

## Zur ökonomischen Sicht von Gleichheit

Rainer Bartel

### Zusammenfassung

Ökonomik fällt durch ihren Grundvorbehalt gegen Gleichheit der Verteilungsergebnisse auf, zumal Belohnung für erwünschtes Verhalten systemnotwendig erscheint. Denn perfekte Anreize legen Verantwortlichkeiten fest und schützen Transfergeber\_innen vor relativer Deprivation. Extrinsische Motivation für Leistung auf dem Markt setzt somit Ungleichheit voraus; andererseits kann selbst bei vollkommenem Wettbewerb die Verteilung stark polarisiert und die Gesellschaft dadurch schlechtergestellt sein: ein Dilemma. Eine dogmatische Rückschau auf ökonomische und benachbarte Denkschulen beleuchtet sehr unterschiedliche Verteilungssichtweisen: eine Tendenz zur Nivellierung der Verteilung oder einen Automatismus zur Herstellung von Leistungsgerechtigkeit, die Möglichkeit zum Reicherwerden auf Grund einer bestimmten Klassenzugehörigkeit, die Ächtung reiner Besitzeinkünfte, die Hoffnung auf Wachstum, das ohne aktive Umverteilung größere Gleichheit mit sich bringt, gleicher machende staatliche Umverteilung als Freiheitseinschränkung oder als Schaffung von Freiheit im Sinn von Gleichberechtigung, Ermöglichung und Risikominimierung. Gleichheit im Verteilungsergebnis passt nicht in unser Wirtschafts- und Gesellschaftskonzept; vielmehr ist der Weg das Ziel. Die Aufgabe der Ökonomik liegt darin, die sozialökonomischen Folgen einer Verteilung empirisch aufzuzeigen und in naheliegende Systemtheorien einzuarbeiten. Lobbyistische Politik verschließt die Augen vor jener Chancengerechtigkeit, welche die mainstream-Ökonomik mehr oder weniger stillschweigend voraussetzt, aber stärker beforschen sollte. Eine merkliche Politikänderung würde eine wesentlich andere Kultur der politischen Kommunikation und strategischen Vorgangsweise verlangen.

**Schlagerwörter:** Gleichheit, ökonomische Anreize, Umverteilung, soziale Wohlfahrt

## On the Economic View of Equality

### Abstract

Economics is known for its basic reservation against equality as rewarding desired behaviour appears necessary for system workability: Incentives pin down responsibilities and protect donors from deprivation. Extrinsic motivation for market performance requires inequality, whereas even competition can produce strongly uneven distribution and thus disadvantage society: a dilemma. A dogmatic hindsight onto economic and adjacent schools of thought will highlight quite divergent rationales of distribution: a tendency towards equalisation versus an automatism for guaranteeing performance justice, the possibility of getting richer due to the belonging to an economic class, the ostracism of pure income from wealth, the hope for economic growth that brings along more equality without active redistribution, governmental redistribution as a constraint on freedom versus a creation of freedom in the sense of equal rights, empowerment and risk minimisation. Equality does not fit into our conception of economy and society; rather, the distributive process is the aim. The economists' task is to scrutinise empirically the social economic consequences of a distribution and incorporate findings into manifest system theories. Opportunistic politics disregards equal chances that mainstream economics assumes more or less tacitly but should investigate more thoroughly. Substantial policy change would require an essentially different culture of public communication and strategic procedure.

**Keywords:** Equality, economic incentives, redistribution, social welfare

## 1 Anreize und Verteilung

Setzen sich Menschen in verschiedenen Wissensbereichen hypothetisch mit gerechter Verteilung auseinander, liegt Gleichverteilung als Ergebnis oft am nächsten; nur Ökonom\_inn\_en fallen dabei offenbar aus der Reihe (vgl. Guger 2008). Wissen diese als geschulte *homines oeconomici* besser, was für die Individuen optimal ist, und schlagen sie als personifizierte „wohlwollende Diktator\_inn\_en“ (Wirtschaftslenker\_innen, die alles wissen und können) das vor, was für die Gesellschaft wahrlich am besten ist? Steht die Ökonomik als Wirtschaftswissenschaft fest auf dem Boden der real existierenden Ökonomie, um gesamtwirtschaftlich und gesellschaftlich nützlich Wissen zu produzieren (vgl. Earl 1983)? Oder verlangt der ökonomische Blickpunkt in den Augen anderer tatsächlich Ungewöhnliches, gänzlich Arteigenes (vgl. Budd 2004)? Diese Frage stellt sich angesichts der angesprochenen Meinungskluft. In der Ökonomik ist aber nicht alles *mainstream*, und nicht einmal dieser ist homogen. Daher lohnt sich eine differenzierte Betrachtung. Wir werden im zweiten Abschnitt bedeutende ökonomisch relevante Denkweisen beleuchten. Schließlich wollen wir werten, welche von den charakterisierten Ansätzen als relativ nützlich erscheinen. Die Grundfrage ist: Was nützt also die ökonomische Sicht der Verteilung, sowohl im Hinblick auf das Ergebnis als auch auf seine Voraussetzungen? Zunächst bleiben wir aber noch dabei, was die Strömungen der Ökonomik weitgehend verbindet.

Immerhin ist den ökonomischen Erklärungsansätzen gemein, dass Menschen auf unbefriedigende Zustände reagieren wollen und dies möglichst auch tun. Damit sind wir bei der Frage der Veranlassung des Verhaltens. Wir betrachten ein die Ökonomik weitgehend durchziehendes Phänomen: die Anreize zu ökonomisch effizientem Verhalten; dieses soll die Möglichkeit bieten, den persönlichen Nutzen zu maximieren, und auf der Basis zweckmäßiger Anreizsysteme soll auch der kollektive Nutzen maximiert werden können. Individual- und Kollektivnutzen sind offenbar verteilungsrelevant. Die Wohlfahrtstheorie normiert ganz allgemein, dass die Ressourcen dorthin geleitet werden sollen, wo dadurch der jeweils größte zusätzliche Nutzen, der maximale Grenznutzen, entsteht. Wenn in der Folge der Grenznutzen für alle ausgeglichen worden ist, ist der Gesamtnutzen maximal. Doch das ist eine sehr idealtypische Bedingung.

Realtypisch ist die Sache nicht so einfach. Sind Entscheidungen keine „echten Entscheidungen“ (*crucial*

*decisions*: Shackle 1955: 6), weil sie keine anspruchsvolle Entscheidungsarbeit verlangen, sondern aufgrund einer zwingenden Entscheidungsvorschrift erfolgen, können sie von Automaten, Kindern oder Ungelernten getroffen werden. Keinerlei Suche, Auswahl und Verarbeitung von Information sind dafür nötig. Doch eine solche Situation ist nur im vorausgesetzten idealtypischen Gleichgewicht relevant, in realtypischen ökonomischen Belangen ist sie kaum relevant. Doch wenn wir generell von einer Modellwelt des Gleichgewichts ausgehen, wo es keinerlei Anpassungsbedarf der wirtschaftlichen Handlungen und Vorhaben gibt, ist das offenbar nicht wesenskonform mit der Wirtschaft, wie wir sie beobachten, und insofern problematisch (vgl. Rothschild 2005; Hudson 2010). Wenn wir andererseits Ungleichgewicht mit dem Anpassungsbedarf in einer komplexen, intransparenten und unsicheren Umgebung mit kostenträchtiger Informationsauswahl unterstellen, gibt es keine unwesentlichen, unreflektiert zu treffenden Entscheidungen (vgl. Robinson 1979). Diese Kluft zwischen Gleichgewicht und Ungleichgewicht wirft immer wieder die Sinn- und Lauterkeitsfrage beim Herangehen ans Modellieren der Realität, an die Art und Weise des Abstrahierens von der Realität auf, v. a. bei einem komplizierten System. Schon beim ersten Ansatz zur jeweiligen Modellierung wird der Möglichkeitsraum für schlüssige Ergebnisse abgegrenzt (vgl. Eichner 1979; Turnovsky 1991). Dabei wollen die Analytiker\_innen das implizierte ontologische, d. h. seinsmäßige Werturteil, wie denn das Funktionieren der Wirtschaft im Grund zu sehen und zu modellieren ist (vgl. Ohm 1965), nicht unbedingt einräumen (Bartel 1994: 447 ff.; Bartel 2008: 114 ff.). Die Wahl der Methode macht wohl am meisten die *art and science* der Ökonomik aus.

Im ökonomischen Grundmodell sind die Zieldimensionen materieller Wohlstand und umfassende (d. h. auch und nicht zuletzt immaterielle) Wohlfahrt enthalten, und zwar jeweils sowohl auf individueller als auch auf kollektiver Ebene.

Essenzielle Entscheidungen bedürfen zu ihrer Optimierung optimaler ökonomischer Anreize, die das Entscheidungsverhalten verlässlich in Richtung der ökonomischen Effizienz steuern und Wohlstandsmaximierung garantieren sollen. Diese Anreize setzen aber ihrerseits Eigentumsrechte und -erwerb und damit letztlich potenzielle Ungleichheit voraus.

*“For if individuals’ standards of living are guaranteed to be essentially the same, regardless of whether one works hard or not, there is little incentive to work hard.”* (Stiglitz 1989: 10)

Einerseits beruht die Zielerreichung auf Ungleichheit. Doch andererseits wird sie möglicherweise auch durch Wohlstandsniellierung gefördert und kann daher einen *trade-off* (Zielkonflikt, Optimierungsfall) begründen. Mit der Frage nach der Erreichung des kollektiven Ziels der Wohlstands- und Wohlfahrtsmaximierung ist also auch die Frage verbunden, wie Verteilung auf die Aggregate „sozialer Wohlstand“ und „soziale Wohlfahrt“ wirkt (mit „sozial“ ist hier in erster Linie „gesamtwirtschaftlich“, „gesellschaftlich“ gemeint).

Als Individuen sind die Menschen primär selbstverantwortlich für ihr Wohlstands- und Wohlfahrtsergebnis; als Wirtschaftsteilnehmer\_innen und potenzielle Beitragende zum sozialen Wohlstand und zur sozialen Wohlfahrt sind sie Mitwirkende oder Verweigernde bei der kollektiven Zielerreichung. Sie sind zu sozial erwünschtem ökonomischem Verhalten anzureizen und ggf. zu belohnen, damit sie ihre Leistungsbeiträge zur Zielerreichung des Systems maximieren. Das ist die Facette der Leistungsgerechtigkeit. Sie will Leistungen, die für den Markt erbracht werden, erbringungsgerecht entgelten. Denn Individuen handeln aus einer egoistischen Grundhaltung heraus, die auf dem Markt eine altruismusartige Nutzbringung für die Mitmenschen (i. F. v. Güterversorgung) erzielt (Vanberg 2000: 363).

Mit dem Mithineinspielen des Aspekts der Leistungsgerechtigkeit liegt ein prinzipieller Vorbehalt für die Umverteilung vor. Je mehr jemand zur Umverteilung beiträgt, hegt er oder sie immer größere Bedenken, ausgenutzt zu werden. Insbesondere bei verpflichtender Umverteilung erhalten wir leicht das Gefühl relativer Deprivation. Je mehr die Umverteilung, zu der ich selbst durch meine Steuern beitragen muss, auch anderen zugute kommt, desto größer wird mein Gefühl, ungerechterweise benachteiligt zu werden. Die anderen waren nämlich vielleicht weniger fleißig, haben weniger Arbeitsleid auf sich genommen und mögen deshalb die Vorzüge als Netto-Empfänger\_innen der Umverteilung nicht, nicht ganz oder weniger als ich selbst verdienen. Könnten also die so genannten Bedürftigen nicht doch (mehr) für sich sorgen? Je mehr an andere umverteilt wird, umso mehr können sie ihre Risiken auf mich abwälzen.

*“Incentive issues are concerned not just with effort, but also with risk-taking: So long individuals do not bear all the consequences of the risks which their actions can affect, there will be imperfect incentives.”* (Stiglitz 1989: 10)

Ich fühle mich also durch ein Verhalten anderer, bestehend in der Überwälzung von Risiko und Ver-

antwortung eigener Entscheidungen auf andere, so auch auf mich, missbraucht. Das ist das Problem des „moralischen Wagnisses“ (*moral hazard problem*). Es veranlasst mich, meine Leistungsbereitschaft – die Bereitschaft zu Markt- und/oder für Steuerleistungen – dementsprechend zu reduzieren.

Die Anreizorientierte Ökonomik ist ergebnisoptimistisch in dem Sinn, dass sie effiziente Anreize als notwendige und hinreichende Bedingung für soziale Optima ansieht. Betrachten wir deshalb die entsprechenden Voraussetzungen.

(a) Intrinsische Motivation, um gut zu entscheiden und Arbeit gut zu tun, ist in der Regel ausgeschlossen; es bedarf allgemein der monetären oder einer anderen, ihr gleichzuhaltenden extrinsischen Motivation; konkret irgendeiner potenziellen Ungleichheit. Ohne sie wäre das Problem des moralischen Wagnisses nicht zu lösen.

(b) Es liegt im Vermögen des Individuums und ist keine Schande, durch Anstrengung erfolgreich zu werden. Max Weber (1920) sah das als eine (asketisch-) protestantische Wurzel der zweckrationalen kapitalistischen Kultur des Okzidents an. Dabei ist zu bezweifeln, dass die von Teilen des Protestantismus geforderte Askese ein effektives, durch Wertrationalität motiviertes Gegengewicht zur Sozialen Frage wäre. Denn die Askese der Wohlhabenden sollte ein Mittel zur höheren Ehre Gottes und nicht zum Wohl der – faulen und daher verarmten – Mitmenschen sein. Warum sollen wir die Faulen daher karitativ wohlhabender und damit noch fauler machen?

*„Und nur weil der Besitz diese Gefahr des Ausruhens mit sich bringt, ist er bedenklich. (...) und es ist zum mindesten bedenklich, davon etwas zu verausgaben zu einem Zweck, der nicht Gottes Ruhm, sondern dem eigenen Genuss dient“* (Weber 1920: 183, 193).

Die Askese maximierte daher die Kapitalakkumulation – zur Produktion „notwendiger und *praktisch nützlicher* Dinge“ statt „*triebhafter* Habgier“ (Weber 1920: 193, 194) – und bildete dadurch eine Rechtfertigung für die Marx'sche Unterkonsumtions- und Kalecki'sche Verteilungstheorie.

Normkonforme Lebensführung fördere also die Möglichkeit, der oberen, der guten Schicht zuzugehören, ohne deshalb ein schlechtes Gewissen haben zu müssen. Die Verteilung sei doch von Gott gewollt; viele wären deshalb arm, weil sie sonst der Versuchung lasterhaften Lebens nicht standhalten könnten (Weber 1920a: 273).

Ein solches *Yes, you can* – im Gegensatz zu Obamas etatistischem *Yes, we can* – hat sich bis in die heutige

Grand Old Party fortgesetzt und betrifft speziell die „Occupy Wall Street-Bewegung“ („99 %“):

*'Speaking to the Wall Street Journal, Republican presidential candidate Herman Cain said the demonstrators are coming across as ,anti-capitalism'. (...) ,Don't blame Wall Street, don't blame the big banks, if you don't have a job and you're not rich, blame yourself!' Cain said. ,It is not a person's fault because they succeeded, it is a person's fault if they failed. And so this is why I don't understand these demonstrations and what is it that they're looking for.' (Bingham 2011)*

(c) Die Interpretation im vorangegangenen Punkt (b) setzt voraus, dass entweder die Fähigkeiten des Individuums die einschränkenden Wirkungen der Rahmenbedingungen dominieren – die „Tellerwäscher-Legende“ dient als Indiz, dass es auch Arme bis an die Spitze der Wohlstandshierarchie schaffen könnten. Oder die besagte Interpretation erfordert, davon auszugehen, dass die Startbedingungen im Wettbewerb um Wohlstand für alle gleich und die Funktionsbedingungen für den Wettbewerb perfekt seien. Auf einer solchen Grundlage ist Chancengerechtigkeit gegeben. So billigt dieser analytische Ansatz nicht nur Ungleichheit im Ergebnis, sondern festigt durch die Postulierung von Leistungsgerechtigkeit ihren hohen Verbindlichkeitsstatus als Norm. Das ist eine starke *crux*, zugleich eine schwach beachtete Prämisse.

Mittelstand wird durch die eine oder andere Prämisse in Punkt (c) von einer statistischen Kategorie des Wohlstands zu einer qualitativen Kategorie des Mittelmaßes. In ihr finden sich die durchschnittlich Befähigten, moderat Leistungswilligen, die mittelstarken Leistungsträger\_innen, mittelmäßig erfolgreichen Aufsteiger\_innen und früher leistungsstarken Absteiger\_innen. Es liegt an den Marktteilnehmer\_innen und nicht an den Marktbedingungen, wie die Verteilung ausfällt. Der freie Markt ist insofern ergebnisneutral.

*“The ideal market system is neutral in terms of distribution. The equilibrium could be one where some individuals get nothing and starve. But that's also an equilibrium outcome.”*

(De Grauwe 2011: 3)

Selbst ein ökonomisch perfekter Markt schafft kein gesellschaftliches Wohlfahrtsoptimum, wenn die Summe des Wohlstands der Individuen nicht auch der gesamten, der sozialen Wohlfahrt entspricht, weil der Wohlfahrtseffekt – z. B. die Verteilung des Wohlstands – unberücksichtigt bleibt. Das Ganze ist dann mehr oder weniger als die Summe seiner Teile. Das Ergebnis eines perfekten Marktes ist allerdings ökonomisch –

d. h. einzelwirtschaftlich – effizient; wir sprechen auch von Pareto-Effizienz. Das bedeutet zweierlei.

(a) Pareto-Effizienz meint, dass, wenn ein Unternehmen oder ein Privathaushalt im Marktwettbewerb überhaupt etwas zu verschenken hat, dann nur, wenn der oder die Schenkende Teile seiner oder ihrer Anfangsausstattung an Ressourcen oder Gütern gemäß seiner oder ihrer Produktions- bzw. Nutzenfunktion gar nicht nützen kann. Die Empfänger\_innen solcher Schenkungen können hingegen etwas Produktives oder unmittelbar Nutzenträchtiges damit anfangen (sonst würden sie es gar nicht annehmen). Andere als freiwillige Umverteilung ist am Wettbewerbsmarkt ausgeschlossen, weil sich durch sie niemand einen Wettbewerbsnachteil leisten könnte. Pareto-Optimalität an sich ist somit eine Kategorie der ökonomischen Effizienz, keine Norm der Verteilung.

Dennoch wird Pareto-Optimalität oft als Verteilungsnorm unterstellt: manchmal nur implizit, manchmal explizit mit der generell entschuldigenden Begründung, Ökonom\_innen könnten zu Gerechtigkeitsfragen fachlich nicht Stellung nehmen. Der individuelle Vorteil davon liegt auf Seiten der reicheren Individuen, wird doch verpflichtende Umverteilung durch Pareto ausgeschlossen. Denn in Analogie zum Markt darf der Fairness und der Effizienz halber niemand schlechtergestellt werden, damit jemand anderer bessergestellt werden kann. Der ökonomische Markt ist keine Institution zur Erreichung meta-ökonomischer Ziele wie ausgewogene Verteilung oder soziale Sicherheit. Daher bietet sich der politische Markt (Demokratie oder Lobbyismus) als Komplement an.

*“(…) I believe a democratic system is the best way to discipline the market. Then you have an alternative circuit: So those who get nothing will organize themselves and bring together a political force to correct for that. We have been relatively successful in Western Europe to do that. (...) The market doesn't produce social security. In order to have workable social security, you need to apply force.” (De Grauwe 2011: 3)*

(b) Die zweite Implikation der Normativität eines ökonomisch effizienten Marktes ist, dass die Entscheidung über Übertragung von Eigentum an andere der freiwilligen Entscheidung der Schenkenden überlassen werden soll. Als Schlüsselargument kann „erwartete Reziprozität“ gelten (vgl. Simon 1993). Die Menschen seien hinreichend rational, um zu erkennen, dass sie bei der Erreichung ihrer eigenen Ziele auch von ihren Mitmenschen abhängig sind (vgl. Booth 2009) und sollen deshalb selbst entscheiden, wie viel freiwillige Umverteilung sie sich leisten können, um im Wettbewerb zu

bestehen, und wie viel an Schenkungen sie sich leisten sollen, um ihrerseits von den anderen zu profitieren und durch diese Reziprozität wiederum ökonomisch erfolgreicher zu sein. Doch dies findet enge Grenzen, weil der Zusammenhang eher mittelbar und sehr komplex ist und weil Vorbehalte gegen Umverteilung in den Köpfen vieler Menschen durch Enkulturation verankert sind. Wettbewerb wird doch als *“social organizational device“* schlechthin propagiert (Vanberg 2000: 363). Die dadurch geprägte menschliche Psyche führt in der Realität – sogar abweichend vom Pareto-Prinzip – dazu, dass Individuen immerhin eigene Ressourcen einsetzen, um Einkommen oder Vermögen anderer zu „verbrennen“ (d. h., ohne etwas Materielles dafür zu bekommen), nur wenn sie das Gefühl haben, die anderen würden bessergestellt sein als verdient oder als sie, die *revengers*, selbst (vgl. Zizzo/Oswald 2001). Das ist zweifellos ein Marktversagen, gemessen am Idealtypus.

Bei allen Einwänden gegen staatliche Fähigkeiten und Seriosität (aufgrund von Informationsasymmetrien und Manipulation, Lobbyismus und Korruption, übersteigertem Eigeninteresse und subjektiven Werturteilen) kann der Staat die Umverteilung zumindest am effektivsten vornehmen, wie zweckmäßig sie dann auch ausfallen mag. Wird nämlich Marktversagen in Verteilungsfragen als ein Koordinationsversagen zwischen den konkurrierenden Marktteilnehmer\_innen gesehen, könnte der Staat als Hoheitsinstanz – als eine vom Markt abgehobene Entscheidungsinstanz auf der Metaebene – die Koordination im Gemeinwohlinteresse sicherstellen.

Extrem liberale Ökonom\_innen suchen aber, die staatliche Umverteilung gerade aus Gründen der individuellen wie der sozialen Wohlfahrt im Minimum zu halten: dort, wo die Kosten der Anarchie, die für die Reichsten am höchsten sind, gerade noch vermieden werden (Stichworte *law and order*, Nachwächterstaat, Minimalstaat). Gegner\_innen staatlicher Umverteilung bringen eine Reihe von Argumenten vor (vgl. Kelly 2000):

(a) Für eine annehmbar exakte Darstellung der Verteilungssituation müssten die Macht- und Konflikt-, Entscheidungs- und Verteilungsverhältnisse in jedem einzelnen Haushalt oder zumindest für jeden Haushaltstypus untersucht und gemessen werden (*mission impossible*).

(b) Es gibt typische Wohlstandsmuster über den Lebenszyklus hinweg, so dass die Ungleichheit zu einem bestimmten Zeitpunkt unwillkürlich von der Alterszusammensetzung mitbestimmt würde, was ein

Bild ergibt, das nicht durch das „Lebenseinkommen“ (*permanent income*) i. S. v. Lebensdurchschnittseinkommen relativiert würde und daher die Verteilungssituation nicht im rechten Licht erscheinen ließe. (Andererseits ist das Lebenseinkommen in der Jugend ein erwartungsunsicheres, im Alter ein ökonomisch wenig relevantes Konzept.)

(c) Es wird auch die Frage aufgeworfen, ob eine bestimmte Verteilung innerhalb eines Staates, Wirtschafts- und Kulturraums oder einheitlich auf der ganzen Welt anzustreben wäre. Immerhin bergen allein schon materielle Wohlstandsvergleiche zwischen Nationen eine Mehrzahl methodischer Möglichkeiten (Blanchard et al. 2010: 230) und erlauben damit arbiträre, intentionelle Auswahlentscheidungen und willkürliche Ergebnisse.

So wird Einkommen insgesamt als ein zu krudes Maß angesehen, als dass damit vertretbar sinnvolle Überlegungen über Un-/Gleichheit und Umverteilung angestellt werden könnten. Allerdings stellt sich auch die Frage, ob wissenschaftlicher Purismus nicht ein Schutz Wohlhabender vor solidarischer Umverteilung sein mag (vgl. Hausman 2010).

Nach den bislang allgemeinen Überlegungen über Anreize in der Ökonomik wollen wir nun in aller Kürze charakterisieren, was die diversen Denkweisen und verfestigten Dogmen zu Verteilung und Umverteilung zu sagen haben.

## 2 Ökonomische Schulen und Um-/Verteilung

### 2.1 Epistemik und Dogmen

Dogmatik kommt in abgeschlossenen Theorienkonglomeraten zum Tragen, die bei ihren jeweiligen Anhänger\_innen eine grundsätzliche, kaum hinterfragte Akzeptanz genießen. Fragen der Ziel- und Methodenauswahl im Allgemeinen und der Verteilung im Besonderen können nicht wertneutral sein, weil sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Erkenntnis nie vollständig objektiv sein kann. Zumindest sind ontologische Werturteile enthalten (Wie funktioniert der Lauf der Welt im Prinzip?); teleologische Werturteile (Wie erreiche ich meine Ziele am besten?) können darauf aufbauen; beide programmieren Auseinandersetzungen (vgl. Ohm 1965). Dazu kommt noch die Irritation, dass bestimmte ökonomische Argumente so aufgefasst werden können, dass sie der einen oder anderen ethischen Norm widersprechen und so für Zündstoff sorgen.

“(...) *dealing with justice and income distribution is particularly relevant (...) because there are hardly any fields in economic theory or economic policy where a confrontation between ethical ideas and economic opinions becomes so visible and almost unavoidable (...). (...) distribution questions are necessarily connected with conflict situations.*“ (Rothschild 1993: 117 f.)

Die Flucht in die „positive/reine/wertfreie Ökonomik“ kann nur scheinbar gelingen, sucht sie doch ihre Rechtfertigung in der objektiven Erkenntnis, interpretiert als eine Entdeckung versteckter, entdeckbarer und unumstößlicher sozioökonomischer Gesetzmäßigkeiten. Diese Gegebenheiten solle und könne der Mensch nicht ändern, weil sie göttlich vorgesehen, naturrechtlich oder naturgesetzlich offenbart seien. Sie übertragen sich, wenn nicht willkürlich und interventionistisch außer Kraft gesetzt, auf das Verhalten der Menschen und lassen diese auf Vollkommenheit zustreben. Das mündet letztlich in soziale Harmonie, wie das ursprünglich am Werk des Moralphilosophen, Logikers und liberalen Ökonomen Adam Smith festzustellen ist (vgl. Rothschild 2004). Diese Eigenart quasi transzendentaler Wissenschaft und an vermeintlichen Beweisen und vorgeblicher Wahrheit ausgerichteter Wissenschaftlichkeit verwundert in Bezug auf eine reale Erfahrungswissenschaft, wie die Ökonomik sie ist, die sich von Philosophie und Theologie unterscheidet oder unterscheiden sollte (vgl. Russell 1950/1999). Im Licht eines kritischen Rationalismus ist Vorsicht geboten gegenüber ökonomischen Dogmen, die sich als positive Wissenschaft verstehen, in Verteilungsfragen wertfrei bleiben wollen – und endlich doch normativ wirken.

Gleichsam von einer Metaebene aus betrachtet, wollen wir uns – in etwa chronologisch – in der Dogmenlandschaft der Ökonomik oder ökonomisch relevanten Nachbarschaft einen groben Eindruck von der jeweiligen Auffassung von Verteilung und ihrer Normativität verschaffen. Die pointiert formulierten Überschriften versuchen eine überspitzte Charakterisierung.

## 2.2 Seid tüchtig, geschick und tut Gutes!

Der Begründer und Klassiker der liberalen Volkswirtschaftslehre, Adam Smith, geht als Moralphilosoph und Ökonom von einem Gott aus, der die Maschinerie des Universums geschaffen habe, in deren Rahmen der Mensch frei wäre zu entscheiden. Dabei wird er oder sie sowohl von „Selbstliebe“ geleitet, die weder unlieb-

samen Egoismus noch Egozentrik darstelle, sondern ein positiv zu bewertendes Selbstgefühl beinhalte, als auch von moralischen Empfindungen für die Mitmenschen motiviert. Empathie und Sympathie sollten ein gedeihliches Zusammenleben in Gruppen ermöglichen (vgl. Rothschild 2004).

Diese Prämisse der ökonomischen Klassik etabliert, dass bei allfälligen sozialen Missständen der einzelne Mensch schlecht sei, das System an sich, in dem er oder sie agiert, aber gut. Analytisch tun sich manche schwer, die Unterscheidung der Liberalen zwischen sozial zuträglicher Selbstliebe und ihrer abzulehnenden Übersteigerung, dem gesellschaftlich abträglichen Egoismus (vgl. Booth 2009), klar zu unterscheiden. Daran ändert sich auch nichts Wesentliches, wenn Smith (1959/1976) die Fiktion des *“impartial spectator”* entwirft (Rehme 2005: 8), wohl um die Theogonie der zugrunde gelegten Moral abzuschwächen. Dieser unabhängige Beobachter ist eigentlich das uns stets begleitende Über-Ich, also ein disponibles Konstrukt der Gesellschaft. Als solches bleibt die Norm der Karitativität willkürlich interpretierbar und somit als Konzept ambivalent: Einerseits ist materielles Eigeninteresse ein Funktionsprinzip der Marktwirtschaft, andererseits wird seine Übersteigerung – gerade heutzutage im Schatten der Krise – als unethisch und volkswirtschaftlich unzweckmäßig kritisiert.

„Demgegenüber muss man klipp und klar sagen: Verantwortungsvolle Unternehmensführung heißt Abkehr vom Prinzip der Gewinnmaximierung. Diese ist unter gar keinen Umständen rechtfertigungsfähig. (...) Dann bleibt für ethische Überlegungen und Rücksichtnahmen definitionsgemäß kein Platz mehr. Und bitte nicht denken, jetzt sollten die Unternehmen auf die Erzielung von Gewinnen verzichten. Sie sollen einfach nicht maximieren. Der Gewinn muss ein Glied zurücktreten. Sonst sind alle Ethikdeklarationen von Vornherein scheinheilig“ (Thielmann 2010).

Selbst Adam Smith musste einräumen, dass private Nächstenliebe größere soziale Probleme nicht lösen könne. Die Ökonomie als System der Selbstbestimmung ist eben das eine, eine nachherige fremdbestimmte, tendenziell nivellierende Umverteilung eben das andere, das Politische, das *in praxi* oft über die klassische *Edinburgh Rule* zur Besteuerungsminimierung – *leave them as you find them* – hinausgeht: sehr zum Leiden der Liberalen, denen die Eigensucht in öffentlichen Funktionen, v. a. jenen, die mit staatlicher Hoheitsgewalt verbunden sind, besonders gefährlich erscheint (Booth 2009) – wohl ein Relikt aus dem

politischen Absolutismus, längst wieder belebt durch offenbare Korruption im Staatsapparat.

*“(...) a principle which lays down, as the only right and justifiable end of Government, the greatest happiness of the greatest number – how can it be denied to be a dangerous one? dangerous it unquestionably is, to every government which has for its actual end or object, the greatest happiness of a certain one, with or without the addition of some comparatively small number of others.”*  
(Bentham 1823: 5)

Nicht in Adam Smiths *Theory of Moral Sentiments* (1759/1976), sondern in seinem Hauptwerk *Wealth of Nations* (1776/2011) findet die Kultur- und Kommunikationswissenschaft eine Erklärung für eigennützig-rationales, aber zugleich rational-emphatisches Verhalten. Durch den wirtschafts- und gesellschaftswissenschaftlichen Intellekt würden ökonomisch irrationale Emotionen kontrolliert. Im Wissen um die allseitige Vorteilhaftigkeit von einfühlsamem, kooperativem, rücksichtsvollem Verhalten wird diese Lesart von Altruismus belohnt, indem das Individuum vom sozialen Optimum aufgrund allgemeinen Wohlverhaltens profitiert (vgl. Illouz 2009) und letztlich doch seinem Egoismus frönen kann – es sei denn, die Emotionen gehen durch, und der eng gefasste, unaufgeklärte, scheuklappenartige Egoismus setzt sich durch.

*“(...) for in a society where labour is carefully and minutely divided, individuals would all need each other and therefore would enter a civil relationship with others on the basis of their own self-interest (Smith 1776). (...) it is in all people’s best interest to control their emotions, to listen to each other, to communicate with each other and to exercise empathetic feelings. (...) Thus, by an ironic twist of cultural history, the self-interested Homo oeconomicus of Adam Smith has been recast by psychologists as a Homo communicans who reflexively monitors his words and emotions, that is both rational and sympathetic, that both masters one’s self-image, and pays tribute to the other’s point of view.”* (Illouz 2009: 127)

Die ökonomische Wissenschaft erklärt eben Altruismus hauptsächlich durch aufgeklärten Egoismus.

Andere Ansätze der ökonomischen Erklärung von Altruismus als Folge gesellschaftlicher Werthaltung unterscheidet Simon (1993) zusätzlich. Entweder ist die Normkonformität als Internalisierung der Werte modelliert und wird somit zu einem Individualziel der Egoist\_inn\_en (quasi *the good feeling of doing it*), oder die soziale Normerfüllung wird als Verhaltensrestriktion in Form von etwas sozial Unsagbarem und absolutem *no go* angesehen (Letzteres ähnlich wie bei

Smith 1776/2011). Beide Ansätze sind ihrerseits nicht ökonomisch erklärbar und entbinden quasi die Ökonomik von weiterführender und tiefer schürfender Problemanalyse.

Soziale Probleme werden daher nach dem Subsidiaritätsprinzip gelöst. Der Staat wird auch im Bereich des Sozialen als möglichst zu vermeidendes Übel und somit letzter Ausweg gesehen. So findet Soziales im Wesentlichen durch die freiwilligen Entscheidungen in Familie, Unternehmen und privaten karitativen Einrichtungen seinen Ausdruck. Das schafft in der Praxis immerhin Abhängigkeiten und bietet Raum für Willkür. Man kann interpretieren, dass Almosen Ansprüche auf Umverteilung gar nicht aufkommen lassen sollten (vgl. heute etwa die Angebote zu freiwilligen Beiträgen der Banken zum Schuldenschnitt und zu zeitlich begrenzten Solidarzuschlägen zur unternehmerischen Erfolgsbesteuerung).

John Stuart Mill, der realistischer und gestalterischer ausgerichtete klassische Liberale, fand schließlich zur Auffassung, bessere Erziehung und Sozialisierung würden freie Bürger\_innen zu solidarischerem Verhalten anleiten; Arbeiter\_innen\_kollektive würden die Ausbeutung von Arbeit durch das Kapital unterlassen (vgl. Rothschild 2004). Mill kam zwar vom Utilitarismus eines Jeremy Bentham (1823: 1 ff.) nicht grundlegend weg. Doch die geistige Brücke zu Karl Heinrich Marx war gelegt.

### 2.3 Enteignet die Eigner!

Der Markt ist das Zentrale am Wirtschaftsgeschehen: freilich für die klassischen Liberalen Adam Smith, David Ricardo und Weggefährten, aber auch für Karl Marx. Bei Marx fehlen jedoch das Deistische, Ideale, Harmonische und der Grundoptimismus über die Wirtschafts- und Sozialentwicklung. Erstens könnten (wie in der Klassik) die objektiven Werte der Güter gemessen werden, und zwar an der in ihnen steckenden Arbeitszeit („Arbeitswertlehre“). Zweitens ergebe sich aber auf der Basis der Theorie von Thomas Robert Malthus die Tendenz der Löhne zum Existenzminimum. So täte sich – als Differenz zwischen Arbeitswert und Existenzlohn – die Kluft des exproprierten Mehrwerts auf. Die Abweichungen von der gerechten Entlohnung sind also nachvollziehbar.

Wer ist daran schuld? Nicht das Individuum als solches wäre seines Schicksals Herr, sondern seine ökonomische Position und somit seine Machtposition im konfliktären sozialen Gefüge. Bodenrenten wären

arbeitsloses Einkommen, steckt in ihnen doch keine Arbeit. So zählten die Grundbesitzer\_innen zu den Kapitalist\_inn\_en. Diese wären die herrschende Klasse, weil sie in den Verteilungsverhandlungen über den Produktionswert bis hin zu den Kampfmaßnahmen das größere Durchhaltevermögen hätten (quasi: *capitalists wait workers out*), besäßen Arbeiter\_innen doch kein Produktionskapital (das aber ungerechterweise wiederum nichts anderes sei als schon vorher getane Arbeit). Ungerechtigkeit wird bei Marx also ökonomisch – systemtheoretisch und gruppenspezifisch – begründet, ebenso wie bei Malthus und später den Neoklassikern Gerechtigkeit ökonomisch normiert determiniert wird.

Wiederum sind hier nicht die Menschen gut oder böse, sondern das System der Produktionsverhältnisse und des Wettbewerbs zwingt Unternehmen zum Lohn-Dumping, der Überlebenskampf drängt die Arbeiter\_innen zum Nachgeben. Besonders interessant erscheint die veritabel makroökonomische Perspektive von Karl Marx. Das typisch einzelwirtschaftliche Verhalten (Mikroverhalten) der Unternehmen, Arbeitsanbieter\_innen und Konsument\_inn\_en ist systembedingt, d.h. durch Wettbewerb geprägt, doch ist gerade dies gesamtwirtschaftlich problematisch und letztlich letal. Unzureichende Lohneinkommen als Masseneinkommen bedingen die Problematik zu geringer Kaufkraft („Kreislaufproblematik“) und sind für Instabilität verantwortlich. Konjunkturkrisen werden immer schärfer und ausgedehnter, bis sie einst im Zusammenbruch des Systems enden – falls nicht vorher das System revolutionär zu Fall gebracht wird. Die Produktionsverhältnisse könnten nämlich entsprechend geändert werden, um systemische Ausbeutung und Instabilität hinfällig zu machen.

Auf dem Arbeitsmarkt gibt es nach Marx allerdings keinen „natürlichen Preis“ für Arbeit, ist er doch kein Markt wie der Gütermarkt mit seinen Arbeitswerten. Die Ergebnisse sind völlig offen, aber die Verhandlungsmacht ist stark konzentriert (Rothschild 2004). Es fehlt die *“countervailing power“* eines John Kenneth Galbraith (1952), aber das Machtgefälle birgt die Gewerkschaft als Idee und Institution zur Mitbeeinflussung der Einkommensverteilung – gegen die Macht des Wettbewerbsprinzips im System (wogegen die Liberalen Machtlosigkeit der einzelnen Unternehmung und Augenhöhe der individuellen Lohnverhandlungen unterstellen).

Die soziale Utopie in Gestalt von sich in ihrer Arbeit selbst verwirklichenden und dadurch den Bedarf Aller deckenden Individuen – und das alles

auf der Basis von Freiwilligkeit und nach dem Prinzip der Bedürfnisgerechtigkeit – setzt sich nicht von selbst durch. Die Utopie müsse durch die revolutionäre Änderung der wesentlichen Systembedingungen, nämlich der Enteignung der (Sach-)Kapitaleigner\_innen, realisiert werden. Aber was dann? Damit sind wir bei der Frage, wie in der umgekrempelten Welt das Anreizsystem gestaltet, der „gute Mensch“ entwickelt werden könnte, der ebenso weltfremd erscheint wie der *homo oeconomicus*. Ist es wirklich so einfach:

„Der materielle Wandel schafft dann eine neue, zu solidarischer Gemeinschaftsproduktion bereite gesellschaftliche Ideologie. Es sind die materiellen Umstände, welche den ‚neuen‘ Menschen schaffen, und nicht umgekehrt“ (Rothschild 2004: 93).

Mit demselben skeptischen Blick, mit dem wir das Vertrauen in den *homo oeconomicus*, in den „guten Menschen“ oder in die „guten materiellen Verteilungsverhältnisse“ sehen sollten, ist die heute immer beliebtere Überwindung der Marktwirtschaft durch eine „Schenkwirtschaft“ od. dgl. (jedenfalls im Marx’schen Sinn) zu sehen: Jeder und jede produziert, was er oder sie will, und was die Individuen nicht selbst brauchen, verschenken sie. Auch oder gerade Systemtheorie erfordert Präzision und Stringenz. Konkret, wie sollen Allokation (Ressourceneinsatz) und Distribution (Güterverteilung) alternativ erfolgen (Bartel 2009)?

#### 2.4 Tut, was ihr wollt, ihr bekommt euren gerechten Lohn!

Vor fast 150 Jahren begann in der Ökonomik eine Umwälzung: die „marginalistische Revolution“; durch sie folgte die Neoklassik auf die Klassik – mit entscheidenden Konsequenzen in Sachen Verteilung. Jede Entscheidung sei *at the margin*; das bedeutet, es würden immer und überall durch schrittchenweise Kalküle Entscheidungen gewonnen: eben etwas mehr oder etwas weniger Arbeit, Konsum, Ersparnis, (Real-) Kapitaleinsatz. Diese Entscheidungstechnik ist, einmal abgesehen von der Frage ihrer Anwendbarkeit, als Analysemethodik nützlich: und zwar zur Lösung von Optimierungsaufgaben (Extremwertkalkulation), wie Nutzenmaximierung oder Kostenminimierung. Voraussetzung ist, man kennt die relevanten Daten und besitzt entweder vollkommene Rationalität bei vollständig und kostenlos verfügbarer Information, oder es herrscht zumindest bloß eingeschränkte Rationalität (*bounded rationality*), d.h., man bemüht sich um Rationalität angesichts grundsätzlich verborge-



ner und kostenträchtig erzielbarer Information (vgl. Leibenstein 1966). Selbst Nicht-Mathematiker\_innen könnten unter einigermaßen erfüllten Informationsvoraussetzungen durch Probieren zu ergründen suchen, bei welchem Wert ihrer Entscheidungsvariablen (wie viel arbeite ich, konsumiere ich wovon etc.) ihr persönlicher Nutzen maximal ist. So kann jeder und jede unter den jeweils herrschenden Gegebenheiten von Technologie und Preisverhältnissen den persönlichen Nutzen maximieren.

Wesentlich ist die daraus erwachsende Botschaft, dass die Entscheidungen auf den Märkten (ganz im Sinn Adam Smiths) innerhalb der Rahmenbedingungen des Systems *freiwillig* sind – wenn auch angesichts von Unersättlichkeit nie ganz befriedigend; doch man macht stets das Beste aus der Situation. Die Entscheidungen sind insofern subjektiv, als sie von – ökonomisch oft unerklärten – Präferenzen des jeweiligen Individuums, also von Wertschätzungen durch das Subjekt Mensch, ihren Ausgang nehmen. Die Entscheidungen sind aber insofern objektiv, als sie methodisch einwandfrei getroffen werden (in jedem Menschen stecke ein *homo oeconomicus*). Und die Entscheidungen sind auch gerecht, da der Marktmechanismus als das Zusammenwirken Entscheidungsfreier und Machtgleicher auf der Metaebene „Wirtschaft und Gesellschaft“ eine unparteiische Schiedsgerichtsfunktion erfüllt, indem (optimale Wettbewerbspolitik vorausgesetzt) Marktleistungen unvoreingenommen bewertet werden. Der Markt als ideale Institution besitze nämlich eine Fähigkeit, welche die geistigen Kapazitäten der einzelnen Marktteilnehmer\_innen selbst in deren geplantem Zusammenwirken übertrifft (quasi vermag eine einzelne Nervenzelle fast nichts im Vergleich zur Institution Gehirn).

Auf der skizzierten neoklassischen Erklärungsgrundlage schafft die Gesamtheit der individuellen Optimierungen bei perfektem Wettbewerb eine Einkommens- und Vermögensverteilung, die gerecht sei, weil die Besitzer\_innen der einzelnen Produktionsfaktoren *at the margin* entlohnt werden, eben so hoch, wie es ihrem Beitrag zur letzten produzierten Output-einheit (ihrem Grenzprodukt) entspricht. Alle produzierten Output-einheiten unterhalb des optimalen Produktionsniveaus mit ihrer Entlohnung der Produktionsfaktoren unterhalb deren Grenzprodukten bilden insgesamt den Gewinn als Entgelt für das unternehmerische Wagnis. Langfristig wäre dieser Restgewinn aus der Produktion ohnedies null; die Unternehmer\_innen würden dann nur mehr in Höhe eines kalkulatorischen

Unternehmer\_innen\_lohns bezahlt; der Wettbewerb schöpft langfristig die Residualgewinne ab.

Was soll also das Lamentieren über ungerechte Verteilungen, wenn die Wettbewerbspolitik ihre Hausaufgaben gemacht hat und der Markt die freiwillig erbrachten Leistungen ohnehin gerecht – und zwar leistungsgerecht nach der jeweiligen Grenzproduktivität – entlohnt? Der Mensch ist – bei gleichen Startpositionen – gleichsam dazu verurteilt, im Marktergebnis Verteilungsgerechtigkeit zu erfahren. Der vertikale, funktionale Verteilungsaspekt (Welche ökonomische Klasse verdient wie viel vom Gesamteinkommen?) fällt mit der Grenzproduktivitätstheorie als interessierender Gegenstand weg; Wettbewerbspolitik und Pareto-Effizienz ersetzen die Umverteilungspolitik wesentlich. Jede und jeder wird nach ihrer oder seiner relativen Produktivität und Knappheit durch die Wettbewerbsallegorie „blinde Justitia“ entlohnt.

Einerseits ist der perfekte Einzelmarkt der Neoklassik die Grundlage der Verteilungsnorm, gleichsam als Nebenprodukt der ökonomisch effizienten Produktionsergebnisse. Andererseits kritisiert man den Marginalismus dafür, dass er eben nicht Wesensinhalt des Effizienz und Leistungsgerechtigkeit kreierenden Marktes sei, sondern bloß eine Analysemethodik, etwas Formales, das mit dem Realtypus inhaltlich ökonomisch nichts Entscheidendes zu tun hat. Das erscheint im Hinblick darauf interessant, inwieweit die Verwendung einer bestimmten Analysetechnik den Möglichkeitsraum für damit erzielbare Ergebnisse relativ – im Vergleich zu anderen Techniken – einengt und wie sehr sich dies auf die Qualität und Kreativität der unter der jeweiligen Restriktion erzielbaren inhaltlichen Ergebnisse auswirkt (vgl. Turnovsky 1991).

Die Neoklassiker\_innen waschen in Verteilungsfragen dennoch ihre Hände in der Unschuld des gerechten Marktes. So ist die Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung ein Musterbeispiel dafür, dass eine Theorie sich als positiv (i. S. v. wertfrei) versteht, und dennoch – wenn auch bloß mittelbar, aber deshalb kaum weniger effektiv – normative Wirkmacht entfaltet.

## 2.5 Verdient nur, was ihr verdient!

John Maynard Keynes war – wir glauben es kaum – ein Liberaler, und zwar im Sinn eines Marktwirtschafters. Er war von der Leistungsfähigkeit der Märkte überzeugt, sah aber so genau hin, um festzustellen, worin der makroökonomische Markt systematisch versagen musste. In diesem Sinn trat er konsequent für

eine makropolitische Ergänzung der Märkte ein. Das mag heute für so manche\_n von uns (bei Weitem nicht für alle) selbstverständlich sein, doch das war es zu Keynes' Zeiten (1983-1946) noch nicht.

„Will man an Keynes so etwas wie eine sozialistische oder radikale Seite sehen, so ist das sicher die ‚Euthanasie des Rentiers‘. Er war der Ansicht, dass es einer richtigen Geldpolitik, über einen langen Zeitraum geführt, gelingen müsste, den Zinsfuß auf nahezu Null herabzusetzen. (...) Das Ziel war also, das reine Besitz-einkommen abzuschaffen, den Rentier eines sanften Todes sterben zu lassen und den entsprechenden Bestandteil des Profits damit ebenfalls verschwinden zu lassen. Keynes hat im Gewinn des Unternehmers zwei Teile gesehen, den Unternehmerlohn (einschließlich Risikoprämie) und einen reinen Kapitalertrag; nur diesen wollte er offenbar abschaffen“ (Steindl 1987: 16).

Dem ist nur hinzuzufügen, dass schon Keynes die Eigendynamik des Finanzmarktes in Richtung eines spekulativen Vermögensmaximierungsspiels erkannte. Er ortete konsequent das Defizit des Finanzmarktes in der Erfüllung seiner Finanzierungsfunktion für die reale Wirtschaft und verortete es dort auch explizit – ein Erkenntnissschritt, der sich bis heute nicht recht verbreiten will.

„If I may be allowed to appropriate the term speculation for the activity of forecasting the psychology of the market, and the term enterprise for the activity of forecasting the prospective yield of assets over their whole life, it is by no means always the case that speculation predominates over enterprise. As the organisation of investment markets improves, the risk of the predominance of speculation does, however, increase. In one of the greatest investment markets in the world, namely, New York, the influence of speculation (in the above sense) is enormous. Even outside the field of finance, Americans are apt to be unduly interested in discovering what average opinion believes average opinion to be; and this national weakness finds its nemesis in the stock market. It is rare, one is told, for an American to invest, as many Englishmen still do, „for income“; and he will not readily purchase an investment except in the hope of capital appreciation. This is only another way of saying that, when he purchases an investment, the American is attaching his hopes, not so much to its prospective yield, as to a favourable change in the conventional basis of valuation, i.e. that he is, in the above sense, a speculator. Speculators may do no harm as bubbles on a steady stream of enterprise. But the position is serious when enterprise becomes the bubble on a whirlpool of speculation. When the capital development of a

country becomes a by-product of the activities of a casino, the job is likely to be ill-done. The measure of success attained by Wall Street, regarded as an institution of which the proper social purpose is to direct new investment into the most profitable channels in terms of future yield, cannot be claimed as one of the outstanding triumphs of laissez-faire capitalism – which is not surprising, if I am right in thinking that the best brains of Wall Street have been in fact directed towards a different object.“ (Keynes 1936/1973: 158 f.)

Immerhin sind die polarisierenden Tendenzen der Verteilungen in den vergangenen Jahren auf den rasanten Anstieg der Ungleichheit hauptsächlich im Bereich der Finanzvermögen zurückzuführen (vgl. Guger 2008; Horn et al. 2009). Diese Perspektive stellt ein Indiz gegen die neoklassische Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung dar und rückt den Psychologie- und Informations-, Macht- und Institutionsaspekt in den Vordergrund der Verteilungsfrage.

„Es ist ja eine besondere Errungenschaft von Keynes, gezeigt zu haben, dass der Zinsfuß eine Sache der Institutionen und der Erwartungen ist, und nicht ein Ausdruck der Knappheit des Kapitals, also der Grenzproduktivität“ (Steindl 1987: 16).

Doch so weit hat sich der *mainstream* der Ökonomik heute noch nicht vorgewagt, selbst wenn auch der Post-Keynesianismus den Unternehmen gewaltige ökonomische Chancen zuschreibt.

## 2.6 Investor\_inn\_en, gönnt euch etwas, es zahlt sich aus!

Der Konnex zwischen Verteilung und Gesamtwohlstand kommt im Post-Keynesianismus prominent zum Ausdruck, beginnend mit Nicholas Kaldor und Michal Kalecki.

Kaldor zeigte, dass die reale Wachstumsrate von Output (= Einkommen) einen positiven Einfluss auf die Gewinnquote am Einkommen habe. Wenn also die Konsumquote der Gewinnbezieher\_innen gesteigert, die Investitionsquote deswegen erhöht und dadurch auch die Sparquote wieder höher wird, erhält sowohl die Wirtschaft eine höhere Kapitalquote („*capital-output ratio*“) als auch das „Kapital“ eine höhere Gewinnquote. Allerdings ist es hierbei unerheblich, ob die Expansion von erhöhtem Kapitalist\_inn\_ekonsum oder gesteigerter Investition ausgeht (Kregel 1979). Darüber hinaus zeigt Piero Pasinetti mit seinem „Pasinetti-Paradoxon“, dass die Kapitalrentabilität nicht von der Sparquote (bzw. Konsumquote) aus den Lohneinkommen

bestimmt wird, sondern positiv vom Arbeitskräftepotenzial und negativ von der Sparquote aus den Gewinnen – woran einige Arbeitnehmer\_innen als Aktionär\_inn\_e\_n ebenfalls beteiligt sind (Blaug 1974: Kap. VI.). In diesem Sinn müssten die Investor\_inn\_en an einer hohen eigenen Konsumquote (einer geringen eigenen Sparneigung) interessiert und an der Konsum- bzw. Sparquote der Lohnbezieher\_innen uninteressiert sein. Der einschlägige Sinnspruch lautet, die Arbeiter\_innen verausgaben, was sie verdienen, und die Kapitalist\_inn\_en verdienen, was sie verausgaben.

Allerdings gibt es bei diesem quasi gesellschaftlichen Einkommenshebel (vorwiegend zum Vorteil der Kapitalist\_inn\_en) ein typisches Koordinationsproblem auf dem Markt, wenn die Kapitalist\_inn\_en ihren Konsum oder ihre Investition im allgemeinen Interesse steigern sollen (Kregel 1979). Die Investor\_inn\_en misstrauen eben dem Mechanismus, dass ihre Investition (wie ihr Konsum) eine gleich hohe Ersparnis nach sich zieht. Das Hauptproblem, das sich daher ergibt, liegt in der Frage, wie die Investor\_inn\_en dazu gebracht werden können, denjenigen Investitionsumfang zu realisieren, der zur Einführung der jeweils neuesten Technologie erforderlich ist. Darüber hinaus liegt eine Hauptanforderung darin, dass sich die Wirtschaft auf dem Vollbeschäftigungspfad befindet und nicht aufgrund irreführender, kontraproduktiver Marktsignale im Sinn von Roy Harrod und Evsey Domar vom optimalen Wachstumspfad abweicht oder ihn im Sinn von Joan Robinson nur zufällig findet. So kamen die effektive (= beschäftigungswirksame) Güternachfrage und die unfreiwillige Arbeitslosigkeit in die Erklärung des langfristigen Wachstums hier doch nicht hinein (vgl. Blaug 1974: Kap. VI.).

Umverteilungsrelevanz ergibt sich hieraus insofern, als staatlich stabilisiertes Wirtschaftswachstum die Investitionen auf hohem Niveau verstetigt, technischen Fortschritt fördert, das Einkommen der „Kapitalisten“ wachsen lässt und wiederum das Gesamtwachstum fördert. Dies kann den „Arbeitern“ zugute kommen, die aus Rücksicht auf die Lohn-Preis-Spirale eine produktivitätsorientierte (= verteilungsneutrale) Lohnpolitik betreiben und deren Gesamteinkommenszuwächse ansonsten durch Beschäftigungsausweitung sicherzustellen sind.

Gewinn oder Profit ist ein emotionsgeladener Begriff, weil er oft neoliberale Rezepte (Privatisierung, Steuerminimierung, Deregulierung) rechtfertigt bzw. kritisiert. Das passt freilich nicht so sehr zur ungleich nüchterneren Kaldor'schen und Harrod'schen wissen-

schaftlichen und Kreisky'schen politischen Auffassung (Letzterer sagte, Gewinne seien der Motor der Wirtschaft). Und das steht einer möglichst objektivierten Debatte im Weg. Auch sollte gebührend berücksichtigt werden, dass Investitionen nicht nur technischen Fortschritt verkörpern, der sich in niedrigeren Preisen und höheren Qualitäten niederschlagen soll, sondern auch Überschwappeffekte (= positive externe Effekte) haben, da sich das in ihnen enthaltene oder für sie eingesetzte Wissen implizit verbreitet (*tacit knowledge*). Das kann technologische Synergieeffekte erzeugen und/oder dynamische Kumulationseffekte auf das Einkommen nehmen – sei es auch durch „schöpferische Zerstörung“ (Schumpeter 1943/1975: 134 ff.), aber netto immerhin schöpferisch.

Michal Kalecki, der „polnische Keynes“ und ebenfalls Post-Keynesianer, stand dem skizzierten Denkansatz sehr skeptisch gegenüber (vgl. López/Assous 2011). Kaleckis Annäherung an die Verteilungsthematik war eine direktere, indem er in seinem einschlägigen Modell den Haushalten mit niedrigem verfügbarem Einkommen eine höhere Konsumquote zuschrieb (geringere Sparquote der „Arbeiter“) als den Hocheinkommenshaushalten (höhere Sparquote der „Kapitalisten“). Hier macht Umverteilung von oben nach unten unmittelbar Sinn für effektive Nachfrage, Gesamteinkommen, -konsum, Investition und volkswirtschaftliche Ersparnis: in der kurzen wie in der langen Frist (vgl. Kalecki 1966). Folglich ist das Henne-Ei-Problem bei der Frage, ob die Investition den Konsum treibe oder der Konsum die Investition, doch nicht irrelevant.

## 2.7 Seid so vernünftig, den Armen zu geben!

Wie kann nun ein Wirtschaftssystem, das auf materielle Anreize und Unterschiede baut, zumindest tendenziell eine Nivellierung der Verteilung erreichen? Der Harvard-Philosoph John Rawls ging 1971 in *A Theory of Justice* realistisch davon aus, dass sich Menschen in Umverteilungsfragen strategisch verhalten. D. h., sie denken bei Umverteilungsentscheidungen (Wahlen, Volksabstimmungen etc.) letztlich daran, wie gut oder schlecht sie selbst aus dem Umverteilungssystem netto aussteigen werden (Aspekt der „Budgetinzidenz“). Die Wähler\_innen verhalten sich also strategisch eigennützig, statt maßgeblich eine möglichst gerechte Verteilung als öffentliches Gut zu sehen, das politisch bereitgestellt werden muss und seine Grundlegung daher in kollektiven, demokratischen, gesellschaftlich (statt individuell) orientierten Entscheidungen haben müsse.

Mit seinem Ansatz schlug Rawls einen Weg der Entgöttlichung ein – ganz im Sinn von Immanuel Kant und Michel Foucault – und entzog damit den ökonomisch-liberalen Argumenten gegen eine nennenswerte staatliche Umverteilung den Boden. Bei Kant ist der Tod Gottes die Unglaubwürdigkeit des christlichen Glaubens und das Ende der absoluten Sicherheit und Beruhigung; diese werden durch den „Willen zur Wahrheit“ ersetzt. Für Foucault ist die „Entgöttlichung der Wahrheit“ der Beginn realer Beweisarbeit, wobei die „Forschung Rechenschaft für die Wissenschaft“ ablegen und, eingedenk der Machtbedingtheit von Wahrheit, genealogisch arbeiten und so die „Existenzbedingungen der Wahrheit“ gewährleisten muss (Fisch 2011: 76 f., 80, 96). Rawls steht also insofern fest auf dem Boden der Realität.

*“He [Rawls] maintains that social justice, being a public affair, should be politically instead of philosophically determined (of course, justice is a moral category, but applied to society’s institutions, it becomes a political concept). (...) political philosophy is called on to search for a latent broad fundament of consent on the basis of which a solution can be derived that can be accepted by either group of interest. At least, the divergence between opinions should be narrowed as far as to guarantee sufficient respect and operable political cooperation. (...) If a harmonisation of political culture has been achieved in the form of a concept of political justice commonly agreed upon and the current institutions are scrutinised by each citizen, irrespective of his or her social position and specific interests, a consensus will be reached on what laws are to be created newly (...) and how to amend laws and government decrees (...).“ (Bartel 1999: 68, 70)*

Rawls’ Theorie bedeutet eine kategorische Ablehnung des Utilitarismus der klassischen Ökonomen. Speziell wäre das Individuum mit der Optimierung seines Verhaltens im Sinn von Abwägung von Egoismus gegen Altruismus (erhoffte Reziprozität) überfordert. Außerdem könnten individuelle Nutzen aus sozialer Sicht nicht alle als gleich nützlich behandelt werden. Er schloss sich der Auffassung an, dass die Aggregation individueller Nutzen kein Maßstab für soziales Optimum und dass weder Gesamtnutzen noch Durchschnittsnutzen des Kollektivs ein Maßstab für Gerechtigkeit sein könne. So musste Rawls (1971) einen anderen, einen gesellschaftsvertragstheoretischen Zugang entwickeln, der insbesondere von den von ihm kritisierten Punkten unberührt blieb.

Zur Überwindung der Problematik strategischen Verhaltens bediente sich Rawls der Fiktion, alle Men-

schen wären in einem Urzustand (*original state*), in dem sie sich unter einem Schleier der Unwissenheit (*veil of ignorance*) befänden und ihre spätere Einkommensposition in der Gesellschaft noch nicht kennen würden. In einer solchen Situation könnten sich die Leute nicht strategisch verhalten, weil sie eben noch nicht wüssten, ob sie einst reich oder arm sein würden. Lieben die Menschen Risiko nicht, ergibt sich daraus eine Gleichverteilung, die als gerecht empfunden wird und das Problem der Ungleichheit theoretisch löst (vgl. Bartel 1999).

In der Praxis kann man daraus höchstens das Prinzip ableiten, dass jeweils jene wirtschaftspolitischen Alternativen zu wählen und Maßnahmen zu treffen seien, die den am schlechtesten Gestellten am meisten nützen würden. Dieses Minimax-Prinzip besagt, dass die durch ein minimales Ergebnis äußerst schlecht gestellte Person durch die Wirtschaftspolitik (inklusive Sozialpolitik) im Vergleich zu den anderen maximal profitieren soll. Also gilt politisch das Motto: Seid vernünftig und daher solidarisch, denn Armut könnte auch euch und die Euren treffen! Das ist in einer Zeit erleichterter sozialer Abstiege und erhöhter Abstiegsängste nicht so weit hergeholt. Immerhin wird Rawls kritisiert, er bräuchte für die praktische Umsetzung seines Konzepts eine grundlegende politische Vernunft als Voraussetzung, die den sittlichen Fundierungen der Wirtschaftsliberalen in Verteilungsfragen stark ähnelte und seinen Ansatz ebenso transzendent machte (vgl. Goodin 2001; Sen 2009). Doch ist Rawls bestrebt zu zeigen (Valentini 2011: 303), dass seine Handlungsprinzipien zum einen realistisch seien, indem sie vereinbar seien sowohl mit *“moderate scarcity“* (genug Ressourcen für eine Umverteilung, aber zu wenig für eine Hinfalligkeit der Knappheit) und *“limited altruism“* (ethische Verpflichtung nur gegenüber Mitmenschen im engeren Umfeld, allgemeine ethische Verpflichtung nur für einflussreiche öffentliche Amtsträger\_innen). Unter solchen Voraussetzungen ist Rawls’sche Gerechtigkeit zwar schwierig, aber nicht unmöglich (vgl. Valentini 2011).

Das unterstreicht die Wichtigkeit politischer Kommunikation und wissenschaftlicher Politikgrundlegung. Das Hicks/Kaldor-Kompensationskriterium aus 1939/1940 (das Rawls allerdings wegen der Unmöglichkeit kardinaler Nutzenvergleiche ablehnte) mag ein inhaltlicher wie taktischer Schlüssel zu einer volkswirtschaftlich-sachlichen Sichtweise und eine Grundlage für die politische Handhabung der Verteilungsfragen bilden: Nur wenn die Gewinner\_innen der Umvertei-

lung die Verlierer\_innen dieser Umverteilung kompensieren *könnten*, wird die *ratio* von Umverteilung im Regelfall konkret nachvollziehbar, rechtfertigbar und akzeptabel (Mukherjee 2003: 347 f.): Dass das Aggregat durch Umverteilung wächst, wird zur Bedingung für Umverteilung. Die damit verbundenen hohen analytischen und kommunikativen Anforderungen sollten Wissenschaft und Politik nicht abschrecken, sonst könnte aus der verteilungspolitischen Lähmung und sozialen Schere ein ungekannter ökonomischer Ein- oder Zusammenbruch drohen (vgl. Schumpeter 1942; Filzmaier 2010). Dass Ungleichheit endemisch werden kann, wird aber auch bestritten.

### 2.8 Ihr werdet schon wieder gleicher werden! Am besten, wir wachsen weiter!

Während viele empirische Untersuchungen zu dem Ergebnis gelangen, dass Ungleichheiten selbst in wachsenden Wirtschaften zunehmen (vgl. Milanovic 2002; Biffi 2003; Alderson et al. 2005; Dauderstaedt/Keltek 2011), gibt es Analysen, die eine Nivellierungstendenz von Wachstum stützen oder insofern von ihr ausgehen, als sie algebraisch und numerisch zeigen, dass Nivellierung möglich sei (vgl. Clark et al. 2006). Empirisch begründet und theoretisch interpretiert hält sich die *„Kuznets curve“*. Als ein auf den Kopf gestelltes „U“, das den Zusammenhang zwischen Wohlstand und Ungleichheit abbildet (vgl. Kuznets 1950), vereint sie die beiden genannten Gegenmeinungen. Das bedeutet

(a) steigende Ungleichheit als Folge zunehmenden Wohlstands bei vergleichsweise niedrigem BIP/Kopf und schließlich

(b) abnehmende Ungleichheit infolge zunehmenden Wohlstands bei vergleichsweise hohem BIP/Kopf. Kurz gefolgert: Mit Wachstumspolitik bauen sich Ungleichheiten einmal doch tendenziell ab. Das ist wohl nichts Anderes als der neoliberale *„trickle down“*-Ansatz. Materieller Wohlstand (= erzielt Realeinkommen) tropfe von der reichen Spitze der sozialen Hierarchie mit der Zeit hinunter, sickere durch die diversen sozialen Schichten und komme schließlich an der armen Basis an (gleichsam: der essend arbeitende Magen der Reichen stärkt letztlich die härter arbeitenden Glieder der Armen). Warum?

(a) In der frühen (ärmeren) Entwicklungsphase einer Wirtschaft wird relativ viel Sachkapital benötigt, so dass jene die größeren Ressourcenmengen zur Verfügung bekommen, die in der Lage sind, relativ viel zu sparen, zu investieren und Einkommen zu erzielen.

(b) In der späteren (reicheren) Entwicklungsphase wird die Bedeutung von Humankapital überproportional zunehmen und auch jenen sozialen Gruppen größere Investitions- und Produktivitäts-, Produktions- und Wohlstandsmöglichkeiten eröffnen, die früher keine hohe Sparquote geschafft haben.

Doch die Kuznets-Kurve war – schon zur Zeit von Kuznets' Pionierarbeit – nur sehr vage ein auf dem Kopf stehendes „U“ (große statistische Streuung). Die stilisierte U-Kurve wurde damals von ihm bloß aus einer Querschnittsanalyse von Staaten mit unterschiedlichem Entwicklungsstand destilliert und konnte für viele Länder auch in einer Längsschnittsanalyse nur für eine Zeitlang gestützt werden – für die USA relativ gut bis in die 1960er-Jahre, für wichtige Industriestaaten insgesamt nur im absteigenden Ast des verkehrten „U“, und das wiederum lediglich bis zum Beginn der neoliberalen Ära. Die Längsschnittsanalysen zeigen nämlich einen markanten Wiederanstieg der Ungleichheit in den USA und anderen Industrieländern (neben den USA besonders das UK, aber auch Kanada, Australien und Japan) ab den mittleren 1970er-Jahren, also eine große Umkehrung der bisherigen U-Kurvenentwicklung (*the great U-turn of the U-curve*). Das zeigt sich sogar anhand mehrerer Verteilungsmaße und hinterlässt somit ein weiteres Rätsel (vgl. Alderson et al. 2005), spricht aber jedenfalls gegen ein automatisches *pro-poor growth* oder *inclusive growth* (vgl. Ianchovichina/Lundstrom 2009). Doch steigende Ungleichheit schreckt nicht alle Theoretiker\_innen ab.

### 2.9 Wahrt eure Freiheitsrechte: Gebt euch mit dem Minimalstaat zufrieden!

Robert Nozick, ebenfalls Harvard-Philosoph wie John Rawls, replizierte mit *Anarchy, State and Utopia* 1974 diametral auf dessen *Theory of Justice* von 1971.

*„(...) the minimal state is the most extensive state that can be justified; any state more extensive violates people's rights.“* (vgl. Nozick 1974, zit. n. Kelly 2000: 95)

Nozick kritisiert Rawls fundamental für dessen statisches Konzept, das nicht berücksichtige, wie willkürlich sich die Menschen verhalten und deshalb im Verlauf der Zeit – leistungsgerecht (wie in der Neo-/Klassik) – einen größeren oder kleineren Anteil an den *„holdings“* haben sollten. Diese *holdings* sind alles, was jemand an und in der Gesellschaft hat. Nozick findet eine neue Rechtfertigung dafür, die den Rechts- und Machtzweck des Staates statt den staatlichen Wohl-

fahrts- und Kulturzwecks bemüht. *“Justice in holdings“* ist gegeben, wenn jede\_r nur das hält, was er oder sie gesetzeskonform bekommen oder gegen andere *“holdings“* eingetauscht hat.

*“(…) if the distributional facts did arise by a legitimate process, then they themselves are legitimate.“* (vgl. Nozick 1974, zit. n. Kelly 2000: 95)

Also ist bei jeder Ausgangsbasis von Verteilung das daraus resultierende Ergebnis legitim und der Gerechtigkeitsdebatte ein Stück weit entzogen: eine rechtsphilosophische Unterstützung für Vilfredo Pareto.

So kommt es Nozick, wie den Wirtschaftsliberalen so oft (und sogar Rawls), nicht primär auf Ergebnisgerechtigkeit an, sondern auf die Gerechtigkeit, Fairness oder zumindest die Legitimität des Prozesses der Produktion, Finanz-/Investition, des Einkommenserwerbs und des Ererbens. Robert Nozick hält es seinem Ansatz zugute, dass sein Ergebnis im historischen Verlauf und somit ergebnisoffen zustande kommt, statt durch eine statisch formulierte Verteilungsnorm vorherbestimmt und erzwungen zu werden (Kelly 2000: 96). Hier schimmert die ebenfalls typisch liberale Hayek'sche Präferenz der „spontanen Ordnung“ im Gegensatz zur (staatlich) „gesetzten Ordnung“ (vgl. Vanberg 1998) ebenso durch wie die Ausrichtung am Lebenseinkommen à la Milton Friedman und Franco Modigliani, wodurch es meist keine großen Fluktuationen und Verunsicherungen gibt (Blanchard et al. 2010: 327). Die Wirtschaftsliberalen nehmen diese Präferenz zum Anlass, in aller Bescheidenheit des ohnmächtigen Individuums normative Aussagen über konkrete Verteilungsergebnisse zu meiden und vielmehr deren normative Kraft des Faktischen zu rechtfertigen. Dafür nehmen sie immerhin eine mehrheitliche politische Auffassung von Fairness des Entstehungsprozesses zu Hilfe, ohne allerdings die Gerechtigkeit der individuellen Ausgangspositionen für den Wettbewerb um Einkommen und Vermögen und – mittelbar – der leistungsgerechten Verteilung auch nur annähernd garantieren zu können.

Selbst unter dem Gesichtspunkt der Bedürftigkeit erachtet es Nozick (1974) unmoralisch und ungerecht, dass der Staat die (spontan) entstandene Verteilung verzerrt (vgl. Kelly 2000). Allein, Nozick sollte eben mit der Anfangsausstattung der Individuen Probleme haben, denn was gesetzeskonform erhalten wurde, variiert sehr stark zwischen den Individuen, ist oft von Hysterese geprägt; d. h., Einkommen und Vermögen, Bildung und Gesundheit, Selbstverwirklichung und Sinngebung sind zu einem Gutteil „erbt“:

*„Kinder reicher Eltern bleiben in der Regel reich. Die soziale Flugbahn entscheidet über die Lebenschancen. Für Österreich kann gezeigt werden, dass es für arme Kinder faktisch keine Aufstiegschancen gibt. Rezente Daten aus einer Erhebung der OeNB zeigen, dass Österreich zu den Ländern mit der geringsten Bildungsmobilität zählt. Hat der Vater nur einen Pflichtschulabschluss, so haben die Kinder eine 3 %-ige Chance, ein Universitätsstudium erfolgreich abzuschließen“* (Schürz 2011).

### 3 Gleichheit als Utopie für die Gesellschaft und Aufgabe für die Ökonomik

Wir resümieren und folgern.

Gehen wir von den (vermeintlich) positiven, eher transzendentalen und moralisierenden Formulierungen der Verteilung durch Klassik und Neoklassik aus wissenschaftsmethodischen Gründen ab. Verwerfen wir Kuznets' *“trickle down“*-Konzept wegen seiner offenbaren Unfähigkeit zu systematischem *pro-poor growth* oder *inclusive growth*. Verneinen wir Nozicks kategorische Ablehnung einer Einschränkung individueller Freiheit zu sozialen Zecken.

Folgen wir erstens Keynes' Ansatz, der Gewinn aus Finanzinvestition soll tendenziell nur dem kalkulatorischen Unternehmerlohn samt Risikoentgelt entsprechen. Gehen wir zweitens mit den Post-Keynesianer\_innen konform, dass Investition der Unternehmen und (ergänzend und stabilisierend) Investition des Staates technischen Fortschritt, mehr Beschäftigung und sozialen Fortschritt bringen sollen (ein Weg etwa für Griechenland) und dass drittens nivellierende Umverteilung die effektive Nachfrage und den Wohlstand stärkt. Bauen wir viertens auf die Rawls'schen Prinzipien, Umverteilung klug als staatstragend zu kommunizieren und stets auf der politischen Agenda zu führen, um aufbauend auf Hicks/Kaldor einen breiten Grundkonsens zu gewinnen und mehr Grundfreiheiten durch materielle Verbesserungen und konkrete Ermöglichkeiten einzuräumen (vgl. Shang/Crosan 2009). Hierbei geht es um Ermächtigung durch Anspruchsrechte, nicht um ansteckendes Unglück und folglich die Linderung unseres Mitleids und schlechten Gewissens durch Mittragen des sozialen Ausgleichs (vgl. Kristoffersen 2010; Winkelmann/Winkelmann 2010; Graham 2011):

*„Jede Person hat ein gleiches Recht auf ein völlig adäquates System gleicher Grundrechte und Grundfreiheiten, das mit dem gleichen System für alle anderen vereinbar ist. Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen*

zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die allen unter Bedingung fairer Chancengleichheit offenstehen, und zweitens müssen sie zum größten Vorteil der am wenigsten begünstigten Mitglieder der Gesellschaft sein" (Rawls 1995: 41).

All dies Evolutorische (nicht Revolutionäre) wird, zumindest auf absehbare Zeit, nicht in Ergebnisgleichheit münden. Also ist der Weg – tendenzielle Nivellierung – das Ziel; er kann vielleicht einmal in Gleichverteilung enden, doch diese passt sicher nicht ins gegenwärtige Wirtschafts- und Gesellschaftssystem, ist also so gesehen wirtschaftlich und politisch (noch) unmöglich.

Was können die Sozialwissenschaften über die dogmatisierende Theorieentwicklung hinaus leisten und zur Verteilungsfrage beitragen? Sie haben zum einen gerade in letzter Zeit – im Foucault'schen Sinn von (empirischer) Forschung als Rechtfertigung der Wissenschaft – belegt, welche und wie viele Hindernisse es auf dem Weg zu ausgewogenerer Verteilung gibt:

(a) Einkommens- und Vermögensverluste werden stärker empfunden als entsprechende Zuwächse (vgl. Mastrogiacomo 2010); das wirkt bei Wachstum als eine Art Sperrklinkeneffekt gegen Umverteilung.

(b) Die hypothetische Einstellung fällt mit faktischer Tat auseinander (vgl. Murphy/Stevens 2004); das lässt uns von Nivellierung sprechen, aber effektivere Umverteilung vermeiden.

(c) Das Gefühl des Ausgebeutetwerdens, das Gespür für die Schuld an der großen Ungleichheit und das Nutzenmaximierungsverhalten reagieren im Zeitverlauf probabilistisch bzw. kontextabhängig (vgl. Wendel/Oppheimer 2009); das verneint eine stabile autonome Haltung des Menschen zur Umverteilung.

(d) Es gibt wesentliche Auffassungsunterschiede über die persönliche Schuld am eigenen Schicksal des oder der Benachteiligten (vgl. Isaksson/Lindskog 2009); das lässt die Umverteilungsbereitschaft im Querschnitt stark auseinanderklaffen.

(e) Bei starker Ungleichheit definieren sich die Benachteiligten als überdurchschnittlich gut gestellt; das ist der so genannte *enhancement effect* (vgl. Loughnan et al. 2011), der entschiedene und entscheidende Umverteilungsforderungen verhindert.

(f) Bei stärkerer Polarisierung ist der soziale Aufstieg unwahrscheinlicher (vgl. Andrews/ Leigh 2009; Schürz 2011); das bedeutet geringe soziale Mobilität und zementiert die Interessenlage hinsichtlich polarisierender Verteilung.

(g) Psychologische Anpassung an die eigene prekäre Situation führt ihn oder sie auf ein „natürliches Niveau der Fröhlichkeit“ zurück; das ist die *set point theory* (vgl. Graham 2010), die der Armut ihre Bedrohung ebenso wie den Wähler\_inne\_n die Entschlossenheit zur Überwindung der Armut nimmt.

(h) Die individualistische mikroökonomische Sicht dominiert in Lehre und Forschung (vgl. Best/Widmaier 2006); das bedeutet relativ wenig Ausrichtung an der sozialen Wohlfahrt, nicht zuletzt in Verteilungsfragen.

Daraus und aus ähnlichen künftigen Forschungsaktivitäten lässt sich, so steht zu erwarten, soziale Wohlfahrtsverbesserung durch eine Tendenz zur Verteilungsnivellierung ableiten, fester untermauern und politisch besser kommunizieren. Diesen Weg gilt es fortzusetzen und die in der empirischen Forschung erzielten Ergebnisse womöglich in eine naheliegende Systemtheorie einzuarbeiten.

„Im Kommunismus geht es vielmehr darum, gesellschaftliche Zustände zu schaffen, die es den Menschen erstmals ermöglichen, ihr Leben selbstbewußt zu planen.“ (Grigat 1997).

Das impliziert eine Umkehr der „Großen Transformation“ (vgl. Polanyi 1944): Eine liberale Marktwirtschaft wandelt die Handlungsbedingungen und Lebensverhältnisse um, indem die sozialen Beziehungen durch die ökonomischen Beziehungen des Marktwettbewerbs bestimmt werden. Die Umkehr dessen bedeutet wiederum, die Marktwirtschaft soll in soziale Beziehungen – im Sinn von gemeinschaftsorientierten Kooperationsbeziehungen auf gesellschaftlicher Ebene – eingebettet werden. Hieraus lässt sich folgern, dass die Menschen als (staatliches) Kollektiv sich nicht dem Markt als Kollektiv beugen sollten, sondern ihnen die Märkte durch Regulierung zu Diensten machen (vgl. Rodrik 2002): ein Argument für die Korrektur der marktlichen Einkommensverteilung, ein Weg für das internationale Finanzsystem.

In eben diesem Sinn soll der Arbeitsmarkt nicht die so genannten anspruchsvollen (wie genau beurteilbaren?) Erwerbstätigkeiten, wie etwa in der von John Kenneth Galbraith (2004) beschriebenen Managerwirtschaft, noch besser und besser entlohnen, sondern zur relativ besseren Entlohnung von schwerer Arbeit veranlasst werden (das sind Anstrengung, Monotonie, Hitze/Kälte, Stress/Langeweile, Gesundheitsschädigung, unbedingter Erfolgsdruck, fehlende Zeitautonomie u. dgl.): ein Weg in eine bessere Arbeits- und Lebenswelt.

Die Revolution ist *ceteris paribus* noch fern. Doch wenn sich die sozialen Verhältnisse für viele weiter so

verschlimmern, für wenige weiter so verbessern, weil der freie Markt sakrosankt ist und die politische Strategie in Abwarten und Aussitzen besteht, kann eine chaostheoretische Entwicklung jederzeit einsetzen – gleichsam:

„Heute stehen wir am Rande des Abgrunds, morgen sind wir einen Schritt weiter“ (Filzmaier 2010: 1).

Es geht offenbar im Wesentlichen um eine gleichmäßigere Verteilung von Arbeit und Einkommen, die es den einen ermöglicht, mehr oder überhaupt zu arbeiten und sozial integriert zu sein, den anderen erlaubt, weniger arbeiten zu können, um sich anderen Dingen des Lebens mit einem nicht mehr so hohen, aber immer noch hohem Einkommen widmen zu können und dadurch – mit Ausnahme von *workaholics* – ein höheres Nutzenniveau zu erreichen. Joseph Stiglitz weist 2008 in diesem Zusammenhang auf John Maynard Keynes' Essay *Economic Possibilities for our Grandchildren* (1930) hin, worin dieser meinte, die Bedeutung des ökonomischen Problems langfristig nicht überschätzen zu sollen und folglich der maximalen kurzfristigen Knappheitsüberwindung nicht wichtigere und nachhaltigere Dinge zu opfern. Das legt geregelte Arbeitszeitverkürzung nahe, lässt sich aber mit der heutigen Wettbewerbsstrategie schwer vereinbaren. Daher bleibt Umverteilung i. w. S. durch Zwang die Priorität Nummer eins.

Die neue Vorgangsweise zur Erreichung von mehr Gleichheit sollte in empirischer Fundierung und ihrer schlüssigen und überzeugenden Kommunikation liegen, um eine *winning coalition* für mehr Umverteilung – von oben nach unten – zu erreichen. Die Grundlagen dafür immer näher zu analysieren und besser zu begründen, ist hehre Aufgabe der Wissenschaft; unter diesen Grundlagen sozial verantwortungsbewusst auszuwählen und konsequent darauf aufzubauen, ist vornehme Pflicht der Politik.

Taktisch gesehen wäre der erste Schritt eine Einführung oder Erhöhung der Erbschaftssteuer, weil diese Steuer dem liberalen Grundgedanken der Chancengleichheit am Start zum Wettbewerb um Einkommen und Vermögen entspricht (vgl. Thurow 1971). Zudem hat sich aus empirischer Betrachtung die Vermögensverteilung noch stärker polarisiert als die Einkommensverteilung (vgl. Guger 2008; Horn et al. 2009). Aus neoklassischer Perspektive (Verzerrungseffekte der Besteuerung mobiler Produktionsfaktoren auf die Ressourcenallokation und Faktorproduktivitäten) wäre eine Erhöhung der Grundsteuern vorrangig anzustreben; eine Gleichbehandlung der Besteuerung

auf Kapital und Arbeit sowie eine Abschaffung faktisch degressiver Steuertarife zu befürworten wäre im Sinn der Neoklassik als Gleichbehandlung zu rechtfertigen. Eigentlich geht es bei alledem um die Überwindung der Widerstände gegen die tendenzielle Herstellung von Wahlfreiheit im Sinn von Chancengerechtigkeit.

Von größerer Gleichheit können wir aus der von uns abgesteckten Perspektive folgende Effekte erwarten oder zumindest erhoffen: stabilere und kräftigere Entwicklung von Nachfrage, Produktion und Beschäftigung, weniger psychosomatische Erkrankungen (weniger Stress bzw. weniger Langeweile), mehr Zulauf zu Bildung und weniger Zulauf zu Sekten, mehr soziale Inklusion und Integration, mehr Selbstverwirklichungsmöglichkeit, insgesamt also mehr und einheitlichere Lebensqualität. Hier sollten die Türen weit offen stehen für vorzugsweise multi- oder gar interdisziplinäre, empirisch fundierte Forschungsarbeit.

Völlige Gleichheit ist hinsichtlich ihrer Folgen ebenso schlecht abzuschätzen wie im Hinblick auf ihr Zustandekommen. Bislang hat die Ökonomik mit Ergebnisgleichheit der Verteilung nichts am Hut. Die von der Ökonomik einfach vorausgesetzte Chancengerechtigkeit ist bislang ein Opfer konservativer Einstellungen. So sollte die Forschung auch stärker in Richtung der Startbedingungen für den Wettbewerb um Einkommen und Vermögen gehen.

## Literatur

- Alderson, A.S./Beckfield, J./Nielsen, F. (2005): Exactly How Has Income Inequality Changed? Patterns of Distributional Change in Core Societies. *International Journal of Comparative Sociology*, 48 (5-6), 405-423.
- Andrews, D./Leigh, A. (2009): More inequality, less social mobility. *Applied Economics Letters*, 16 (15), 1489-1492.
- Bartel, R. (1994): Kontrolle und Beratung in der Wirtschaftspolitik. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 41 (4), 442-462.
- Bartel, R. (1999): Social-economic issues in sexual orientation – where do we stand? In: *Arbeitspapiere des Instituts für Volkswirtschaftslehre der Johannes Kepler Universität Linz*, 9914. Online: <http://www.econ.jku.at/members/bartel/files/9914.pdf> [12.5.2011]
- Bartel, R. (2008): *Wissenschaftliche Korruption*. In: Fellmann, I./Klug, F. (Hg.): *Vademecum der Korruptionsbekämpfung*. IKW – Kommunale Forschung in Österreich. Linz: Eigenverlag, 114-117.
- Bartel, R. (2009): Keine Experimente. *WISO*, 32 (3), 116-122.
- Bentham, J. (1780/1823): *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. London: B. Bensley.



- Best, J./Widmaier, W. (2006): Micro- or Macro-Moralities? International Economic Discourses and Policy Possibilities. *Review of International Political Economy*, 13 (4), 609-631.
- Biffi, G. (2003): Distribution of Household Income in Austria. *WIFO Working Papers*, 214.
- Bingham, A. (2011): Herman Cain Tells Occupy Wall Street Protesters to „Blame Yourself“. *Abc News*, Oct. 5th. Online: <http://abcnews.go.com/Politics/cain-tells-occupy-wall-street-protesters-blame/story?id=14674829> [7.10.2011]
- Blanchard, O./Amighini, A./Giavazzi, F. (2010): *Macroeconomics – A European Perspective*. Harlow: Prentice Hall (Pearson Education).
- Blaug, M. (1974): *The Cambridge Revolution, Success or Failure?* London: The Institute of Economic Affairs, Hobart Paperback.
- Booth, P. (2009): Catholicism and Capitalism. *Economic Affairs*, 29 (3), 63-67.
- Budd, A. (2004), What Do Economists Know? *World Economics*, 5 (3), 17-26.
- Clark, J.R./Tulloch, G./Levy, G.S. (2006): The Poverty of Politics: How Income Redistribution Hurts the Poor. *Atlantic Economic Journal*, 34 (1), 47-62.
- Dauderstädt, M./Keltek, C. (2011): Immeasurable Inequality in the European Union. *Intereconomics*, 46 (1), 44-51.
- De Grauwe, P. (2011): Solidarity on a Larger Scale. *IHS Economics & Finance – Research & Teaching News*, (1), 3-4.
- Earl, P.E. (1983), A Behavioral Theory of Economists. In: Eichner, A.S. (ed.), *Why Economics is not yet a Science*, London: Macmillan, 90-125.
- Eichner, A.S. (1979): Post-Keynesian Theory: A Look Ahead. *Challenge*, 22 (3), 46-54.
- Fisch, Michael (2011), *Werke und Freuden: Michel Foucault – eine Biografie*. Bielefeld: transcript.
- Filzmaier, P. (2010): *Der Zug der Lemminge. Heute stehen wir am Rande des Abgrunds, morgen sind wir einen Schritt weiter*. Wien: Ecwin.
- Galbraith, J.K. (1952): *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin.
- Goodin, R.E. (2001): Managing Scarcity: Toward a More Political Theory of Justice. *Philosophical Issues*, 11 (1), 202-228.
- Graham, C. (2011): Adaptation amidst Prosperity and Adversity: Insights from Happiness Studies from around the World. *The World Bank Research Observer*, 26 (1), 105-137.
- Grigat, S. (1997): Kritik und Utopie: Gesellschaftskritik am Ende des 20. Jahrhunderts und der Marxsche Kommunismus. In: *Weg und Ziel*, 17. April. Online: <http://www.streifzuege.org/1997/kritik-und-utopie#more-853> [22.11.2011]
- Guger, A. (2008): *Gerechtigkeit*. Impulsreferat im Rahmen von Momentum08: Gerechtigkeit, Track 2: Verteilungsgerechtigkeit.
- Hausman, D.M. (2010): Hedonism and Welfare Economics. *Economics and Philosophy*, 26 (3), 321-344.
- Horn, G./Dröge, K./Sturm, S./van Treeck, T./Zwiener, R. (2009): Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III): Die Rolle der Ungleichheit. *IMK Report*, 41. Online: [http://www.boeckler.de/pdf/p\\_imk\\_report\\_41\\_2009.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_41_2009.pdf) [12.7.2011]
- Hudson, M. (2010): The use and abuse of mathematical economics. *real-world economics review*, 11 (55), 2-22.
- Illouz, E. (2009): The culture of management: self-interest, empathy and emotional control. In: Ziegler, R. (ed.): *An Introduction to Social Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 107-132.
- Ianchovichina, E./Lundstrom, S. (2009): What is Inclusive Growth? *World Bank Note*. Online: <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/WhatIsInclusiveGrowth20081230.pdf> [6.2.2012]
- Isaksson, A-S./Lindskog, A. (2009): Preferences for redistribution – A country comparison of fairness judgements. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72 (3), 884-902.
- John, A. (1995): Primary Policy Objectives. In: O'Hagan, J.W. (ed.) *The Economy of Ireland – Policy and Performance of a Small European Country*. Dublin: Gill & Macmillan.
- Kalecki, M. (1966): *Theorie der wirtschaftlichen Dynamik. Eine Untersuchung der zyklischen Schwankungen und der langfristigen Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft*. Wien u. a.: Europa-Verlag.
- Kelly, J. (2000): Theories of Distribution: Rawls versus Nozick. In: *Trinity College Dublin – The Student Economic Review*, 7, 91-100.
- Kregel, J.A. (1979): Income Distribution. In: Eichner, A.S. (Hg.): *A Guide to Post-Keynesian Economics*. London – Basingstoke: Macmillan, 46-60.
- Kuznets, S. (1955): Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, 45 (1), 1-28.
- Leibenstein, H. (1966): Allocative Efficiency versus X-Efficiency. *American Economic Review*, 56 (3), 392-415.
- López, J.G./Assous, M. (2011): *Michal Kalecki*. New York: Palgrave Macmillan.
- Loughnan, S./Kuppens, P./Allik, J./Balazs, K./de Lemus, S./Dumont, K./Gargurevich, R./Hidegkuti, I./Leidner, B./Matos, L./Park, J./Realo, A./Shi, J./Sojo, V.E./Tong, Y./Vaes, J./Verduyn, P./Yeung, V./Haslam, N. (2011): Economic Inequality Is Linked to Biased Self-Perception. *Psychological Science*, 22 (10), 1254-1258.
- Mastrogiacomo, M. (2010): Testing Consumers' Asymmetric Perception of Changes in Household Financial Situation. *Review of Income and Wealth*, 56 (2), 327-350.
- Milanovic, B. (2002): True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone. *The Economic Journal*, 112 (1), 51-92.
- Mukherjee, S./Mukherjee, M./Ghose, A. (2003), *Microeconomics*. New Delhi: Prentice-Hall of India.

- Murphy, J./Stevens, T. (2004): Contingent Valuation, Hypothetical Bias and Experimental Economics. *Agricultural and Resource Economics Review*, 33 (2): 271-281.
- Nozick, R. (1974): *Anarchy, state, and utopia*. New York: Basic Books.
- Ohm, H. (1965): *Allgemeine Wirtschaftspolitik. Bd. 1: Systematisch-theoretische Grundlegung*. Berlin: Göschen.
- Polanyi, K. (1944/1997): *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. 4. Aufl., Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rawls, J. (1995): Gerechtigkeit als Fairneß: politisch, nicht metaphysisch, in: Honneth, A. (Hg.): *Kommunitarismus. Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften*. Frankfurt – New York: Campus-Verlag, 36-67.
- Rehme, G. (2005): *Ökonomische Ungleichheit und ihre Messung*. Skriptum an der Goethe Universität Mannheim. Online: <http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/profs/dunn/IWB2-SS05/lecture-inequality.pdf> [17.5.2011]
- Robinson, J. (1979): Foreword. In: Eichner, A.S. (ed.): *A Guide to Post-Keynesian Economics*. London – Basingstoke: Macmillan, xi-xxi.
- Rodrik, D. (2002): *After Neo-liberalism, What?* Non-technical paper, Harvard University. Online: [http://www.policy-innovations.org/ideas/policy\\_library/data/01029/\\_res/id=sa\\_File1/](http://www.policy-innovations.org/ideas/policy_library/data/01029/_res/id=sa_File1/) [3.11.2011]
- Rothschild, K.W. (1993): *Ethics and Economic Theory*. Aldershot: Edward Elgar.
- Rothschild, K.W. (2004): *Die politischen Visionen grosser Ökonomen*. Bern – Göttingen: Stämpfli –Wallstein.
- Rothschild, K.W. (1999): European Integration and Economic Methodology and Research: Questions and Speculations. *Atlantic Economic Journal*, 27 (3), 243-253.
- Russell, B. (1950/1999): *Philosophie des Abendlandes. Ihr Zusammenhang mit der politischen und der sozialen Entwicklung*. 8. Aufl., Zürich: Europaverlag.
- Schumpeter, J.A. (1942/1975): *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper; *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 4. Aufl., München: Francke (UTB 172).
- Schürz, M. (2011), Einzementierter Reichtum. In: *Die Zukunft*, (2), <http://diezukunft.at/?p=1859#more-1859> [16.11.2011]
- Sen, A. (2009): *The Idea of Justice*. Cambridge: Belknap Press, Harvard University Press
- Shackle, G.L.S. (1955/1968): *Uncertainty in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shang, J./Croson, R. (2009): A Field Experiment in Charitable Contribution: The Impact of Social Information on the Voluntary Provision of Public Goods. *The Economic Journal*, 119 (7), 1422-1439.
- Simon, H. (1993): Altruism and Economics. *American Economic Review*, 82 (3), 156-161.
- Steindl, J. (1987): Keynes' „General Theory“ nach 50 Jahren. *Wirtschaft und Gesellschaft*, 13 (1).
- Smith, A. (1759/1976): *The Theory of Moral Sentiments*. Zit. n. Rehme (2005: 7 f., 38).
- Smith, A. (1776/2011): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Plain Lable Books: London.
- Stiglitz, J.E. (1989): Incentives, Information, and Organizational Design, *Empirica*, 16 (1), 3-29.
- Stiglitz, J.E. (2008): Towards a General Theory of Consumerism: Reflections on Keynes' *Economic Possibilities for our Grandchildren*. In: Pecchi, L./Piga, G. (eds.): *Revisiting Keynes: Economic Possibilities for our Grandchildren*. Cambridge MA: M.I.T., 41-86.
- Thurow, L.C. (1971): *The impact of taxes on the American economy*. New York: Praeger.
- Turnovsky, S.J. (1991): The Next Hundred Years. *The Economic Journal*, 101 (1), 142-148.
- Valentini, L. (2011): A Paradigm Shift in Theorising About Justice? A Critique of Sen. *Economics and Philosophy*, 27 (3), 297-315.
- Vanberg, V.J. (1998): Freiburg school of law and economics, in: Newman, P. (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, vol. 2, London: Macmillan, 172-179.
- Vanberg, V.J. (2000): Functional Federalism: Communal or Individual Rights? On B. S. Frey's and R. Eichenberger's Proposal for a "New Federalism." *Kyklos*, 53 (3), 363-386.
- Weber, M. (1920/2010): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Kaesler, D. (Hg.): *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Vollständige Ausgabe. München: Beck, 65-276.
- Weber, M. (1920/2010a): Die protestantischen Sekten und der Geist des Kapitalismus, in: Kaesler, D. (Hg.): *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Vollständige Ausgabe. München: Beck, 277-308.
- Wendel, S./Oppenheimer, J. 2009: An agent-based analysis of context-dependent preferences. *Journal of Economic Psychology*, 31 (3), 269-284.
- Winkelmann, L./Winkelmann, R. (2010): Does Inequality Harm the Middle Class? *Kyklos*, 63 (2), 301-316.
- Zizzo, D.J./Oswald, A. (2001): *Are People Willing to Pay to Reduce Other Peoples' Incomes?* Working paper. Online: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/academic/oswald/finaljuly13paris.pdf> [10.2.2011]