

Wie viel Ungleichheit verträgt unsere Gesellschaft? Joseph Stiglitz: The Price of Inequality - How Today's Divided Society Endangers our Future

Hradil, Stefan

Veröffentlichungsversion / Published Version

Rezension / review

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Verlag Barbara Budrich

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hradil, S. (2012). Wie viel Ungleichheit verträgt unsere Gesellschaft? Joseph Stiglitz: The Price of Inequality - How Today's Divided Society Endangers our Future. [Rezension des Buches *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*, von J. Stiglitz]. *GWP - Gesellschaft. Wirtschaft. Politik*, 61(3), 415-418. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-96459-3>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Wie viel Ungleichheit verträgt unsere Gesellschaft?

Joseph Stiglitz: *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers our Future.*

Stefan Hradil



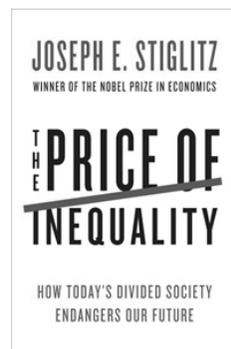
Stefan Hradil

Das Oben und das Unten in unserer Gesellschaft rücken weiter auseinander. Mehr Menschen als noch vor einigen Jahrzehnten haben so wenig Geld, dass sich die Frage stellt, ob sie noch am „normalen“ gesellschaftlichen Leben teilnehmen können – aber auch mehr Menschen als früher haben so viel Geld, dass nicht das Ausgeben, sondern die rentable Anlage von Geld ihr Hauptproblem darstellt.

Dies ist heute in den meisten entwickelten Gesellschaften so, mehr oder minder. In den USA begann der Prozess wachsender sozialer Ungleichheit – wie so vieles andere – früher als bei uns und ist mittlerweile bedeutend weiter fortgeschritten. Dementsprechend klarer zeigen sich die Folgen. In der Wall Street protestierten viele gegen die „Wall Street“ als Symbol und Ausgangspunkt der gesellschaftlichen Spaltung. Einer der Slogans der Demonstranten war: „We are the 99%.“ Der Slogan bezog sich auf den Artikel „Of the 1%, by the 1%, for the 1%“, den der US-amerikanische Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften Joseph Stiglitz im Mai 2011 in *Vanity Fair* veröffentlicht hatte. Nun antwortete Joseph Stiglitz den Demonstranten in seinem neuen Buch „The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers our Future“.

Er stellt darin klar, dass der „American Creed“, dem zufolge der gesellschaftliche Aufstieg von „rags to riches“ möglich und begehrt ist, in zentralen Punkten der Realität widerspricht. Aufstiegschancen sind in den USA, anders als die meisten meinen, schlechter als in vielen anderen Ländern: Das unterste Bevölkerungsfünftel im Laufe ihrer Berufskarriere zu verlassen, schaffen 75% der Kinder aus Dänemark, 70% der Kinder aus Großbritannien, aber nur 60% der Kinder aus den USA. Von ganz unten ins oberste Fünftel der sozialen Schichtung zu gelangen, genau das ist ja das Ziel vieler US-Amerikaner und Kern ihres „American Creed“, schaffen in den USA deutlich weniger Menschen als in Dänemark oder in Großbritannien.

Amerikas Reichen geht es gut. Auch das macht Stiglitz sehr deutlich: Das reichste Prozent der Amerikaner strich 2010 volle 93% des in diesem Jahr zu-



Joseph E. Stiglitz, geb. 1943, ist einer der bekanntesten amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler, Nobelpreisträger seit 2001. Näheres über ihn unter <http://www.josephstiglitz.com/>

sätzlich verfügbaren Einkommens ein. Die Löhne der übrigen 99% wuchsen hingegen in den letzten 30 Jahren deutlich langsamer als die Produktivität ihrer Arbeit.

Die Amerikaner nehmen diese Verschiebungen nachweislich erst ganz allmählich zur Kenntnis. Die empirischen Befunde, die Stiglitz anführt, zeigen, dass seine Landsleute im Durchschnitt meinen, das reichste Fünftel in den USA besitze ca. 60% allen Vermögens. Aber in Wirklichkeit verfügen die reichsten 20% der Amerikaner bereits über 85% allen Vermögens in den USA. (In Deutschland, so kann der Rezensent das Buch ergänzen, verfügt das wohlhabendste Fünftel „erst“ über zwei Drittel allen Vermögens.) Die ideale Einkommensverteilung ist für die Amerikaner dann gegeben, wenn das reichste Fünftel 30% allen Einkommens besitzt.

Joseph Stiglitz ist ganz klar der Meinung, dass es die Reichen selbst waren, die in den USA für ihre Bereicherung zum Schaden der vielen übrigen sorgten: Sie haben nach Meinung des Autors ihre Macht dazu benutzt, die politische Debatte zu lenken, Steuerreduzierungen für Reiche durchzudrücken und die Geldpolitik für die Banken freundlich zu gestalten. Viele der Reichen, so Stiglitz, seien keine Unternehmer, sondern Rentiers, die ihr Machtmonopol dazu benutzen, um ihre Profite in die Höhe zu treiben.

Stiglitz schlägt auch aus der europäischen Debatte bekannte Instrumente vor, um dieser Entwicklung entgegenzutreten: Eine Erhöhung des Spitzensteuersatzes auf deutlich über 50%, mehr Regulierung der Banken und eine nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik.

Ob diese Instrumente das Gewünschte bewirken würden, oder aber den Teufel mit dem Beelzebub austreiben würden, möchte der Rezensent hier nicht erörtern. Dazu ist schon viel geschrieben worden. Auch die realen Lebenssituationen der wachsenden Bevölkerungsanteile von Armen und Reichen sollen hier ausgeblendet bleiben.

Die zentrale Bedeutung von Stieglitz' Buch besteht nämlich meines Erachtens nicht in seinen Befunden, die sind im Kern nicht neu, und auch nicht in seinen Ursachendiagnosen und Therapievorschlügen, die sind schon gar nicht neu. Wichtig erscheint vielmehr der Zeitpunkt, zu dem dieses Buch geschrieben wurde. In den USA, und allem Anschein nach auch in Deutschland, erscheint ein Punkt erreicht, an dem die *Legitimität* der Ungleichheitsstruktur ins Wanken gerät.

Es ist daran zu erinnern, dass moderne Gesellschaften sich von traditionellen primär dadurch unterscheiden, dass ihr Gefüge sozialer Schichtung legitimiert ist. Der Unterschied besteht nicht darin, dass moderne Gesellschaften notwendigerweise ein stetig sinkendes Maß an Ungleichheit aufwiesen, und schon gar nicht darin, dass in ihnen überhaupt keine Ungleichheit mehr zu finden wäre. Der Unterschied zu vormodernen Gesellschaften besteht darin, dass dort Macht und Herkunft über soziale Ungleichheit entscheiden, während in modernen Gesellschaften als einzig legitimes Kriterium der Lohn- bzw. Gehaltsabstufung die *Leistung* gilt und wirksam sein soll, hinzu kommt der *Bedarf* als Kriterium der Besteuerung und damit der Einkommensabstufung im Haushaltszusammenhang.

Genau diese zentrale Differenz, die Rechtfertigung bestehender Ungleichheit in modernen Gesellschaften und die Einkommenszumessung nach illegitimen Kriterien in vormodernen Gesellschaften, schwimmt derzeit. Hierbei ist es weniger die gewachsene Zahl der relativ Armen, die die Legitimation gefährdet, es ist die Höhe und mehr noch die mangelnde Begründung von Spitzeneinkommen, die an der Legitimität nagt.

Manager, die in entwickelten Gesellschaften sehr große Unternehmen führen, erzielen mittlerweile Einkommen, die oft tausend Mal so hoch sind, wie die Einkommen am Fuß ihrer Unternehmenspyramide. Diese Zustände sind deutlich ungleicher als zum Beispiel die in der „germanischen Flotte“ des römischen Militärs: Der Flottenkommandant (*praefectus classis*) verdiente vor fast 2000 Jahren ca. 25.000 Denare jährlich, der Sold eines Kapitän (*triararchus*) wird mit 937,5 Denaren veranschlagt, die Bezüge einfacher Ruderer (*remiges*) oder Seeleute (*nautae*) werden auf etwa 187,5 Denare jährlich geschätzt (Koenen: *Classis Germanica*). Grob gerechnet, überstiegen die Einkommensdifferenzen in der römischen Flotte auf deutschen Flüssen also das Verhältnis eins zu hundert nur wenig.

Die enormen Gehaltsunterschiede unserer Zeit fallen natürlich nicht im Gegensatz zu denen der römischen Flusssoldaten auf. Dies sind nur die halbernten Gedankenspiele des Rezensenten. Aber die steigenden, mittlerweile enormen Lohndifferenzen in heutigen Großunternehmen werden vor dem historischen Hintergrund *sinkender* Lohn- und Gehaltsunterschiede registriert und stechen deshalb umso mehr ins Auge. Von ca. dem Ersten Weltkrieg bis etwa in die 1970er Jahre wurde nämlich die Verteilung der Löhne und Gehälter mit der Durchsetzung der Industriegesellschaft allmählich gleicher. Darauf war die Industriegesellschaft stolz. Erst seit dieser Zeit wuchsen die Lohndifferenzen wieder.

Als Begründung insbesondere für die exorbitante Höhe von Spitzeneinkommen wird heute bezeichnenderweise nicht mehr die Leistung angeführt. Es wäre auch schwer zu begründen, dass der Vorstandschef eines im DAX verzeichneten Unternehmens tausend Mal so viel leistet wie eine Sachbearbeiterin. Als Legitimation wird vielmehr auf den Markt verwiesen. Dieses Ersatzargument für Leistung ist jedoch nicht per se legitim. Selbst wenn die Begründung zuträfe, dass der Arbeitsmarkt für Spitzenmanager so eng ist und der für Sachbearbeiterinnen so reichhaltig, dass die exorbitante Höhe von Spitzeneinkommen daraus zu begründen wäre, so bleibt so fragen, welche Mechanismen beispielsweise im Bildungswesen und in der Stellenbesetzung den Markt für Spitzenkräfte so eng machten. Diese Prozesse müssen nicht notwendigerweise legitim sein.

Es sind denn auch keineswegs mehr nur linke politische Kräfte, es sind vielmehr viele der weiter blickenden Akteure aus sehr unterschiedlichen Gruppierungen, die vor einer Delegitimation der Einkommensverhältnisse in modernen Gesellschaften warnen. So äußerte Bundestagspräsident Norbert Lammert (CDU) im Juli 2012 in der „Süddeutschen Zeitung“, es gebe „gigantische Einkommensunterschiede in den Unternehmen, selbst zwischen der ersten und zweiten Leitungsebene. (...) Das ist nicht zu rechtfertigen, schon gar nicht mit entsprechenden Leistungs- und Verantwortungsdifferenzen. Das ist die Ver-

selbständigkeit der Gehaltsfindung, die den Verdacht der Selbstbedienung nahelegt.“ Lammert sagte weiter, er sei „gelegentlich fassungslos über die Gedankenlosigkeit oder die Skrupellosigkeit, mit der solche Ansprüche geltend gemacht und durchgesetzt werden.“

Auch die Vertreter der Eigentümer von Kapitalgesellschaften, also die Mitglieder ihrer Aufsichtsräte, die ein Interesse daran haben, dass mit ihrem Geld wirtschaftlich verfahren wird, kritisieren zunehmend die Gehälter von Unternehmensvorständen. In der Schweiz wird bereits öffentlich, beispielsweise in der durchaus liberal-konservativen „Neuen Zürcher Zeitung“, über entsprechende Modelle der Gehaltsbegrenzung nachgedacht.

Es ist das Verdienst von Joseph Stiglitz, erkannt zu haben, dass ein Punkt erreicht ist, an dem die Ausweitung der Gehalts- und Einkommensschere sozial und politisch nur noch schwer zu handhabende Konflikte auslöst. Quer über die entwickelte Welt leidet der durchschnittliche Arbeitende an stagnierenden Lebensbedingungen, während es sich viele Banker und Spitzenmanager gut gehen lassen. Diese Spaltung wird soziale und politische Konsequenzen haben, selbst in den USA, wo die liberale Kultur viel mehr Toleranz im Hinblick auf Einkommensunterschiede hinterlässt als die politische Kultur etwa in Deutschland. In den USA gelten Spitzeneinkommen nach wie vor vielen als Ansporn, aber immer mehr Bürgern auch als Ärgernis. Hierzulande überwiegt der Ärger, und zwar nachweislich in allen Schichten.