0.001)	0.015*** (0.0005)	0.015*** (0.0005)		0.015*** (0.001)
Household structure (base = couple w/o child)					
Couple w/ child	-0.001*** (0.0005)	-0.002*** (0.0005)	-0.002*** (0.0005)	-0.003*** (0.001)	-0.001*** (0.0005)
Single	0.003*** (0.0004)	0.003*** (0.0004)	0.003*** (0.0004)	0.003*** (0.0005)	0.002*** (0.0004)
Single parent	0.00004 (0.001)	-0.0001 (0.001)	-0.0001 (0.001)	0.001 (0.001)	-0.0003 (0.001)
Other	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.001 (0.001)
Educational attainment (base = maximum primary education)					
Apprenticeship		-0.001 (0.0005)		-0.001 (0.001)	-0.0004 (0.0005)
Matura (A-level equivalent)		-0.001** (0.001)		-0.002*** (0.001)	-0.002** (0.001)
University		-0.0002 (0.001)		-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Employment status (base = not employed or unemployed)					
Retired		-0.004*** (0.001)	-0.004*** (0.001)	-0.004*** (0.001)	-0.004*** (0.001)
Employed		-0.003*** (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.003*** (0.001)

Student		0.001 (0.001)	0.0002 (0.001)	-0.002 (0.001)	-0.00001 (0.001)
Other characteristics					
Population over 100k	0.001** (0.0004)			0.005*** (0.0004)	0.001** (0.0004)
Migration background					-0.001 (0.001)
At risk of poverty	-0.0005 (0.001)			-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Heating with electricity or gas	0.0004 (0.0004)			0.001** (0.0004)	0.0005 (0.0004)
Car	-0.004*** (0.0004)			-0.004*** (0.0005)	-0.003*** (0.0005)
Income (CDF)	-0.003*** (0.001)	-0.002*** (0.001)	-0.002*** (0.001)	-0.005*** (0.001)	-0.002*** (0.001)
Constant	0.065*** (0.002)	0.066*** (0.002)	0.065*** (0.002)	0.081*** (0.002)	0.068*** (0.002)
Observations	7,137	7,137	7,137	7,137	7,137
R2	0.262	0.258	0.258	0.153	0.266
Adjusted R2	0.260	0.257	0.256	0.151	0.264
Residual std. error	0.309 (df = 7121)	0.310 (df = 7119)	0.310 (df = 7122)	0.331 (df = 7118)	0.308 (df = 7114)
F statistic	168.175*** (df = 15; 7121)	145.909*** (df = 17; 7119)	176.513*** (df = 14; 7122)	71.680*** (df = 18; 7118)	117.097*** (df = 22; 7114)

Note: *p<0.1; **p<0-05; ***p<0.01

Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

Table 7: Relative importance metrics

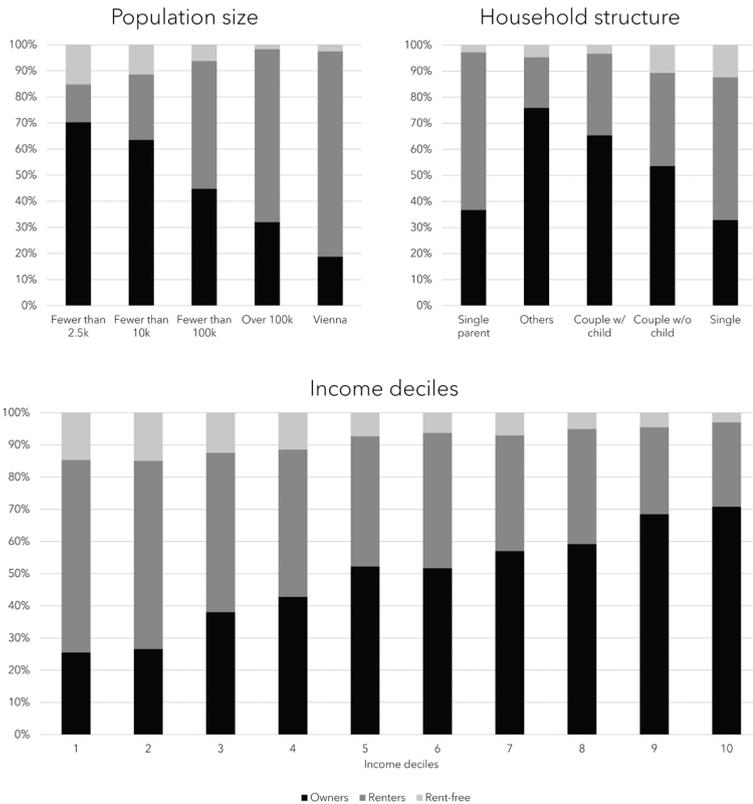
Group	LMG	Last	First
Age	3.9%	1.4%	5.4%
Household structure	8.5%	5.6%	9.3%
Ownership status	58.7%	85.4%	9.3%
Occupation	5.4%	2.6%	8.0%
Education	0.7%	0.6%	0.8%
Others	10.3%	4.6%	14.4%
Population	8.5%	0.4%	12.2%
Income	3.5%	0.6%	5.9%

Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

As shown in Table 7, single households exhibit significantly higher inflation even after controlling for ownership status.

Ownership status also increases with income. While only around a quarter of the households in the bottom decile own their residence, the ownership share increases to over 70 per cent in the top decile. This visualizes previous results stating that the negative relationship between income and inflation in the bivariate case is largely driven by ownership status.

Figure 8: Ownership status

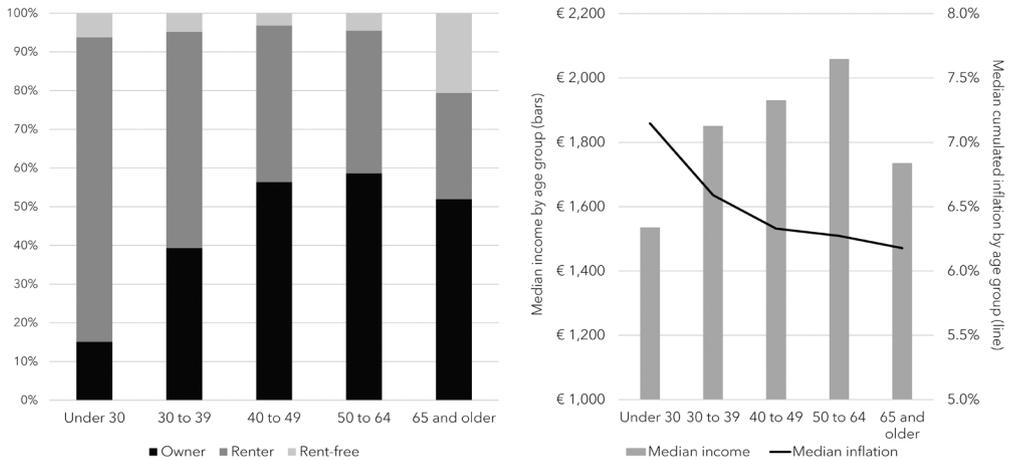


Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

A comparison over age groups (Figure 10) shows that with only 15 per cent the ownership share for households where the main earner is less than 30 years old is drastically lower than in other age groups. Looking at median income and inflation over age groups also shows that median income is by far the lowest for those under 30. At the same time, the median of cumulated inflation declines with age by almost one percentage point, from 7.1 per cent (under 30) to 6.2 per cent (65 and older). The fact that young households experienced the largest price increases while having the lowest

incomes has serious inequality implications. To give a further overview, the chosen subgroups are listed in Table 10 in the Appendix with their mean and median cumulated inflation.

Figure 9: Ownership status by age group **Income and inflation by age group**



Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

7. Limitations

It is important to note that the approach presented above has a few limitations. One of the main drawbacks when using the Consumer Expenditure Survey is that household characteristics and expenditure shares are kept constant over the whole period, as this information is not adjusted until the next version of the Consumer Expenditure Survey. Changes in consumption patterns that might result from price changes for certain goods are therefore not taken into account. Hobijn & Lagakos (2005) argue that this “substitution bias” might be especially high in the second year when expenditure weights decrease for goods that have become relatively more expensive. Furthermore, changes in income could also result in changes in consumption patterns, as Fessler & Fritzer (2013) point out. They also state that Statistics Austria might not be able to fully account for the one-time consumption of certain goods that are not consumed regularly. Households might not report these expenditures correctly for various reasons. However, potential biases should most likely offset each other over the whole sample, the authors state.

Humer & Rapp (2018) argue that equalizing household expenditure might be problematic, since economies of scale could differ greatly between different goods categories. As mentioned before, equalizing expenditure only affects the plutocratic

weights, since the democratic weights for each household do not change when scaling down expenditure. This would only be the case when assigning different economies of scale to each consumption category.

Further, it is important to note that the plutocratic bias is not the only bias present when it comes to differences in official and individual inflation measures. Other biases, such as the “product substitution bias”, the “quality change bias” or the “new product bias” could further contribute to distortions between the standard CPI inflation measure and a household’s individual perception of cost-of-living developments. However, taking these into account would go beyond the scope of this analysis.

8. Conclusion

Summing up, a few major findings have been gained from this analysis. First, the cumulated plutocratic bias for the four-year period covered is negative, meaning that the plutocratic weighting scheme that is part of the official method of measuring inflation leads to mean inflation being understated. I find that there is large dispersion in the distribution of inflation in Austria between 2016 and 2019. The households’ relative positions in this distribution are persistent, meaning that over the period covered, it was mostly the same households that exhibited low or high inflation. Concerning the income-inflation relationship, both parametric and non-parametric estimations suggest that inflation decreases with income. The multivariate analysis reveals that ownership status is the major driver of household-specific inflation. Compared to the base group made up of households owning a house or an apartment, living in rental accommodation increases cumulated inflation between 0.9 to 1.5 percentage points, depending on the type of rent. Moreover, the results imply that there is an urban-rural divide, which remains in place even after controlling for ownership status. Households living in Vienna, or in cities with over 100,000 inhabitants, exhibit significantly higher inflation than those in smaller communities. Apart from ownership status, household structure and consumption of various energy goods also help explain variation in household-level inflation.

As expected, the ownership share decreases as population increases, with the lowest share found in Vienna. However, this does not fully account for the urban-rural divide observed in the OLS results. Furthermore, the ownership share increases with income and with age groups up to those households where the main earner is between 50 and 64 years old.

The large dispersion of household-level inflation between 2016 and 2019, as well as the fact that groups can be identified for which inflation is likely to be particularly high or low, is a strong argument for paying greater attention to the distributional

implications of inflation inequality. These differences concerning characteristics like income, ownership status or household type should be kept in mind not only in times of high inflation but also in the midterm when it comes to wage setting, policy making, taxation, etc. The implications of wage setting are to be addressed when looking at differences over occupation groups. Unfortunately, the Consumer Expenditure Survey only makes it possible to control for differences between blue-collar workers, white-collar workers, civil servants and the self-employed. If additional information were collected on the main earner's occupation and the branch in which they work, it would be possible to relate differences in inflation to collective bargaining outcomes. However, the results give reason to believe that there could be a fair share of households that have experienced real income losses in the past few years if their household-specific inflation rate increased more than their income.

There certainly is room for additional research when it comes to inflation inequality, especially in explaining the urban-rural divide. Even if inflation rates should return to lower levels in the coming years, these differences in the developments of the cost of living should be taken into account. Otherwise, many distributional consequences could potentially be overseen.

REFERENCES

- Crawford, I., & Smith, Z. (2002).** Distributional Aspects of Inflation. Institute for Fiscal Studies, Commentary 90.
- Fessler, P., & Fritzer, F. (2013).** The Distribution of Inflation among Austrian Households. *Monetary Policy & the Economy* Q3/13, 12-28.
- Fritzer, F., & Glatzer, E. (2009).** Group-Specific Inflation Rates for Austrian Households. *Monetary Policy & the Economy* Q1/19, 102-117.
- Hamilton, B. (2001).** Black-White Differences in Inflation. *Journal of Urban Economics*, 50, 77-96.
- Hobijn, B., & Lagakos, D. (2005).** Inflation Inequality In The United States. *Review of Income and Wealth*, 51 (4), 581-606.
- Humer, S., & Rapp, S. (2018).** Entwicklung und Verteilung von Lebenshaltungskosten: Analyse der Konsumerhebungen 1999/00 bis 2014/15. Vienna: Bundesministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz.
- Jaravel, X. (2021).** Inflation Inequality: Measurement, Causes, and Policy Implications. *Annual Review of Economics*, 13, 599-629.
- Kaplan, G., & Schulhofer-Wohl, S. (2017).** Inflation at the household level. *Journal of Monetary Economics*, 91, 19-38.
- Koenker, R., & Bassett Jr., G. (1978).** Regression Quantiles. *Econometrica*, 46, 33-50.
- Lindeman, R. H., Merenda, P. F., & Gold, R. Z. (1980).** Introduction to Bivariate and Multivariate Analysis. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Michael, R. T. (1979).** Variation Across Households in the Rate of Inflation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 11 (1), 32-46.
- Nicholson, L. J. (1975).** Whose Cost Of Living? *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 138 (4), 540-542.
- Pollak, R. A. (1980).** Group Cost-of-Living Indexes. *The American Economic Review*, 273-278.
- Prais, S. J. (1959).** Whose Cost Of Living? *The Review of Economic Studies*, 26 (2), 126-134.
- Statistics Austria. (2017).** Konsumerhebung 2014/15 Codebuch Mikrodaten - aggregierte Version.
- Statistics Austria. (2018).** Standard-Dokumentation Metainformationen: Definitionen, Erläuterungen, Methoden, Qualität zur Konsumerhebung 2014/15.
- Statistics Austria. (2018).** Verbrauchsausgaben 2014/15 - Sozialstatistische Ergebnisse der Konsumerhebung: Methodik und Glossar zum Tabellenband.
- Vidal, G., & Villani, D. (2022).** Whom does inflation hurt most? DIGCLASS Policy Briefs.

A. Appendix

A.1 Data wrangling

REFERENCE PERSON

A few household characteristics are based on personal characteristics. Although a household often consists of more than one person, only the characteristics of the household's reference person are considered. I therefore assign the personal characteristics of the main earner to the overall household.

OWNERSHIP STATUS

One of the main characteristics of interest is ownership status, which can be divided into 3 types: owner, renter, rent-free. Renters are further split up into public housing facilities, housing associations and the private market. The weighted shares in the population are 49.2 per cent for owners, 7.1 per cent for public housing, 16.9 per cent for housing associations, 16.6 per cent for renters of private facilities.

FAMILY STRUCTURE

The Consumer Expenditure Survey provides information on household members in a separate "personal file" consisting of 16,532 observations. Since it is known from the data whether a single observation from the personal file is the main earner of the household, a child, a grandparent, an in-law, etc., certain household types can be deduced from this. The household can then be identified either as a one-person household, a single-parent household, a couple with children or a couple without children. All other types are labelled as "other".

OCCUPATION

Concerning the occupational status of the reference person, I focus on 3 main types: employed, pensioners and students. The rest is subsumed under "others".

EDUCATION

Educational attainment also refers to the household's main earner and comprises four categories: maximum primary school, lower secondary, upper secondary and tertiary. The categories "apprenticeship" and "vocational or commercial school" ("Fach-/Handelsschule") are subsumed under "lower secondary", while "Matura" (A-level equivalent) also comprises qualifications attained after having completed the "Matura", except for university degrees.

POPULATION

Population refers to the population size of the municipality where the household's

main residence is located. It is divided into municipalities with fewer than 2,500 inhabitants, fewer than 10,000 inhabitants, fewer than 100,000 inhabitants and over 100,000 inhabitants.

INCOME

In the Consumer Expenditure Survey, income is measured as disposable monthly household income in euros and is based on administrative data. Moreover, a statistical model is used for unavailable income components, taking into account the distribution of household income in EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions) (Statistics Austria, 2017). Furthermore, I work with equivalized household income based on the EU scale (modified OECD scale) in order to adjust for household size and members.

OTHER CHARACTERISTICS

Apart from the larger groups of characteristics above, I also take into account a range of other characteristics. The first is a dummy for migration background which applies for all citizenships except Austrians and Germans. Germans are the largest group of migrants in Austria and their average household income is close to that of households where the reference person is an Austrian citizen.

I further employ a dummy for households that are at risk of poverty. This applies for households with an equivalized income that is below 60 per cent of the median.

Two further controls are closely related to household expenditure. The first refers to a household's heating type: I divide households into those heating with electricity or gas and those using other types of heating. The second is a dummy for whether a household owns a car. I employ these controls because they give an idea about the importance of energy and fuel expenditures in a household. Both areas are known to be rather volatile components of the CPI.

A.2 Additional tables

Table 8: The plutocratic bias (expenditures not equalized)

Period	Plutocratic inflation	Democratic inflation	Plutocratic bias
2016	0.87	0.89	-0.02
2017	1.98	2.01	-0.03
2018	1.75	1.87	-0.13
2019	1.39	1.45	-0.07
2020	1.31	1.35	-0.04
2021	2.82	2.73	0.08
Cumulated 16–19	6.15	6.40	-0.26

Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

Table 9: Quantile regression

	Dependent variable:		
	Cumulated inflation 2016–2019		
	p=0.2	p=0.5	p=0.8
Age	-0.0001 (0.0001)	0.00005 (0.0001)	-0.0002* (0.0001)
Age ²	0.00000 (0.00000)	-0.00000 (0.00000)	0.00000 (0.00000)
Female	0.001** (0.0005)	-0.001 (0.0005)	-0.002*** (0.001)
Ownership (base = owner)			
Renter (public)	0.008*** (0.001)	0.010*** (0.001)	0.011*** (0.001)
Renter (association)	0.012*** (0.001)	0.014*** (0.001)	0.013*** (0.001)
Renter (private)	0.014*** (0.001)	0.016*** (0.001)	0.015*** (0.001)
Household structure (base = couple w/o child)			
Couple w/ child	0.001 (0.001)	-0.002*** (0.0005)	-0.002*** (0.001)

Single	0.001 (0.001)	0.002*** (0.001)	0.005*** (0.001)
Single parent	0.0004 (0.001)	-0.001 (0.001)	0.001 (0.001)
Other	0.001 (0.001)	-0.002*** (0.001)	-0.001 (0.001)
Educational attainment (base = maximum primary education)			
Apprenticeship	0.0001 (0.001)	-0.0001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Matura	-0.002* (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.002** (0.001)
University	0.0002 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.0004 (0.001)
Employment status (base = not employed or unemployed)			
Retired	-0.005*** (0.001)	-0.004*** (0.001)	-0.002** (0.001)
Employed	-0.004*** (0.001)	-0.004*** (0.001)	-0.002** (0.001)
Student	-0.001 (0.002)	-0.002 (0.002)	0.003 (0.003)
Other characteristics			
Population over 100k	0.001 (0.001)	0.001 (0.0005)	0.001 (0.001)
Migration background	-0.002** (0.001)	-0.0003 (0.001)	-0.0001 (0.001)
At risk of poverty	-0.001* (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Heating with electricity or gas	-0.0001 (0.0005)	0.001 (0.0004)	0.0002 (0.0005)
Car	-0.003*** (0.001)	-0.002*** (0.001)	-0.003*** (0.001)
Income (CDF)	-0.003** (0.001)	-0.002* (0.001)	-0.0004 (0.001)
Constant	0.057*** (0.002)	0.065*** (0.002)	0.079*** (0.003)
Observations	7,137	7,137	7,137

Source: Consumer Expenditure Survey 2014/15

Table 10: Mean and median inflation over household groups

	Mean	Median	Share
Population			
Fewer than 2.5k	5.89	5.90	0.24
Fewer than 10k	6.16	6.08	0.28
Fewer than 100k	6.47	6.47	0.17
Over 100k	6.91	6.94	0.08
Vienna	7.03	7.08	0.23
Renters and owners			
Owner	5.72	5.77	0.49
Renter	7.29	7.36	0.42
Rent-free	5.99	6.04	0.09
Renters and owners (contract type)			
Owner	5.72	5.77	0.49
Free and appropriate rents (Freie und angemessene Mieten)	7.57	7.65	0.09
Public housing	6.90	6.96	0.03
Housing association	7.18	7.33	0.17
Category rent	6.74	6.79	0.02
Rent-free	5.92	6.00	0.08
Indicative rents (Richtwertmiete)	7.53	7.54	0.09
Family status			
Single parent	6.62	6.74	0.05
Others	5.98	5.90	0.05
Couple w/ child	6.04	6.03	0.26
Couple w/o child	6.22	6.22	0.27
Single	6.83	6.84	0.37
Population and ownership status			
Owners			
Fewer than 2.5k	5.63	5.73	0.17
Fewer than 10k	5.72	5.76	0.18
Fewer than 100k	5.76	5.78	0.07

Over 100k	5.74	5.83	0.02
Vienna	5.99	5.98	0.04
<i>Renters</i>			
Fewer than 2.5k	7.14	7.29	0.03
Fewer than 10k	7.35	7.48	0.07
Fewer than 100k	7.19	7.29	0.08
Over 100k	7.47	7.43	0.05
Vienna	7.29	7.32	0.18

Source: Consumer Expenditure Survey for 2014/15

Crisis theories: Tendential fall in the rate of profit, underconsumption and economic crises in the 21st century

*Nikolaus Heimerl**

ABSTRACT

Marxist crisis theory is concerned with uncovering the underlying causes of recurring economic crises in capitalism. This paper's contribution is to compare the theoretical assessments and implications of theories of a tendential fall in the rate of profit and underconsumptionist theories as well as to assess their relevance for recurring economic crises in a short descriptive empirical analysis of the economic crisis in 2001, the Great Recession after 2007 and the crisis of 2020. Theories of a tendential fall in the rate of profit focus on the production process, asserting that reducing the share of living labour in production through the mechanization of production eventually leads to a declining profit rate. As the profit rate is the main driver of accumulation, this leads to an interruption of accumulation, i.e. crisis. In contrast, underconsumptionist theories focus on the sphere of circulation, identifying the inevitably recurring lack of aggregate demand as the main cause of crisis. Profit rates in the U.S. fell before the crises of 2001, 2007 and 2020, while the data does not show declining consumption before the respective crises. This suggests that falling rates of profit rather than declining consumption caused the crises of 2001 and 2007. The shutdown of production due to the Covid-19 pandemic caused the 2020 crisis, but the data suggests that declining profitability was already an issue before the onset of the crisis.

KEYWORDS

economic crisis, crisis theory, falling rate of profit, underconsumption, Marx

JEL-CODES

B14, B24, B51, P10

DOI

10.59288/wug491.162

* Nikolaus Heimerl: Vienna University of Economics and Business, Welthandelsplatz 1, 1020 Vienna
Kontakt: nikolaus.heimerl@gmx.at

1. Introduction

The two massive economic crises since the beginning of the 21st century, starting with the Great Recession after 2007 and continuing with the economic crisis after the start of the Covid-19 pandemic, have once again shown that capitalism generates crises on a regular basis. While mainstream economics tends to treat crises as exceptions, Marxist economists view them as a necessary consequence of the internal contradictions of the capitalist mode of production (Sablowski, 2012, p. 1). Since economic crises have in fact recurred regularly over the last 200 years (Shaikh, 2011, p. 44), explaining them is one of the most central questions of economics. The Great Recession after 2007 revitalized theoretical debates about the underlying causes of crises. Given that Marxist economists have always emphasized the crisis-proneness of capitalism, it seems fitting to look at Marxist explanations of the underlying causes.

While Marxist scholars agree on the inevitability of economic crises in capitalism, they disagree on their specific causes. Underconsumptionist theories argue that crises recur because of a lack of aggregate demand. Workers can only buy part of the total product that they produce. This leaves a demand gap, which the consumption of capitalists cannot fill. Thus, part of the total product cannot be sold, which leads to a crisis (Sablowski, 2012, pp. 7–8). Theories of a tendential fall in the rate of profit argue that competition between capitalists leads to increases in labour productivity, which are achieved through mechanization of production. As a result, less living labour is used in the production process. Since living labour is the only source of profit, this results in a fall in the rate of profit leading to economic crises because the profit rate is the main driver of accumulation (Shaikh, 1987, pp. 115–116). Further Marxist theories of crises include disproportionality theories, which argue that crises stem from the anarchy of production in capitalism (Shaikh, 1978, p. 228), or profit-squeeze theories, which view increasing real wages as the source of falling profit rates (and thus of crises) (Shaikh, 1978, p. 237).

Theories of the tendential fall in the rate of profit gained traction in the 1970s with the works of Paul Mattick, David Yaffe, Mario Cogoy and Anwar Shaikh. These authors argue that the law of the tendential fall in the rate of profit established by Karl Marx explains the recurrency of crises. On the other hand, contributions from Paul Baran and Paul Sweezy in the 1960s revitalized underconsumptionist theories dating back to Rosa Luxemburg and others. In this paper, I want to discuss the relevance of theories of the tendential fall in the rate of profit and underconsumptionist theories. For this purpose, I will answer the following research questions:

Why do economic crises occur according to theories of the tendential fall in the rate of profit and according to underconsumptionist theories? Can Marxist crisis theories

contribute to an understanding of periodically recurring crises, including the Great Recession and the 2020 economic crisis?

Both underconsumptionist theories and theories of a tendential fall in the rate of profit are often concerned with long-term trends and structural crises. For instance, Mandel (1995) explains so-called long waves of either expansion or stagnation of 20 to 25 years with movements in the average profit rate. Kotz (2009, p. 1) distinguishes between periodic business cycle recessions that can be “resolved after a relatively short period by the normal mechanisms of a capitalist economy” and structural crises which are “long-lasting” and require “significant restructuring [...] if the crisis is to be resolved within capitalism and the capital accumulation process restored.” In the empirical part of this article (chapter 4), I investigate whether the two strands of Marxist crisis theories can also help explain periodically recurring crises, i.e. what Kotz calls periodic business cycle recessions. Empirically, such crises can be defined as periods with a declining rate of accumulation and usually at least one quarter of negative GDP growth rate. To answer the research questions, the article is structured as follows. In chapter 2, I explain the theory of a tendential fall in the rate of profit, mainly drawing on the work of Marx, Shaikh and Mattick. Subsequently, in chapter 3, I present underconsumptionist theories, focusing on Sweezy and Baran’s theory. In chapter 4, I conduct a short descriptive empirical analysis, drawing on data provided by the Federal Reserve Bank of St. Louis and the Bureau of Economic Analysis. I close with a discussion of similarities and differences between underconsumptionist theories and theories of a falling rate of profit as well as their empirical applicability (chapter 5).

2. Tendential fall in the rate of profit

I will briefly explain some characteristics of the capitalist mode of production that are essential for understanding crisis theories before turning to different theories of crises. In capitalism, firms produce commodities for the sole purpose of generating surplus value and profit (Mattick, 1981, p. 53). This is the case because capitalists have the power to decide what and how much is produced. An individual capitalist is not concerned with society’s needs for products, but with the profit they can generate by producing and selling commodities. Since capitalists determine production and their main goal is the generation of profit, capitalist production is driven by the profitability of production, not by the satisfaction of consumers’ needs.

In the process of accumulation, parts of the previous period’s profits are reinvested as capital. According to Marx, this is one of the main characteristics of the capitalist

mode of production (Marx, 1992, pp. 351–352). It is of the utmost importance for firms to keep accumulating, or else they are at risk of going bankrupt (Mattick, 1981, p. 71). Sweezy (1962, p. 80) emphasizes that the position, prestige and power of a capitalist depend on the size of their capital and that this is what drives capitalists to accumulate. An economic crisis can be defined as the interruption of the process of accumulation (Kotz, 2013, p. 336).

Marx and many other Marxist economists view a falling rate of profit as a “law of motion” inherent in the capitalist mode of production.¹ In this chapter, I present the theory of a tendential fall in the rate of profit. The falling rate of profit is an underlying tendency that is counteracted by other factors. Therefore, it is a development that is sometimes not directly observable. Duncan Foley uses a helpful metaphor to illustrate this:

The basic tendency for the rate of profit to fall is something like the law of gravity, in the sense that everything tends to fall to the ground. Many things stand up, such as buildings and people, because of offsetting structures or processes. But it is impossible to understand these offsetting structures without understanding the law of gravity itself. In the same way, we may see periods of capital accumulation where the profit rate does not fall very much. (Foley, 1986, p. 134)

2.1 Competition, rising organic composition of capital and falling rate of profit

Competition forces firms to develop new methods of production to increase the productivity of workers. With increasing labour productivity, less labour time is necessary to reproduce the workers (Mattick, 1981, p. 53), which means that the product of more labour time can be appropriated by the capitalist, increasing the rate of surplus value (see section 2.2). Increasing the rate of surplus value is an important means to increase profits, which in turn are necessary to avoid being driven out of business. There are two possibilities for capitalists to increase their profit with methods of production that allow higher labour productivity.

The first possibility is to develop a new method of production and sell at a lower price than other capitalists in the same industry and still maintain a positive rate of profit as a result of the lower costs of production, while the profit rate of other firms with higher costs of production is reduced by a greater proportion. Through price cutting,

¹ Keynes also asserts that profitability has a declining trend. He calls this a falling marginal efficiency of capital (Tsoulfidis, 2008).

the capitalist who implemented a new method of production can increase their market share if other capitalists cannot compete with the low prices (Shaikh, 2016, 333). Increasing the market share allows the capitalist with the newer method of production to increase their mass of profit. Thus, according to Shaikh's theory of *real competition*, cost cutting and price cutting are fundamental characteristics of competition between capitalists. Eventually, the other firms in the same branch have to adopt the new method of production to avoid selling products for less than production costs. The innovating capitalist can benefit from their advantage until the other firms adopt this method of production (Marx, 1992, pp. 373–374).² The second possibility for the capitalist with lower costs of production would be to keep selling the product at the same price as before; in this case, the capitalist can achieve a super-profit due to the lower costs of production (Foley, 1986, p. 54).

The main way to increase productivity is to replace workers with machines. Marx (1976, pp. 515–517) notes that a capitalist will invest in machinery if the costs of producing the machinery are lower than the value of the labour power it replaces. Shaikh refers to this process as the *mechanization of production*. Furthermore, capitalists invest in larger-scale plants and equipment. While this increases fixed costs, it also reduces unit costs by decreasing variable costs. This is called the *capitalization of production* (Shaikh, 1987, p. 116). Through these mechanisms, capitalism is constantly increasing labour productivity.

As a result, constant capital increases relative to variable capital over time. Constant capital is the value of the means of production (such as plant, equipment, materials), while variable capital is the value of the labour power expended in the labour process, or the sum of total wages (Marx, 1976, p. 320). An increase in the elements of constant capital in relation to the elements of variable capital is synonymous with a rising composition of capital. The value composition of capital is the relation of the value of the means of production, or constant capital c , to the value of the labour power applied, or variable capital v . The organic composition of capital is the value composition of capital “in so far as it is determined by its technical composition and mirrors the changes in the latter” (Marx, 1976, p. 762). With regard to the falling rate of profit, the concept that is typically referred to is the organic composition of capital and its increase over time. In Marx's labour theory of value, a commodity's (exchange) value “represents the total amount of abstract labour time socially necessary for its production” (Shaikh, 1977, p. 113), which also includes the labour time necessary to produce all the inputs. Prices are the monetary form value takes in circulation (Shaikh, 1977, p. 125). According to Marx, labour values regulate market prices, although they are not

2 For a more detailed elaboration of price setting and cost cutting in the framework of real competition, see Shaikh (2016, pp. 261–264).

the same. Market prices fluctuate turbulently around prices of production, which are composed of direct prices (prices proportionate, but not equal, to labour values) plus the general rate of profit³ (Işıkara and Mokre, 2021, p. 3).

The rate of profit is the key driver of accumulation and thus also a key element in understanding crises, as I will argue in section 2.3. The rate of profit is defined as $r = \frac{s}{c+v}$, i.e. the surplus value s appropriated by the capitalist over the total capital invested, which is the sum of constant capital c and variable capital v (Wright, 1999, p. 117). Thus, the rate of profit depends on the surplus value appropriated by the capitalist. The crucial point is that in the Marxist labour theory of value only living labour can generate surplus value (Marx, 1992, p. 248). Now, if variable capital decreases relative to constant capital, as established in the previous paragraphs, each product contains a smaller amount of living labour. Hence, there are fewer possibilities for the generation of surplus value (Marx, 1992, pp. 317–318). Marx summarizes this as follows:

Since the mass of living labour applied continuously declines in relation to the mass of objectified labour that it sets in motion, i.e. the productively consumed means of production, the part of this living labour that is unpaid and objectified in surplus-value must also stand in an ever-decreasing ratio to the value of the total capital applied. But this ratio between the mass of surplus-value and the total capital applied in fact constitutes the rate of profit which must therefore steadily fall. (Marx, 1992, p. 319)

Another line of reasoning is the following:

the relative decline in the variable capital, and thus the development of the social productivity of labour, means that an ever greater amount of total capital is required in order to set the same quantity of labour-power in motion and to absorb the same amount of surplus labour. (Marx, 1992, p. 328)

By definition, a greater amount of total capital along with a constant amount of surplus value leads to a falling rate of profit, as can be seen in the formula for the rate of profit $r = \frac{s}{c+v}$. However, an increase in variable capital increases both the numerator and denominator of the fraction. As s is a positive function of v , the overall effect on r is ambiguous. The same is not true for constant capital c . Thus, the rising organic composition of capital is a key concept in the tendency of the profit rate to fall because the relative amount of living labour contained in the production process is crucial to the rate of profit.

3 See Işıkara and Mokre (2021) for an empirical analysis of price-value relationships “providing support to the classical argument that labour values have a regulatory function for prices of production and thereby for market prices” (Işıkara and Mokre, 2021, 7).

The theory of the tendential fall in the rate of profit due to a rising organic composition of capital is contested by other Marxist scholars. The so-called Okishio theorem based on Nobuo Okishio's work proposes that cost-reducing behaviour by firms that increases labour productivity does not lead to a falling rate of profit, but rather to an increase in the general profit rate (Kliman, 1997). Shaikh (2016, p. 261) argues that this only holds if firms are price takers, as assumed in the neoclassical understanding of perfect competition. If, on the other hand, firms engage in price cutting, as Shaikh argues, profit rates have a tendency to decrease with an increasing organic composition of capital.⁴

The theory of the tendential fall in the rate of profit asserts that the capitalist mode of production is characterized by an ever growing increase in labour productivity through its in-built laws of motion. The increase in labour productivity reduces the amount of living labour relative to constant capital, i.e. the organic composition of capital rises. In the long term, this must lead to a fall in the rate of profit because it results in less surplus value that can be appropriated by capitalists.

2.2 Counteracting tendencies

Even though there is a tendency for the rate of profit to fall, it does not experience a constant decrease due to counteracting influences that attenuate the fall. While the rate of profit decreases, other processes are unfolding. Marx mentions the following six countertendencies.

1. *Increasing rate of exploitation*: One of them concerns the rate of surplus value s/v , also called the rate of exploitation, which increases over time. This follows from the increase in productivity: as productivity increases, the labour time necessary to reproduce the workers decreases (Mattick, 1981, p. 53), which means that a larger proportion of labour time can be devoted to producing surplus value. In this case, the growth of real wages cannot keep up with the growth in productivity (Shaikh, 1992, p. 177). The prolongation of the working day is another way to increase the rate of surplus value. It can raise the absolute surplus value without increasing the composition of capital. Thus, it increases the rate of profit (Marx, 1992, pp. 339–341).

A rising rate of surplus value has a positive effect on the rate of profit. This can be seen by displaying the rate of profit as $\frac{s/v}{c/v+1}$. Here, the rate of surplus value appears in the numerator and the organic composition of capital in the denominator. Howev-

4 A more detailed contribution to this debate can be found e.g. in Shaikh (1982, 2016) but is beyond the scope of this article.

er, the rate of profit will still decrease if the rise in the organic composition of capital offsets the rise in the rate of surplus value. Mattick (1981, p. 54) argues that – as the organic composition of labour rises – this will inevitably be the case because at some point, even with a rising rate of surplus value, no more surplus value can be gained from a (relatively) decreasing number of workers.

2. *Reducing wages below their value:* Moreover, reducing wages below the value of labour power also serves to increase the rate of profit (Marx, 1992, p. 342). The value of labour power is the labour time necessary to produce the means of subsistence of the workers (Marx, 1976, 274), i.e. the labour time necessary to reproduce the labour power. A reduction in wages below the value of labour power increases the rate of exploitation, as more labour time is spent on the generation of surplus value. However, since the reproduction of workers is a necessary condition for wage labour, and thus the production of surplus value, the reduction of wages below their value can only temporarily counteract the tendential fall in the rate of profit.

3. *Cheapening of the elements of constant capital:* A cheapening of the elements of constant capital also attenuates the fall in the rate of profit, as the increase in the value composition of capital does not keep up with the increase in the technical composition. As a consequence of increases in productivity, each quantity of material that is included in the constant capital contains less value. Therefore, the value of the constant capital does not increase as quickly as its material volume (Marx, 1992, pp. 342–343).

4. *Relative surplus population:* The relative surplus population (a result of increasing productivity) also dampens the fall in the rate of profit. A relative surplus population allows for branches where wages are particularly low, thus achieving a high rate and mass of surplus value. Since the general rate of profit is achieved by an equalization of profit rates between industries, the existence of industries with high rates of profit attenuates the fall of the general rate of profit (Marx, 1992, pp. 343–344). Moreover, an increase in the reserve army of labour reduces the bargaining power of workers, enabling a higher rate of surplus value (Foley, 1986, p. 133).

5. *Foreign trade:* In foreign trade, a higher rate of profit can be achieved if the competing foreign businesses have higher production costs. Also, higher rates of exploitation can be achieved in less developed countries. Thus, foreign trade also attenuates the fall in the rate of profit (Marx, 1992, pp. 344–345).

6. *Increase in share capital:* Marx (1992, pp. 347–348) also mentions the increase in share capital as a counteracting tendency. The dividends on share capital yield a rate

of profit below the average profit rate. According to Marx, the general rate of profit would be even lower if these capitals also entered into the equalization of the general rate of profit.

It is important to note that the very same processes that bring about a falling rate of profit cause some of the counteracting influences. For instance, the increase in labour productivity leads to a falling rate of profit while at the same time increasing the rate of exploitation and cheapening the elements of constant capital.

Through these counteracting influences the profitability of capital can be preserved at times despite the underlying tendency of the rate of profit to fall. The profit rate experiences a sharp fall only in times of actual crisis (Mattick, 1981, p. 56). Furthermore, conjunctural factors and particular historical events have an effect on the actual rate of profit (Shaikh, 1992, p. 175). Thus, even though there is a tendency for the rate of profit to fall, it is not constantly decreasing.

2.3 Economic crises in theories of the tendential fall in the rate of profit

According to theories of the tendential fall in the rate of profit,⁵ the tendency of the rate of profit to fall will prevail when the counteracting forces are not strong enough to offset it. In this section, I explain why a fall in the rate of profit leads to economic crises.

In Marxist economics, the rate of profit is identified as the key driver of production and accumulation. Marx notes:

The rate of profit, i.e. the relative growth in capital, is particularly important for all new off-shoots of capital that organize themselves independently. And if capital formation were to fall exclusively into the hands of a few existing big capitals, for whom the mass of profit outweighs the rate, the animating fire of production would be totally extinguished. It would die out. It is the rate of profit that is the driving force in capitalist production, and nothing is produced save what can be produced at a profit. (Marx, 1992, p. 368)

An increase in the rate of profit often leads to periods of enhanced capital accumulation (Shaikh, 1992, pp. 174–175). At the same time, there is less incentive for investment

5 Whenever I mention theories of the tendential fall in the rate of profit, I refer to theories which view the falling rate of profit as the result of a rising organic composition of capital.

with a lower rate of profit. As the profit rate falls, the minimum capital that an individual capitalist needs to advance in order to make productive use of labour keeps increasing, which impedes the formation of new businesses (Marx, 1992, p. 359). Furthermore, low general rates of profit force the least profitable firms into bankruptcy (Wright, 1999, p. 118) because competition increases in the battle for sales. If firms that are more profitable become more aggressive in their price-cutting behaviour, less profitable firms are driven out of business. Sweezy (1962, p. 141) stresses that a fall in the rate of profit implies that the expected profit on an investment of a given size will decrease, which will lead capitalists to reconsider whether they really should invest their money, thus disrupting the process of accumulation. Sweezy (1962, p. 142) argues that capitalists generally want to receive at least the rate of profit that they are used to. If the rate of profit falls below this usual rate of profit, they could just hold on to their money instead of investing. Even though as a class they cannot hold on to their money for longer periods, individual capitalists might do so.

Shaikh (2011, pp. 46–47) argues that it is actually the difference between the rate of profit and the interest rate that drives accumulation. Referring to Marx, he calls this measure the rate of profit-of-enterprise. This rate is the key to active investment because it indicates the difference between the profit a capitalist can achieve through active investment (in the sphere of production) and the profit that they can make through passive investment (in the financial sphere). Passive investment is relatively safe compared to active investment (Shaikh, 2011, pp. 46–47). Hence, if the rate of profit falls to the point where it equals the interest rate, the rate of profit-of-enterprise is 0 and there is no incentive for capitalists to make an active investment as opposed to a safer passive investment.

As explained before, competition forces capitalists to constantly accumulate and increase labour productivity. If they do not, they are threatened with bankruptcy, as they cannot keep up with other firms in their industry. However, the need to accumulate inevitably leads to an increase in the organic composition of capital, which in turn puts pressure on the rate of profit. Therefore, in theories of the falling rate of profit, economic crises are an inevitable component of the capitalist mode of production. According to Mattick, “Marx’s theory of accumulation is thus at the same time a theory of crisis, as it locates the origin of crisis in an insufficient valorization of capital,⁶ which in turn originates in the breakthrough of the tendency of the profit rate to fall” (Mattick, 1981, p. 56).

6 Valorization of capital refers to “capital expansion by the investment of surplus value as additional capital” (Mattick, 1981, p. 52).

Whereas the explanations outlined above largely focus on the sphere of production, the crisis first becomes apparent in the sphere of circulation (Mattick, 1981, p. 59). Since capitalists' investment constitutes a substantial part of aggregate demand – in the form of demand for investment goods (Shaikh, 1978, p. 226) – a decrease in the rate of accumulation leads to overproduction of investment goods. Hence, there is an overproduction of capital (overaccumulation) (Marx, 1992, pp. 359–360).

The existence of a sphere of production and a sphere of circulation also includes the temporal separation between production of surplus value and realization of surplus value. However, both processes condition each other and have to be completed in order to generate profit. In the process of production, surplus value is produced, and it is represented in commodities as the surplus product. In a next step, this surplus value has to be realized in the sphere of circulation in order to successfully contribute to the accumulation of capital (Marx, 1992, pp. 351–352). The labour time expended in the production process determines the exchange value of a commodity, but the commodity can only be sold if it has use value. Similarly, total surplus value is determined by total surplus labour. But if the surplus value cannot be realized, there is no profit. If parts of the total product cannot be sold in times of crisis, this impedes the realization of surplus value and the process of accumulation. It then appears as if the crisis were caused by a lack of realization of surplus value, when in fact it is a lack of the production of surplus value leading to a falling rate of profit and consequently to a decrease in investment (Mattick, 1981, p. 62).

Shaikh describes the events that occur once a crisis actually breaks out:

Inventories pile up and profits fall, often quite sharply. Firms increase their borrowing to tide them over the bad times, and this drives up interest rates – which only makes matters worse for firms, though of course it makes banks happy. On the other hand, as businesses start to fail, they default on their debts and this puts the banks into jeopardy. The rising tide of business bankruptcies begins to trigger bank failures. Interest rates reverse themselves and begin to fall. The stock market index slides downward. (Shaikh, 1987, p. 118)

One important function of crises is to restore profitability (Sweezy, 1962, p. 142). There are several mechanisms during crises that help to restore profitability – most notably the destruction and devaluation of existing capitals (Marx, 1992, p. 363). When firms go bankrupt in a crisis, the existing means of production (e.g. their machines and buildings) are not used and, therefore, do not function as capital any more, which is essentially a destruction of capital (Marx, 1989, p. 127). In some cases, firms that have gone bankrupt may sell parts of their means of production at a price that is lower

than their previous value. The existing constant capital is thereby devalued (Moseley, 2011, p. 5). Through the devaluation and destruction of capital, the capital invested per worker (or the organic composition of capital) decreases, and thus the rate of profit increases. Furthermore, workers' bargaining power decreases as more workers become unemployed during the crisis. Therefore, the rate of exploitation increases, which also leads to an increase in profitability. If these processes are successful in increasing the rate of profit, accumulation continues (Wright, 1999, p. 118). Crises only have the effect of increasing the rate of profit if capital devaluation occurs to a sufficient extent.

It is important to distinguish between the trigger of a crisis and the underlying cause of a crisis, or as Roberts (2016, p. 57) puts it, between the "proximate cause" and the "essential or ultimate cause". The proximate causes are different for each crisis, as is evident when looking at the outbreak of specific historical economic crises. Roberts (2016, p. 57) gives the example of the stock market crash of 1929, the sharp increase in oil prices in 1974 or the bursting of the housing bubble in 2007, each of which triggered a crisis. He also convincingly argues for the necessity of a theory that provides one single explanation for all forms of crisis, since explanations that describe only one particular crisis cannot be considered crisis theories because they do not explain why crises recur (Roberts, 2016, p. 57). Roberts (2016, p. 59) also notes that "the counter-tendencies operate in such a way as to give a cyclical character to the operation of the [tendency of the rate of profit to fall]." According to theories of the tendency of the rate of profit to fall, the underlying cause of most economic crises is the fall in the rate of profit, with the respective appearances only displaying the immediate triggers. Kliman formulates the need for an analysis of the underlying causes with regard to the Great Recession after 2007 as follows:

It is certainly true that a fall in the rate of profit was not the proximate cause of the crisis. If we seek to move beyond journalistic accounts that merely correlate current events, however, we must look for longer-term developments that set the stage for crisis and thus served as indirect causes. This paper argues that the fall in the rate of profit was a key indirect cause. (Kliman, 2010, as cited in Giacché, 2011, p. 22)

Mattick (1981, p. 73) also argues that neither the exact moment of the crisis' outbreak nor its extent can be predicted. These predictions are not the aim of theories of the tendential fall in the rate of profit. Rather, their achievement lies in providing a theoretical framework which explains that capitalism has an inherent tendency towards recurrent crisis because of the tendency of the profit rate to fall.

To summarize, the rate of profit drives the process of accumulation. Hence, a falling rate of profit leads to a disruption of accumulation when the counteracting tenden-

cies are not strong enough to offset the rising organic composition of capital. Thus, the capitalist mode of production regularly produces economic crises, as its foundational requirement – continuous accumulation – is not achieved. Empirically, if a particular economic crisis is caused by a fall in the profit rate, the data will show a decline in the rate of profit before the onset of the crisis, followed by a decline in investment or rate of accumulation.

3. Underconsumptionist crisis theories

The literature on crises of underconsumption takes a different perspective when explaining economic crises. While the falling rate of profit explanation focuses on the production process itself, underconsumptionists focus on the sphere of circulation. Although there are differences between the various underconsumptionist theories in their explanations of the exact mechanisms that lead to crises, underconsumptionist theories share the view that economic crises are the result of insufficient effective demand. If effective demand is not sufficient to buy the commodities produced, the circuit of capital is disrupted, and this leads to a crisis. There are different possible explanations as to why production outpaces aggregate demand in capitalism. Sweezy writes:

The real task of an underconsumption theory is to demonstrate that capitalism has an inherent tendency to expand the capacity to produce consumption goods more rapidly than the demand for consumption goods. To put the point in another way, it must be shown that there is a tendency to utilize resources in such a way as to distort the relation between potential supply of and potential demand for consumption goods. (Sweezy, 1962, p. 180)

At the same time, counteracting tendencies exist, which work against the lack of effective demand (Bleaney, 1976, p. 237). Thus, there is only a tendency towards underconsumption leading to economic crises, but this tendency is not always apparent.

Shaikh (1978) and Sablowski (2012) present the basic features of underconsumptionist theories. They start with the proposition that the entire social production consists of two departments: the department that produces investment goods (Department 1) and the department that produces consumer goods (Department 2). In this view, the production of Department 1 depends entirely on the demand for investment goods that Department 2 generates: the demand for investment goods – determined by the production of consumer goods – dictates how many investment goods are produced. Consequently, the entire production is determined by the demand for consumer

goods. However, workers receive only part of the total revenues as wages and, therefore, cannot buy the full social product. This leaves a demand gap that must be filled by the consumption of capitalists. Since the remaining product (surplus product) is conceived of as consisting only of consumer goods, this would only be possible if capitalists spent their entire profits on consumption. But capitalists generally do not spend their entire profits on consumption because competition forces them to accumulate. If they were to spend their entire profits on consumption, there would be no investment and accumulation. Thus, they do not spend their entire profits on consumption and demand for consumer goods is insufficient (Sablowski, 2012, pp. 7–8; Shaikh, 1978, pp. 222–223). This is the basic explanation of early underconsumptionist theories. In other words, parts of the surplus value generated in production cannot be realized in the sphere of circulation because of a lack of effective demand.

Later underconsumptionist theories recognize that the net product (total product minus replacement of depreciated constant capital) consists of investment goods and consumer goods, not only of consumer goods. Thus, capitalists can fill the demand gap by investing in new investment goods for the next period, giving rise to accumulation. Accordingly, it would be possible for the increase in effective demand to keep up with the increase in production (Shaikh, 1978, p. 227). Even though it would be theoretically possible, underconsumptionist writers like Luxemburg question where the effective demand for all the additional commodities with expended production should come from (Bleaney, 1976, p. 190). In other words, underconsumptionists claim that the increase in production is not justified by the demand for consumer goods (Bleaney, 1976, p. 193). Bleaney summarizes this newer strand of underconsumptionist theories as follows:

In skeletal form they [underconsumptionist theories] can be presented as follows: the consumption of the working class always falls substantially short of the total productive capacity of the community, while capitalists will always only absorb a limited portion of the surplus value in personal consumption. On average, there is a tendency for capitalists not to plan to invest sufficiently to fill this gap between production and consumption, so that the economy is constantly being pressed down towards stagnation because of inadequate effective demand. (Bleaney, 1976, p. 237)

3.1 Sweezy's theory of underconsumption

Sweezy's theory of crisis, developed in his 1942 book *The Theory of Capitalist Development*, is one of the most influential contributions to the literature in the 20th century. In contrast to theories of the falling rate of profit, Sweezy argues that the inability to

sell commodities at their full values and thus the inability to realize the surplus value is the main cause of economic crises, not only an effect of crises (Sweezy, 1962, p. 155). Such crises are called realization crises (Sweezy, 1962, p. 156) and stem from a lack of effective demand.

The capitalists' drive for larger profits leads to an increase in the organic composition of capital (see section 2.1), meaning that a smaller proportion of the accumulated capital is spent on the wages of workers. As before, it is assumed that workers spend their entire wages on consumption. Furthermore, capitalists strive to accumulate larger and larger shares of their profits, which means that the share of the capitalists' profits that is used for consumption also decreases. As accumulation increases, total consumption increases as well, because a) capitalists' total consumption increases with rising profits even if the share of profits that is used for consumption decreases, and b) workers' consumption increases because parts of the accumulated capital go to wages. However, since a smaller proportion of the accumulated capital is spent on wages, which determine workers' consumption, and capitalists themselves consume a smaller proportion of total surplus value, the growth rate of consumption declines relative to the growth rate of means of production. Furthermore, Sweezy notes that "over long periods a given percentage increase in the stock of means of production will generally be accompanied by approximately the same percentage increase in output" (Sweezy, 1962, pp. 181–182). Thus, Sweezy stresses that an increase in the means of production must lead to an increase in the output of consumer goods. If the growth rate of consumption declines relative to the growth rate of means of production, while the ratio of the growth rate of the output of consumption goods to the growth rate of means of production stays constant, the output of consumption goods will grow faster than total consumption (Sweezy, 1962, p. 183). This is the main argument in Sweezy's crisis theory.

Sweezy (1962, p. 180) differentiates between two potential effects of the underconsumptionist tendency of the capitalist mode of production: crisis and stagnation. A crisis occurs when production is expanded and commodities are put on the market but then face insufficient demand, so that they cannot be sold at the usual rate of profit. When capitalists recognize that they cannot realize their expected rate of profit, they reduce investment (probably in the production of both consumption goods and investment goods), which leads to a crisis because the accumulation of capital slows down due to a lack of investment by capitalists. If capitalists do not make full use of existing means of production because they realize beforehand that additional production would not face sufficient demand, the result is stagnation instead of crisis. If a crisis is caused by underconsumption, the data will show a decrease in consumption expenditures relative to output before the outbreak of the crisis.

3.2 Counteracting forces to the tendency towards underconsumption

Sweezy identifies counteracting forces to the underconsumptionist tendency of the capitalist mode of production. The tendency to underconsumption can be offset temporarily and accumulation can continue in periods in which the counteracting forces outpace the tendency. Sweezy (1962, p. 218) mentions two counteracting forces (new industries and faulty investment) that allow production to expand without outpacing consumption, and three forces (population growth, unproductive consumption and state expenditures) that increase the growth rate of consumption in relation to the growth rate of means of production.

1. *New industries*: In the formation of new industries, there is no fixed relation between means of production and consumption. For example, the construction of railways can be an outlet for accumulation without depending on consumption as long as the railway is being built. Consumption will only set in later. Thus, new industries can temporarily work against the tendency for underconsumption (Sweezy, 1962, p. 218).

2. *Faulty investment*: If a capitalist's investment does not generate the expected profit and maybe even results in a loss of capital, this faulty investment absorbs part of the accumulated capital without producing consumption goods (Sweezy, 1962, p. 221), thereby also counteracting underconsumptionist tendencies.

3. *Growth of population*: If the population grows fast enough, capitalists can employ additional workers without paying higher wages. If capitalists can employ additional labour at low costs, Sweezy assumes that they do not have any incentive to increase constant capital relative to variable capital, and both will increase. Since the investment in variable capital provides additional consumption while being an outlet for accumulation, a rapidly rising population works against the tendency of underconsumption (Sweezy, 1962, p. 222).

4. *State expenditures*: State expenditures can also counteract the tendency of underconsumption. If state consumption is made possible by drawing on parts of the surplus value, e.g. through taxes paid by capitalists, it slows down accumulation and increases total consumption (Sweezy, 1962, p. 233).

5. *Unproductive consumption*: Another force counteracting the tendency to underconsumption is the consumption by unproductive "joint owners of the surplus value in the form of rent, interest, etc." (Sweezy, 1962, p. 227). In modern times, the most important link of causation for unproductive consumption starts with increasing mo-

nopolization. This leads to an increase in the costs of distribution and thus amplifies the role of commercial capital: according to Sweezy (1962, pp. 281–282), price cutting in a branch with a high degree of monopolization would lead to retaliation by other firms, which would then decrease profitability. Thus, capitalists are eager to increase their sales without cutting prices.⁷ This is a crucial point in the underconsumptionist theory of the Monopoly Capital School (see section 3.3). Accordingly, an increase in sales is achieved by higher expenditures on advertising and other commercial activities instead of price cutting (Sweezy, 1962, pp. 281–282). In Sweezy's view, many activities by commercial capitalists are unproductive activities, i.e. they do not produce surplus value. Thus, the revenue of commercial capitalists is simply a part of the surplus value that is generated in the production process in other industries. Since this part of the surplus value is not available for accumulation, the advancement of commercial capital slows the growth of production (Sweezy, 1962, pp. 278–279). Furthermore, a share of commercial capital is spent on wages which workers use for consumption (Sweezy, 1962, p. 280). To summarize in Sweezy's words,

surplus value which would otherwise be available for accumulation is instead diverted into supporting a swollen selling and distributing mechanism. [...] Consumption is raised by the amount paid as wages to additional unproductive workers, and the same effect, so far as the reproduction process is concerned, is brought about by the outlays on materials and equipment necessary for carrying on selling and much of distribution activities. The net effect of all this is a slowing down in the rate of expansion of capital and the emergence of a powerful counteracting force to the tendency to underconsumption. (Sweezy, 1962, p. 283)

Examinations from a different theoretical perspective assert that the increase in unproductive spending and activities (which according to Sweezy counteracts the tendency towards underconsumption) can also contribute to a fall in the rate of profit. Moseley (1992, pp. 115, 122) argues that the increase in the ratio of unproductive labour to productive labour was the main reason for the decline in the rate of profit in the US in the period from 1947 to 1977, which led to the stagflation crisis of the 1970s. Since no surplus value can be generated in unproductive activities like supervision and circulation activities, larger proportions of capital being invested in unproductive activities reduces the rate of profit (Moseley, 1992, pp. 117–118). If unproductive labour increases relative to productive labour, a greater share of surplus value is needed to pay for the costs of unproductive labour, which means that less surplus value can be appropriated by capitalists (Moseley, 1992, p. 122). This analysis of the role of unproductive spending differs from underconsumptionist interpretations.

⁷ The monopoly capital school's price theory of a branch dominated by a few large corporations is elaborated on in Baran and Sweezy (1966, pp. 57–64).

3.3 Monopoly capitalism

In *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order* from 1966, Baran and Sweezy extend Sweezy's earlier work. They argue that increasing monopolization changed the complexion of the economy to the extent that the analysis of a competitive economy of small enterprises is outdated and, therefore, an analysis of the economy must focus on the impact of increasing monopolization (Baran and Sweezy, 1966, p. 6). The stage of capitalism that is characterized by large corporations instead of small enterprises is referred to as *monopoly capitalism*. The term *monopoly* in this case does not refer to lone suppliers in a particular branch, but rather to high degrees of concentration and centralization and firms having considerable market power.

Baran and Sweezy (1966, p. 108) contend that monopoly capitalism produces a continuously rising surplus without generating sufficient investment outlets and consumption to absorb it. The rising surplus results from the lack of price reductions in combination with constant efforts to cut costs (Baran and Sweezy, 1966, p. 67). They argue that monopoly capitalism is characterized by many industries being dominated by a small number of large corporations. In this view, firms tend to refrain from price-cutting strategies in an oligopolistic branch because of a fear of retaliation by other firms. Nonetheless, the drive to reduce costs still exists in monopoly capitalism for various reasons (Baran and Sweezy, 1966, pp. 68–69). For instance, corporations that reduce their costs can survive price wars (if they were to appear) for longer periods. Thus, firms with lower costs can use tactics like special discounts since other firms are hesitant to retaliate because they know the firm with lower costs would survive the price war for a longer period. Firms also have an incentive to reduce costs because they can then afford expenditures for advertising or research and development which could lead to an increase in market share (Baran and Sweezy, 1966, pp. 68–69). Furthermore, profit margins are higher if costs are reduced and prices remain constant.

With regard to the rising surplus, Baran and Sweezy conclude:

The whole motivation of cost reduction is to increase profits, and the monopolistic structure of markets enables the corporations to appropriate the lion's share of the fruits of increasing productivity directly in the form of higher profits. This means that under monopoly capitalism, declining costs imply continuously widening profit margins. And continuously widening profit margins in turn imply aggregate profits which rise not only absolutely but as a share of national product. If we provisionally equate aggregate profits with society's economic surplus, we can formulate as a law of monopoly capitalism that the surplus tends to rise both absolutely and relatively as the system develops. (Baran and Sweezy, 1966, pp. 71–72)

The surplus (which increases as a share of total income) needs to be absorbed, or else there would be a crisis. It can either be absorbed by consumption or investment, or it can be wasted (Baran and Sweezy, 1966, p. 79). If the share of surplus that capitalists consume decreases over time, an ever larger share of an always growing surplus would need to be invested in order to absorb the surplus. Baran and Sweezy argue that this would not make sense because it implies that more and more investment goods would need to be produced for the sole purpose of producing more investment goods and without contributing to production of consumer goods (Baran and Sweezy, 1966, p. 81). This leads to the conclusion that monopoly capitalism has an inherent tendency towards crisis:

It [monopoly capitalism] tends to generate ever more surplus, yet it fails to provide the consumption and investment outlets required for the absorption of a rising surplus and hence for the smooth working of the system. Since surplus which cannot be absorbed will not be produced, it follows that the normal state of the monopoly capitalist economy is stagnation. (Baran and Sweezy, 1966, p. 108)

Once again, counteracting forces exist that can absorb parts of the surplus and thus work against the tendency towards crisis. These forces include, for instance, the stimulation of additional demand through advertising and other sales forces, as well as military spending and other government expenditures. One counteracting tendency that Baran and Sweezy (1966) paid relatively little attention to, but that would become a focal point in more recent crisis theories in the tradition of the Monopoly Capital School (e.g. Foster and Magdoff, 2009), is financialization. Foster and Magdoff (2009, p. 77) define financialization as “the shift in gravity of economic activity from production (and even from much of the growing service sector) to finance”. This process accelerated in the 1980s (Foster and Magdoff, 2009, p. 19). The argument is summarized in the following paragraph:

a realistic assessment of recent economic history is best conducted within a framework that focuses on the interrelationship between the stagnation tendency of monopoly capital and the forces that to some extent counter it. The largest of the countervailing forces during the last three decades is financialization – so much so that we can speak today of “monopoly-finance capital”. The expansion of debt and speculation that characterized the US economy (and advanced capitalism as a whole) since the late 1960s represented the main means by which the system managed to avoid sinking into a deep slump, while not enabling it to overcome the underlying stagnation tendency. (Foster and Magdoff, 2009, p. 19)

The role of financialization as a counteracting tendency is twofold: rising consumer debt and government debt stimulate consumption (Foster and Magdoff, 2009, p. 46), while increasing speculation provides an outlet for the rising economic surplus (Foster and Magdoff, 2009, p. 53). The rising debt of private and government sectors deals with the problem of underconsumption by increasing consumption, while rising speculation provides possibilities for investment that do not necessarily lead to an increase in production, thus enabling the use of capital without exacerbating the problem of underconsumption. When the rise in debt cannot be sustained, a crisis breaks out. Accordingly, if this explanation of a crisis applies, the data will show an increase in debt followed by an increase in the delinquency rate right before the crisis.

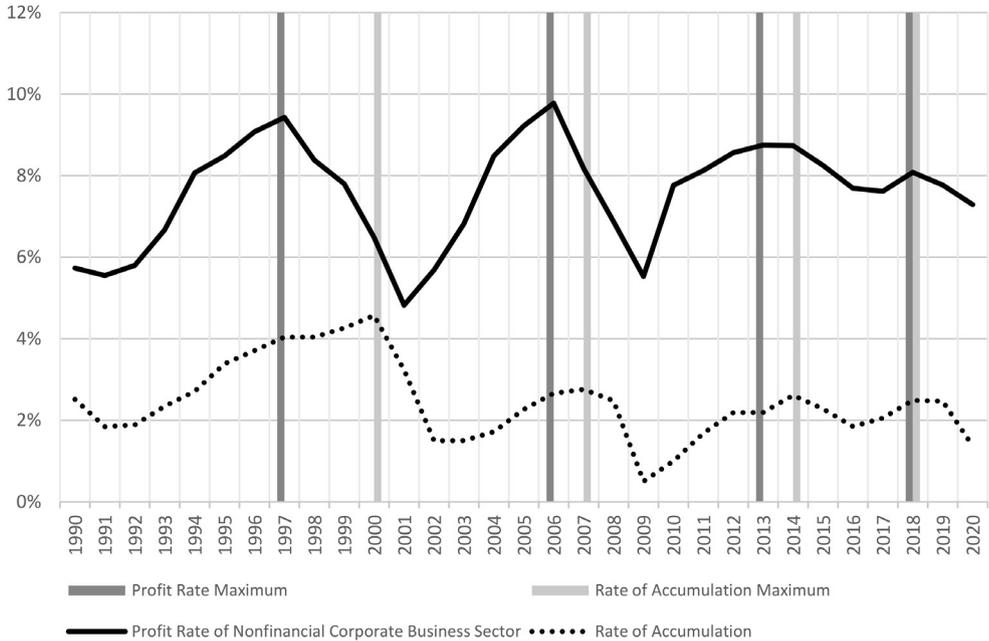
4. Economic crises in the 21st century

So far, the 21st century has seen three recessions in the United States. The bursting of a stock market bubble (“dot-com bubble”) in 2000 triggered a recession in 2001 (Wolff, 2002, p. 118). This recession is generally characterized as rather mild (e.g. Roberts, 2009, p. 64). In December 2007, the Great Recession was triggered by the bursting of a housing bubble in the US. Housing prices had continuously risen as a result of predatory lending by banks (Roubini and Mihm, 2010, p. 65), speculation by financial institutions (Foster and Magdoff, 2009, pp. 96–97) and low interest rates (Shaikh, 2011, p. 51). Complicated financial instruments like collateralized debt obligations allowed banks to make profits without bearing the risk of potential mortgage defaults (Roubini and Mihm, 2010, pp. 64–65). All of this was only possible because of the continuous deregulation of financial markets as one pillar of the ongoing process of neoliberalization. While the housing bubble enabled economic expansion, its bursting thrust the US and the rest of the world into the Great Recession, which lasted from December 2007 until June 2009 (Rich, 2013). The economic crisis in 2020 was triggered by the shutdown of production due to the Covid-19 pandemic. This resulted in massive job losses, decreasing consumption, idle production capacities and low investment rates (Roberts, 2020, p. 238).

In the previous chapters I have argued that a crisis’ trigger does not necessarily constitute its underlying cause. In this chapter, I apply a descriptive empirical analysis to examine which crisis theory can be helpful in explaining crises in the 21st century. I focus on data from the United States because the Great Recession originated there and the US is the most dominant capitalist economy. If a particular economic crisis is caused by a fall in the profit rate, the data will show a decline in the rate of profit before the onset of the crisis, followed by a decline in the rate of accumulation. If underconsumption is its cause, the data will show a decrease in consumption expenditures

relative to output before the outbreak of the crisis. If the Monopoly Capital explanation of financialization as a countertendency applies, the data will show an increase in debt accompanied by an increase in the delinquency rate right before the crisis.

Figure 1: Rate of profit and rate of accumulation



Data source: Profits: National Income and Product Accounts (NIPA), table 1.14, line 27. Rate of accumulation: Fixed Assets, tables 4.1, 4.4, 4.7, line 37.

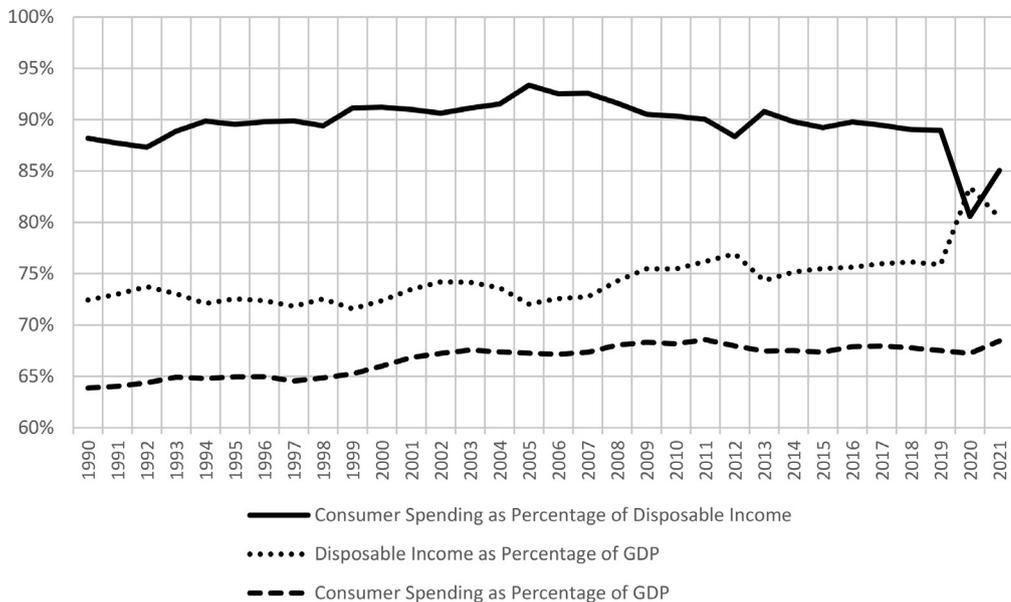
Figure 1 shows the rate of profit in the non-financial corporate business sector and the rate of accumulation from 1990 to 2020.⁸ Theories of a tendential fall in the rate of profit assert that profit rates will fall before a crisis, followed by a decline in accumulation. During the observed time span, the rate of profit reaches its local maximum/minimum one to three years before the rate of accumulation. The profit rate starts falling in 1997, 2006 and 2013, while the rate of accumulation begins to fall in 2000, 2007 and 2014. This indicates that the rate of accumulation reacts to the rate of profit, as expected by the theory of the tendential fall in the rate of profit.⁹ A decline in the profit rate starts in 1997, followed by a declining rate of accumulation in 2000 (i.e. before the recession in 2001). The rate of profit then reaches its local maximum in 2006

8 Following Kotz and Basu (2019, p. 18), I calculate the rate of accumulation as the ratio of gross investment less depreciation to non-residential fixed assets (replacement cost value). The profit rate is the ratio of corporate non-financial profit before tax to current cost-fixed assets.

9 The only exception to the rate of accumulation starting to fall after the rate of profit is in the year 2018, when both start to decline in the same year.

at 9.8% and then sharply declines until 2009 (5.5%). The rate of accumulation is at its local peak in 2007 (2.8%) and falls in 2008 and 2009 (0.5%). This suggests that both crises might have been caused by a fall in the rate of profit followed by a fall in the rate of accumulation, when the countertendencies ceased to outweigh the fall in the rate of profit. The profit rate and rate of accumulation started declining again after 2018, i.e. before the recession in 2020, albeit less severely than before the previous crises. This indicates that the economy was in a bad state even before large parts of production were shut down because of the Covid-19 pandemic. It is important to note that while the profit rate fell before the respective crises, there is no falling trend over the entire period depicted in Figure 1, even though theories of a tendential fall in the rate of profit would suggest such a declining trend in the absence of countertendencies. This is likely due to the increased rate of exploitation serving as a countertendency, as neoliberal policies were successful in suppressing real wage growth from the 1980s onwards (Shaikh, 2016, pp. 730–731). As discussed in the theoretical part of this paper, the fact that a countertendency masks the tendential fall in the rate of profit does not mean that the tendency is not operating.

Figure 2: Disposable income and consumer spending



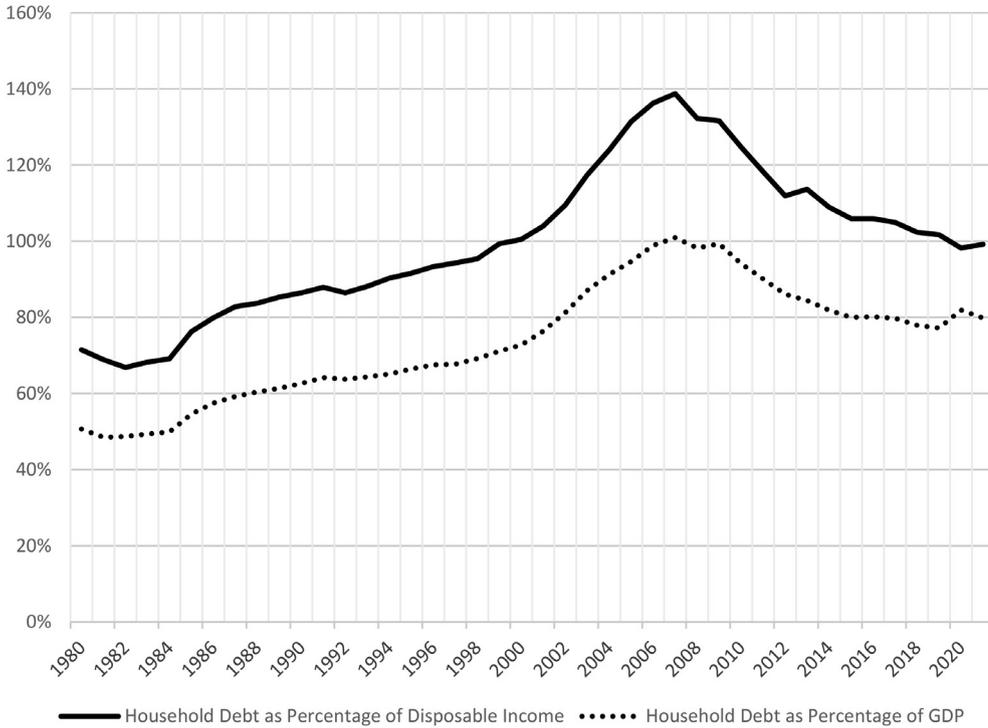
Data source: Disposable income: NIPA table 2.1, line 27. Consumer spending: NIPA table 2.1, line 29. GDP: NIPA table 1.1.5, line 1.

Figure 2 shows consumer spending as a percentage of GDP from 1990 to 2021. Furthermore, it displays disposable income as a percentage of GDP as well as the ratio of consumer spending to disposable income. Underconsumptionist theories would ex-

pect a decline in consumer spending before a crisis breaks out. The data suggests that underconsumption was not a problem before 2001, as consumer spending increased relative to GDP in the years prior. Disposable income relative to GDP remained relatively stable from 1990 (72.4%) to 2007 (72.7%). Still, consumption expenditures as a share of GDP rose from just under 64% to over 67% during the same time span. This was possible because of rising household debt, which allowed an increase in consumer spending as a percentage of disposable income from about 88% to about 93% in that time span. Household debt relative to household income more than doubled from 67% in 1982 to 139% in 2007, as it did relative to GDP (see Figure 3). This indicates that household spending had become increasingly debt-financed in the decades prior to the Great Recession. These developments show that financialization and increasing debt did in fact act as a countervailing tendency to underconsumption, which would otherwise have been expected because of stagnating real wages as a result of the neoliberal attack on labour (Foster and Magdoff, 2009, p. 28; Shaikh, 2016, p. 730).

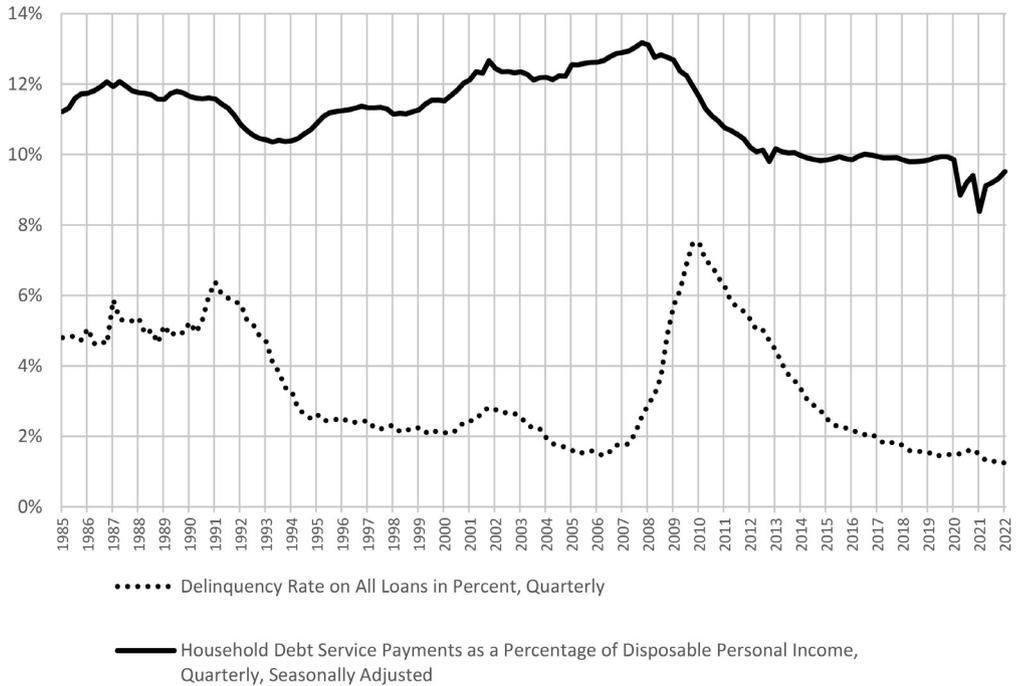
Figure 2 shows that the decline in consumer spending as a share of GDP in the years prior to the Great Recession was only minimal. Thus, underconsumption does not seem to have caused the Great Recession. Before the economic crisis in 2020, consumer spending as a share of GDP was relatively stable (68% in 2008 and 67.5% in 2019), as disposable income relative to GDP rose but consumption was less debt-financed, as the decline in household debt relative to both disposable income and GDP indicates (see Figure 3). This suggests that the 2020 crisis was not caused by underconsumption either. There was no relevant increase in household debt relative to disposable income or GDP prior to the 2020 economic crisis.

Figure 3: Household debt as a percentage of disposable income and GDP



Data source: Household debt: Flow of Funds table L.101, line 24. Disposable income: NIPA table 2.1, line 27. GDP: NIPA table 1.1.5, line 1.

The data suggests that at least one part of the Monopoly Capital crisis theory, i.e. rising debt before the Great Recession, applies. Figure 4 displays household debt service payments relative to disposable income as well as delinquency rates on all loans, both from 1985 to 2021. Debt service payments as a share of household income rose from about 10.4% in 1993 to 12.7% in 2001 and 13.1% in 2007. Delinquency rates slightly increased from the second quarter of 2000 to the first quarter of 2002, as expected with the recession of 2001. Delinquency rates then started rising in 2007 (1.75% in the first quarter of 2007) and continued climbing until 2010 (7.5% in the first quarter of 2010), indicating that debt-financed consumption hit its peak before the start of the Great Recession and could not be sustained any longer. Before the 2020 crisis, neither household debt nor debt service payments increased relative to disposable income. Household debt relative to disposable income declined from 2007 (139%) until 2020 (98%), while debt service payments remained relatively stable from the first quarter of 2012 (10.1%) to the first quarter of 2020 (9.8%). This indicates that there was no piling up of household debt which could have caused the 2020 crisis.

Figure 4: Household debt service ratio and delinquency rates on all loans

Data source: Household debt service ratio: Flow of Funds table "Household Debt Service and Financial Obligations Ratios". Delinquency rate: FRED "Delinquency Rate on All Loans, All Commercial Banks".

To summarize, the short descriptive empirical analysis offered here suggests that theories of a tendential fall in the rate of profit are correct in assessing that the profit rate drives accumulation. Furthermore, the rate of profit already fell before 2001 and 2007 respectively, not after the beginning of the crises, suggesting that this was the cause of the crises, not their result. Consumer spending did not decrease significantly prior to 2001 or the Great Recession, mainly because the rise in household debt allowed consumer spending to remain stable. This leads to the inference that underconsumption did not cause the recession of 2001 or the Great Recession. However, rising household debt, which was necessary to keep raising the level of consumption, certainly played a large role in the Great Recession, as the bursting of the mortgage bubble triggered the crisis. Profitability was declining before the onset of the 2020 crisis as well, albeit less severely than before the Great Recession. While the shutdown of production due to a health crisis triggered the sudden slump, profitability issues apparently already existed before the crisis. None of the data presented here suggest that underconsumption or increasing debt were a problem before the 2020 crisis.

5. Discussion

In this chapter, I discuss similarities and differences between theories of the tendential fall in the rate of profit and the underconsumptionist theory of the Monopoly Capital School in explaining periodically recurring economic crises.

First of all, underconsumptionist theories and theories of the falling rate of profit differ in their analysis of where the main cause of economic crises lies. Theories of the falling rate of profit pinpoint it in the production process itself. They argue that the endeavour to increase labour productivity caused by competition between businesses forces firms to reduce the amount of living labour contained in the production process, which ultimately results in a falling rate of profit. Thus, the focus on the production process is crucial. Underconsumptionist theories locate the underlying cause of crises in the sphere of circulation, as the production of consumer goods outpaces consumption. Put another way, the underlying problem in the view of theories of the falling rate of profit lies in the insufficient production of surplus value, whereas according to the Monopoly Capital School, a lack of realization of surplus value is the problem (Mattick, 2007, p. 195). Baran and Sweezy (1966, p. 8) even admit that their approach “has resulted in almost total neglect of a subject which occupies a central place in Marx’s study of capitalism: the labor process.”

In theories of a falling rate of profit, overproduction is generally seen as a result of the falling rate of profit, “with the suspension of accumulation, appearing then as insufficient demand, including the demand for consumer goods” (Mattick, 1981, p. 200). Thus, many theorists of a falling rate of profit criticize underconsumption theories for falsely interpreting insufficient demand as the underlying cause of crisis instead of recognizing that it is a consequence of the falling rate of profit (Mattick, 1981, pp. 66, 200). Shaikh describes why this is the case:

Incidentally, it is worth noting that when, as a consequence of declining profitability, capitalists curtail their investment expenditures, part of the product available will not be sold and it will appear that the crisis is caused by lack of effective demand, by “underconsumption.” But in fact this “underconsumption” is only a reaction to the crisis in profitability. It is a symptom, not a cause. (Shaikh, 1978, p. 232)

Over the course of every crisis, there is a period when commodities cannot be sold. However, this does not necessarily imply that underconsumption is the cause of the crisis. The quote by Shaikh shows that theories of the falling rate of profit provide an explanation for the lack of aggregate demand during a crisis that does not depend on an underconsumptionist theory.

Another aspect of divergence between underconsumptionist theories in general and theories of the falling rate of profit regards the question whether production in capitalism has to be based on consumption. In the underconsumptionist view, production can only grow if the demand for consumer goods grows accordingly. Sweezy holds a particularly strong position, arguing that an increase in means of production by one per cent must be accompanied by an increase in output of consumer goods by one per cent (Shaikh, 1978, p. 229). In stark contrast, Shaikh (1978) argues that capitalist production is not determined by the demand for consumer goods. Instead, the demand for an increase in output can stem from the demand from capitalists for even more investment goods. Hence, theoretically the problem of underconsumption would not exist if investment by capitalists, which is determined by expected profitability, were high enough. I would argue that it is certainly true that increasing investment can suffice to buy the surplus product. However, enough consumer goods have to be produced and the masses must be able to afford those commodities, at least to the extent that the reproduction of labour power is ensured. Otherwise, the production of surplus value (and thus profit) could not be maintained.

Another area of disagreement regards the conception of competition. In both theories, the respective understanding of competition is crucial. In Shaikh's framework of *real competition*, price-cutting behaviour is a fundamental characteristic of capitalist competition (Shaikh, 2016, p. 262). This is key to the concept of the falling rate of profit because capitalists can only cut prices if they also reduce costs (Shaikh, 2016, p. 14), and cost reductions are achieved by increasing labour productivity by increasing the organic composition of capital, which gives rise to the tendency of the profit rate to fall. According to the monopoly capital theory, the increase in monopolization has led to decreasing competition within branches, resulting in higher prices that are "a close approximation to the theoretical monopoly price" (Baran and Sweezy, 1966, p. 67). Shaikh heavily criticizes this notion, as he writes:

All branches of the Marxian monopoly capitalism school share the central premise that competition declines as firms become larger, more varied, and fewer in number. This is the foundation for their arguments. Yet it is solely within the theory of perfect competition that an industry is deemed fully competitive only when its firms are infinitesimal price-takers, identical in cost structure and infinite in number. No such requirement exists within the classical theory of real competition, in which firms are always price-setters and larger scale is the immanent means of reducing costs in the competitive battle. (Shaikh, 2016, p. 355)

Shaikh argues that even if it is true that industries are increasingly dominated by larger corporations (which is the basis of the monopoly capitalism theory), this does

not rule out price-cutting and cost-cutting behaviour. In the framework of *real competition*, firms are always looking to engage in price cutting regardless of their size, with large firms even having an advantage (Shaikh, 2016, p. 355). Downward rigidity of prices is central to the argument of the Monopoly Capital School. In their view, together with the ongoing efforts to reduce costs, it is responsible for the proclaimed tendency of the surplus to rise. If it is not true that the monopolization of modern capitalism has led to an abolishment of price competition, a key element of the Monopoly Capital School's crisis theory has disappeared. In my opinion, the evidence provided by Shaikh (2016, pp. 370–372) strongly suggests that this is the case.

Both theories discussed in this article aim to describe tendencies of the capitalist mode of production. If countervailing forces are not strong enough to offset the tendencies, the latter will give rise to crises. Thus, even though for instance the tendential fall in the rate of profit is a tendency that operates long-term, it can give rise to periodical crises that recur in shorter time spans. The empirical analysis presented in chapter 4 suggests that the declining rate of profit was a problem *before* the onset of the economic crisis in 2001, the Great Recession and the 2020 economic crisis, leading to declining rates of accumulation. This is in line with expectations generated by theories of a tendential fall in the rate of profit and thereby further strengthens their position. On the other hand, the Monopoly Capital School's explanation of financialization as a countertendency of underconsumption is in line with the longer-term trends before the Great Recession, as debt piled up in the decades leading to the Great Recession. The data does not suggest that underconsumption was an issue before any of the crises in the 21st century. Thus, the empirical analysis suggests that theories of a tendential fall in the rate of profit can shed light on periodically recurring crises. This does not seem to be true for underconsumptionist theories. For the Monopoly Capital School's crisis theory, the data only supports the claim of a long-term process of financialization culminating in the Great Recession after 2007.

6. Conclusion

In this paper, I compared two different strands of Marxist crisis theories, namely theories of a tendential fall in the rate of profit and underconsumptionist theories, with the aim of gaining insights that orthodox economic theories cannot provide. The first theoretical strand was represented in this paper by the works of Karl Marx, Anwar Shaikh and Paul Mattick (other notable proponents include Henryk Grossmann, David Yaffe, Mario Cogoy and Michael Roberts). My account of underconsumptionist theories focused mostly on the work of Paul Baran and Paul Sweezy as well as John Bellamy Foster and Fred Magdoff (further notable authors writing about undercon-

sumption include Rosa Luxemburg, Karl Kautsky, Otto Bauer and Harry Magdoff). The crisis theories presented in this paper offer tremendous insights into the underlying causes of economic crises. Especially regarding the Great Recession after 2007, they provide an explanation that differs from mainstream descriptions of the crisis. While most commentators and orthodox economists claim that developments in the financial sphere were the reason for the economic crisis, theories of the falling rate of profit as well as underconsumptionist crisis theories convincingly argue that the underlying causes of the crisis are to be found in the “real economy” within the spheres of production and circulation. Furthermore, they establish that crises are recurrent phenomena inherent to the capitalist mode of production, rather than unfortunate random events.

Theories of the tendential fall in the rate of profit argue that capitalism has an inherent tendency towards crisis due to a rising organic composition of capital. Competition between capitalists in the same branch forces firms to keep reducing costs. Capitalists reduce costs by increasing labour productivity by increasing constant capital relative to variable capital. Because of this process, less living labour is used in the production process. Since living labour is the only source of surplus value, a rising organic composition of capital results in a falling rate of profit. Countertendencies such as a rising rate of surplus value can temporarily offset the tendency of the profit rate to fall. However, at some point, the tendency of the profit rate to fall will prevail. Since the rate of profit is the main driver of capital accumulation, a falling rate of profit explains the recurrency of economic crises.

According to underconsumptionist theories, the underlying cause of crises is the lack of effective demand, as production of consumer goods outpaces consumption. The Monopoly Capital School argues that the economy nowadays is dominated by large corporations with considerable market power. In their view, this leads to prices that remain high even though firms are reducing costs. This results in a rising surplus, which cannot be absorbed by the consumption of workers and capitalists. Consequently, the economy tends towards stagnation because the production of consumer goods does not face enough effective demand. In this context, financialization, which has accelerated since the 1980s, can be understood as a counteracting force to the economy’s tendency towards stagnation. Increasing household debt allowed consumption to keep growing despite stagnating real wages, and financial speculation provided an outlet for parts of the surplus.

Both theories provide an explanation for economic crises – the falling rate of profit on the one hand, the rising surplus and underconsumption on the other hand. In both theories, countertendencies exist which mask the underlying tendency, but are

recurrently not strong enough to offset the underlying tendency. There are many areas of disagreement between the two theories: theories of the falling rate of profit focus their analysis on the labour process itself with the concept of the rising organic composition of capital. Underconsumptionist theories place a stronger emphasis on the sphere of circulation, arguing that the causes of crises arise in this sphere. From the perspective of theories of a tendential fall in the rate of profit, overproduction is a result of the fall in the rate of profit because capitalists curtail their investments. Thus, what the Monopoly Capital School attributes to underconsumption because of monopoly capitalism, scholars like Shaikh or Mattick view as the result of a falling rate of profit.

The short descriptive empirical analysis in chapter 4 shows that declining profitability was an issue before the recession in 2001, the Great Recession from 2007 and the 2020 economic crisis, while underconsumption does not seem to have occurred. I do not claim to make a final judgement about which theory offers better explanations of crises. A more exhaustive empirical analysis would be necessary to provide a more definitive answer. However, because of the theoretical discussion and empirical analysis in this paper, I do think that theories of the falling rate of profit allow for a more profound understanding of capitalist crises than the underconsumptionist theory of the Monopoly Capital School.

ACKNOWLEDGMENTS

I am extremely grateful to Patrick Mokre for his valuable feedback and guidance throughout the process of writing this article. Without his support, this paper would not have been possible. I also want to thank two anonymous reviewers and Matthias Schnetzer for helpful comments.

REFERENCES

- Baran, P., and Sweezy, P. (1966).** *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order.* New York: Monthly Review Press.
- Bleaney, M. F. (1976).** *Underconsumption theories: a history and critical analysis.* New York: International Publishers.
- Foley, D. K. (1986).** *Understanding capital: Marx's economic theory.* Cambridge: Harvard University Press.
- Foster, J. B., and Magdoff, F. (2009).** *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences.* New York: Monthly Review Press.
- Giacché, V. (2011).** "Marx, the Falling Rate of Profit, Financialization, and the Current Crisis," *International Journal of Political Economy*, 40 (3), pp. 18–32. <https://doi.org/10.2753/IJP0891-1916400302>
- Işıkara, G., and Mokre, P. (2021).** "Price-Value Deviations and the Labour Theory of Value: Evidence from 42 Countries, 2000–2017," *Review of Political Economy*, pp. 1–16. <https://doi.org/10.1080/09538259.2021.1904648>
- Kliman, A. J. (1997).** "The Okishio Theorem: An Obituary," *Review of Radical Political Economics*, 29 (3), pp. 42–50. <https://doi.org/10.1177/048661349702900305>
- Kotz, D. M. (2009).** "Marxist Crisis Theory and the Severity of the Current Economic Crisis," paper presented at a panel on "Heterodox Analyses of the Current Economic Crisis" at the Allied Social Science Associations' annual convention, Atlanta, 4 January 2010.

- Kotz, D. M. (2013).** "Social structures of accumulation, the rate of profit and economic crises," in J. Wicks-Lim and R. Pollin (eds) *Capitalism on Trial*. Cheltenham/Northampton, MA: Edward Elgar, pp. 335–349.
- Kotz, D. M., and Basu, D. (2019).** "Stagnation and institutional structures," *Review of Radical Political Economics*, 51 (1), pp. 5–30. <https://doi.org/10.1177/0486613416673472>
- Marx, K. (1976).** *Capital: Volume 1*. London: Penguin Classics.
- Marx, K. (1989).** *Marx & Engels Collected Works Volume 32: Marx: 1861–1863*. London: Lawrence & Wishart.
- Marx, K. (1992).** *Capital: Volume 3*. London: Penguin Classics.
- Mattick, P. (1981).** *Economic Crisis and Crisis Theory*. Abingdon/New York: Routledge.
- Mattick, P. (2007).** *Anti-Bolshevik Communism*. London: Merlin Press.
- Moseley, F. (1992).** "The Decline of the Rate of Profit in the Postwar US Economy: Is the Crisis Over?" *Capital & Class*, 16 (3), pp. 115–130. <https://doi.org/10.1177/030981689204800105>
- Moseley, F. (2011).** "Marx's Economic Theory and Contemporary Capitalism," paper presented at International Symposium on Marxian Theory.
- Rich, R. (2013).** "The Great Recession," *Federal Reserve History*, 22 November. Available at: <https://www.federalreservehistory.org/essays/great-recession-of-200709> (Accessed 30 March 2023).
- Roberts, M. (2009).** *The Great Recession: Profit cycles, economic crisis. A Marxist view*. Lulu.
- Roberts, M. (2016).** "Monocausality and crisis theory: a reply to David Harvey," in T. Subasat (ed.) *The Great Financial Meltdown*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 55–72.
- Roberts, M. (2020).** "Pandemic economics," *Materialismo Storico: Rivista di filosofia, storia e scienze umane*, 9 (2), pp. 238–262. <https://doi.org/10.14276/2531-9582.2473>
- Roubini, N., and Mihm, S. (2010).** *Crisis economics: A crash course in the future of finance*. New York: Penguin Press.
- Sablowski, T. (2012).** "Krisentheorien," in W. F. Haug, F. Haug, P. Jehle, W. Küttler and J. Koivisto (eds.) *Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus – Krisentheorien bis Linie Luxemburg–Gramsci*. Hamburg: Argument Verlag, pp. 1–38.
- Shaikh, A. (1977).** "Marx's theory of value and the transformation problem," in J. Schwartz (ed.) *The subtle anatomy of capitalism*. Santa Monica, CA: Goodyear, pp. 106–139.
- Shaikh, A. (1978).** "An introduction to the history of crisis theories," in Union for Radical Political Economics (ed.) *US capitalism in crisis*. New York: Monthly Review Press, pp. 219–241.
- Shaikh, A. (1982).** "Neo-Ricardian economics: a wealth of algebra, a poverty of theory," *Review of Radical Political Economics*, 14 (2), pp. 67–83. <https://doi.org/10.1177/048661348201400207>
- Shaikh, A. (1987).** "The Falling Rate of Profit and the Economic Crisis in the US," in D. Cherry (ed.) *The Imperiled Economy, Book I, Macroeconomics from a Left Perspective*. New York: The Union for Radical Economists, pp. 115–126.
- Shaikh, A. (1992).** "The Falling Rate of Profit as the Cause of Long Waves: Theory and Empirical Evidence," in A. Kleinkecht, E. Mandel and I. Wallerstein (eds.) *New findings in long-wave research*. New York: St. Martin's, pp. 174–202.
- Shaikh, A. (2011).** "The First Great Depression of the 21st Century," in L. Panitch, G. Albo and V. Chibber (eds.) *Socialist Register 47: The Crisis This Time*. New York: Monthly Review Press, pp. 44–63.
- Shaikh, A. (2016).** *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Sweezy, P. (1962).** *The Theory of Capitalist Development*. London: Dobson Books.
- Tsoufidis, L. (2008).** "Keynes on the Marginal Efficiency of Capital and the Great Depression," *History of Economic Ideas*, 16 (3), pp. 65–78. <https://www.jstor.org/stable/23723333>
- Wolff, R. D. (2002).** "The US economic crisis: a Marxian analysis," *Rethinking Marxism*, 14 (1), pp. 118–131. <https://doi.org/10.1080/089356902101242080>
- Wright, E. O. (1999).** "Alternative Perspectives in Marxist Theory of Accumulation and Crisis," *Critical Sociology*, 25 (2–3), pp. 115–142. <https://doi.org/10.1177/08969205990250020301>

BUCHBESPRECHUNG

Der lange Schatten der Ungleichheit

REZENSENT

Michael Ertl*

WERK

Savage, Michael (2021)

The Return of Inequality. Social Change and the Weight of the Past.

Cambridge, MA, Harvard University Press. 422 Seiten. Gebundenes Buch. 29,99 EUR.

ISBN 978-0-674-98807-1.

ZUSAMMENFASSUNG

Der Soziologe Michael Savage verbindet im vorliegenden Buch die berühmten Grafiken zur Ungleichheit der letzten beiden Jahrzehnte, und dank seiner vielschichtigen Betrachtungsweisen gelingt es ihm hervorragend, verschiedene sozialwissenschaftliche Disziplinen zu vereinen. Dabei zeigt er auch die Notwendigkeit auf, hinter diese Grafiken zu blicken. Sie vermitteln zwar eingängige Narrative, blenden aber den langen Schatten der Vergangenheit aus, der wesentlich zum Verständnis aktueller Ungleichheiten beitragen kann.

Bei der Bekämpfung von Ungleichheit stand über viele Jahrzehnte die Verringerung von Armut im Zentrum des Bemühens vieler Sozialreformer:innen. Auch heute noch zielen viele der politischen Maßnahmen nur auf die eine Seite der Ungleichheitsmedaille. Auf globaler Ebene spiegelt sich das etwa in einem der sogenannten Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen wider. Dort wird die Beseitigung der extremen Armut, aktuell definiert durch ein

Einkommen von unter 1,25 USD pro Tag, weltweit bis 2030 als Ziel formuliert. Im nationalen Kontext sozialer Sicherungssysteme gibt es ebenfalls häufig relative Armutsgrenzen, die losgelöst von individuell notwendigen Ausgaben festgelegt werden und dadurch definieren, wer arm und bedürftig ist und wer nicht. In Österreich liegt diese Grenze aktuell bei knapp unter 1.400 EUR monatlich für einen Ein-Personen-Haushalt.

* Michael Ertl: Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik.
Kontakt: michael.ertl@akwien.at

Dem britischen Soziologen Mike Savage, der an der London School of Economics lehrt, ist dieser Fokus zu einseitig, und so greift er in seinem Buch „The Return of Inequality“ zum Teleskop (3) und nimmt die Leser:innen mit beim symbolischen Schwenk der Linse hin zur anderen Seite der Medaille. Er entzaubert altbewährte Konzepte als problematisch und rückt den Reichtum als das soziale Problem unserer Zeit in den Mittelpunkt seiner Analysen. Dabei wird er nicht müde zu betonen, dass das Gewicht der Vergangenheit in vielen Dimensionen der Ungleichheit mit-schwingt und insbesondere bei der Akkumulation von Vermögen inhärent ist.

Grafiken transportieren Narrative

In seinem interdisziplinären Zugang widmet sich Savage im ersten der drei Teile seines Buches vorwiegend empirischen Befunden zur Ungleichheit, die anhand von Grafiken illustriert werden. Inhaltlich spannt er den Bogen von der Einkommens- und Vermögensverteilung bis zur Feldtheorie von Pierre Bourdieu. Er greift auch allzu oft unhinterfragte Konzepte wie jenes der absoluten Armut auf, um ihre Stärken und Schwächen zu kontrastieren und die Schwierigkeiten aufzuzeigen, vor denen Forscher:innen häufig stehen, wenn sie zwischen verzerrendem Pragmatismus und nicht umsetzbarer Berücksichtigung aller Einzelheiten abwägen müssen.

In seinem Verständnis sind die Entwicklung der Vermögenskonzentration

und dabei insbesondere „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ von Thomas Piketty am besten geeignet, die Bedeutung der Geschichte („the weight of history“, 73) zu verdeutlichen, da dieses Faktum im Prozess der Akkumulation von Vermögen am offensichtlichsten zur Geltung kommt. Die abnehmende Bedeutung der Vergangenheit, ausgedrückt durch die Zerstörung von Vermögen in den beiden Weltkriegen und den damit verbundenen Verfall der Vermögen-Einkommens-Relation, war nur ein kurzes Phänomen, das durch den rasanten Wiederanstieg der Vermögensungleichheit seit Ende der 1970er-Jahre ein jähes Ende fand – ein Resultat, das Savage von Pikettys berühmter Formel „ $r > g$ “ ableitet. Der Martin-White-Professor für Soziologie lobt die bestechende Klarheit der schnörkellosen Grafiken, die gleichzeitig auch ein Narrativ transportieren. Aber – und das ist eines der Hauptanliegen von Michael Savage – sie verdecken auch die vielen Dimensionen der Ungleichheit.

Auf diese geht der ehemalige Leiter des International Inequalities Institute an der LSE (2015–2020) im zweiten, umfassendsten Teil des Buches detailliert ein, wobei er auch hier zu Beginn auf methodische Aspekte verweist, die im Alltag zwar geläufig und kaum mehr wegzudenken sind, aber – ähnlich wie das Konzept der absoluten Armut – voller Tücken stecken. Dazu gehören etwa ordinale Rankings von Ländern, bei denen komplexe Unterschiede zu einem kleinen Indikatoren-Set verdichtet sind. Neben weiteren weltweit berühmten Grafi-

ken wie der „Elephant Curve“ verwendet er auch Abbildungen von Kunstwerken und Bilder, die das Lesen kurzweilig machen und manche Passagen auch etwas auflockern.

Der lange Schatten der Vergangenheit

Viele der genannten Darstellungen verkennen aus Savages Sicht aber die Notwendigkeit qualitativer und detaillierter Betrachtung, die in den darauffolgenden Kapiteln einen wichtigen Bestandteil seines Buches ausmachen. Dieser Abschnitt hat den stärksten soziologischen Bezug und erstreckt sich über Ungleichheiten entlang von Ethnie, Geschlecht und der sozialen Klasse, seinem Spezialgebiet. An dieser Stelle bringt er die historischen Entwicklungen ein, die ihm in den genannten Grafiken anderer Autor:innen häufig fehlen. Genau diese sind jedoch streckenweise sehr langatmig und leisten – zumindest aus Sicht des lediglich ökonomisch vorgebildeten Rezensenten – keinen entscheidenden Beitrag zur Erzählung des Buches. Die darauffolgenden Ausführungen zur sich verändernden Bedeutung von Städten im Laufe der Jahrhunderte, die in einem Bourdieu'schen Sinne im 21. Jahrhundert sowohl das ökonomische als auch das soziale und kulturelle Kapital vereinen, während diese in den Jahrhunderten zuvor durchaus verstreut waren, sowie seine Gedanken zur Rolle von Innovationen und Digitalisierung sind aber durchaus anregend und vermitteln deutlich die daraus folgenden Konsequenzen für

Ungleichheit im regionalen und historischen Kontext.

Insgesamt nimmt man als Leser:in mit, dass die relativen sozialen Ungleichheiten entlang der meisten Dimensionen zwar abnehmen, der lange Schatten der Vergangenheit sich aber gerade beim Vermögen besonders zeigt. Damit verbundene vererbte Privilegien bleiben ohne politische Maßnahmen aber unangetastet, was uns zum dritten und letzten Teil des Buches führt.

Politische Herausforderungen und Lösungsansätze

Dort zeigt Michael Savage die politischen und wissenschaftlichen Handlungsnotwendigkeiten auf, und die Widmung eines eigenen Abschnitts dafür weckt vorerst große Hoffnungen. Nach einer Abhandlung zur Bedeutung von Nationalstaaten und zu Phänomenen wie dem relativen Bedeutungsverlust linker Parteien, dem schwindenden Klassenbewusstsein, dem Rückgang des politischen Engagements und der Gefangennahme wirtschaftlicher und politischer Eliten („elite capture“) kommt er dann zu den lang ersehnten Lösungsvorschlägen in Form eines Fünf-Punkte-Plans. Dieser umfasst, meist auf abstrakter Ebene, bekannte Vorschläge wie die Beendigung der notorischen Wachstumszentrierung oder progressivere Steuersysteme mit einer umfassenden Besteuerung von Erbschaften und Vermögen. In seiner Forderung nach einer Wiederbelebung

des Radikalismus kann man auch eine Aufforderung an Parteien herauslesen, die entgegen weitläufigen Trends mehr Mut und Selbstbewusstsein haben sollten, höhere Steuern zu fordern. Der Mut zur expliziten Forderung einer Reichtumsgrenze fehlt ihm zwar, doch geht er immerhin so weit, auf die Tatsache hinzuweisen, dass der Armutsgrenze keine Reichtumsgrenze gegenübersteht.

Fazit

Mit seinem vielschichtigen Blick auf Ungleichheit beweist Michael Savage, dass es durchaus gelingen kann, verschiedene Disziplinen zu vereinen. Dementsprechend vermeidet er auch den Fehler, den er in seinem Buch klar kritisiert, nämlich dass viele Sozialwissenschaftler:innen vornehmlich innerhalb ihrer Disziplinen bleiben und interdisziplinäres Arbeiten rasch als „angewandte“ Forschung abgetan wird, die im Vergleich zum Verhaften in der Kerndisziplin als mit geringerem Status versehen wahrgenommen wird. Gerade in einem populärwissenschaftlichen Buch bedarf es dafür aber auch eines Fingerspitzengefühls für die Leser:innen, die Savage mit

dem Anspruch gewinnen möchte, dass sie keine Vorkenntnisse in den diversen Disziplinen aufweisen müssen. Dafür bietet er neben einer umfangreichen Literaturliste auch ein Glossar, in dem zentrale Begriffe der Soziologie und der Ökonomie kurz umrissen werden. Sein sprachlicher Habitus, der wohl dem eines Soziologen entspricht, erschwert an manchen Stellen aber das Durchdringen seines eigentlichen Arguments für Fachfremde. Hinzu kommen häufige Verweise auf pointierte Aussagen oder Phrasen bekannter Soziolog:innen, die einerseits eine Bereicherung darstellen, mit zunehmender Häufung aber auch zur Herausforderung werden können.

Die Stärke des Buches liegt in der Fähigkeit von Michael Savage, die berühmten Grafiken zur Ungleichheit der letzten beiden Jahrzehnte zu verbinden und die Notwendigkeit zu verdeutlichen, auch hinter diese Grafiken zu blicken, die durchwegs eingängige Narrative vermitteln. In vielen dieser Darstellungen wird der lange Schatten der Vergangenheit ausgeblendet, der aber zum Verständnis aktueller Ungleichheiten ungemein beitragen kann.

BUCHBESPRECHUNG

Souveränes Geldsystem und demokratische Wirtschaftspolitik

REZENSENT

Wolfgang Edelmüller*

WERK

Wray, L. Randall (2022)

Making Money Work for Us. How MMT Can Save America

Weinheim, Wiley-VCH GmbH. 224 Seiten. Gebundenes Buch. 55,90 EUR.

ISBN 978-1-5095-5425-6.

ZUSAMMENFASSUNG

Der seit 25 Jahren virulente MMT-Diskurs in der postkeynesianischen Makroökonomik hat längst die akademische Ebene verlassen, um die Suche nach dem adäquaten „grand design“ in der Wirtschaftspolitik zu beginnen. Mit diesem Buch und seinem herausfordernden Titel hat sich L. Randall Wray, wohl der bedeutendste Gründungsautor der „Modern Monetary Theory“, diesem Trend angeschlossen. In sieben übersichtlichen Kapiteln wird zunächst eine konzise Einführung aus erster Hand in die theoretischen und empirischen Grundlagen der MMT geboten. Mit Rekurs auf die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden sodann die Steuerungspotenziale von souveränen Geldsystemen für die Ziele einer gemeinwohlorientierten Wirtschaftspolitik im Sozial- und Wohlfahrtsstaat ausgelotet. Dabei hält der Autor an den grundlegenden Forschungsfragen zum „modernen Geld“ fest (Was ist Geld? Woher kommt das Geld? Wie wird Geld in Umlauf gesetzt?) und klärt überdies strittige Fragen der kritischen MMT-Rezeption. Schließlich lässt Wray kaum Zweifel aufkommen, dass sich effektive Vollbeschäftigung und sicherheitsstiftende Preisstabilität in der pragmatischen Reichweite einer demokratischen Wirtschaftspolitik befinden.

* Wolfgang Edelmüller

Kontakt: wolfgang.edelmueLLer@aon.at

Alle kritischen Ökonom:innen wissen, dass Geld nicht arbeitet. Gearbeitet wird ausschließlich von menschlichen Arbeitskräften als alleiniger Quelle der wirtschaftlichen Wertschöpfung. Aber Geld ist der Standard des arbeitsgetriebenen Wertschöpfungsprozesses, an dessen produktivem Anfang stets Geld als Zahlungsmittel geschaffen wird, um an sein zweckdienliches Ende von mehr Geld aus dem Realisat der hergestellten Gebrauchswerte zu gelangen. Die Essenzialität von Geld als Wertmaßstab und Zahlungsmittel der „monetären Produktionswirtschaft“ des arbeitsteiligen und marktorientierten Kapitalismus ist ein frühes Faktum der wirtschaftlichen Entwicklungsgeschichte und eine späte Entdeckung der ökonomischen Ideengeschichte. In der „high theory of market economy“, der allgemeinen Gleichgewichtstheorie, wird Geld unverändert als gleichgewichtsstörender Faktor behandelt und durch die Methodik des güterwirtschaftlichen Reduktionismus aus den mathematischen Modellen eskamotiert. Erst die postkeynesianische Makroökonomik, die das Wesen der Marktwirtschaft als kapitalistische Geldwirtschaft begreift, hat einen „Ausgang aus der selbstverschuldeten (monetären) Unmündigkeit“ der liberalen Ökonomie gewiesen. Dieser Perspektivenwechsel

verharrte dennoch sehr lange auf dem retardierenden Status der Endogenitätsdebatte über das Geld, ehe die „Modern Monetary Theory“ (MMT) mit ihrer geldsystemtheoretischen Analyse in der Tradition des monetären Chartalismus das deskriptive Werkstück zur Komplettierung einer relevanten Theorie der Geldwirtschaft geliefert hat. „Making Money Work for Us“ handelt daher nicht vom „arbeitenden Geld“, sondern von der monetären Funktionalität des souveränen Geldsystems als Lenkungsinstrument einer demokratischen Wirtschaftspolitik („for us“, „für die arbeitende Bevölkerungsmehrheit“).

L. Randall Wray, der deklarierte Minsky-Schüler¹ und wortführende Protagonist der MMT-Akademisierung an der UMKC², hat den wissenschaftlichen MMT-Popularisierungsschriften seiner herausragenden Wegbegleiterinnen Stephanie A. Kelton (2020) und Pavlina R. Tcherneva (2020) seine eigene aufklärerische Sicht des wirtschaftspolitischen Handlungspotenzials der MMT hinzugefügt. „Money is a scary topic. It is also rather complex.“ So beschreibt Wray die Ausgangslage zu Beginn seiner kurzen Einführung in die „Modern Money Theory“. Und deshalb erscheint Geld in der liberalen Ökonomie vielfach als be-

1 In einem dem „Preface“ zu diesem Buch vorangestellten Kurztexat unter dem Titel „Acknowledgments“ erweist Wray ausdrücklich Hyman P. Minsky, bei dem er an der Washington University in St. Louis studiert, promoviert und assistiert hat, seine Referenz: „(T)he greatest American economist of the second half of the twentieth century – on whose shoulders I stand.“ Darüber hinaus hat er die Bedeutung Minskys in einer Hommage (Wray 2016) umfangreich gewürdigt.

2 Ein Übersichtsaufsatz (Wray 2020) bietet einen Einblick in die Entstehungsgeschichte des MMT-Forschungsprogramms an der University of Missouri-Kansas City (UMKC) samt Fortsetzung am Levy Economics Institute of Bard College (Levy) und seinen ideengeschichtlichen Wurzeln. Das Paper liest sich wie eine Vorstudie zum gegenständlichen Buch.

vorzugter Gegenstand gelehrter Verästelung. Auch die postkeynesianische SFC-Modellierung des Wirtschaftskreislaufs hat diesen Zustand nicht vollständig überwunden, weil sie in ihrer bilanzierungsabhängigen Geldstromanalyse das Geld- und Zahlungsverkehrssystem ohne theoretische Erklärungsnotwendigkeit voraussetzt, auch wenn die Endogenitätsforschung funktional sehr nahe an die Eigenheiten der dualen Geldhierarchie in souveränen Geldsystemen heranführt. Die MMT ist bestrebt, diese institutionelle Lücke in der postkeynesianischen Theorie der Geldwirtschaft zu schließen,³ indem sie einen historisch und empirisch konsistenten Erklärungsversuch über den Ursprung und das Wesen des „modernen Geldes“ anbietet. Die wohlüberlegte Verbindung zwischen dem neochartalistischen Theorieansatz zur Gelderklärung, der historischen Spurensuche zum Schuldcharakter des souveränen Geldes und der deskriptiven Empirie von real existierenden Geldsystemen verleiht diesem Versuch einen hohen Grad an wissenschaftlicher Plausibilität.

In seinem neuen Buch zieht Wray gleichsam ein Resümee über den MMT-Erkenntnisstand, zu dem er in einem umfangreichen monografischen Werk, mehreren Herausgeberschaften, zahlrei-

chen wissenschaftlichen Fachaufsätzen und einer Vielzahl von streitbaren essayistischen Schriften selbst beigetragen hat.⁴ Sein Bemühen um Verständlichkeit durch Vereinfachung erleichtert den Zugang zu den theoretischen und empirischen Grundlagen der MMT in der „Kansas City/Levy“-Lesart. Und es wird Klarheit geschaffen über die bevorzugten Anwendungsgebiete der MMT durch eine Wirtschaftspolitik, die dem „public purpose“ verpflichtet ist. Dabei hält der Autor konsequent an den elementaren Forschungsfragen eines relevanten Geldverständnisses fest, die auch den diskursiven Aufbau seines Buches grosso modo bestimmen: „Was ist Geld?“ (die intrinsische Natur des Geldes), „Woher kommt das Geld?“ (die Endogenität der Geldschöpfung) und „Wie wird das Geld in Umlauf gesetzt?“ (die duale Geldhierarchie des zweistufigen Teilreservesystems).

Die Antworten lassen die Forschungsergebnisse der MMT noch einmal deutlich hervortreten (Kapitel 1–3). Geld ist ein allgemein akzeptiertes Zahlungsmittel, mit dem gleichlautend denominierte Schuldverhältnisse erfüllungswirksam aufgelöst werden können. Wray geht weit in die Geldgeschichte zurück (Kapitel 1), um die monetären Bestimmungsgründe Denominierung, Zahlungsmittel-

3 Marc Lavoie (2022) kommt daher in seiner heterodoxen MMT-Einordnung zu folgendem Schluss: „Thus, indeed, at least from my perspective, what we have here is post-Keynesian Institutionalism, a branche of post-Keynesianism along with the Fundamentalist Keynesian, Kaleckian, Kaldorian and even Sraffian branches, which share a number of essential features.“

4 L. Randall Wray, der seit seiner UMKC-Emeritierung als Senior Scholar und Professor am Levy Economics Institute of Bard College forscht und lehrt, hat auf der Website des Instituts seine komplette Publikationsliste veröffentlicht (<https://www.levyinstitute.org/scholars/l-randall-wray>).

akzeptanz und Erfüllungswirksamkeit in ihrer wechselseitigen Abhängigkeit zu ergründen. Dabei erweisen sich Anwendung und Ausgestaltung der „staatlichen Theorie des Geldes“ (Chartalismus) nach Georg Friedrich Knapp (1905) als der bei Weitem hilfreichste Anker in der Ideengeschichte.⁵ Denn Geld („civilized money“ in den Worten von Keynes) bedarf eines souveränen Währungsheererausgebers, der durch Geldzeichen und Mengenmaß die Form des monetären Nennwerts bestimmt, damit der Staat in dieser Denominierung sein Schuldanerkennnis (durch das Akronym „IOU – I owe you“ abstrahiert) aus den Leistungen der Staatslieferant:innen verbindlich formulieren und dokumentieren kann.⁶ Mittels hoheitlicher Verfügung der Steuererhebung als gleichlautend denominierter Verbindlichkeit an die Steuerbehörde mit alleiniger Tilgungswirkung durch die Rückgabe der staatlichen Schuldscheine („redemption“ der IOUs als „legal tender“) wird deren nominale Werthaltigkeit als Zahlungsmittel garantiert. Daraus leitet sich letztendlich der wirtschaftliche Bedarf für souveränes Geld her, weil der den staatlichen Güterbedarf (Waren und Dienstleistungen) deckende Privatsektor genau dieses Zahlungsmittel zur Erfüllung seiner Steuerverbindlichkeit benötigt.

Das triadische Mantra für das souveräne Geld in der MMT lautet daher in der Sprache ihrer Urheber:innen: „Money is debt – government spends first – taxes drive money.“

In der deskriptiven Überleitung dieses chartalistischen Ideengebäudes in die Empirie souveräner Geldsysteme wird von L. Randall Wray abermals eine Funktionsanalyse geboten, die so ziemlich allen Anforderungen aus der Praxis der zweistufigen Teilreservesysteme gerecht wird. Dadurch wird deutlich, dass es allein restriktive Regeln der Geld- und Fiskalpolitik sind, die das wirtschaftspolitische Steuerungspotenzial des „modernen Geldes“ einschränken, behindern und deformieren. Die beispielgebende Grotteske des monetären Staatsfinanzierungsverbots, das den Staat als den hoheitlichen Garanten des souveränen Geldes (der Geldbasis in Form von Banknoten und Notenbankreserven) von seiner eigenen Geldquelle abschneiden soll, entstammt genau jener Ideologie des ökonomischen Liberalismus, die das staatliche Aufgabengebiet („public purpose“) so klein wie möglich halten möchte, um die Verfügung über die volkswirtschaftlichen Ressourcen weitgehend dem freien Aneignungsspiel der privatwirtschaftlichen Kräfte zu

5 Keynes (1971) hat seine chartalistische Inspiration in der Geldsystemlehre („Today all civilized money is, beyond the possibility of dispute, chartalist“) von Georg Friedrich Knapp, dessen bahnbrechendes Hauptwerk (Knapp 1905) mit seiner Unterstützung 1924 ins Englische übersetzt wurde, ebenso bezogen wie von Alfred Mitchell-Innes. Dessen aufschlussreicher Essay über den Ursprung des Geldes (Mitchell-Innes 1913), vertieft in einem Folgeessay (Mitchell-Innes 1914), wurde von ihm in „The Economic Journal“ (Keynes 1914) rezensiert (zitiert in Wray 2020). In „The ‚Kansas City‘ Approach to Modern Money Theory“ gibt Wray (2020) weitere Hinweise auf MMT-Vorläufer im Kontext der Staats- und Kredittheorie des Geldes (u. a. Lerner, Minsky, Graziani, Godley).

6 Keynes (1971) hat für diese souveränitätsrechtliche Rolle folgende Worte gefunden: „... that the money of account is the description or title and the money is the thing which answers to the description.“

überlassen. Die libertären Voluntarismen dieses entrückten Marktradikalismus gehen sogar so weit, dass sie auch den staatlichen Sicherheitsanker des souveränen Geldes lichten möchten und seine „Denationalisierung“ (Hayek 1976 u. 1990) fordern, damit sich die Zahlungsmittleignung des privatisierten Geldes allein im Wettbewerb, der heiligen Kuh der Marktgläubigkeit, beweisen muss. Die MMT ist daher in ihrer (der postkeynesianischen SFC-Analyse entliehenen) bilanzierungstechnischen Formgebung der makroökonomischen Zahlungskreisläufe, die auf die binäre Denkfigur der doppelten Buchführung mit ihren „quadruple book entries“ zurückgreift, auch ein Befreiungsschlag gegen die antietatistische und krisenanfällige Atrozität, die von den neoliberalen Marktfundamentalisten am souveränen Geldsysteme verübt wird. Dabei erweisen sich all diese interessengeleiteten Deformationsversuche als inhärent nutzlos. In der Krise, der gerade der liberale, globale und staatsferne Finanzkapitalismus am allerwenigsten entkommen kann, werden alle Einschränkungen fallen gelassen, um die intrinsische Natur des souveränen Geldes in den Dienst der Rettung vor dem systemischen Kollaps zu stellen. So hat das monetäre Staatsfinanzierungsverbot in der „Global Financial Crisis“ (GFC) über den für den Finanzsektor höchst profitablen Sekundärmarktumweg in der offenmarktpolitischen Hypertrophie des „Quantitative Easing“ (QE) geendet, das eine neue Stabilisierungsrichtung des „Zentralbankkapitalismus“ (Wullweber 2021) vorgibt.

Im zweistufigen Teilreservesystem, das den operationalen Rahmen des staatlichen Geldmonopols regelt, fungiert das souveräne Geld in Form von Banknoten und Scheidemünzen (den dokumentären Formen der staatlichen IOUs als Papier- und Münzgeld, allgemein Bargeld) sowie von Notenbankreserven (der digitalen Form der staatlichen IOUs im Bilanzgefüge des Bankenapparats, allgemein Zentralbankguthaben) als alleiniges Zahlungsmittel zwischen dem staatlichen Währungs herausgeber in Gestalt der Notenbank (staatsdominierte Zentralbank) und den Währungsnutzern in Gestalt der konzessionierten Geschäftsbanken. Zwar partizipieren die Geschäftsbanken am staatlichen Geldmonopol durch das im Wege der Bankenkonzession erteilte Geldschöpfungsprivileg, das sie zur Herstellung eines privaten, gleichlautend denominierten Buchgelds in Form von Girokontogutschriften (den bankeigenen IOUs an ihre Kund:innen aus dem Nichtbankensektor: Haushalte, Unternehmen, Institutionen) befähigt. Allerdings ist die Zahlungsmittleignung dieses Giralgelds („bank money“ in den Worten von Keynes) an die Monetisierung durch das Zentralbankgeld (Bargeld und Notenbankreserven = staatliche Geldebasis) gebunden. Denn die zahlungsverkehrstechnische Verfügung über die Girokontoguthaben in Form von Barbehebungen (für den Barzahlungsverkehr) und Banküberweisungen (für den Girozahlungsverkehr) setzt die Bereitstellung der erforderlichen Zahlungsmittel voraus, die allein von der Notenbank durch Barreserven (Lieferung von Bargeld in die Tre-

sore der Geschäftsbanken zulasten ihrer Zentralbankguthaben) und Notenbankreserven (Zentralbankguthaben zur Regulierung des Ausgleichs der Clearing-salden aus dem Überweisungsverkehr im Bankenapparat) erfolgen kann.

Das souveräne Geld, das vom Staat monopolisiert wird und weitgehend aufwandslos als Bargeld und Zentralbankguthaben von der Notenbank „aus dem Nichts“ hergestellt werden kann, bildet das „backbone“ des Zahlungsverkehrs. Dieser wird vom Giralgeld der Geschäftsbanken beherrscht, wobei das private Buchgeld der Geschäftsbanken im Wege einfacher Buchungssequenzen im Rahmen des Kreditvergabeprozesses („Kreditgeld“), durch Vermögenstransaktionen (auf den Liquiditätsbüchern) und Zahlungsanweisungen (im Überweisungsverkehr) durch Gutschriften auf Girokonten entsteht. Das einzige Funding, das Geschäftsbanken für den geldschöpfungsrelevanten Vermögensaufbau aus Krediten, Anleihen und Interbankenforderungen benötigen, sind ausreichende Notenbankreserven, um den endogenen Zahlungsausgleich im Bankenapparat sicherzustellen. Erst dadurch wird die Zahlungsmittellegung des Giralgelds auf das Niveau der Transaktionssicherheit des souveränen Geldes gehoben, sodass es (bei voller Compliance mit den regulatorischen Vorgaben für den Gläubigerschutz und die Finanzmarktstabilität) alle ökonomischen Eigenschaften des Geldes erfüllt (Liquiditäts-, Vermögens- und Finanzierungsfunktion). Die duale Hierarchie

im souveränen Geldsystem zwischen Notenbankgeld (in der autonomen Hand des staatlichen Währungs herausgebers) und Giralgeld (in der monetisierungsabhängigen Hand der Währungsnutzer im Privatsektor) hat eine Reihe von Implikationen, die geradewegs zu den Steuerungspotenzialen der staatlichen Wirtschaftspolitik führen und sich bei Wray wie die Umkehrung des liberalen Kanons der Geld- und Fiskalpolitik (Kapitel 2 und 3) lesen.

Der geldsouveräne Staat, der seine eigene Währung herausgibt, ist für Verbindlichkeiten jeglicher Art in der Denominierung des souveränen Geldes (Staatsanleihen, Schatzscheine, Bankkredite, Steuerguthaben usw.) vor Zahlungsverzug und dem „sovereign default“ (Staatsbankrott) geschützt, weil er durch das staatliche Geldmonopol seiner Notenbank unbegrenzt über Liquidität in eigener Währung verfügt, um immer und überall gleichlautend denominierte Fälligkeiten bedienen zu können. Infolgedessen ist der geldsouveräne Staat zur Finanzierung seiner Ausgaben zwecks Erfüllung der Staatsaufgaben („public purpose“) nicht von Steuereinnahmen abhängig, weil er die erforderlichen Notenbankreserven für Zahlungsanweisungen an seine Lieferant:innen aus dem Privatsektor autonom in seiner Zentralbank herstellen kann. Die Steuererhebung erfüllt daher nicht Staatsfinanzierungszwecke, sondern dient einerseits der laufenden Notifizierung der staatlichen Gewährträgerschaft für die nominale Werthaltigkeit des

souveränen Geldes als Zahlungsmittel („taxes drive money“) und andererseits als Steuerungsinstrument zum nachfragebegrenzenden Liquiditätsentzug, um die der privaten Nutzung vorenthaltenen Ressourcen durch öffentliche Aufträge in die Verwendungsrichtung der Staatsaufgaben zu lenken. Klarerweise dienen daher auch Staatsanleihen nicht der Finanzierung von staatlichen Ausgabenüberschüssen (Budgetdefizit), die der geldsouveräne Staat immer durch die Erhöhung der Geldbasis decken kann, sondern zur Rückleitung von Notenbankreserven aus der Verfügung der Geschäftsbanken durch eine verzinsliche und risikofreie (souveräne) Veranlagungsalternative, wodurch die Liquidität auf den Geldmärkten (Interbankenmärkten) mit entsprechenden Zinssteuerungseffekten beeinflusst wird. Die eigentliche Rolle der Notenbank (Zentralbank) besteht daher neben ihrer Funktion als operativer Hebel der staatlichen Währungsherausgeber-schaft in der geldpolitischen Gestaltung der Zinskurve vom kurzen (Geldmarkt) bis zum langen Ende (Anleihenmarkt) durch „interest rate targeting“ mithilfe der ausleihungs- und veranlagungsseitigen Leitzinssätze („policy rates“) und offenmarktpolitischen Interventionen auf den Bondmärkten. Dadurch ist den Notenbanken auch ein indirektes Instrument zur Beeinflussung des nominalen Güterpreisniveaus zumindest über zinselastische Transmissionskanäle durch Nachfrageimpacts („inflation targeting“) in die Hand gegeben. Allerdings haben diese geldpolitischen Stabilisie-

rungsmaßnahmen sehr unterschiedliche Wirkungsverläufe, die generell eher schwach sind (siehe QE), mit der Ausnahme von drastischen Erhöhungen der Leitzinssätze zwecks Herbeiführung von Stabilisierungskrisen (siehe NAIKU). Dagegen sind die Preiseffekte der fiskalpolitischen Instrumentarien des Staats (Gestaltung des Steueraufkommens und Lenkung der Staatsausgabenströme) über die effektive Nachfrage unmittelbar wirksam. Dem geldsouveränen Staat obliegt daher die Garantie der nominalen wie der realen Werthaltigkeit des Geldes als allgemein akzeptiertes Zahlungsmittel. Und er verfügt durch Geldmonopol und Steuerhoheit über die souveränen Steuerungsmittel zur dauerhaften Sicherung von Vollbeschäftigung und Preisstabilität in einer marktorientierten Geldwirtschaft.

In den Anwendungskapiteln (Kapitel 4–7), aus denen auch der missionarische Buchuntertitel „How MMT Can Save America“ abgeleitet werden kann, geht L. Randall Wray nach Behandlung von Bilanzierungs-, Trade-off- und Souveränitäts-Themen (Kapitel 4 und 5) auf einige wirtschaftspolitische Probleme ein, die im MMT-Zusammenhang besonders gerne und kontrovers diskutiert werden. Dazu gehören die Wechselkurspolitik, das Inflationsgespenst und das „Job Guarantee Program“ (JGP) als ergänzender Hebel für effektive Vollbeschäftigung. In der Währungspolitik wird zumindest teilweise eine Klärung angeboten, nachdem Kritiker:innen die MMT wiederholt wegen der außenwirtschaftlichen Be-

tonung der freien Wechselkursbildung zur „amerikanischen US-Dollar-Theorie“ erklärt haben, die nur in den Ländern der globalen Leitwährungs herausgeber funktionieren könne. Wray nimmt in der Frage des Wechselkursregimes eine deutliche Modifikation vor, indem er die an den Devisenstandard angelehnte fixe Wechselkursbindung („currency peg“) dezidiert ausschließt, wohingegen ein flexibles Wechselkursmanagement mit diversen Interventionsoptionen (im Gegensatz zum „free float“ mit ausschließlich devisenhandelsabhängiger Kursbildung) als durchaus MMT-kompatibel erscheint, um genügend „domestic policy space to pursue the public interest“ zu sichern.

Unter dieses Kapitel fällt auch die harsche Ablehnung der Europäischen Währungsunion (EWU), die er ganz im Sinne der Kritik von Wynne Godley als „hard peg“ beschreibt, sodass „the European nations that adopted the Euro had effectively become colonies“, nämlich der unabhängigen Europäischen Zentralbank (EZB). Das ist eine krasse Übertreibung, die aus der MMT-notorischen Überschätzung der Währungssouveränität resultiert. Staatliche Geldsouveränität ist eben nicht gleichbedeutend mit Währungssouveränität, weil in einer international verflochtenen Wirtschaft mit freien Devisenmärkten die Verfügung über Währungsreserven (zumindest in Form der Leit- und Reservewährungen) zur Bedienung der Auslandsverbindlichkeiten von einer Vielzahl außenwirtschaftlicher Faktoren abhängt. Dazu

gehören neben der Außenhandelsstruktur (dem Import-Export-Verhältnis und den Einflüssen der Terms of Trade auf Art, Umfang und Wert der Fremdwährungsreserven als internationales Zahlungsmittel) auch die Auswirkungen des warenhandelsungebundenen „carry trading“ (zinsdifferenziale Währungsspekulation) und anderer Formen der Devisenspekulation, die ein flexibles Wechselkursmanagement mit Zielrichtung Zahlungsbilanzausgleich erschweren oder gar verunmöglichen. Anhaltspunkte dafür liefert das historische Beispiel des EWS I und II, dessen Scheitern wesentliche Impulse zur Entwicklung und Erweiterung der EWU hervorbrachte. Eine Gemeinschaftswährung verbannt dieses permanente und spekulationsanfällige Währungschaos mit seinen regelmäßigen Krisenfolgen aus dem währungseinheitlichen Binnenmarkt und stärkt dadurch schon allein wegen der Größeneffekte die Währungssouveränität nach außen – freilich nur dann, wenn man die fatalen Konstruktionsfehler der EWU vermeidet und die geldsouveräne Rolle der EZB als „lender and purchaser of last resort“ (Lavoie 2022) unter den Bedingungen einer wohlkoordinierten Fiskalunion nicht ungebührlich einschränkt.

Dass man ausgerechnet die MMT, die eine staatliche Verantwortung für die nominale und reale Geldwertstabilität als inhärentes Momentum des souveränen Geldsystems erkannt hat, unter Geldentwertungsverdacht stellt, wird von Wray nochmals bei der Behandlung

der Inflation und der Bekämpfung ihrer Ursachen als monetaristische Absurdität entlarvt. Denn dass der geldsouveräne Staat über seine Notenbank unabhängig vom Steueraufkommen dauerhaft liquid ist, um alle obligatorischen Zahlungsforderungen in der Denominierung der eigenen Währung jederzeit erfüllen zu können, bedeutet nicht, dass Steuer- und Abgabensysteme samt Staatsverschuldung irrelevant sind, sodass von den öffentlichen Budgets und ihren Defiziten eine permanente Inflationsgefahr ausgehen könnte. Tatsächlich wird mit dieser inflationshysterischen Staatsschuldophobie das geldangebotstheoretische Erbe des Monetarismus bewirtschaftet, wonach durch die Geldmengeneffekte der Budgetdefizite gefahrvolle Inflationsimpulse drohen („too much money is chasing too few goods“), zumal von „loanable funds“-Beschränkungen ausgelöste Crowding-out-Effekte das privatwirtschaftliche Güterangebot einschränken. Mit dieser funktionalen Irrtumserie, die weder geldschöpfungstheoretisch noch transmissionstechnisch nachvollziehbar ist, wird die Inflation als monetäres Phänomen begründet und der Rettungsanker der Austeritätspolitik beschworen, um gleichzeitig die endogenen Fehlallokationen sowohl im güterwirtschaftlichen Unternehmens- als auch im finanzwirtschaftlichen Vermögenssektor als Inflationsursachen auszublenden – und das, obwohl deren explizite Preissetzungsmacht über die lohnstückkosten- und gewinnspannenabhängige Preisentwicklung auf den Gütermärkten (Waren und Dienstleistungen) sowie

über den liquiditätsabhängigen Spekulationsantrieb auf den Vermögenmärkten (Finanz- und Immobilienmärkten) gleichermaßen entscheidet.

Dabei verfügt die Geldpolitik über kein ausreichend wirksames Instrumentarium in der Gestalt von Interest-Rate- oder Inflation-Targeting, um die Güter- und Vermögenspreisentwicklung wohlfahrtsverträglich zu verstetigen, ohne Krisen auszulösen (siehe NAIRU-Effekte auf den Arbeitsmärkten und QE-Effekte auf den Finanzmärkten) – wohingegen die Fiskalpolitik, wie schon anhand des „functional finance“-Ansatzes (Lerner 1943) gezeigt werden konnte, durch die Gestaltung des Steueraufkommens und die Lenkung der Staatsausgabenströme über die effektive Nachfrage sowohl für tatsächliche Vollbeschäftigung als auch nachhaltige Preisstabilität sorgen kann. Die MMT hat verdeutlicht, dass den Schlüssel für diese Rolle der Fiskalpolitik im demokratischen Sozial- und Wohlfahrtsstaat das souveräne Geldsystem liefert. Denn die Verwendungslenkung der volkswirtschaftlichen Ressourcen zwischen privatem und öffentlichem Sektor hängt entscheidend vom staatlichen Geldmonopol ab, das mit seiner monetären Zahlungsmittelbefähigung durch Währungsherausgeber-schaft und Steuerhoheit das maßgebliche Lenkungsinstrument in der Hand hält, um der privaten Unternehmerwirtschaft einen wohlfahrtsorientierten Entwicklungsrahmen auf Basis von Vollbeschäftigung und Preisstabilität vorzugeben. Wenig nachvollziehbar ist daher der

Neutralismus, den Wray zum wiederholten Mal (Wray 2012) auch in diesem Buch zum Ausdruck bringt, wonach die MMT in ihrer deskriptiven Konzeption von jeder wirtschaftspolitischen Richtung als funktionale Fundierungstheorie beansprucht werden könne. Diese Flucht in die akademische Diskursfähigkeit, die ein wenig die Anmutung der Angst vor der eigenen Courage in sich trägt, steht im Gegensatz zum chartalistischen Theorieansatz, dessen etatistischer Kern mit liberalistischen Wirtschaftsideologien schlicht unvereinbar ist. Gerade deshalb muss das souveräne Geldsystem vom Reglement liberaler Wirtschaftspolitik stets zu eigenen Zwecken zurechtgebogen werden, um schließlich in den typischen Krisen des liberalen und finanzialisierten Kapitalismus (Unterbeschäftigung, Arbeitslosigkeit und Inflation) und ihren für demokratische Verhältnisse unannehmbaren Folgen in der Einkommens- und Vermögensverteilung zu enden.

Ganz klar wird dieser Zusammenhang durch die zentrale Bedeutung, die das Konzept des „Job Guarantee Program“ (JGP) im wirtschaftspolitischen MMT-Anwendungsdiskurs einnimmt. Das JGP, das vordergründig auch als produktive Alternative zum bedingungslosen Grundeinkommen (BGE) und seinen liberalen Ursprüngen aufgefasst werden kann, beruht auf Hyman Minskys Idee des Staats als „employer of last resort“ (ELR), weil effektive Vollbeschäftigung allein durch keynesianisches Nachfrage- und Beschäftigungsmanagement nicht erreicht werden kann – vor allem, weil Mismatches auf

dem Arbeitsmarkt ohne arbeitsmarktpolitische Eingriffe kaum überwunden werden können und die inhärente finanzwirtschaftliche Instabilität der kapitalistischen Entwicklungszyklen (das eigentliche Forschungsgebiet von Hyman Minsky) die nachfragegesteuerte Beschäftigungspolitik an Grenzen führt. Gegen diese Steuerungsmängel kann ein gemeinnütziger Pufferarbeitsmarkt als Ergänzung zum regulären und von den Tarifparteien organisierten Arbeitsmarkt Abhilfe schaffen, indem jeder von konjunktureller oder struktureller Arbeitslosigkeit betroffenen und arbeitswilligen Arbeitskraft ein Arbeitsplatz zum auskömmlichen Mindestlohn („decent pay“) ohne Einschränkung der „social benefits“ garantiert wird. Dabei folgt das Arbeitsangebot dem Gemeinnützigkeitsprinzip, sodass Arbeitsplätze auf dem regulären Arbeitsmarkt nicht konkurrenziert werden, womit auch volle Durchlässigkeit zwischen den beiden Arbeitsmärkten gewährleistet ist und ein Wechsel in die tarifvertraglich höher bezahlten Arbeitsplätze bei Bedarf jederzeit möglich erscheint. Dieses wirtschaftspolitische Konzept der effektiven Vollbeschäftigung ist mit einem hohen Diskussions- und Erprobungsaufwand verbunden, der sich um Themen wie theoretische Angemessenheit der Pufferlageranalogie, JGP als automatischer Stabilisator, Dauerhaftigkeit und Qualifikationsanforderung für gemeinnützige Beschäftigung, Durchlässigkeitsbarrieren zwischen den beiden Arbeitsmärkten, Funktionswandel im Arbeitsmarkt-service usw. gruppiert.

Im MMT-Kontext, den auch Wray nochmals betont, ist aber relevant, dass mit der Arbeitsplatzgarantie zu auskömmlichen Mindestlohnkonditionen ein staatlicher Preisanker auf dem Arbeitsmarkt gesetzt wird, der durch Niedriglöhne nicht mehr unterboten werden kann. Dadurch ordnet die Beschäftigungspolitik dem durch staatliches Geldzeichen und Mengenmaß genormten souveränen Geld eine nominale Wertgröße zu, die sich über die lohnstückkostenabhängigen Gewinnspannen- und Preisbildungsprozesse durch die Wertschöpfungsketten des Wirtschaftskreislaufs fortpflanzt. In ähnlicher Weise beeinflusst der Staat als Auftraggeber für Lieferungen und Leistungen des Privatsektors zur Erfüllung seiner Staatsaufgaben das Güterpreisgefüge (Waren und Dienstleistungen), indem er die Ressourcen (letztendlich das Arbeitskräftepotenzial) mithilfe der Konstituenten des souveränen Geldes (Geldmonopol und Steuerhoheit) fiskal-

politisch in die Verwendungsrichtung des im Sozial- und Wohlfahrtsstaat demokratisch legitimierten „public purpose“ lenkt. Klarerweise erhalten die Gewerkschaften in einer nach dieser Art gelenkten und stabilisierten Unternehmerwirtschaft (einer „gemischten Wirtschaft“) eine makroökonomische Zentralfunktion, indem sie sowohl den Mindestlohn im Pufferarbeitsmarkt erstreiten als auch die Tariflöhne entlang des Produktivitätsfortschritts auf dem regulären Arbeitsmarkt erkämpfen. Unter den ihre Verhandlungsmacht stärkenden Bedingungen der effektiven Vollbeschäftigung einer MMT-fundierten Wirtschaftspolitik werden sie zu Taktgebern der Wohlstandsentwicklung der arbeitenden Bevölkerung. Nichts liegt dem ökonomischen Liberalismus ferner als diese Art von „demokratischem Kapitalismus“ (Streeck 2013) oder „civilized capitalism“ (Davidson/Davidson 1996).

LITERATURVERZEICHNIS

- Davidson, Greg/Davidson Paul (1996).** Economics for a Civilized Society. Armonk (NY), M.E. Sharpe.
- Hayek, Friedrich August (1976).** Denationalization of Money. London, The Institute of Economic Affairs.
- Hayek, Friedrich August (1990).** Denationalization of Money – The Argument Refined. An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies. London, The Institute of Economic Affairs.
- Kelton, Stephanie A. (2020).** The Deficit Myth: Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy. New York City, PublicAffairs.
- Keynes, John Maynard (1914).** What is Money? By A. MITCHELL INNES. The Economic Journal, Vol. 24 No. 95, 419–421.
- Keynes, John Maynard (1971).** A Treatise on Money. 1. The Pure Theory of Money. The Collected Writings of John Maynard Keynes, Volume V. London and Basingstoke, The Macmillan Press Ltd.
- Knapp, Georg Friedrich (1905).** Die staatliche Theorie des Geldes. Leipzig.
- Lavoie, Marc (2022).** MMT, Sovereign Currencies and the Eurozone. Review of Political Economy 34 (4), 633–646.
- Lerner, Abba P. (1943).** Functional Finance and the Federal Debt. Social Research, Vol. 10 No. 1, 38–51.
- Mitchell-Innes, Alfred (1913).** What is Money? Banking Law Journal, Vol. 30, 377–408.
- Mitchell-Innes, Alfred (1914).** The Credit Theory of Money. Banking Law Journal, Vol. 31, 151–168.
- Streeck, Wolfgang (2013).** Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus. Berlin, Suhrkamp Verlag.
- Tcherneva, Pavlina R. (2020).** The Case of a Job Guarantee. Cambridge (UK), Polity.
- Wray, L. Randall (2012).** Modern Money Theory: A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems. London, Palgrave Macmillan.
- Wray, L. Randall (2016).** Why Minsky Matters. An Introduction to the Work of a Maverick Economist. Princeton, Princeton University Press.
- Wray, L. Randall (2020).** The „Kansas City“ Approach to Modern Monetary Theory. Working Paper No. 961. Annandale-on-Hudson, Levy Economics Institute of Bard College.
- Wullweber, Joschua (2021).** Zentralbankkapitalismus: Transformation des globalen Finanzsystems in Krisenzeiten. Berlin, edition suhrkamp.

BUCHBESPRECHUNG

Postkeynesianismus. Eine Einführung

REZENSENT

Markus Marterbauer*

WERK

King, John E. (2022)

Postkeynesianismus. Eine Einführung.

Wien, Böhlau Verlag. 278 Seiten. Gebundenes Buch. 29,00 EUR.

ISBN 978-3-205-21569-1

ZUSAMMENFASSUNG

John E. Kings Standardwerk über den Postkeynesianismus ist nun auf Deutsch erschienen. Es bietet einen exzellenten Überblick über die zentralen Elemente der Theorie, die Abgrenzung zu anderen ökonomischen Lehrmeinungen und Ansatzpunkte für eine moderne Wirtschaftspolitik.

Drei Themenkomplexe machen die postkeynesianische Theorie heute in Österreich, Deutschland und Europa besonders relevant: erstens die Frage nach den Spielräumen für eine emanzipatorische Wirtschaftspolitik, die auf eine Stärkung der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften sowie eine Neuregulierung der Arbeitsmärkte zugunsten guter Arbeit und stetig wachsender Reallöhne abzielt;

zweitens die Rolle und das Zusammenspiel von Fiskalpolitik und Geldpolitik in der Bewältigung der zahlreichen Krisen des kapitalistischen Wirtschaftssystems von Finanzmarkt über Corona bis Teuerung; drittens die Ansatzpunkte und Instrumente des Kampfes gegen die Klimakrise, die langfristig wohl die größte gesellschaftliche und wirtschaftliche Herausforderung darstellt. Alle drei

* **Markus Marterbauer:** Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
Kontakt: markus.marterbauer@akwien.at

Themenkomplexe sind eng mit der Frage verbunden, ob und wie die neoliberale Phase des Kapitalismus zu einem Ende gebracht werden kann.

Mit diesem aktuellen thematischen Aufriß motiviert John E. King die 2022 auf Initiative des Promedia Verlags und der Plattform Makroskop erschienene deutschsprachige Fassung seiner Einführung in den Postkeynesianismus – die viel beachtete englischsprachige Originalversion des Buches war 2015 bei Edward Elgar erschienen. Und bereits zwei Jahre zuvor veröffentlichte John E. King einen grundlegenden Aufsatz zu den wesentlichen Thesen seines Buches in „Wirtschaft und Gesellschaft“ (King 2013).

John E. King ist einer der besten zeitgenössischen Kenner postkeynesianischer Theorie und Wirtschaftspolitik. Geboren 1947, studierte er an der Universität Oxford Philosophie, Politik und Ökonomie und lehrte an den Universitäten Leicester und Melbourne, wo er 2013 emeritierte. Seine enge Verbindung zu Österreich zeigt sich nicht nur in der Publikation des Vorab-Artikels zu seinem wichtigen Buch in „Wirtschaft und Gesellschaft“. King würdigt in seinem Buch die großen österreichischen Postkeynesianer Kurt Rothschild und Josef Steindl, er ist Alois Guger und Ewald Walterskirchen vom WIFO ebenso wie der wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien verbunden und betont eine Fortsetzung der „alternativen österreichischen Schule der Nationalökonomie“

mit Jakob Kapeller und Miriam Rehm an der Universität Duisburg-Essen (King 2021).

Die postkeynesianische Theorie entstand in den 1950er- und 1960er-Jahren in Cambridge, UK, und Cambridge, US, und erlebte ihre Blüte in den 1970er- und 1980er-Jahren. King beginnt sein Buch im zweiten Kapitel mit der Unterscheidung von drei wesentlichen Strömungen in der postkeynesianischen Ökonomie (siehe auch Dietrich et al. 1987): erstens dem fundamentalistisch keynesianischen Ansatz von Paul Davidson und Victoria Chick, die sich vor allem auf John Maynard Keynes' „General Theory“ (1936) berufen, zweitens der vom Polen Michal Kalecki geprägten Variante, die die Bedeutung der Einkommensverteilung zwischen Kapital und Arbeit als entscheidend ansieht, eine Verbindung von Karl Marx und John M. Keynes bildet, in Österreich von Josef Steindl am WIFO und Kazimierz Laski am WIIW propagiert wurde und heute von Malcolm Sawyer und Eckhard Hein vertreten wird, und drittens der Hyman-Minsky-Schule, die die finanzielle Instabilität betont, mit der die Finanzkrise neuerlich enormen Auftrieb gewann, und etwa von L. Randall Wray am Levy Institute vertreten wird.

Sechs Kernaussagen bestimmen laut Thirlwall (1993) die Sichtweise aller Postkeynesianer:innen: (1) Das Niveau der Beschäftigung wird auf dem Markt für Güter und Dienstleistungen bestimmt und nicht auf dem Arbeitsmarkt. (2) Unfreiwillige Arbeitslosigkeit ist das Er-

gebnis unzureichender effektiver Nachfrage und nicht zu hoher Lohnkosten. (3) Die Höhe der Investitionen bestimmt die Höhe der Ersparnisse und nicht umgekehrt. (4) Eine moderne kapitalistische Geldwirtschaft unterscheidet sich grundlegende von einer reinen Tauschwirtschaft. (5) Die monetaristische Quantitätstheorie, die eine Bestimmung der Inflation durch die Veränderung der Geldmenge behauptet, ist falsch. (6) Das „Bauchgefühl“ („animal spirits“) der Akteur:innen ist für den wirtschaftlichen Fortgang entscheidend, weniger die präzisen Kalkulationen.

Kapitel 3 ist der Abgrenzung zu den Schulen gewidmet, die nicht postkeynesianisch sind, darunter die präkeynesianischen Schulen (Say'sches Gesetz, natürlicher Zins u. a.), die altkeynesianische Schule (IS-LM), der Monetarismus (Neutralität des Geldes, Friedman), die neoklassische Schule, die neukeynesianische Schule (unvollkommener Wettbewerb auf Arbeits- und Gütermärkten) und die neue neoklassische Synthese. Darauf folgt eine kurze Geschichte der postkeynesianischen Theorie und ihrer wichtigsten Institutionen und Zeitschriften.

Kapitel 4 widmet sich den wissenschaftstheoretischen Grundlagen. Ihre Basis bilden Keynes' „Treatise on Probability“ (1921), die Bedeutung der Nicht-Vorhersagbarkeit realer Phänomene und der Offenheit der Systeme sowie eine Orientierung am Pluralismus. Mit Bezug auf Kurt Rothschild begründet John E. King die

Notwendigkeit von Pluralismus in den Wirtschaftswissenschaften: Die enorme Komplexität der Realität erlaubt keine singulären Erklärungsmuster; verschiedene Phasen des Kapitalismus verlangen nach unterschiedlichen Erklärungen; Evolution und Ethik erfordern Vielfalt; einfache ästhetische Gründe machen Vielfältigkeit schöner als Eintönigkeit.

Schließlich wird die in der Ökonomie weit verbreitete Mikrofundierung problematisiert. Der Trugschluss der Verallgemeinerung war bereits für Keynes Ausgangspunkt einer makroökonomischen Theorie und ist auch heute von elementarer wirtschaftspolitischer Bedeutung. Etwa im Sparparadoxon: Zwar können einzelne Akteur:innen ihre Ersparnisse erhöhen; wenn das alle versuchen, sinken aber die Einkommen, und die Ersparnisse erhöhen sich insgesamt nicht. Oder im Kostenparadoxon, das Kalecki betonte: Für einzelne Unternehmen bedeuten höhere (Lohn-)Kosten einen geringeren Gewinn; steigen sie aber insgesamt, so erhöhen sich effektive Nachfrage und Gewinn. Oder das Liquiditätsparadoxon von Keynes und Minsky: Einzelne Unternehmen können ihre Liquidität erhöhen; versuchen das aber alle, so steigen die Zinssätze, und es kann in einer Finanzkrise münden. Oder das Wettbewerbsfähigkeitsparadoxon: Jeder einzelne Staat kann seine Wettbewerbsfähigkeit durch Währungsabwertung, Senkung der Löhne oder der Lohnnebenkosten verbessern; machen das aber alle, so führt dies zu einem niedrigeren Wohlstandsniveau.

Kritik an der Mikrofundierung der Ökonomie bedeutet allerdings selbstverständlich keine Ablehnung der Mikroökonomie – im Gegenteil, die postkeynesianische Mikroökonomie wird in Kapitel 5 von Kings Einführung behandelt. In der postkeynesianischen Unternehmenstheorie werden Marktmacht und Oligopole als wesentliche Charakteristika einer kapitalistischen Wirtschaft analysiert. Die Preisbildung erfolgt durch „Mark-ups“ über die Kosten, die Fragen der Unternehmensfinanzierung und der Verschuldung spielen eine zentrale Rolle. Die Arbeitsmarkttheorie betont unterschiedliches Verhalten von Unternehmen und Beschäftigten, je nachdem, ob Vollbeschäftigung oder Arbeitslosigkeit herrscht. Der Arbeitsmarkt wird als tief in soziale Beziehungen eingebettet beschrieben, und wirtschaftliche und soziale Ungleichheit gelten als zentrale Elemente. Die postkeynesianische Haushaltstheorie betont die Bedeutung von Normen und Gewohnheiten, Präferenzrangordnungen werden qualitativ geformt, die Konsumententscheidungen sind nicht unabhängig vom Verhalten anderer Akteur:innen. Die Mikrotheorie des Postkeynesianismus sieht sich als realitätsnahe Alternative zur neoklassischen Mikroökonomie.

Kapitel 6 ist Elementen der postkeynesianischen Makrotheorie gewidmet. Kapitalistische Wirtschaften sind durch Konjunkturzyklen und Wachstum gekennzeichnet. In der Tradition von Keynes formulierte Roy Harrod eine Wachstumstheorie, in der die Investi-

tionsentscheidungen der Unternehmen (und nicht die Sparentscheidungen) entscheidend sind. Dabei gibt es kein stetiges Wachstum bei Vollbeschäftigung („golden age“), sondern dieses ist durch hohe Instabilität und immer wiederkehrende Arbeitslosigkeit geprägt. Nicholas Kaldor erweiterte das Harrod'sche Modell entscheidend um endogenen technischen Fortschritt und betont die Bedeutung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage für das Angebot an Produktionsfaktoren. Gemäß dem Kaldor-Verdoorn-Gesetz wird das Wachstum der Arbeitsproduktivität von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, das heißt von der Konjunktur bestimmt. Pfadabhängigkeit, Hysterese und kumulative Effekte werden betont. Die postkeynesianische Makroökonomie bildet damit auch einen wichtigen Ausgangspunkt für die Entwicklungstheorie und für die makroökonomische Regulierung der weltwirtschaftlichen Beziehungen.

Damit sind wir bereits mitten in der postkeynesianischen Wirtschaftspolitik, der Kapitel 7 gewidmet ist. Sie ist zunächst durch ein „magisches Vieleck“ an wirtschaftspolitischen Zielen geprägt, das traditionell Vollbeschäftigung, niedrige, aber positive Inflationsraten, eine gerechte Verteilung von Einkommen und Vermögen und Finanzmarktstabilität in den Mittelpunkt stellt. Die Instrumente postkeynesianischer Wirtschaftspolitik sind auf die Erreichung dieser Ziele ausgerichtet. Geldpolitik muss niedrige Inflation, stabile Finanzmärkte und hohe Investitionen im Auge haben; dazu

dienen eine demokratisch kontrollierte Zentralbank, internationale (Währungs- und Kapitalverkehrs-)Vereinbarungen und die Regulierung der Immobilien- und Finanzmärkte. Für viele Postkeynesianer:innen ist die Fiskalpolitik das mächtigere Instrument zur Erreichung gesamtwirtschaftlicher Ziele, wie es bereits Abba Lerner im Konzept der „Functional Finance“ präsentierte. Diese, aber auch das postkeynesianische Konzept des Staates als „employer of last resort“ werden jüngst wieder verstärkt diskutiert. Die Preis- und Einkommenspolitik hat in diesem Konzept eine besonders große Bedeutung. Die in der Blütezeit der österreichischen Sozialpartnerschaft geübte koordinierte Preis- und Lohnpolitik kann als ein erfolgreiches Beispiel angesehen werden. Keynes' Pläne für eine internationale Währungsunion und die Regulierung von Finanzmärkten bilden die Basis für eine internationale Koordination der Wirtschaftspolitik. Dieser kommt auch in der Klimapolitik große Bedeutung zu, wenn die notwendige Regulierung von Produktions- und Konsumniveau und -dynamik ohne hohe Wohlstandsverluste organisiert werden soll. Technologische Neuerungen und öffentliche Investitionen spielen dabei eine wichtige Rolle.

Kapitel 8 widmet sich dem Fallbeispiel der globalen Finanzkrise der 2000er-Jahre. Mit ihr rückte die These des US-Postkeynesianers Hyman Minsky einer dem Kapitalismus inhärenten und von Finanzinnovationen ausgelösten finanziellen Instabilität neuerlich in den Mit-

telpunkt der Aufmerksamkeit. In der postkeynesianischen Theorie wurden diese Thesen unter dem Titel der „Finanzialisierung“ und der zunehmenden Macht des Finanzsektors aufgenommen. James Tobin und Adair Turner haben die notorische Ineffizienz des Finanzsektors praktisch beschrieben und damit eine wesentliche Säule der neoklassischen Theorie zum Einsturz gebracht. Eine der wesentlichen Lehren aus der Finanzkrise ist wohl die Notwendigkeit einer „Definanzialisierung“: Der Finanzsektor muss an Macht und Einfluss verlieren, wenn eine wohlstandsorientierte Wirtschaft das Ziel ist. Dabei geht es um mehr Transparenz, bessere und stärkere Regulierung, ein Ende der Rohstoffspekulation, die Kontrolle der Ratingagenturen, das Verbot von toxischen Finanzprodukten und einen breiteren Ziel- und Instrumentenkatalog der Notenbanken.

Kapitel 9 ist dem Verhältnis der postkeynesianischen zu anderen Nicht-Mainstream-Denkschulen gewidmet. Dabei werden die politische Ökonomie von Marx und Sraffa ebenso knapp wie profund behandelt, genauso der Institutionalismus und die evolutionäre Ökonomie von Galbraith und Veblen, die feministische und ökologische Ökonomie, Verhaltensökonomie und Komplexitätstheorie, ja sogar die politisch und theoretisch auf der ganz anderen Seite stehende Österreiche Schule der Nationalökonomie. Dieses eindrucksvolle Kapitel wird mit den zehn Axiomen des Pluralismus abgeschlossen.

Das abschließende 10. Kapitel behandelt die Zukunft des Postkeynesianismus. Es endet optimistisch. Zu schwach und wenig akzeptiert ist die herrschende neoklassische Lehre, zu unbefriedigend und in die falsche Richtung führend ist die

auf ihr basierende Wirtschaftspolitik, zu groß und vehement sind die Forderungen nach einer Wirtschaftswissenschaft, die den Wohlstand aller und das gute Leben für alle im Auge hat.

LITERATUR

- Dietrich, Karl et al. (1987).** Postkeynesianismus. Ökonomische Theorie in der Tradition von Keynes, Kalecki und Sraffa. Mit Beiträgen von K. Dietrich, H. Hoffmann, J. Kromphardt, K. Kühne, H. D. Kurz, H. Riese, B. Schefold. Marburg, Metropolis-Verlag.
- King, John E. (Hg.) (2012).** The Edward Elgar Companion to Post Keynesian Economics. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- King, John E. (2013).** A Brief Introduction to Post Keynesian Macroeconomics. *Wirtschaft und Gesellschaft*, 39. Jahrgang, Heft 4, 485–508.
- King, John E. (2015).** Postkeynesianism. An Introduction. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- King, John E. (2021).** The Alternative Austrian Economics. A Brief History. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- King, John E. (2022).** Postkeynesianismus. Eine Einführung. Wien, ProMedia Edition Makroskop.
- Marterbauer, M. (1989).** Postkeynesianismus – die wiederentdeckte Alternative. Rezension von Dietrich et al. (1987). *Postkeynesianismus. Wirtschaft und Gesellschaft*, 15. Jahrgang, Heft 2, 311–314.
- Thirlwall, A. P. (1993).** The renaissance of Keynesian economics. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 186, 327–337.

BUCHBESPRECHUNG

Die Österreichische Schule – leicht gefasst

REZENSENT

Hansjörg Klausinger*

WERK

Linsbichler, Alexander (2022)

Viel mehr als nur Ökonomie. Köpfe und Ideen der Österreichischen Schule der Nationalökonomie

Wien, Böhlau Verlag. 278 Seiten. Gebundenes Buch. 29,00 EUR.

ISBN 978-3-205-21569-1

ZUSAMMENFASSUNG

Das Buch richtet sich an eine breite Leserschaft und versucht, dieser die Einsichten der Österreichischen Schule der Nationalökonomie nahezubringen. Dazu werden hervorragende Vertreter:innen dieser Schule mit ihrem Leben und Werk vorgestellt. Es bietet eine lesenswerte, leicht fassbare Einführung

Diese „an eine breite Leserschaft gerichtete historisch-kritische Neubearbeitung der Österreichischen Schule der Nationalökonomie“ (12) folgt in ihrem Zugang den Spuren anderer erfolgreicher Popularisierungen, wie etwa Schullak/Unterköfler (2009) zum gleichen Gebiet, Taschner (2015) zur Spieltheorie oder Sigmund (2018) zum Wiener Kreis. Sie behandelt die Österreichische Schule

von ihren Anfängen bis ins auslaufende 20. Jahrhundert, wobei sie sich auf deren tatsächlich in Österreich geborene bzw. dort wirkende Mitglieder beschränkt (d. h. sinnvollerweise die sogenannten „Non-Austrian „Austrians““ außer Acht lässt). Als ein Charakteristikum wird in der Einleitung die Einbettung der Österreichischen Schule in das zeitgenössische intellektuelle Milieu betont, wie es

* Hansjörg Klausinger: Wirtschaftsuniversität Wien
Kontakt: hansjoerg.klausinger@wu.ac.at

vom letzten Drittel des 19. Jahrhunderts bis in die Zwischenkriegszeit seine prägende Wirkung entfaltet und diese auch danach in der Emigration nicht verloren hat. Drei Merkmale dieser Prägung, die die Schule besonders auszeichnen, werden hervorgehoben. Das erste ist der Primat der Ideen, die stärker, als sich dessen die handelnden Personen in Wirtschaft und Gesellschaft gewahr werden, deren Verhaltenshorizonte bestimmen.¹ Das zweite ist die tolerante und freie Diskussionskultur, wie sie von den (meisten) Mitgliedern der Schule praktiziert wurde – paradigmatisch dafür steht Böhm-Bawerks Seminar,² in dem Vertreter unterschiedlichster politischer Positionen zu Wort kamen. Die Transdisziplinarität als drittes Merkmal – „[...] es kann keiner ein großer Ökonom sein, der nur Ökonom ist“ (27; siehe Hayek 2007a [1955], 178) – ließ die „Österreicher“ zu „students of civilisation“ werden (Dekker 2016). Das spiegelte sich auch in deren Teilhabe an einer Vielzahl einander überlappender wissenschaftlicher Wiener Kreise wider. Die Blüte dieser „extramuralen“ Wiener Kreise verdankte sich allerdings auch der Tatsache, dass sich dort diejenigen Forscherpersönlichkeiten versammelten, denen aus einer Vielzahl von Ursachen – Knappheit der Mittel, aber auch „rassistische“ oder politische Diskriminierung – eine akademische Laufbahn verwehrt geblieben war. Wie das Buch aufzeigt, spielten diese Fakto-

ren insbesondere bei der Emigration der vierten Generation der Schule eine entscheidende Rolle.

Die im Titel angeführten „Köpfe“ beziehen sich auf diejenigen Personen, anhand deren die Ideen der Österreichischen Schule rekapituliert werden. Dabei handelt es sich um den Gründer Carl Menger, dessen Schüler Friedrich von Wieser und Eugen von Böhm-Bawerk, eine dritte Generation mit Ludwig von Mises und Joseph Alois Schumpeter sowie eine vierte mit Martha Stephanie Braun (als einzigem weiblichem Kopf), Friedrich August von Hayek, Gottfried Haberler, Fritz Machlup und Oskar Morgenstern, die alle ihr Wirken in der Emigration beschlossen. Als Kernideen der Schule werden insbesondere herausgefiltert: der methodologische Individualismus, wonach systemische Zustände als das unbeabsichtigte Ergebnis individueller Handlungen betrachtet werden; die subjektive Natur der in den Sozialwissenschaften untersuchten „Tatsachen“ (Hayek 2007b [1942]); der alle Entscheidungen durchziehende Aspekt von Unsicherheit und Unwissenheit; und daraus folgend die zentrale Rolle der Verwertung von Wissen in der Gesellschaft.

Linsbichler verknüpft Köpfe und Ideen insofern, als jedes einem Kopf gewidmete Kapitel in zwei Abschnitte geteilt ist, die Leben und Werk einander zwang-

1 Eine Aussage, die kaum eingängiger als von John Maynard Keynes im bekannten Schlusswort seiner „General Theory“ (1936) formuliert worden ist: „The ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed, the world is ruled by little else.“

2 Dass es dadurch ein „Teil des Gründungsmythos der Zweiten Republik“ (88) geworden sei, ist aber sicher zu hoch gegriffen.

los gegenüberstellen. Diese Kapitel bieten eine kenntnisreiche Übersicht über die zahlreichen auf die Österreichische Schule zurückgehenden innovativen Beiträge. Diese reichen von Mengers und Wiesers Begründung einer Theorie subjektiver Bewertungen und des Grenznutzens über Böhms Kapitaltheorie, die schöpferische Zerstörung bei Schumpeter und die Infragestellung der sozialistischen Wirtschaftsrechnung bei Mises bis hin zu den Erkenntnissen, die der vierten Generation zugerechnet werden können. Beispielshalber seien Braun als Begründerin einer Theorie der Wirtschaftspolitik, Hayek mit der These der „Wissensteilung“, Haberler zur Theorie des internationalen Handels, Machlup als letzter Generalist und Morgenstern als Mitbegründer der Spieltheorie genannt. Jedoch werden darüber hinaus noch viele weitere Themenbereiche behandelt, mehr als hier auch nur bloß aufgezählt werden können.

Ein wichtiger vom Autor thematisierter Aspekt ist das Spannungsverhältnis, das sich aus dem Selbstverständnis der Schule vis-à-vis dem ökonomischen „Mainstream“ ergibt: „Kompromiss oder Konfrontation? Selbstauflösung oder Sekte?“ (78). Hier nahmen offenbar die US-„Neo-Austrians“ im Gefolge von Mises eine radikale Position ein, während „Österreicher“ wie Machlup und Haberler eine vorsichtige Integration ihrer Erkenntnisse in den Mainstream anstrebten. Hayek (2017 [1965], 181) fasste seine

Sichtweise in der Bemerkung zusammen, dass es „der größte Erfolg einer Schule [ist], dass sie aufhört als solche zu bestehen, weil ihre Grundideen Bestandteil der allgemein herrschenden Lehre geworden sind“. Inwieweit der Österreichischen Schule dieser Erfolg beschieden war, wäre einer eingehenderen Untersuchung wert: Stellen die gelegentlichen Hinweise von Mainstream-Autor:innen auf die Österreichische Schule bloße Lippenbekenntnisse dar bzw. ist deren fort-dauernde Existenz ein Beleg dafür, dass sie Erkenntnisse bewahrt, die noch nicht Eingang in die „herrschende Lehre“ gefunden haben?

Was die Verknüpfung von positiven Erkenntnissen und politischen Empfehlungen betrifft, folgt trotz der naheliegenden Identifizierung der Österreichischen Schule als ein „Austroliberalismus“³ aus deren Kernideen und den daraus entwickelten Anwendungen nicht zwingend ein Bekenntnis zu (wirtschafts)liberalen Positionen. Das gilt besonders, wie aus den Ausführungen hervorgeht, für Wieser und Morgenstern, die dem von Mises vertretenen klassischen Liberalismus recht distanziert gegenüberstanden. Inwieweit man den vom Autor gelegentlich eingestreuten Extempores zu aktuellen Themen (z. B. zum Umgang mit der Covid-Pandemie [33 f., 90] oder zur Chancengleichheit durch positive Diskriminierung [156]) zugestehen möchte, dass sie dem Geist der Österreichischen Schule geschuldet sind, hängt wohl davon ab,

3 So fragt z. B. Boettke (1995): „Why Are There No Austrian Socialists?“

als wie sinnvoll solche Fragen („Was hätte XY zu diesem und jenem gesagt?“) eingeschätzt werden.

Positiv hervorzuheben sind die vom Autor angestrebte Breite der Themen und das Bemühen um die Verständlichkeit der Darstellung, was sich allerdings manchmal nicht ohne Verlust an Tiefe erreichen zu lassen scheint. Hierfür seien zwei Beispiele angeführt.

Das erste bezieht sich auf die den Vertretern der Schule zugeschriebene Ableitung einer fallenden Nachfragekurve (70). Das Nichtauftreten des in der traditionellen Mikroökonomie („Neoklassik“) als Gegenbeispiel behandelten sogenannten Giffen-Falles rechtfertigt Linsbichler damit, dass sich bei den „Österreichern“ das Konzept des (fallenden) Grenznutzens nicht auf einzelne Güter, sondern auf in fixen Proportionen verfügbare Güterbündel beziehe. Er übersieht m. E. jedoch, dass in diesem Fall, in dem Substitution ausgeschlossen wird, die fallende Nachfrage allein aus der Gültigkeit der Budgetrestriktion – und ohne überhaupt auf eine subjektive Bewertung der Güter zurückgreifen zu müssen – abgeleitet werden kann. Hier hätte die Berücksichtigung der Beiträge zur Nutzentheorie von Schönfeld (1924) und Rosenstein-Rodan (1927) Abhilfe geschaffen. Diese hatten, wenn auch spät – nämlich in der Österreichischen Schule später als anderswo –, die implizite Verwendung additiver Nutzenfunktionen als die kritische unzulässige Vereinfachung erkannt, durch die von vornehe-

rein inferiore Güter (und damit der Giffen-Fall) ausgeschlossen worden waren.

Ein zweites Beispiel besteht in der Unterschätzung des Beitrages, den Wieser mit seinem Konzept des „natürlichen Wertes“ leistete. Dieser stellte für Wieser das Ergebnis einer vollkommenen Wirtschaftsrechnung, also eines unter idealen Bedingungen abgeleiteten allgemeinen Gleichgewichts, dar. Wiesers Erkenntnis, dass unter diesen Bedingungen ein ideales Marktsystem und der Plan eines allwissenden und wohlwollenden Diktators zum gleichen Ergebnis führen, lieferte ein heute in modernen Ansätzen weithin verwendetes Lösungsverfahren zur Bestimmung von Gleichgewichten. Während Wieser die Ableitung des natürlichen Werts zu den Aufgaben der „reinen Theorie“ zählte, gehörte die Berücksichtigung solcher Faktoren wie Macht, Unwissenheit und Geld zum Bereich einer „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“, mit der erst die Erscheinungen der Welt, in der wir leben, erklärt werden können. Dieses Spannungsverhältnis zwischen einer Referenznorm wie dem natürlichen Wert und der Erklärung von davon (z. B. als Folge der wirtschaftlichen Dynamik) abweichenden Erscheinungen sollte für viele von Wiesers österreichischen Nachfolgern ein zentrales (und nur teilweise gelöstes) Problem bilden.

Mag man über solche Feinheiten in der analytischen Bewertung durchaus hinwegsehen können, so erscheint in anderer Hinsicht das zugunsten einer breiten

Leserschaft erbrachte Opfer des völligen Verzichts auf Fußnoten und Referenzen als zu weitgehend. Vielleicht hätte deren moderater Gebrauch doch die eine oder andere Ungereimtheit verhindern können. Zum Beispiel heißt es im ersten Absatz des Hayek gewidmeten Kapitels, er entstamme einer „mährischen Gelehrtenfamilie“, sei mit Ludwig Wittgenstein als Cousin zweiten Grades verwandt und habe sich 1949 scheiden lassen (165). Das trifft alles insofern nur ungefähr zu, als keiner der in Mähren geborenen Vorfahren Hayeks ein Gelehrter, der letzte unter ihnen sein Urgroßvater Heinrich von Hayek und Wittgenstein ein Cousin dritten Grades war und die Scheidung im Jahr 1950 erfolgte. Und was kann man sich unter den „botanischen Experimenten“ (ebenda) seines Vaters vorstellen, bei denen der junge Hayek zusehen habe dürfen? Dass er als 23-jähriger Student federführend am Verkauf der Menger-Bibliothek nach Japan beteiligt gewesen sein soll (43), erscheint sehr unplausibel. Hingegen ist es eindeutig unzutreffend, dass Hayek und Myrdal (167) die Krise von 1929 vorhergesagt hätten; im Falle Hayeks muss der diesbezügliche „Mythos“ als widerlegt gelten, aber für Myrdal hätte dies zuvor meines Wissens ohnehin noch nie jemand behauptet. Und

übrigens schrieb Keynes anders als behauptet keinen Review von Hayeks „Pure Theory of Capital“ (185). Dies nur als Pars pro Toto am Beispiel Hayeks.

Insgesamt hätte der sehr ansehnlich gestaltete und mit Grafiken und Bildern reichlich ausgestattete Band ein sorgfältigeres Lektorat verdient. Manche Leser:innen wird der Gegensatz zwischen dem Übermaß an schmückenden Epitheta zur Beschreibung der Leistungen der Österreichischen Schule (der „strahlende Ruhm Wiens als Zentrum bahnbrechender Nationalökonomie“ [123]) und einer gelegentlichen „Flapsigkeit“ des Stils („den deutschen Kollegen die Vormachtstellung der Österreichischen Ökonomie unter die Nase zu reiben“ [66]) irritieren. Ganz sicher als den Lesegenuss störend werden aber die zahlreichen Druckfehler empfunden werden.

Trotz dieser Einwände im Detail bietet das Buch eine sehr lesenswerte Einführung in die Gedankenwelt der Österreichischen Schule und erweist seiner Sache vielleicht gerade dadurch einen guten Dienst, dass es die Hemmschwelle der Lektüre auf einem auch für Nichtfachkundige leicht überwindbaren Niveau hält.

LITERATUR

Boettke, Peter J. (1995). Why Are There No Austrian Socialists? Ideology, Science and the Austrian School. *Journal of the History of Economic Thought* 17 (1), 35–56.

Dekker, Erwin (2016). *The Viennese Students of Civilization: The Meaning and Context of Austrian Economics Reconsidered.* New York, Cambridge University Press.

Hayek, Friedrich A. (2007a [1955]). Das Dilemma der Spezialisierung. In: Friedrich A. von Hayek. *Wirtschaftstheorie und Wissen. Aufsätze zur Erkenntnis- und Wissenschaftslehre.* (= Gesammelte Schriften in deutscher Sprache, Abt. A, Bd. 1.) Tübingen, Mohr Siebeck, 177–187.

Hayek, Friedrich A. (2007b [1942]). Die „Tatsachen“ der Sozialwissenschaften. In: Friedrich A. von Hayek. *Wirtschaftstheorie und Wissen. Aufsätze zur Erkenntnis- und Wissenschaftslehre.* (= Gesammelte Schriften in deutscher Sprache, Abt. A, Bd. 1.) Tübingen, Mohr Siebeck, 159–176.

Hayek, Friedrich A. (2017 [1965]). Wiener Schule. In: Friedrich A. von Hayek. *Sozialwissenschaftliche Denker. Aufsätze zur Ideengeschichte.* (= Gesammelte Schriften in deutscher Sprache, Abt. A, Bd. 2.) Tübingen, Mohr Siebeck, 177–181.

Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* London, Macmillan.

Rosenstein-Rodan, Paul N. (1927). Grenznutzen. In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften.* 4. Aufl. Band 4. Jena, Gustav Fischer, 1190-1223.

Schönfeld, Leo (1924). *Grenznutzen und Wirtschaftsrechnung.* Wien, Manz.

Schulak, Eugen Maria/Unterköfler, Herbert (2009). *Die Wiener Schule der Nationalökonomie: eine Geschichte ihrer Ideen, Vertreter und Institutionen.* Weitra, Bibliothek der Provinz.

Sigmund, Karl (2018). *Sie nannten sich Der Wiener Kreis: exaktes Denken am Rande des Abgrundes.* 2. Aufl. Wiesbaden, Springer.

Taschner, Rudolf (2015). *Die Mathematik des Daseins: eine kurze Geschichte der Spieltheorie.* München, Hanser.

BUCHBESPRECHUNG

Kapitalistische Vielfachkrise: rechte Gewerkschaften als Zukunftsmodell?

REZENSENT

Benjamin Herr*

WERK

Dörre, Klaus (unter Mitarbeit von Livia Schubert) (2020).

In der Warteschlange. Arbeiter*innen und die radikale Rechte.

Münster, Westfälisches Dampfboot. 355 Seiten. Gebundenes Buch. 30,00 EUR.

ISBN 978-3-89691-048-6.

ZUSAMMENFASSUNG

Das Buch beschäftigt sich mit der Frage, warum manche gewerkschaftlich aktiven Arbeiter:innen eine Nähe zu rechten politischen Einstellungen haben. Wettkampfklassen, exklusive Solidarität und eine demobilisierte Klassengesellschaft sind dabei die zentralen Konzepte, die solche Einstellungsmuster als alltagsweltliche Antwort auf fortschreitende gesellschaftliche Erosions- und Prekarisierungsprozesse verstehbar machen. Daraus leitet sich das gewerkschaftspolitische Erfordernis ab, dass Gewerkschaften ihre klassische Schutzfunktion um eine qualitative Arbeitspolitik erweitern müssen. Diese Arbeitspolitik sollte dabei nicht nur imstande sein, auf den mehrdimensionalen Verteilungskonflikt abseits konkreter betrieblicher Arbeitsrealitäten zu reagieren, sondern auch unter dem Vorzeichen eines antifaschistischen Grundkonsenses stehen.

„In der Warteschlange“ widmet sich der Nähe mancher betrieblich und gewerkschaftlich aktiven Arbeiter:innen zur politischen Rechten und bearbeitet somit ein aktuelles und brisantes ge-

werkschaftspolitisches Thema. In den verschiedenen Abschnitten des Buches versammelt sich eine soziologische Auseinandersetzung mit den sozialen Dynamiken gesellschaftlicher Erosions-

* Benjamin Herr: FORBA · Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt
Kontakt: herr@forba.at

prozesse, insbesondere der Flexibilisierung und Prekarisierung von Arbeit und damit einhergehender (drohender) Wohlstandsverluste. In diesem Zusammenhang legt das Buch den Blick auf Einstellungsmuster aktiver Gewerkschaftsmitglieder, die sich in einem nationalen Wohlfahrtsblick und exklusiver Solidarität manifestieren. Darüber hinaus informiert der Text über die gewerkschaftliche Strategiebildung hinsichtlich der Frage, wie sich Gewerkschaften in dieser Gemengelage positionieren (sollen).

Den Anfang macht der Abschnitt „Sehnsucht nach der alten Republik“: Hier verwertet Dörre einen seiner früheren Texte, der den empirischen Startpunkt markiert: die Offenheit für rechtsextreme Orientierungen, die tief hineinreicht in den gewerkschaftlich organisierten Kern der Industriearbeiter:innenschaft. Der Abschnitt beschreibt die Ausformung der Ressentiments, die das Alltagsbewusstsein der interviewten jungen aktiven Gewerkschafter:innen prägen – und damit das Mindset des potenziellen Nachwuchses gewerkschaftlicher Funktionär:innen. Die Interviews offenbaren sowohl gedachte Wohlstandsgrenzen, die durch Staatsgrenzen markiert werden, als auch ein durch Konkurrenzlogik geprägtes Leistungsverständnis. Diese subjektiven Bearbeitungsformen werden in Kontext gesetzt mit der politisch-normativen Leerstelle, die bundesdeutsche Gewerkschaften im Zuge des Nachkriegs-Klassenkompromisses produzierten, in dem materieller Zuwachs und Verteilungsgerechtigkeit nur in-

nerhalb nationalstaatlicher Grenzen gedacht und argumentiert wurden und in Abwesenheit eines alternativen Gesellschaftsentwurfs, in den diese materiellen Verbesserungen diskursiv eingebettet werden könnten.

Der Abschnitt „Kapital global, Arbeit national“ tritt einen Schritt heraus aus dem nationalstaatlichen Blickfeld und fokussiert die globale Kapitalmobilität und deren Rückwirkungen auf die sozialstaatliche Einhegung des Kapitalismus. Relevant ist hier das Verhältnis zwischen der Internationalisierung der Wirtschaft und sozialstaatlichen (Ent-)Sicherungssystemen. Beschrieben werden die Pfade, die nationalen Regulationssystemen offenstehen angesichts ephemerer Kapitalfraktionen mit räumlichen Mobilitätsvorteilen. Trotz des dadurch induzierten schwächer werdenden nationalen Steuerungs- und Einhebungsverlustes wird gewarnt vor einer (Über-)Anpassung an durch Marktlogik induzierte Sachzwänge in Form durchlässiger und flexibler Regulationssysteme. Hintergrund ist das Desintegrationspotenzial, das diesen durchlässig-flexiblen Regulationsmodi innewohnt und folglich einen zentralen Ansatzpunkt für rechtspopulistische Projekte bietet. Der gewerkschaftliche Kampf für die Erhaltung und den Ausbau sozialer Sicherungssysteme hält ebenso den aufkeimenden Autoritarismus in Grenzen.

Der Abschnitt „Prekarisierung der Arbeitsgesellschaft und neuer Rechtspopulismus“ thematisiert die fortschrei-

tende Prekarisierung der Arbeitswelt, die zunehmend die gesicherten Zentren der Lohnabhängigkeit betrifft, entweder konkret in der Entsicherung von Arbeitsverhältnissen oder als diskursives Herrschaftsinstrument in Form einer „ständigen Mahnung“. Durch solche marktzentrierten Arbeitsformen induzierte Abstiegsängste befördern rechtspopulistische Orientierungen, wenn auch rechtspopulistische Orientierungen das Ergebnis eines Ursachenbündels sind und somit die Entwicklungen in der Arbeitswelt einen von mehreren strukturierenden Einflüssen darstellen.

Der Abschnitt „Exklusive Solidarität und heimatloser Antikapitalismus“ nimmt Bezug auf die Gesellschaftskritik und Solidaritätsnormen von Lohnabhängigen am Beispiel eines deutschen Industriebetriebes. Das Interesse des Abschnittes ist, welche Deutungsmuster die Befragten entwickeln und wie sich diese unterscheiden lassen. Systemkritiker:innen verknüpfen ihr kritisches Gesellschaftsbild mit ihrem Betriebsbewusstsein, während die Gruppe der Wettbewerbsindividualist:innen am eigenen Statuserhalt interessiert ist und weniger Zutrauen in Mitbestimmung und Gewerkschaften hat. Ihnen ähnlich sind die Wettbewerbskorporatist:innen, die aber einen weiteren Solidaritätsbegriff haben, der weniger exklusiv ist. Zuletzt lässt sich noch die Gruppe der Affirmativen ausmachen, die generell weniger kritisch sind und ein positiveres Gesellschaftsbild haben. Relevant sind diese empirischen Befunde für die gewerkschaftliche Strategie-

bildung insofern, als Hegemoniefähigkeit nur durch eine Mehrheit in allen Meinungsgruppen hergestellt werden kann und es erfordert, „jene kognitiven Brücken [...], die fragmentierte Arbeitserfahrungen und kapitalismuskritische Einstellungen verbinden können“ (157), herzustellen.

Der Abschnitt „Fremd im eigenen Land“ liest sich als empirische Tiefenbohrung ins Alltagsbewusstsein rechter Arbeiter:innen in Sachsen. Es zeigt sich, „dass das betriebliche und gewerkschaftliche Engagement radikal rechter Arbeiter*innen von legitimen sozialen Protestmotiven getrieben wird“ (193). Auch das eine strategische Überlegung, die sich durch das Buch zieht: den Kern rechtsextremer Orientierungen in der Lohnabhängigkeit ernst zu nehmen und progressiv zu drehen. Im Fall rechter gewerkschaftlich aktiver Arbeiter:innen wird die Notwendigkeit hervorgehoben, diesem auf völkischen Abwertungsmechanismen beruhenden gewerkschaftlichen Engagement die Attraktivität zu nehmen. Wie das gemacht werden soll, scheint Gegenstand zukünftiger strategischer Auseinandersetzungen zu sein, das Buch rekonstruiert hingegen die materielle Basis rechter Protestmotive: Sich vertiefende kapitalistische Konkurrenzverhältnisse und individuelle Abwertungserfahrungen lösen Entsolidarisierungsdynamiken aus, die Dörre als Wettkampf-Klassen begrifflich fasst. Zwar sei dahingestellt, ob sich das klasstheoretisch als analytisch sinnvolle Kategorie eignet, als griffiges Konzept

fasst es jedenfalls pointiert und gelungen die Diagnose rückgebauter Solidaritätsräume, die exklusiver werden, sei es durch die Abwertung migrantischer Segmente von Lohnabhängigen oder den Fokus auf die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Betriebs.

Wie im Verlauf des Buches immer deutlicher wird, produziert der Kapitalismus eine Vielzahl an Ängsten: Angst um den erworbenen Wohlstand, Angst um den zukünftigen Wohlstand, Angst vor sozialem Abstieg und Angst vor dem Arbeitsplatzverlust. Diese Ängste sind der Rohstoff für rechte Politikprojekte im Tandem mit einer völkischen Bearbeitungsform, die eine ideologische Umdeutung von Angst, den Einzug von Verschwörungstheorien und die Kulturalisierung sozialer Probleme befördern. Gewerkschaften, so wird argumentiert, sind in diesem Spannungsfeld oftmals die einzigen demokratischen Organisationen, die Menschen mit einer Nähe zu rechtsextremen Orientierungen überhaupt noch erreichen.

In einem Exkurs wird spezifisch auf Österreich eingegangen: Livia Schubert arbeitet auf Basis von Interviews mit ehemaligen SPÖ-Wähler:innen die Motive für die Abkehr von der österreichischen Sozialdemokratie heraus. In dieser Abkehr kommen zum einen die individuelle Betroffenheit durch den Strukturwandel (z. B. durch die Entwertung der eigenen Berufsidentität, die verlorenen Privilegien durch den Berufsstatus oder einen exklusiver agierenden Wohlfahrtsstaat),

zum anderen aber auch die Resultate strategischer (Fehl-)Entscheidungen vonseiten der Sozialdemokratie zum Ausdruck (z. B. die fehlende symbolische Repräsentation von nicht mittelständischen Lohnabhängigen oder die Abwesenheit politischer Narrative).

Der Abschnitt „Ausnahmeform Bonapartismus: Arbeiterschaft, Zangenkrise und Revolte von rechts“ verfolgt die Grundthese, dass rechtsradikale Anrufungen zunehmend attraktiv für die Durchsetzung von Interessen der Arbeiter:innen sind, weil die Lösung der Zangenkrise (niedrige Wachstumsraten, Fluchtmigration, notwendige ökologische Transformation) immer weniger über demokratische Wege möglich scheint. Dieses politisch-ideologische Vakuum machen sich Rechte in Form einer nationalen, marktliberalen und sozialen Rechtsblockbildung zunutze. Der Lösungsvorschlag ist eine (Re-)Mobilisierung der Klassengesellschaft, d. h., Konflikt (z. B. in Form von Streik und Klassenkampf) wieder als Ausdruck demokratischer Aushandlung zu verstehen.

Als inhaltliches Fazit lässt sich aus dem Gesamttext sehr viel ziehen: Es werden unterschiedliche Aspekte herausgearbeitet und wesentliche Konzepte zum Verständnis rechtsextremer Orientierungen gewerkschaftlich aktiver Arbeiter:innen vorgestellt. Die empirische Feststellung, dass Gewerkschaften gegen rechtsextreme Einstellungen ihrer Mitglieder nicht immun sind, ist der Ausgangspunkt für die strategischen

Überlegungen, die sich in dem Buch finden. Diese Überlegungen sind durch die Grundannahme gestützt, dass Ängste, ökonomische Abstiegs Erfahrungen und die symbolische Abwertung von Lohnabhängigen ernst genommen werden müssen. Auf dieser Basis gilt es ein politisches Angebot zu schaffen, das imstande ist, den mehrdimensionalen Verteilungskonflikt (soziale Wertschätzung, Anerkennung, ökologische Ressourcen, Arbeitszeit, Eigentum) in Richtung einer inklusiven Solidarität und mobilisierten Klassengesellschaft zu lenken. Gewerkschaften kommt in diesem Zusammenhang die Aufgabe zu, ihre klassische Schutzfunktion um den Gegenstand einer qualitativen Arbeitspolitik unter dem Vorzeichen eines antifaschistischen Grundkonsenses auszuweiten.

„In der Warteschlange“ positioniert Klaus Dörre als einen zentralen Gewerkschaftstheoretiker, der jahrzehntelange empirische und theoretische Forschung im Bereich der Arbeitssoziologie politikrelevant in ein zeitgenössisches Thema übersetzt. Dadurch erfährt die Debatte wesentliche Impulse, gleichzeitig verpasst die Form des Buches einen populärwissenschaftlichen Zugang – und damit die Rezeption durch ein breiteres Publikum. Ein fachspezifisches Publi-

kum wird über weite Strecken mit Basiswissen konfrontiert, was der Wiederaufbereitung bereits publizierter Artikel geschuldet ist: Die Themen Globalisierung und Prekarisierung, aber auch der empirische Teil zu autoritären Einstellungen von Gewerkschaftsmitgliedern wirken aus meiner Sicht bemüht in das Zentrum gestellt. Der Aufbau der Themen generiert einen inhaltlich kohärenten Strang, nimmt aber im Ergebnis viele Seiten in Beschlag. Ab der zweiten Hälfte erreicht das Buch die zeitnahe Forschung von Klaus Dörre und damit den relevanten Themenkomplex des Buches. Zwar sind die davor entwickelten Konzepte relevant für das tiefere Verständnis, es stellt sich aber die Frage, ob es eine derart ausschweifende Integration dieser Texte gebraucht hätte. Das empfand ich als schade, weil dem Buch dadurch wesentliche Impulse verloren gehen. Es hätte sich gelohnt, „In der Warteschlange“ nicht als Textsammlung zu konzipieren, sondern als eigenständiges Buch – gerade auch dadurch, dass Klaus Dörre einen Schreibstil hat, der sowohl komplexe Sachverhalte pointiert in Worte fasst als auch diese Komplexität in eine Lesbarkeit kleidet, die über ein akademisches und fachzentriertes Spektrum hinausgeht.

BUCHBESPRECHUNG

Ein Leitfaden im Labyrinth multipler Krisen

REZENSENT

Thomas Zotter*

WERK

Brunnermeier, Markus Konrad (2021)

Die resiliente Gesellschaft. Wie wir künftige Krisen besser meistern können

Berlin, Aufbau. 336 Seiten. Gebundenes Buch. 24,00 EUR.

ISBN 978-3-351-03925-7.

ZUSAMMENFASSUNG

Brunnermeiers Buch ist in Zeiten multipler Krisen insofern ein guter Ratgeber, als es kein „How to“-Ratgeber ist, weil es nicht einen vorgefassten Lösungsweg anpreist, sondern Analyseinstrumente und visionäre Denkanstöße liefert, um als Individuum und als Gesellschaft selbst den Weg zu mehr Resilienz zu finden. Damit gibt er uns einen Leitfaden im Labyrinth multipler Krisen in die Hand, der weiter reicht als die gegenwärtigen Krisen.

Während in vielen anderen Teilen der Welt Schocks und Krisen ständige Begleiter waren und sind, wähnte sich der „Westen“ lange in einer Phase von Stabilität und Prosperität, bis sich um die Jahrtausendwende in scheinbar immer schnellerem Tempo innere Ungleichgewichte in (Finanzmarkt-)Krisen entluden, externe Schocks immer näher

rückten und 2020 eine Pandemie Gesellschaft und Wirtschaft vor veritablen Herausforderungen stellte, bald darauf gefolgt von der massiven Invasion Russlands in die Ukraine; und das alles vor dem Hintergrund einer Klimakrise, die ein tiefgreifendes Umdenken und Verhaltensänderungen erfordert, aber von vielen ignoriert bzw. auf die lange Bank

* **Thomas Zotter:** Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
Kontakt: thomas.zotter@akwien.at

geschoben wird. Es gab schon Phasen, die zu mehr Optimismus Anlass gaben.

Bevor wir jedoch nach „Patentrezepten“ für die Lösung unserer multiplen Krisen suchen, sollten wir sowohl die Natur von Krisen und Schocks als auch den Instrumentenkoffer, den wir als Gesellschaft(en) und Individuen zur Verfügung haben, analysieren. Und dazu gibt uns das Buch des renommierten Finanzökonomen Markus Konrad Brunnermeier wichtige und visionäre Denkanstöße und stattet uns mit den nötigen analytischen Ansätzen aus.

Bei der – nicht leichten – Definition von Resilienz beginnt Brunnermeier mit dem gleichnisartigen Volatilitätsparadoxon „Eiche und Schilf“. Die robuste, standhafte Eiche kann, wenn sie einmal gebrochen ist, nicht zurückfedern wie das biegsame Schilf. Komplexere Systeme brauchen Redundanzen, Puffer und Reserven für Resilienz, um wie das Schilf nach einem Sturm zurückfedern zu können. Eine höhere Resilienz von Systemen geht mitunter zum Teil auf Kosten von – kurzfristiger und isoliert betrachteter – Effizienz, verhindert aber langfristig schädlichere Vernarbungen. Die Störung der Lieferketten im Zuge der COVID-Pandemie (und des Angriffskrieges Russlands gegen die Ukraine) hat deutlich vor Augen geführt, dass das „Just-in-Time-Prinzip“ (maximale Flüsse bei geringen Beständen) überdacht werden muss.

Explizite und implizite Gesellschaftsverträge verhindern, dass wir anderen

Externalitäten aufbürden, um die Gesellschaft oder den ganzen Planeten über Kippunkte hinauszubringen. In diesem Sinne hat Resilienz auch mit Nachhaltigkeit als Antwort auf die Herausforderungen der Klimakrise zu tun.

Explizite und implizite Gesellschaftsverträge stärken Resilienz

Dabei helfen explizite und implizite Gesellschaftsverträge mit einem reoptimierten Mix aus Regeln (Gesetzen), sozialen Normen und Marktmechanismen (die im Allgemeinen sehr gut darin sind, verstreute Informationen in Preisen zu verdichten). Aus makroökonomischer Sicht bedeutet Resilienz, Volatilität zu akzeptieren, gleichzeitig aber auch die Fähigkeit, Erholung beizubehalten und zu entwickeln. Bei einem Rennwagen sind gute Bremsen Voraussetzung dafür, beschleunigen zu können. Ähnlich verhält es sich mit Geldpolitik und Finanzmärkten.

Ein Gesellschaftsvertrag kann nur dann resilient sein, wenn die Gesellschaft gerecht und leistungsorientiert ist und sich Ungleichheiten in Grenzen halten. Die Corona-Pandemie ließ mit ihren heterogenen Auswirkungen auf verschiedene Gesellschaftsgruppen diese Problematik noch deutlicher hervortreten, ebenso wie die Inflation infolge des Ukraine-Krieges verschiedene Einkommensgruppen unterschiedlich trifft und neben vielen Verlierer:innen auch einige davon profitieren.

Die Krisen der letzten Jahre haben gezeigt, „dass sträflich außer Acht gelassene Risiken verheerende globale Auswirkungen in einer Gesellschaft haben können, die eine zu geringe Resilienz besitzt, um unvorhergesehenen Umständen neu zu begegnen“. Ein neuer Gesellschaftsvertrag muss allen die Möglichkeit bieten, aus eigener Kraft auf die Beine zu kommen, wenn sie von einem negativen Schock getroffen werden.

Innovationen, die Wachstum und Resilienz fördern können, erfordern auch Risikobereitschaft. Wo hingegen (Armut-) Fallen oder Kipppunkte auf dem volatileren Weg liegen, die das Zurückfedern nach einem Schock verunmöglichen, gilt es, den weniger risikoreichen Weg zu gehen – eine Strategie der Risikovermeidung. Ob Risikobereitschaft oder Risikovermeidung der bessere Weg ist, hängt also von der Art des Schocks und der Fähigkeit der Gesellschaft ab, mit Schocks umzugehen. Tempo des Wandels und die Fähigkeit zum Wandel müssen zueinander passen.

Corona und Lehren für die Resilienz

In der Aufarbeitung des Umgangs mit der Corona-Krise hebt Brunnermeier wichtige Elemente der Krisenbewältigung hervor: ein Verständnis für das Verhalten der Menschen, Informationen zur Feinjustierung politischer Reaktionen und das Erkennen von Kipppunktrisiken (z. B. Überlastung des Gesundheitssystems), Kommunikation und das

Hinarbeiten auf einen langfristigen neuen Normalzustand – in der Fähigkeit zur Rückkehr zur Normalität sieht Brunnermeier ja Resilienz. Gerade die Kunst der richtigen Balance in der Kommunikation bei komplexen Sachverhalten kann entscheidend dafür sein, Fallen zu vermeiden. So können Lockdowns, die Infektionsketten erfolgreich durchbrechen, Opfer ihres eigenen Erfolges werden, indem Verschwörungstheoretiker:innen das Ausbleiben der schlimmsten Szenarien als „Beweis“ dafür nehmen, dass die Pandemie nicht das eigentliche Motiv der Lockdowns gewesen sei. Und die Kommunikation in der Pandemie an sich hat sowohl das Potenzial, ein Zusammengehörigkeitsgefühl (gegen die Bedrohung durch das Virus) zu verstärken, als auch das Potenzial, Spaltungstendenzen zu fördern. Letzteres würde einer Rückkehr auf einen stabilen Pfad, also der Resilienz einer Gesellschaft, entgegenstehen. Je komplexer die Sachverhalte, desto entscheidender ist es, ob sich die Narrative einer Aufklärung mit nachvollziehbaren, simplen Botschaften oder jene der Übersimplifizierung und der Verschwörungstheorien durchsetzen.

Makroökonomische Resilienz

Der stärkste Teil des Buches beschäftigt sich mit der makroökonomischen Resilienz. Die Auswirkungen der Pandemie auf unterschiedliche Sektoren waren verglichen mit anderen Rezessionen stark heterogen und untypisch (langlebige Konsumgüter waren kaum betroffen,

persönliche Dienstleistungen hingegen stark). Man spricht hier von einer K-Rezession mit Gewinner:innen auf dem K-Aufstrich und Verlierer:innen auf dem K-Abstrich. Mittel- bis langfristig ist es noch nicht klar, ob die Auswirkungen von Corona mehr dem Schocktyp des internen Ungleichgewichts oder dem des externen Schocks entsprechen – aus heutiger Sicht, wenngleich überlagert von den Folgen des Ukraine-Kriegs, scheinen die Folgen der Krise mehr auf den Typ des externen Schocks hinzuweisen. Ein Beispiel für Schocks mit internen Ungleichgewichten ist etwa die japanische Immobilien- und Finanzkrise. Japan hat nach dem Schock bisher nicht mehr zum Wachstumspfad vor dem Platzen der Blase zurückgefunden. Auch die Erholung nach der Finanzkrise von 2008/2009 war wesentlich zäher als jene nach den Lockdowns im Zuge der Corona-Pandemie. Die Wiederherstellung solider Bilanzen, die vor der Finanzkrise vor allem in der Finanzbranche durch zu geringe Eigenkapitalquoten gekennzeichnet waren, verzögert im Allgemeinen die Rückkehr zum „normalen“ Wachstumspfad.

Für nachhaltiges Wachstum braucht es Innovationen und damit eine gewisse Risikobereitschaft (Kapitel 8). Andererseits drohen bei bestimmten Schocks auch Vernarbungseffekte. Schocks (oder deren langes Ausbleiben) haben psychologische Effekte, dies gilt vor allem für seltene Ereignisse mit großen Auswirkungen („black swan“). Deren Eintrittswahrscheinlichkeit wird entweder oft ignoriert („overconfidence“, v. a. im Fi-

nanzsektor) oder nach schweren Krisen (wie z. B. einer Pandemie) überschätzt (Pessimismus und Risikoaversion, die zu einer Nachfragerücke führen können); auf dem Arbeitsmarkt kann es v. a. bei Langzeitarbeitslosen zur Vernichtung von Humankapital kommen. Mit solchen Risiken beschäftigt sich Kapitel 9 („Vernarbung – Volkswirtschaften in der Sackgasse“).

Finanzmärkte – ohne ausreichenden Puffer und Beteiligung der Zentralbanken wenig resilient

Im Kapitel zu den Finanzmärkten fokussiert Brunnermeier zwar stärker auf den US-amerikanischen Finanzmarkt, die Muster lassen sich jedoch verallgemeinern. Der Finanzmarkt erholte sich nach dem Pandemieschock erstaunlich schnell, und Brunnermeier sieht folgende wesentliche Faktoren als dafür verantwortlich, nämlich erstens den Bias des Aktienmarktes in Bezug auf große und Tech-Unternehmen, die bei der K-Rezession infolge der Pandemie weniger stark betroffen waren oder zum Teil mit ihren Geschäftslokalen sogar von der Pandemie profitierten, zweitens die unkonventionellen Stabilisierungsmaßnahmen der Zentralbanken, drittens die geringen Diskontraten durch das niedrige Zinsniveau sowie viertens – und hier liegt wieder eine Falle für die Resilienz – Blasenbildung auf den Kapitalmärkten, getrieben durch erzwungenes Sparen (Lockdown) bei geringen Opportunitätskosten (Zinsen) und z. T. auch durch das

Schließen von Wettbüros und Casinos sowie neue, provisionsfreie Trading-Apps neuer Trader:innen.

Traditionell treten Banken als Marktmacher auf dem Anleihenmarkt auf, d. h., sie bringen Angebot und Nachfrage zur Deckung. Unmittelbar nach dem Beginn der Corona-Krise konnten die Banken nicht mehr genug Staatsanleihen für das Market-Making in ihren Bilanzen halten, auf dem Markt kam es zu Liquiditätsbeschränkungen und Preisausschlägen. Erst durch die Übernahme der Marktmacher-Funktion durch die Fed kam es wieder zu einer Beruhigung des Marktes. Als Konsequenz lautet ein Vorschlag, das Marktmachen in Hinkunft über eine zentrale Gegenpartei (Handelsplattform) anstatt über den Umweg der Bankbilanzen zu organisieren. Diese Gegenpartei könnte sich durch Hinterlegung von Staatsanleihen bei der Zentralbank mit Liquidität versorgen und sollte von dieser und der Marktaufsicht reguliert und beaufsichtigt werden. Hier waren es letztlich die liquiditätsstützenden Maßnahmen der Zentralbanken, die für Resilienz sorgten. Ob eine zentrale Gegenpartei für das Marktmachen oder die Bankbilanzen eher „Schilf“ denn „Eiche“ sind, lässt sich bei diesem Vorschlag jedoch anders als bei Brunnermeier nicht abschließend beantworten.

Neben dieser Liquiditätsfunktion übernehmen Zentralbanken auch zunehmend die Funktion des Versicherers gegen (statistisch gesehen) seltene Risiken mit mehreren Gleichgewichten, bei denen

die Zentralbanken den Markt durch ihre Interventionen, die über liquiditätsstützende Maßnahmen hinausgehen, zum stabilen („guten“) Gleichgewicht führen, indem sie gegen sich selbst verstärkende endogene Kräfte durch Aufkäufe intervenieren.

In der Eurokrise und der Coronakrise haben also vor allem Zentralbanken mit ihrer Lern- und Adaptionfähigkeit mit neuen Instrumenten die Resilienz insbesondere gegen große Schocks erhöht. Für die EZB lief dabei die Legitimation der unkonventionellen Maßnahmen nicht direkt über die Finanzmarktstabilität, sondern über die Sicherstellung des geldpolitischen Transmissionsmechanismus.

Mit Rückblick auf die Reaktionen der Zentralbanken auf den Corona-Schock meint Brunnermeier: „Man könnte sogar behaupten, dass das Jahr 2020 als Lektion dafür diene, wie 2008 hätte gehandhabt werden sollen“ (168). Diese Marktstabilisierungsfunktion der Zentralbanken erhöht jedoch den „moral hazard“ der Marktteilnehmer:innen. Dieser Falle ist durch entsprechende striktere Regulierung hinsichtlich Liquidität und Eigenkapital insbesondere bei systemisch wichtigen Finanzdienstleistungsunternehmen sowie durch Bremsen bei der Kreditvergabe, die für Übertreibungen auf einzelnen Märkten sorgen könnte, zu begegnen, um nicht die gewonnene Resilienz wieder im Handumdrehen zu verspielen und damit die Kosten von Schocks weiter zu erhöhen.

Im Kapitel über Staatsverschuldung und Zins (Kapitel 10) beschäftigt sich Brunnermeier mit dem Potenzial staatlicher Stabilisierungspolitik für Volkswirtschaften und vergleicht dabei die unterschiedlichen (makroökonomischen) Rahmenbedingungen und Reaktionsmuster der Krisen von 2008, 2011/2012 und 2020, um herauszuarbeiten, wo Kippunkte multipler Gleichgewichte liegen und wie staatliche Stabilisierungspolitik am besten zur Resilienz beitragen kann.

Inflationsschwankungen haben mit der Coronakrise und Lieferengpässen zugenommen

Mit den zahlreichen Schocks kam es zu größeren Inflationsschwankungen (Kapitel 12). Sowohl Inflationserwartungen als auch das Preisgefüge und die tatsächlich konsumierten Gewichte der Güter und Dienstleistungen kamen mit der Coronakrise gehörig durcheinander. Wenn aber die Gewichte im Warenkorb nicht mehr stimmen, weicht auch die gemessene von der tatsächlichen Inflation stark ab. Die Signale für die Zentralbanken werden schwieriger deutbar, gleichzeitig steigt jedoch die Wichtigkeit der Analyse der genauen Position zwischen zu geringer und zu hoher Inflation und der Ursachen der Inflation – Angebots- und Nachfrageschocks indizieren ganz unterschiedliche Reaktionen auf dieselbe ausgewiesene Inflationshöhe. Dazu kommen Zwangssparen durch das Schließen kontaktintensiver Dienstleistungen, Vorsorgesparen durch erhöhte

Unsicherheit und Vermögensumschichtungen hin zu weniger risikoreichen Anlageinstrumenten. Und schließlich gesellen sich dazu noch Lieferkettenbeschränkungen – und in weiterer Folge ist auch noch die Energiepreisexplosion im Zuge des Ukraine-Krieges hinzugekommen. Jedenfalls erinnert Brunnermeier daran, wie lange sich die Zentralbanken gegen deflatorische Risiken stemmen mussten und dass mit den Nachholeffekten (aufgestauter Konsum) nach den Mobilitätsbeschränkungen das Pendel wieder zurückschwingt.

Anhand historischer Beispiele erinnert er auch daran, dass Inflation vor allem auch ein politisches Phänomen ist, nämlich in dem Sinne, dass es um die Frage geht, ob die Gesellschaft und ihre Institutionen stark genug sind, Maßnahmen gegen die Inflation durchzusetzen (205). In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, dass sowohl inflationsdämpfende Maßnahmen als auch Maßnahmen, mit denen sich Zentralbanken gegen Deflation stemmen, im Hinblick auf die Finanzmarktstabilität makroprudenziell (Eigenkapitalvorschriften für Banken, Risikobeschränkungen bei [Immobilien-] Kreditvergaben etc.) flankiert sein müssen.

Ungleichheit bringt Gesellschaftsverträge unter Druck

Ungleichheit (Kapitel 13) hat auch starke Auswirkungen auf individuelle und gesellschaftliche Resilienz, was sich durch

die Coronakrise noch verstärkt hat. So sind ärmere Haushalte zum einen weniger in der Lage, in risiko- und meist ertragreichere Anlagen zu investieren, weil ihre Puffer zu gering sind, um liquide Reserven aufzubauen, was sie gegenüber Schocks vulnerabler macht. Dazu kam in der Coronakrise, dass wenn Haushalte über einen zu geringen (Sozial-)Versicherungsschutz und über zu geringe medizinische Versorgung verfügten, Kontaktbeschränkungen schwieriger einzuhalten waren, wodurch sie selbst einer höheren Ansteckungsgefahr ausgesetzt waren und auch ihre Umgebung einer höheren Ansteckungsgefahr aussetzten, und dass gerade in niedrig bezahlten persönlichen Dienstleistungsjobs das Ausweichen auf Arbeit im Homeoffice nicht möglich war. Ungleichheit macht die Gesellschaft auf diese Weise weniger resilient und hat das Potenzial, sich weiter zu verschärfen, zumal auch die Bildungschancen – und damit die Chancen, sich nach einem Schock wieder aufzurappeln – etwa durch ungleiche Ausstattung und Voraussetzungen für Homeschooling – ebenfalls ungleich verteilt sind.

Wo Ungleichgewichte zwischen Geschlechtern und rassistische (oder klasstistische) Benachteiligungen bestehen, werden daher implizite Gesellschaftsverträge brüchiger.

Globale Resilienz

In Teil IV beschäftigt sich Brunnermeier mit Fragen der globalen Resilienz, wobei

er zunächst die Herausforderungen für Schwellenländer darstellt, um danach zu fragen, wie eine neue, resilientere Weltordnung aussehen könnte.

Im Abschnitt über eine neue Weltordnung diskutiert er multilaterale vs. bilaterale Ansätze bzw. regelbasiertes (z. B. EZB-Regeln) vs. ergebnisorientiertes Handeln (Pariser Klimaabkommen) hinsichtlich ihres Beitrags zu einer resilienteren Weltordnung. Bedroht sieht er sie vor allem durch die Polarisierung zwischen China und den USA (die russische militärische Aggression, vielleicht ein verzweifelter Versuch Putins, sich auf der weltpolitischen Bühne wieder in Erinnerung zu rufen, war zum Zeitpunkt des Erscheinens des Buches trotz der Krim-Invasion von 2014 noch nicht auf dem Radar). Dennoch bieten Brunnermeiers Thesen zur Resilienz hinsichtlich geo- und gesellschaftspolitischer Spannungen, Preisreaktionen, der Lieferkettenproblematik und weiterer Polarisierungen wertvolle Einsichten auch für die gegenwärtige Situation – wenngleich sich gegenüber China und noch mehr gegenüber Russland zeigt, dass die Maxime „Wandel durch Handel“ an ihre Grenzen gestoßen ist, um es vorsichtig zu formulieren.

Das Weltwährungssystem stand in den letzten Krisen schon einigen Herausforderungen gegenüber, das Zusammenreffen des Wendepunktes in der Zinspolitik und möglicher neuer Phasen der Flucht in sichere Häfen stellt aber eine besondere Herausforderung dar und

macht Balanceakte nötig, die alles andere als resilient sind. Hier schlägt Brunnermeier – ähnlich, wie es eigentlich auch für den Euroraum sinnvoll wäre – globale sichere Assets vor, bei denen auf der einen Bilanzseite ein Pool an Staatsanleihen steht und auf der anderen Bilanzseite Anleihen in Sicherheitstranchen (vornachrangig) begeben werden. Die Erwartung wäre, dass bei einer Flucht in sichere Häfen die Flucht primär in die vorrangigen globalen Anleihen erfolgt und nicht nur in die sicheren Häfen Dollar, Euro und Yen.

Letztlich dient ein Weltwährungssystem dem Welthandel, und auch in diesem Zusammenhang diskutiert Brunnermeier brisante Fragen für eine Neuordnung. Internationale Wertschöpfungsketten wurden nicht nur durch Corona, sondern auch durch den Ukraine-Krieg auf harte Proben gestellt. Von „just in time“ und Kostenminimierung hin zu „just in case“ gibt es mehrere Antwortmöglichkeiten, die nicht nur in Reshoring, sondern auch in eine stärkere Diversifizierung der Wertschöpfungsketten und größere Puffer münden können. Industrie- und handelspolitische Strategien werden dann zum einen eine größere Rolle spielen, zum anderen aber auch neue Gewinner:innen und Verlierer:innen unter den Ländern sowie innerhalb der Länder generieren und nicht immer automatisch zu mehr Resilienz führen. Internationaler Handel muss zur Erreichung von mehr Resilienz positive (Diffusion von Wissen) wie negative Externalitäten (z. B. Untergrabung nationa-

ler Regularien durch Handelsverträge) stärker berücksichtigen, wie sich gerade auch in der Gesundheitskrise gezeigt hat.

Viele Fragen der Resilienz und eines nachhaltigen Gesellschafts- und Wirtschaftsmodells betreffen auch direkt Fragen zum Klimawandel (Kapitel 16): Der menschengemachte Klimawandel bedroht die Resilienz der Menschheit insgesamt. Hier sind Trittbrettfahrerprobleme und Rückkoppelungsexternalitäten, die uns auf Kippunkte zutreiben lassen, besonders ausgeprägt. Gleichzeitig haben Innovationen zur Bewältigung der Probleme sehr hohe positive Externalitäten und erreichen dadurch nicht das gesamtwirtschaftlich und global nötige Niveau. Strategische Komplementaritäten (z. B. E-Autos und Ladestationen) führen zu multiplen Gleichgewichten. Was hier zu resilienteren Gleichgewichten führen kann, sind klare (aber iterative – je nach Nähe zu Kippunkten) Zielpfade und Standards seitens der Politik.

Auf internationaler Ebene schlägt der Nobelpreisträger Nordhaus Klimaclubs von Staaten vor, die sich zu ambitionierteren Zielen verpflichten und Zölle für Länder ohne solche Ziele einheben. So bestünden sowohl Anreize für die Mitglieder, den Club nicht zu verlassen, als auch Anreize für Nichtmitglieder, dem Club beizutreten.

Fazit

Die Geschichte der Menschheit ist eine Geschichte des Fortschritts und eine von Schocks. Um nach unerwarteten Schocks als Gesellschaft (national wie international) wieder aufstehen zu können, braucht es vielschichtige Gesellschaftsverträge und Institutionen im Zusammenspiel von Staat, Märkten und sozialen Normen, die negative Externalitäten einschränken und uns gegen Schocks absichern. Es braucht aber auch den Raum für Abweichler:innen und Andersdenkende, weil sie es vielleicht sind, die uns bei „black swan“-Schocks neue Wege zeigen können. Vielleicht würde dazu auch das Albert Einstein zugeschriebene Zitat passen: „Das Leben ist wie Fahrrad fahren, um die Balance zu halten, musst du in Bewegung bleiben.“

Brunnermeiers Buch ist in Zeiten multippler Krisen insofern ein guter Ratgeber, als es kein „How to“-Ratgeber ist, weil es nicht einen vorgefassten Lösungsweg

anpreist, sondern versucht, uns Analyseinstrumente und visionäre Denkanstöße in die Hand zu geben, um als Individuum und als Gesellschaft selbst den Weg zu mehr Resilienz zu finden. Dass Brunnermeier wie viele andere Ökonom:innen dabei verschiedene selbst verwaltete Institutionen, die Externalitäten und öffentliche Güter verhandeln und so zur Resilienz einer Gesellschaft – nicht zuletzt im Hinblick auf den Klimawandel – beitragen können, nicht weiter behandelt, ist schade. Gemeint ist damit die Verwaltung gemeinschaftlichen Eigentums von Nutzerorganisationen, wie sie Elinor Ostrom gezeigt hat.

Eine große Stärke des Buches ist gleichzeitig auch ein bisschen dessen Schwäche: Die Lektüre eines Kapitels ist auch ohne die Lektüre vorheriger Kapitel möglich. Das führt manchmal zu Redundanzen, die aber auch als Beitrag zu einer höheren Resilienz gesehen werden können.

BUCHBESPRECHUNG

Eine differenzierte Kritik der ambivalenten Rolle von Genossenschaften in der Wohnungsfrage

REZENSENT

Hans Volmary*

WERK

Metzger, Joscha (2021)

Genossenschaften und die Wohnungsfrage. Konflikte im Feld der Sozialen Wohnungswirtschaft

1. Aufl. Münster, Westfälisches Dampfboot. 310 Seiten. Taschenbuch. 30,00 EUR.
ISBN 978-3-89691-068-4

ZUSAMMENFASSUNG

In seinem Buch *Genossenschaften und die Wohnungsfrage. Konflikte im Feld der Sozialen Wohnungswirtschaft* behandelt Joscha Metzger die ambivalente Rolle von Wohnungsgenossenschaften in der Wohnraumbereitstellung. Der Fokus liegt dabei auf dem Feld der sozialen Wohnungswirtschaft in Hamburg. Er entwickelt eine differenzierte Kritik der verschiedenen Akteur:innenkonstellationen im Spannungsfeld von Fragen um leistbares und qualitätsvolles Wohnen, Abriss und Neubau, Modernisierungen und Mieterhöhungen.

Joscha Metzger behandelt in dem hier besprochenen, im westfälischen Dampfboot in der Reihe „Raumproduktionen: Theorie und gesellschaftliche Praxis“ erschienenen Buch¹ die spezielle und ambivalente Rolle großer Wohnungsgenossenschaften in der „neuen Wohnungsfrage“. Er skizziert Letztere als die

¹ Der Text ist gleichzeitig Dissertationsschrift des Autors zur Erlangung des Doktorgrads am Institut für Mathematik, Informatik und Naturwissenschaften der Universität Hamburg. Der Untertitel wurde für die Buchversion verändert und lautet im Original: „Eine kritisch-geographische Analyse großer Wohnungsgenossenschaften“.

* Hans Volmary: Wirtschaftsuniversität Wien, Institute for Multi-Level Governance an Development
Kontakt: hans.volmary@wu.ac.at

Wiederkehr der seit dem 19. Jahrhundert „öffentlich wahrnehmbare[n] Konflikte um Herstellung, Bewirtschaftung und Verteilung des Wohnraums“ (12). Es kam und kommt in diesem Zusammenhang regelmäßig zu gesellschaftlichen Auseinandersetzungen über die Bereitstellung von adäquatem Wohnraum für die gesamte Bevölkerung. Dass ein Mangel von bzw. fehlender Zugang zu leistbarem und qualitativ angemessenem Wohnraum die materiellen Lebensgrundlagen einkommensschwacher Gruppen und deren Möglichkeiten zu sozialer Reproduktion sowie zu gesellschaftlicher Partizipation bedroht, wird dabei öffentlich kritisiert. Die sich daraus ergebenden Akteur:innenkonstellationen untersucht der Autor in Bezug auf die Position von großen Wohnungsgenossenschaften und streicht deren kontroverse Rolle, z. B. in Konflikten um Modernisierungen, Abriss und Neubau ihres Bestands, heraus. Metzger geht den Fragen nach, „[i]n welcher Weise [Genossenschaften] zur Wohnraumversorgung [beitragen] und inwiefern sie sich dabei tatsächlich von anderen Unternehmensformen unterscheiden[, w]elche praktischen Mitsprache- und Beteiligungsmöglichkeiten sie ihren Bewohner_innen [bieten, w]ie und aus welchen Gründen Interessenkonflikte innerhalb und um Genossenschaften [entstehen] und wie es dazu [kommt], dass diese öffentlich ausgetragen werden [...] und welche Bedeutung ihrem Ruf als soziale und selbstverwaltungsorientierte Wohnungsunternehmen [dabei zukommt]“ (14). Sein Ziel ist es, durch eine Analyse der „historischen und gegen-

wärtigen Entwicklung der Wohnungsgenossenschaften [...] Erkenntnisse über die Möglichkeiten und Grenzen emanzipatorischer Alternativen zur kapitalistischen Vergesellschaftung [zu gewinnen“ (15).

Die Arbeit besticht durch ein ambitioniertes, jedoch zugänglich hergeleitetes Theoriekonstrukt, welches auf überzeugende Art auf das empirische Material angewendet wird. Die detaillierte Aufarbeitung der Genese aktueller Leitbilder der sozialen Wohnungswirtschaft in Deutschland sowie deren Materialisierung im Feld (in Hamburg) ist sowohl aus wissenschaftlicher als auch aus politischer bzw. aktivistischer Perspektive wertvoll. Damit entspricht Metzger dem Anspruch kritisch-geografischer Forschung, in die analysierten Prozesse auch einzugreifen. Die Kohärenz und Relevanz der Feldforschung beeindruckt – es kommen diverse Stimmen zu Wort, die sich in das übergeordnete Argument eingliedern, jedoch gleichzeitig ein differenziertes Bild der ambivalenten Rolle von Genossenschaften in der Wohnungsfrage zeichnen. Das Ergebnis ist ein sehr gelungenes, durchaus kritisches Gesamtwerk. Auf kleinere Kritikpunkte gehe ich in der Besprechung der jeweiligen Kapitel bzw. am Schluss ein.

Auf die Einleitung mit Problemaufriss und Forschungsinteresse folgt das Theoriekapitel, in dem Metzger marxistische, feministische, regulations- und praxistheoretische Ansätze verbindet, um eine kritische Theorie der sozialen Wohnungswirtschaft zu entwickeln. Im drit-

ten Kapitel werden Methoden, Methodologie und Konzepte der Feldforschung erläutert. In Kapitel vier wird vor einem regulationstheoretischen Hintergrund die Genese der sozialen Wohnungswirtschaft in Deutschland nachgezeichnet, während in Kapitel fünf unter Bezugnahme auf Bourdieus Praxistheorie das Feld der sozialen Wohnungswirtschaft in Hamburg nachgezeichnet wird. Der Großteil des gesammelten empirischen Materials wird im sechsten Kapitel verwertet, in dem die Rolle großer Wohnungsgenossenschaften in der Hamburger Wohnungspolitik besprochen wird. Darauf folgt das siebte und letzte Kapitel, in dem Metzger die aufgeworfene Frage beantwortet, inwiefern große Genossenschaften das Potenzial hätten, zu einer Dekommodifizierung des Wohnens auf materieller und symbolischer Ebene beizutragen, und warum dieses Potenzial bis jetzt nicht entfaltet wird. In dieser Rezension folge ich der Struktur des Buches und bespreche die einzelnen aufeinanderfolgenden Kapitel – mit der Einschränkung, dass ich die Methoden und Feldforschungskonzepte nur kurz im Zusammenhang mit dem sechsten Kapitel, in dem der Großteil des empirischen Materials verwertet wird, erwähne.

Eine kritische Theorie der sozialen Wohnungswirtschaft

Im zweiten Buchkapitel erläutert Metzger sein ambitioniertes Vorhaben, eine kritische Theorie der sozialen Wohnungswirtschaft zu entwerfen. Er veror-

tet sich in der kritischen Stadtgeografie, die „städtische Prozesse als historisch geworden und politisch veränderbar [begreift]“ (257). Darauf aufbauend verbindet er marxistische, feministische, regulations- und praxistheoretische Konzepte, „um Genossenschaften im Spannungsfeld zwischen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und den sozialen Positionen einzelner Akteure zu analysieren“ (257). Anhand einer (neo) marxistisch-feministischen Perspektive charakterisiert er die Divergenz zwischen Gebrauchs- und Tauschwert von Wohnraum als Grundlage dieses Spannungsverhältnisses. Diese führt dazu, dass Wohnen in kapitalistischen Gesellschaften zur Ware wird. Durch seine besondere Beschaffenheit (kapitalintensiv, zieht weitere Investitionen in Infrastruktur nach sich) und die Angewiesenheit auf die knappe Ressource Grund eignet sich Wohnen ideal als „Aufbewahrungsort für überschüssiges Kapital, welches in Form von Mietzahlungen, Beleihung o. ä. langfristig verwertet wird“ (32). Da diesem Tauschwert von Wohnen der Gebrauchswert, also z. B. seine Funktion als Schutz vor der Außenwelt oder als sicherer, angemessener Ort für Care-Arbeiten, untergeordnet wird, ergeben sich um die Warenförmigkeit von Wohnraum soziale Kämpfe, denen in neomarxistischen und feministischen Ansätzen eine zentrale Rolle zugesprochen wird. Laut Metzger müssen „Ansätze, die darauf abzielen, dass Wohnen aus den Marktlogiken der kapitalistischen Gesellschaft herausgelöst [wird.] [...] auch diese Problematik der Warenform des Wohnens

[...] berücksichtigen“ (34, kursiv im Original). Seine Arbeit ordnet er eindeutig in diese Tradition ein. In einem nächsten Schritt konzeptualisiert Metzger unter Bezugnahme auf regulationstheoretische Perspektiven wohlfahrtsstaatliche Arrangements als „verdichtete gesellschaftliche Kräfteverhältnisse“ (39), in denen bestimmte Akteur:innengruppen es schaffen, ihre Interessen besser durchzusetzen als andere (in Abhängigkeit ihrer Ausstattung mit verschiedenen Kapitalformen). Das Wohnen hat sich in diesem Kontext gewandelt „von einem Bereich der Daseinsvorsorge zu einem Bereich, in den Privatpersonen zugunsten ihrer zukünftigen Lebensführung investieren“ (43). Diese Entwicklung bleibt jedoch unkämpft und materialisiert sich nie in Reinform. Schlussendlich nähert sich Metzger in seiner theoretischen Perspektive der praxeologischen Bedeutung von Wohnen. Pierre Bourdieu folgend, beleuchtet er, wie die Ausstattung mit unterschiedlichen Formen von Kapital (ökonomisch, kulturell, sozial, symbolisch) die Fähigkeit individueller Akteur:innen, sich auf dem Wohnungsmarkt zu positionieren, und damit ihre materiellen Lebensgrundlagen und Möglichkeiten zur sozialen Reproduktion beeinflusst. Darüber hinaus konzeptualisiert er das Feld der sozialen Wohnungswirtschaft als sozialen Raum und identifiziert die Hoffnung auf die Auflösung des Widerspruchs zwischen „wirtschaftliche[r] Produktion und Verwaltung von Wohnungen“ auf der einen Seite und der „konfliktfreie[n] gesellschaftliche[n] Wohnungsversorgung“

(58, kursiv im Original) auf der anderen Seite als die Doxa des Feldes der sozialen Wohnungswirtschaft. Dieser postulierte Widerspruch wird anhand der (neo) marxistisch-feministischen Perspektive erläutert und in einen regulationstheoretischen Rahmen eingebettet.

Es deutet sich hier bereits eine gewisse Gewichtung an, die sich später bestätigen wird: Innerhalb der entwickelten Perspektive scheint der Praxistheorie nach Bourdieu die größte Bedeutung zuzukommen. Es ist vor allem diese theoretische Brille, die in der Auswertung und Interpretation des empirischen Materials (vor allem in Kapitel sechs) einen neuen Blick auf die aufgeworfenen Fragen ermöglicht. Auf Basis einer Analyse der symbolischen Macht im Feld und der damit im Zusammenhang stehenden Verwobenheit von Akteur:innen mit den herrschenden Verhältnissen kapitalistischer Gesellschaften ist es Metzger möglich, eine entpersonalisierte Kritik an der Führung großer Genossenschaften zu entwickeln (siehe weiter unten). Die (neo) marxistische, feministische und regulationstheoretische Perspektive dient überwiegend zur Einbettung der empirischen Feldforschung. Die präsentierten Ergebnisse werden so jedoch auf erfolgreiche und zugängliche Art und Weise kontextualisiert. Es verwundert jedoch etwas, dass neben der einschlägigen feministischen Literatur aus der Stadtgeografie die Arbeiten von Nancy Fraser keine Berücksichtigung bzw. nicht einmal eine Erwähnung finden. Gerade ihre These des „progressiven Neoliberalismus“ (z. B. Fraser

2019), also die mächtige und diskursbestimmende Allianz von Akteur:innen mit gesellschafts- und wirtschaftspolitisch liberalen Idealen, hätte für die Analyse der ambivalenten Rolle von Genossenschaften und ihrer „mittelschichtorientierten Aufwertungsstrategien“ (198) durchaus einen vielversprechenden Mehrwert haben können. Diese Perspektive scheint implizit angelegt, wenn Metzger über „das strategische Zusammenspiel neoliberaler und linker Kräfte“ spricht und erklärt, wie „die zwei stadtentwicklungspolitischen Ansätze der vorwiegend von neoliberalen Akteuren getragenen unternehmerischen Stadt und der vorwiegend von linken Akteuren getragenen sozialen Stadt [sich] in den 1990er-Jahren zur neoliberalen Orthodoxie der funktionierenden Nachbarschaften und gemischten Quartiere zusammen[fügen]“ (127). Einen weiteren, jedoch erst nach dem hier besprochenen Werk erschienenen theoretischen Anknüpfungspunkt bieten die Thesen von Silke van Dyk und Tine Haubner (2021) zum „Community-Kapitalismus“. Die Aktivierung zivilgesellschaftlicher Lösungen in Abwesenheit staatlicher Bereitstellung wird von den Autor:innen kritisch hinterfragt und stellt, wie auch Metzgers Arbeit, einen wichtigen Kontrapunkt zu Romantisierungen zivilgesellschaftlicher Initiativen und deren Instrumentalisierung dar.

Soziale Wohnungswirtschaft im Wandel

In Kapitel vier wird die Geschichte der deutschen Wohnungspolitik unter An-

wendung der regulationstheoretischen und marxistischen Theorieansätze dargestellt und interpretiert. Es werden den jeweiligen Phasen entsprechende wohnungspolitische Leitbilder entworfen. Besonders fokussiert wird auf die Rolle der sozialen Wohnungswirtschaft und darauf, wie sich ihre „konkrete materielle und symbolische Form entsprechend de[n] jeweiligen historischen Verhältnisse[n] und den Auseinandersetzungen der in diesem Feld engagierten Akteure verändert“ (267 f.) hat. Während der Ursprünge des Feldes und bis in die 1920er-Jahre war die Vorbildfunktion von paternalistischen Wohnungsunternehmen mit dem Ziel der Wahrung des sozialen Friedens dominant. Das wohnungspolitische Leitbild entsprach hier einer paternalistischen und erzieherischen Wohnungswirtschaft ohne Partizipationsmöglichkeiten der zu befriedenden „unteren Schichten“. In den 1920er-Jahren kam es dann, wie auch in anderen Gesellschaftsbereichen, zu experimentellen Formen der basisdemokratischen Selbstverwaltung im Stil einer Ökonomie der Gemeinschaft. Klaus Novy wird hier von Metzger ausführlich zitiert, und die Siedler:innenbewegung in Wien war in diesem Kontext eine der Pionierbewegungen. Nach dem Zweiten Weltkrieg stand im Fordismus dann die großflächige Bereitstellung von sozialem Wohnbau durch staatlich regulierte große Kapitalgesellschaften im Vordergrund. Das wohnungspolitische Leitbild war das einer Versorgung breiter Schichten der Bevölkerung mit leistbarem Wohnraum. Im Neoliberalismus, und besonders

nachdem die Wohnungsgemeinnützigkeit in Deutschland abgeschafft worden war, wurden große Genossenschaften wiederum zum Symbol der sozialen Wohnungswirtschaft. Das wohnungspolitische Leitbild des Fordismus wurde abgelöst von dem Ziel, funktionierende Nachbarschaften in gemischten Quartieren sicherzustellen. Vor diesem Hintergrund lassen sich laut Metzger Aufwertungsstrategien rechtfertigen, da diese ja dem Ziel der sozialen Durchmischung zuträglich sind. Aspekte von sozialräumlicher Verdrängung und Leistbarkeit für einkommensschwache Gruppen rücken somit in den Hintergrund. In diesem Zusammenhang und aufgrund der neuen Rolle der Genossenschaften im Neoliberalismus ist die Entwicklung des „Genossenschaftsgedankens“ zentral. Dieser basiert auf drei zentralen Säulen: dem Förderprinzip, dem Identitätsprinzip und dem Prinzip der Selbstverwaltung. In dem Kapitel wird aufgezeigt, wie sich verschiedene Akteur:innen auf unterschiedliche Prinzipien des Genossenschaftsgedankens beziehen und wie sich das gesamtgesellschaftliche Verständnis der Rolle von Genossenschaften in diesem Zusammenhang im Zeitverlauf verändert. Im gegenwärtigen Feld sehen die herrschenden Akteur:innen laut Metzger jenen Genossenschaftsgedanken darin verwirklicht, im Verhältnis zum freien Wohnungsmarkt eine bessere Dienstleistung anzubieten. Demgegenüber stehe die marktkritische Auffassung, nach der es Aufgabe der Genossenschaften sei, „die Bedürfnisse der Mitglieder für die Unternehmensführung konstitutiv

zu machen“ (266). Diese Ausdifferenzierung des Genossenschaftsgedankens, seine Wandlung im Zeitverlauf und die divergierende Interpretation herrschender und marktkritischer Perspektiven stellen einen innovativen Beitrag zur Wohnforschung dar und sind für die allgemeine Argumentation hochrelevant. Die ausführliche Darstellung der sozialen Wohnungswirtschaft erscheint zwar etwas weniger innovativ, beeindruckt aber vor allem durch die detaillierte Aufarbeitung von Primärquellen.

In Kapitel fünf wird dann die Entwicklung der Hamburger Wohnungspolitik der Nachkriegszeit besprochen. Für den darauffolgenden Teil und das übergeordnete Argument des Buches ist entscheidend, inwiefern der Wechsel zu einer neoliberalen Wohnungspolitik mit dem Leitbild durchmischter Quartiere und funktionierender Nachbarschaften sich in den 1990er-Jahren vollzogen hat und von Akteur:innen links und rechts innerhalb des politischen Spektrums verinnerlicht und propagiert wurde. Das Kapitel stellt eine detaillierte Beschreibung der Genese der aktuellen Wohnungspolitik in Hamburg dar und zeigt dessen teils widersprüchlichen Charakter auf. Auf der einen Seite herrscht eine neoliberale Kontinuität, die sich im Mantra des Neubaus als Lösung von Wohnungsfragen und dem Ideal der unternehmerischen Stadt äußert und sich beispielsweise in der Entwicklung der HafenCity materialisiert hat. Auf der anderen Seite waren steigende Mieten ein wiederkehrendes Thema im Hamburger Wahlkampf und

laut Metzger ausschlaggebend für Wahlerfolge und -misserfolge. Dementsprechend wurden wohnungspolitische Maßnahmen wie eine Mietpreisbremse oder soziale Erhaltungsverordnungen durchgesetzt. Außerdem entstand „Das Bündnis für das Wohnen“ als entscheidender Akteur der Hamburger Wohnungspolitik, bestehend aus diversen Fachbehörden, den Bezirken, dem Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen, verschiedenen privaten Immobilienverbänden, dem kommunalen Wohnungsunternehmen SAGA sowie – in beratender Funktion – zwei Mieterverbänden. Metzger kritisiert, dass die Genossenschaften durch ihre Zugehörigkeit ihr symbolisches Kapital in den Dienst der aufwertungsorientierten Bündnispolitik stellen und dieser somit Legitimität verleihen. Während das Kapitel durch die Tiefe und nuancierte Aufarbeitung von Primärquellen beeindruckt und für sich genommen eine eigene wissenschaftliche Arbeit darstellt, verliert sich der:die interessierte Leser:in jedoch etwas in den teils auch sehr langen Ausführungen über politische Wechsel in der Wohnbaupolitik.

In Kapitel sechs verwertet Metzger dann die beeindruckende Fülle an gesammeltem empirischem Material. Dieses besteht aus problemorientierten Leitfadenterviews mit Vorständen der Genossenschaften und wichtigen Akteur:innen aus der Hamburger Wohnungspolitik sowie Gruppeninterviews mit Bewohner:innen, wovon manche in der Mitgliedervertretung engagiert wa-

ren. Dadurch werden die verschiedenen Strategien und Praktiken abgebildet, mit denen sich die Akteur:innen auf den Genossenschaftsgedanken beziehen. Gleichzeitig zeigt es auch die gelebten Erfahrungen von Bewohner:innen im Kontext steigender Mietpreise in Hamburg. Es zeigt sich, dass die untersuchten Genossenschaften zwar tatsächlich verhältnismäßig günstigere Mieten anbieten, deren Vorstände jedoch „langfristig eine mittelschichtorientierte Geschäftspolitik [verfolgen], die auf eine Aufwertung der Wohnungsbestände und der Sozialstruktur der Bewohner_innen abzielt“ (261). Für die Legitimation dieser Art von Geschäftsführung sind sie unter anderem auf Verteidigungsarbeit der engagierten Mitglieder angewiesen, „die die Logik der Praxis der Vorstände so weit verinnerlicht haben, dass sie bereit sind, diese auch gegenüber anderen Mitgliedern zur Geltung zu bringen“ (263). Die Gruppeninterviews zeigen, dass aus Bewohner:innenperspektive selbst die verhältnismäßig günstigeren Mieten teilweise nicht mehr leistbar sind. Diese Preissteigerungen werden jedoch als „objektiv“ und „angemessen“ wahrgenommen – die Sprache und Logik der Vorstände somit internalisiert und der Sphäre der Reflexion entzogen. Dieses Kapitel beeindruckt zum einen durch die Kohärenz des Zugangs zur empirischen Feldforschung. Zum anderen gelingt ein differenzierter Blick auf die unterschiedlichen Möglichkeiten und Strategien, sich auf den Genossenschaftsgedanken und die Rolle von Genossenschaften in der Wohnraumbereitstellung zu bezie-

hen. Diverse Stimmen kommen zu Wort, und die praxistheoretische Perspektive findet hier eine sehr präzise und mehrwertgenerierende Anwendung.

Das (nicht genützte) emanzipatorische Potenzial von Genossenschaften

Das letzte Buchkapitel ist eine Zusammenführung der vorangegangenen Argumente. Hier beantwortet Metzger die aufgeworfene Frage nach dem emanzipatorischen Potenzial großer Genossenschaften. Er konstatiert, dass sie theoretisch in der Lage wären, die Wohnraumbereitstellung aus ihren ökonomischen Verwertungslogiken herauszulösen, die Vorstände dies jedoch nicht als ihre Aufgabe betrachten. Neben der materiellen Dekommodifizierung (also Mietpreisen deutlich unter Marktniveau) bräuchte es auch eine symbolische Dekommodifizierung. Diese könne gelingen, wenn „der Genossenschaftsgedanke aus seiner Relation zu den herrschenden Überzeugungen im Feld der Sozialen Wohnungswirtschaft herausgelöst“ (272) würde. Das größte Problem scheint hierbei zu sein, dass „die bestehenden materiellen gesellschaftlichen Ungleichheiten auf der symbolischen Ebene als objektiv gültige Unterschiede“ (271) anerkannt werden. Folglich schließt Metzger, dass „[d]ie Genossenschaften [...] auf politische Rahmenbedingungen angewiesen sind, innerhalb derer sie ihr emanzipatorisches Potenzial entfalten können“ (274). Dies ist als direkter Aufruf an die Wohnpolitik zu verstehen, die

neoliberale Orthodoxie des Feldes angesichts sich abzeichnender Bruchlinien zu hinterfragen.

Eine große Stärke des Buches ist, dass zwar auf der einen Seite konkrete Akteur:innenkonstellationen im Zeitverlauf beleuchtet und relevante Personen, Behörden und Institutionen sowie deren politische Zugehörigkeit explizit erwähnt werden. Auf der anderen Seite schafft Metzger es jedoch, über seine Konstruktion des Feldes der sozialen Wohnungswirtschaft eine Kritik an „mittelschichtorientierten Aufwertungsstrategien“ (198) großer Genossenschaften zu entwickeln, die über persönliche Schuldzuweisungen und „Heuschrecken“-Debatten hinausgeht. Vielmehr gelingt es durch seine theoretische Einbettung, das Verhalten der Genossenschaften „weniger als das Resultat bewusster Entscheidungen“, sondern vielmehr als eine Materialisierung der „etablierten Routinen im Feld der sozialen Wohnungswirtschaft“ (199) darzustellen. Diese Kritik fällt dann auch ziemlich stark aus – er attestiert den Vorständen der Genossenschaften, über die Einbindung der Mitglieder Konflikte über Bestandsaufwertung und Neubau einzuhegen und letztlich „in stadtpolitischen Konflikten dazu [beizutragen], ausgrenzende Marktprozesse zu legitimieren“ (199). Aufbauend auf einer vorherigen Arbeit bezeichnet er die großen Genossenschaften dementsprechend als „nachholende Gentrifizierer“, die – wenn auch nicht im selben Ausmaß – der Verwertungslogik privaten Immobilienkapitals folgen. Das Ergebnis ist also eine

sehr grundlegende Kritik am Verhalten großer Genossenschaften, die sich jedoch gegen die strukturellen Rahmenbedingungen bzw. die Beschaffenheit des Feldes der sozialen Wohnungswirtschaft richtet.

Insgesamt handelt es sich um ein extrem stimmiges, durchaus kritisches Gesamtwerk. Die Buchversion hätte jedoch unter Umständen Kürzungspotenzial gegenüber der Dissertationsschrift gehabt, vor allem in den Kapiteln fünf und sechs, wo sich der:die interessierte Leser:in in den sehr detaillierten Ausführungen etwas verlieren kann. Aus österreichischer Perspektive und selbst ohne Kenntnis der Hamburger bzw. deutschen Wohnpolitik lassen sich jedoch einige wertvolle Schlüsse ziehen. Das Bild und die Aufgaben der sozialen Wohnungswirtschaft werden in Österreich anders gedacht – gerade im vormals „Roten Wien“ wird dem kommunalen Wohnbau eine zentrale Rolle eingeräumt. Auch hier lässt sich zwar ein eindeutiger Bedeutungszuwachs von gemeinnützigen Bauträgern beobachten, es wohnt jedoch noch immer mehr als ein Fünftel der Wiener Bevölkerung im Gemeindebau. Außerdem erscheint in diesem Zusammenhang die Regelung der Wohnungsgemeinnützigkeit auf nationalstaatlicher Ebene noch relevanter. Auch wenn man diese vielleicht

nicht als Allheilmittel darstellen sollte, zeigt sich, dass unter anderem die unbefristete soziale Bindung eine Rahmenbedingung darstellt, die Metzgers Forderung entsprechend genossenschaftliches (bzw. gemeinnütziges) Wohnen aus ökonomischen Verwertungslogiken befreit.

Soweit der Autor dieser Buchbesprechung dies abschließend beurteilen kann, stellt die Arbeit ein Beispiel für ein kohärentes Forschungsdesign und eine konkrete Anwendung einer theoretischen Perspektive auf das empirische Material dar. Die Theorieperspektive auf die Warenform des Wohnens hat für Wohnforschende auch außerhalb der deutschen Forschungsgemeinschaft Relevanz, und auch das empirische Material zeigt Tendenzen auf, die so oder so ähnlich in anderen Städten/Regionen Anwendung finden können. Das Werk stellt eine wichtige Intervention in der Forschung zur sozialen Wohnungswirtschaft dar, denn wie Metzger selbst richtig betont: „Wenn eine mittelschichtorientierte Geschäftspolitik im Rahmen der herrschenden kapitalistischen Verhältnisse im Bereich der Wohnungsversorgung nicht nur alternativlos, sondern als angemessene Form sozialerer Wohnungswirtschaft erscheint – spätestens dann ist es an der Zeit, diese Verhältnisse in Frage zu stellen“ (274).

LITERATUR

Fraser, Nancy (2019). *The old is dying and the new cannot be born: From progressive neoliberalism to Trump and beyond.* London/NewYork, Verso Books.

Van Dyk, Silke/Haubner, Tine (2021). *Community-Kapitalismus.* Hamburg, Hamburger Edition HIS.

BUCHBESPRECHUNG

„Man hatte so sehr das Gefühl des Endes einer wirklich sehr großen Bewegung“

Über die politische Aktivistin Marie Jahoda

REZENSENTIN

Romana Brait*

WERK

Bacher, Johann/Kannonier-Finster, Waltraud/Ziegler, Meinrad (Hg.) (2021)
Akteneinsicht. Marie Jahoda in Haft.

Innsbruck/Wien, Studien Verlag. 248 Seiten. Gebundenes Buch. 26,90 EUR.
ISBN 978-3-7065-6161-7

ZUSAMMENFASSUNG

Im vierten Band der Marie Jahoda Edition steht die politische Aktivistin Jahoda im Zentrum. Politisch geprägt von der Aufbruchsstimmung für eine bessere Gesellschaft im Roten Wien, wurde sie 1936 vom austrofaschistischen Regime illegaler politischer Aktivitäten für die inzwischen verbotene Sozialdemokratische Partei beschuldigt und inhaftiert. Jahoda beeindruckt retrospektiv mit einer Verteidigungsstrategie, die die Ermittlungen von Justiz und Polizei erschwerte sowie Verbündete schützte. Die Justiz war im Dollfuß-Schuschnigg-Regime eine maßgebliche Institution für die Verfolgung Oppositioneller. Durch die Verschärfung bestehender Rechtsbestände sowie die Schaffung neuer strafrechtlicher Grundlagen wurden gegen politische Oppositionelle häufig harte Strafen verhängt.

Die Bedeutung Marie Jahodas für die Sozialwissenschaften kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Ihre bekannteste Studie „Die Arbeitslosen von Marienthal“ aus dem Jahr 1933 sollte angesichts der drohenden Rezession von

* Romana Brait
Kontakt: romana.brait@gmail.com

politischen Entscheidungsträger:innen wieder eingehend studiert werden. Aktuelle Wirtschaftsprognosen deuten auf ein mageres Jahr 2023 hin. Keinerlei Beitrag zur Verminderung von Arbeitslosigkeit oder zur Verbesserung der Situation arbeitsloser Menschen würde etwa das vom Arbeitsminister des Öfteren propagierte degressive Arbeitslosengeld leisten.

Beim vorliegenden Buch handelt es sich um den vierten Band der 2017 begonnenen Marie Jahoda Edition. Ein kurzer Überblick über die vorhergehenden Bände:

Band 1 – Marie Jahoda: „Lebensgeschichtliche Protokolle der arbeitenden Klassen 1850–1930. Dissertation 1932“, 2017 erschienen.

Band 2 – Marie Jahoda: „Arbeitslose bei der Arbeit“, 2019 erschienen.

Band 3 – Marie Jahoda: „Aufsätze und Essays“, 2019 erschienen.

Im vorliegenden vierten Band steht jedoch nicht die Wissenschaftlerin, sondern die politische Aktivistin Jahoda im Zentrum. Ihr politisches Denken wurde durch das Rote Wien geprägt, in dem sie unter anderem als junge Sozialwissenschaftlerin in der Bildungsarbeit aktiv war. Das sozialdemokratische Experiment, ein gutes Leben für die Vielen zu schaffen, wurde ermöglicht durch eine Allianz der politischen arbeitenden Klasse mit progressiven intellektuellen Kreisen. Wissenschaftler:innen wie Künstler:innen beteiligten sich an der Entwicklung und Umsetzung fortschritt-

licher Projekte unter anderem in den Bereichen Bildung, Sozialfürsorge, Architektur oder Theater. (17–19)

Die Aufbruchstimmung im Roten Wien mit dem Ziel, die Gesellschaft grundlegend zu verändern, begeisterte Aktivist:innen wie Marie Jahoda oder auch Rosa Jochmann, führte jedoch zu einer Unterschätzung konservativer Kräfte. Mit welcher Härte das austrofaschistische Regime gegen die linke Opposition vorging, zeigt das vorliegende Buch eindrücklich. Die ersten beiden Beiträge des Bandes – „Den Tatbestand leugnen, nicht aber die Gesinnung“ von Horst Schreiber und Meinrad Ziegler sowie „Anhaltende Kämpfe. Polizei und Justiz im Kampf gegen die linke Opposition 1934–1938“ von Andreas Kranebitter – geben Einblick in die repressiven Methoden des austrofaschistischen Herrschaftsapparats. Schreiber und Ziegler beziehen sich in ihrem Artikel auf die Strafsache gegen Marie Jahoda, Kranebitter kontextualisiert diese innerhalb der rechtlichen Instrumente des Austrofaschismus gegen linke Oppositionelle.

Marie Jahoda in Haft

Der Beitrag von Schreiber und Ziegler stützt sich auf zwei Quellenkorpora: erstens auf den 450 Seiten langen Gerichtsakt „Strafsache Marie Jahoda-Lazarsfeld“, in dem die Vernehmungen Jahodas sowie der Prozess am Landesgericht Wien protokolliert sind, und zweitens auf Erinnerungen von Marie Jahoda zu

ihren Vernehmungen und der Haft sowie Texte von Dritten zur Lebensgeschichte Jahodas. Repräsentiert werden sollen damit die unterschiedlichen Sichtweisen der Verfolgungsbehörden sowie der Verfolgten. (29 – 30)

Beruflich leitete Marie Jahoda zum Zeitpunkt ihrer Verhaftung 1936 die Wirtschaftspsychologische Forschungsstelle, deren bekannteste Arbeit die 1933 erschienene Studie „Die Arbeitslosen von Marienthal“ war. Politisch schloss sie sich nach dem Verbot der sozialdemokratischen Partei der kleinen Widerstandsgruppe „Funke“ an. Dort wurden den Aktivist:innen Methoden für das Arbeiten in der Illegalität - wie das Benutzen von Decknamen oder die Organisation im Untergrund - vermittelt. Zudem fungierte sie als zentrale Kontaktperson für den vollständig in der Illegalität lebenden Joseph Buttinger, dem Leiter der Revolutionären Sozialisten. Im Zuge einer polizeilichen Durchsuchung der Forschungsstelle wurden neben Exemplaren der „Arbeiter-Zeitung“ Schriften des Informationsdienstes der Revolutionären Sozialisten sowie Briefe, die auf illegale sozialistische Tätigkeiten hindeuteten, gefunden. (30–32)

Schreiber und Ziegler beschreiben in ihrem Beitrag die Verteidigungsstrategien linker Aktivist:innen wie Marie Jahoda gegenüber Polizei und Gerichten. So gab Jahoda bei den Verhören an, ab 1923 Mitglied der Sozialdemokratischen Partei gewesen zu sein, bestritt aber jede politische Tätigkeit nach dem Verbot der

Partei. Ihre politische Einstellung legte sie offen, aber an illegalen Taten gab sie nur zu, was ihr zweifelsfrei nachgewiesen werden konnte. Das erschwerte die Ermittlungen der Polizei erheblich, da sie etwa gefundene verschlüsselte Nachrichten nicht entschlüsseln konnte. Jahoda versuchte stattdessen wiederholt, politische Unterlagen und Papiere als Teile ihrer wissenschaftlichen Tätigkeiten darzustellen. Etwa ein halbes Jahr nach ihrer Inhaftierung wurde gegen Marie Jahoda aufgrund der Teilnahme an bzw. der Unterstützung einer „staatsfeindlichen Verbindung“ Anklage erhoben. (36–43)

Die Zustände in der Haft beschreibt Jahoda als unhygienisch und geprägt von langen Verhören, gefoltert wurde sie nicht. Bereits während ihrer Haftzeit setzten sich zahlreiche Freund:innen und Wissenschaftler:innen aus der Schweiz, England und Frankreich für Marie Jahodas Freilassung ein. Die Behörden gerieten zunehmend unter Druck, und schlussendlich unterbreitete die Staatspolizei Jahoda ein Angebot: Sie würde freikommen, wenn sie Österreich unter Zurücklassung ihres Reisepasses verließ. Jahoda nahm das Angebot an und kam im Juli 1937 frei. (72–18)

Zum austrofaschistischen Herrschaftsapparat

Der Beitrag von Andreas Kranebitter arbeitet das Zusammenspiel der austrofaschistischen Institutionen bei der

Verfolgung und Vertreibung linker Politiker:innen und Intellektueller heraus. Dafür leistet Kranebitter eine rechts-historische Rekonstruktion der Repressionsmethoden und analysiert die Interaktionen zwischen den Verhafteten und den staatlichen Akteuren. Der Beitrag zeigt das Zusammenspiel unterschiedlicher reaktionärer Institutionen und gibt ein gutes Bild der Strategien und Überlegungen der verfolgten Opposition. (91–93)

Gegner:innen des Austrofaschismus wurden vom Regime, gerade wenn sie wenig bis keine öffentliche Aufmerksamkeit aufgrund ihrer Prominenz oder durch die Gerichtsprozesse erhielten, zu harten Strafen verurteilt. Möglich wurde dies durch einen komplexen Mix aus polizeilichen und juristischen Verfolgungsinstrumenten: Man konnte für dasselbe „Delikt“ 3fach bestraft werden: Polizeistrafe, Anhaltshaft und Gerichtsstrafe. (93–94)

Die Justiz wurde für das Dollfuß-Schuschnigg-Regime zur maßgeblichen Institution für die Verfolgung Oppositioneller. Obwohl die strafrechtliche Grundlage hierfür durch das Strafgesetz von 1852 mit Tatbeständen wie der „Herabwürdigung der Verfügung der Behörden und Aufwiegelung gegen Staats- oder Gemeinde-Behörden, gegen einzelne Organe der Regierung, gegen Zeugen oder Sachverständige“ durchaus bereits vorhanden war, wurden neue Straftatbestände geschaffen und bestehende verschärft. Zudem wurde in

die Gerichtsorganisation eingegriffen, indem z. B. durch das „Schöffengesetz“ geregelt wurde, dass nur noch „vaterlandstreue Bürger“ als Schöffen fungieren konnten. Wenngleich auch das Polizeistrafrecht ausgeweitet wurde, stellt die Fokussierung auf die Justiz einen Unterschied des Austrofaschismus zum NS-Regime in Deutschland dar. Die Nähe weiterer Teile der Polizei zum Nationalsozialismus führte zu Misstrauen im österreichischen Regime. (105–114)

Für den Fortbestand der illegalisierten sozialistischen und kommunistischen Opposition war das Verhalten verhafteter Mitglieder entscheidend. Während ältere Generationen die Illegalität für eine vorübergehende Episode hielten, passten die jüngeren ihr Verhalten entsprechend an. In der „Arbeiter-Zeitung“ vom August 1935 erschien der Artikel „Wie soll man sich vor der Polizei verhalten“, in dem drei wichtige Grundregeln erläutert wurden: erstens die Leugnung sämtlicher Vorwürfe, zweitens keine Aussagen über andere Personen und dass drittens darauf zu achten sei, dass im Verhörprotokoll nichts steht, was nicht auch gesagt wurde. Die Bestätigung von Vorwürfen und das Beschuldigen anderer konnten desaströse Auswirkungen auf die Mitinhaftierten und die gesamte Organisation haben, wie etwa Prozesse gegen die Revolutionären Sozialisten 1935 und 1936 zeigten. Frauen wurden zwar in der ersten Zeit der Verhaftungen – wie etwa bei Rosa Jochmann 1934 – von den Behörden unterschätzt, später änderte sich dies jedoch – wie im

Fall Marie Jahodas, die als „Drahtzieherin“ angesehen wurde. (120–133)

Zum politischen Engagement Marie Jahodas

Der Beitrag von Christian Fleck beschreibt Marie Jahodas politisches Engagement und Denken und diskutiert dabei die Frage, was „politisch engagiert“ zu sein bedeutet.

Jahoda wurde in der Ersten Republik im Roten Wien politisch sozialisiert. Für jene, die sich für Werte wie Gerechtigkeit, Gleichheit oder die Verbesserung der sozialen Lage einsetzen wollten, bot die Sozialdemokratische Arbeiterpartei Deutschösterreichs (SDAP) vielfältige Beteiligungsmöglichkeiten. Die aktive Diskussionskultur innerhalb der Organisation ermöglichte das Einbringen eigener Ideen. Unbestritten ist jedenfalls die Begeisterung für das Projekt des Roten Wiens, die in den Beschreibungen einiger Proponent:innen wie etwa Marie Jahoda oder Rosa Jochmann noch Jahre später durchdringt. Marie Jahoda war als Schülerin im VSM (Verband Sozialistischer Mittelschüler) unter anderem als Bundessekretärin aktiv, während ihrer Studienzeit engagierte sie sich im VSSÖ (Verband sozialistischer Studenten). (167–185)

Sie verfasste Zeitungsartikel, hielt öffentliche Vorträge sowie Reden, besuchte Demonstrationen und nahm an Gremien wie etwa dem Zentralausschuss der Wie-

ner Schulgemeinden teil. Christian Fleck beschreibt anhand von Marie Jahodas Tätigkeiten, dass politisches Engagement vor allem eines bedeutet: reden – sei es als Individuum in Form von öffentlichen oder parteiinternen Reden, schriftlich in Form von Publikationen, als kollektive Meinungsbekundung bei Demonstrationen oder in konkreten Verhandlungen. (175–186)

Nach ihrer Haft engagierte sich Jahoda im britischen Exil, wo sie unter anderem beim Radio Rotes Wien mitwirkte. Gegen Kriegsende reiste sie in die USA, um ihre dort lebende Tochter wiederzusehen. Dort konnte sie sich rasch im American Jewish Committee (AJC) beruflich etablieren, überlegte jedoch, nach Österreich zurückzukehren. Die ablehnende Haltung der Führungsriege der österreichischen Sozialdemokratie gegenüber möglichen Rückkehrer:innen bekam auch Jahoda zu spüren. Sie blieb in den USA und schlug erfolgreich erneut eine Laufbahn als Sozialwissenschaftlerin ein. (199–215)

Neben den zuvor beschriebenen drei inhaltlich-analytischen Beiträgen konnte Lotte Bailyn – Jahodas Tochter – für eine kurze Beschreibung ihrer kindlichen Erinnerungen an die Haftzeit und ihre Ausreise aus Wien gewonnen werden. Außerdem wurde eine Kurzbiografie von Marie Jahoda beigelegt. (235–246)

Gelungene Zusammenstellung

Insgesamt bietet das vorliegende Buch einen breiten Einblick in das (politische) Leben und Denken Marie Jahodas. Die unterschiedlichen Perspektiven der Beiträge zeichnen nach, wie Marie Jahodas politischer Aktivismus ihre wissenschaftlichen Arbeiten prägte – etwa ihr Selbstverständnis als „geistige Arbeiterin“ in der Zeit des Roten Wiens mit dem Ziel einer gerechteren Gesellschaft. Marie Jahoda versuchte als Sozialwissen-

schaftlerin stets, „brennende soziale und politische Fragen seriös zu untersuchen“ (221). Die Fokussierung auf die Zeit des austrofaschistischen Regimes zeigt nicht nur, welche Bedeutung die Verfolgung von Marie Jahoda für ihr weiteres Leben hatte, das sie nach der Haft zur Gänze im angelsächsischen Raum verbrachte, sondern vermittelt dem:der Leser:in, wie der Umbau von staatlichen Institutionen das Funktionieren einer reaktionären autoritären Herrschaft absicherte.

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ Die Working Paper-Reihe der AK Wien

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sind vorrangig Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für die sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Gemeinschaft.

Ab Heft 80 sind die Beiträge auch als pdf-Datei zum Herunterladen im Internet
<http://w.ak.at/mwug>

241	Bettina Stadler u.a.	Arbeitszeit zwischen Selbst- und Fremdbestimmung: Analysen des Mikrozensus Ad-hoc-Moduls 2019, Jänner 2023
240	Eva Six u.a.	Highbrow heritage: the effects of early childhood cultural capital on wealth, Dezember 2022
239	Peter Bräumann u.a.	Verfassungsrechtliche Überlegungen zur Besteuerung von Übergewinnen im Energiesektor, Dezember 2022
238	Stephan Pühringer u.a.	Networks of the super-rich in Austria: Evidence from an explorative case study, November 2022
237	Sophie Achleitner u.a.	Budgetanalyse 2023-2026: soziale Handschrift gefragt; November 2022
236	Thomas Neier u.a.	Sozial-ökologische Arbeitsmarktpolitik, Fördermaßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik in Österreich; Oktober 2022
235	Christian Bellak u.a.	Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?; Oktober 2022
234	Georg Feigl u.a.	AK-Wohlstandsbericht 2022, Oktober 2022
233	Bettina Stadler	Lage und Wirkung der Mitbestimmung in österreichischen Unternehmen. Ergebnisse des European Company Survey 2019, Mai 2022
232	Peter Bräumann u.a.	Share Deals in der Grunderwerbsteuer, April 2022
231	Bernhard Zeiliger	Die Wirkmächtigkeit des Europäischen Semesters und ihre Auswirkung auf die Interessensvertretung durch Arbeitnehmer:innenverbände, November 2021
230	Judith Kohlenberger u.a.	Essential, yet Invisible: Working Conditions of Amazon Delivery Workers during COVID-19 and beyond, November 2021
229	Georg Feigl u.a.	Budget 2022: Unausgewogene Steuerreform, erkennbarer Klimaschwerpunkt, Mittel für Armutsbekämpfung, Pflege und Bildung fehlen, November 2021
228	Judith Kohlenberger u.a.	Systemrelevant, aber unsichtbar: Arbeitsbedingungen migrantischer und geflüchteter Amazon- Zusteller*innen während der COVID-19-Pandemie, Oktober 2021
227	Johanna Neuhauser u.a.	Als ich diese Halle betreten habe, war ich wieder im Irak; Oktober 2021
226	Jana Schultheiß u.a.	AK-Wohlstandsbericht 2021, Oktober 2021
225	Tamara Premrov u.a.	Arbeit für alle? Kosten und Verteilungswirkung einer Jobgarantie für Langzeitbeschäftigungslose in Österreich, Juli 2021
224	Joachim Englisch u. a.	Implementing an International Effective Minimum Tax in the EU
223	Bernd Liedl u.a.	Einstellungen zum Sozialstaat im Verlauf der COVID-19 Pandemie Ergebnisse der AKCOVID Panel-Befragung

