

Wer sind die „99 Prozent“?

Zur makroökonomischen Bedeutung des Mottos von „Occupy Wall Street“ und seiner Übertragbarkeit auf Deutschland

von Till van Treeck

Die Parole der „Occupy Wall Street“-Bewegung erscheint auf den ersten Blick vermessenen. Wer kann sich anmaßen, für 99 Prozent der Gesellschaft zu sprechen? Haben Obdachlose, Soldaten/innen, Krankenpfleger/innen, Arbeitslose, Professor/innen, Busfahrer/innen, Facharbeiter/innen, Angestellte im mittleren und gehobenen Management, Lehrer/innen und Handwerker/innen wirklich die gleichen politischen und ökonomischen Interessen? Befinden sich all diese Bevölkerungsgruppen in einem klar definierten Konflikt mit dem oberen einen Prozent, also den Top-Manager/innen, reichen Erben/innen, Bankenvorständen und Superstars?

Sicher trifft das so nicht ohne Weiteres zu, und doch hat die Kritik der Occupy-Bewegung an der zunehmenden Einkommens- und Vermögensungleichheit offensichtlich bei großen Bevölkerungsteilen bis weit in die obere Mittelschicht hinein einen Nerv getroffen. Dies gilt in besonderem Maße für die USA, wo die Einkommensentwicklung des oberen „1 Prozent“ sich bereits seit den frühen 1980er Jahren in der Tat weitgehend von den unteren „99 Prozent“ entkoppelt hat. Doch auch Deutschland ist bekanntermaßen eines der Länder, in denen die ökonomische Ungleichheit im Jahrzehnt vor der Wirtschafts- und Finanzkrise ab 2008 am stärksten gestiegen ist. Seit Beginn der 2000er Jahre sind hierzulande die Realeinkommen in der unteren Hälfte der privaten Haushalte sogar gefallen, und nur die oberen 10 Prozent haben nennenswerte Einkommenszuwächse erzielt. Es ist somit ein wichtiges Verdienst der Occupy-Bewegung, dass es die faktisch vorhandene Schicksalsgemeinschaft der „99 Prozent“ (bzw. im deutschen Fall der „90 Prozent“) ins öffentliche Bewusstsein ruft.

Anhand der Beispiele USA und Deutschland wird daher im Folgenden zu erklären versucht, wieso der Protest gegen die Ungleichheit eine so große Zustimmung in der Bevölkerung und zunehmend auch unter Ökonomen/innen und anderen Sozialwissenschaftlern/innen erfährt. Im Mittelpunkt steht dabei die Rolle der Ungleichheit als strukturelle, makroökonomische Ursache der „Großen Rezession“ ab 2008. Darüber hinaus dürfte der Kampf gegen die ökonomische Ungleichheit aber ganz allgemein der entscheidende Schlüssel für die Bewältigung der großen Herausforderungen unserer Zeit sein. Vor allem das Insistieren auf den Zusammenhang zwischen der Verteilungsfrage und der ökologischen Frage ist ein weiteres Verdienst der Occupy-Bewegung.

1. Die 99 Prozent und die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftskrise

1.1. Wer sind die 99 Prozent?

Ein Blick auf die Website „We are the 99 percent“¹ zeigt sofort, wie heterogen die Gruppe derer ist, die sich von der ökonomischen Ungleichheit in den USA betroffen fühlen. Hier beklagt der arbeitslose Tischler seine täglichen Probleme, Strom, Miete und Arztrechnungen zu bezahlen und für das Alter vorzusorgen; dort offenbart sich die hoch qualifizierte Akademikerin, die wegen Arbeitsplatzverlust und Scheidung ihre private, kapitalgedeckte Rentenversicherung mitten in der Finanzkrise unter großen Verlusten auflösen musste und in tiefen Hypothekenschulden steckt. Hier revoltiert der frisch ge-

¹ <http://wearetheg99percent.tumblr.com/>

kürte Hochschulabsolvent, der sich gezwungen sieht, einen Job anzunehmen, der ihn nicht erfüllt und seinen Werten zuwiderläuft, damit er seine 200.000 Dollar Schulden aus Studienkrediten zurückzahlen kann; dort kritisiert eine angestellte Arbeitnehmerin den schlechten Zustand des öffentlichen Transportsystems, die langen Autofahrten zum Arbeitsplatz und die entsprechend hohe Umweltbelastung. Auf der Seitenleiste der Webseite heißt es:

„Wir sind die 99 Prozent. Wir werden aus unserer Wohnung geworfen. Wir sind gezwungen, zwischen Lebensmitteln und Miete zu entscheiden. Uns wird eine angemessene medizinische Versorgung vorenthalten. Wir leiden unter Umweltverschmutzung. Wir arbeiten lange für wenig Geld und geringe Rechte, falls wir überhaupt Arbeit haben. Wir bekommen nichts und das andere eine Prozent bekommt alles. Wir sind die 99 Prozent.“ (eigene Übersetzung)

Eine interessanterweise sehr ähnliche Diagnose lieferte bereits im Jahr 2005 die Forschungsabteilung des Finanzdienstleisters Citigroup, eines der größten Unternehmen weltweit, mit der Feststellung, dass die USA eine „Plutonomie“ geworden sind, in der sich die Einkommen und der Lebensstil der reichsten 1 Prozent weitgehend von der großen Masse entkoppelt haben (Citigroup, 2005). Hieraus wurde die Empfehlung für Anleger abgeleitet, vor allem in Aktien von Unternehmen zu investieren, die den Geschmack des obersten 1 Prozent treffen, da ein auf dieser Grundlage kreierter „Plutonomie-Index“ bessere Renditen bringe als breitere Aktienindizes, die zu stark von der durchschnittlichen Wirtschaftsentwicklung abhingen. Die Autoren der Studie selbst beschrieben damals ihre Analyse als „provokative Makrohypothese“, die mit dem „konventionellen Denken“ der Mainstream-Wirtschaftswissenschaftler wenig gemeinsam habe.

1.2 Die erstaunlich kohärente intellektuelle Allianz gegen die amerikanische „Plutonomie“

Doch seither hat sich auch die akademische Debatte grundlegend geändert. So steht der Masse an scheinbar bunt zusammengewürfelten Protestbekundungen auf der 99 percent-Webseite eine erstaunlich breite (wenn auch nicht durchweg explizite) Übereinstimmung von Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlern/innen mit eigentlich sehr unterschiedlicher akademischer Grundausrichtung gegenüber, die in den letzten Jahren vermehrt die sozialen und ökonomischen Kosten der hohen Ungleichheit in den USA betont haben. Der Grundkonsens lässt sich wie folgt zusammenfassen (van Treeck, 2012, für einen detaillierteren Überblick):

Das oberste eine Prozent war in der Tat Hauptnutznießer des Wirtschaftswachstums der letzten drei Jahrzehnte. Während es Ende der 1970er Jahre weniger als ein Zehntel der gesamten Einkommen erzielte, ist es heute etwa ein Fünftel. Hingegen ist der reale Stundenlohn für einen typischen Arbeitnehmer heutzutage niedriger als Mitte der 1970er Jahre. Da die Einkommensmobilität nicht gestiegen ist, hat nur eine kleine Oberschicht vom ökonomischen Wachstum der letzten drei Jahrzehnte profitiert.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der eher spärlichen öffentlichen Infrastruktur in den USA setzt das Ausgabeverhalten der oberen Einkommensgruppen für statusträchtige Konsumgüter (Häuser, Autos, Kleidung), Schulbildung der Kinder, universitäre Ausbildung, Gesundheit usw. Standards für alle anderen Einkommensgruppen. Diese konnten ihre durch die steigende Ungleichheit bedingten relativen Kaufkraftverluste nur durch längere Arbeitszeiten, geringere Ersparnis und höhere Verschuldung zumindest teilweise kompensieren (Frank, 2007; Reich, 2010; Graeber, 2011). Ohne die hohe Konsumorientie-

rung und Kreditaufnahme der Unter- und Mittelschicht wären zwar das Wirtschaftswachstum geringer und die Arbeitslosigkeit höher gewesen (Fitoussi/Stiglitz, 2010; Rajan, 2010; Palley, 2012). Aber die Zufriedenheit des/er durchschnittlichen Amerikaner/in mit seinem/ihrer Lebensstandard hat sich trotz des gesamtwirtschaftlichen Wachstums nicht mehr erhöht. Denn wegen langer Arbeitszeiten und vermehrter Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt blieben weniger Zeit für Schlaf, Familie und Freunde, Hobbies, usw. Zugleich erhöhten sich mit der Verschuldung für Wohnen, Bildung und Konsumausgaben finanzielle Sorgen und Stress (Frank, 2007). Zudem hat die Überschuldung der privaten Haushalte maßgeblich die Gefahr einer privaten Schuldenkrise erhöht (Kumhof/Ranciè, 2010), die sich schließlich in der Großen Rezession ab 2008 realisiert hat.

Aus diesem Grundkonsens in der Krisenerklärung werden freilich in Teilen sehr unterschiedliche wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen gezogen. Raghuram Rajan, früherer Chefökonom des Internationalen Währungsfonds (IWF), spricht von Staatsversagen, weil die Regierungen der letzten Jahrzehnte es nicht verstanden hätten, der durch den technischen Fortschritt bedingten Tendenz zu größerer Ungleichheit entsprechende Verbesserungen im Bildungssystem entgegenzusetzen. Anstatt so die Abstiegsängste der Mittelschicht direkt zu bekämpfen, sei eine großzügige Kreditvergabe als „Betäubungsmittel“ politisch forciert worden (Rajan, 2010). Andere betonen Veränderungen in den politischen Machtverhältnissen, die zur Deregulierung der Arbeits- und Finanzmärkte und steuerpolitischen Entscheidungen zu Gunsten der Reichen geführt haben (z.B. Krugman, 2008). Wieder andere sehen die ökonomische Ungleichheit im politischen System selbst angelegt und sehen in anarchistischen Ansätzen den Schlüssel für die Überwindung von ökonomischem Statusdenken und Konsumismus (Graeber, 2012; Chomsky, 2012).

Kurzum: Die konkreten Vorstellungen für eine bessere Gesellschaft sind sehr verschieden, doch eine scharfe Trendwende in der Einkommensverteilung wird zunehmend für dringend notwendig und vor allem auch für politisch machbar gehalten. Occupy-Bewegung und Wissenschaft haben damit einen beachtlichen Wandel in der öffentlichen Debatte befördert, nachdem sowohl der Mainstream der Wirtschaftswissenschaften als auch die führenden Medien das Problem der Ungleichheit allzu lange kleingeredet oder vernachlässigt hatten (van Treeck/Sturn, im Erscheinen).

2. Die Ängste der deutschen 90 Prozent und die Rolle Deutschlands für die internationale Wirtschaftskrise

2.1 Die Zunahme der Einkommensungleichheit in Deutschland

Die Entwicklung der ökonomischen Ungleichheit in Deutschland unterscheidet sich in verschiedener Hinsicht von der US-amerikanischen Entwicklung (van Treeck/Sturn, im Erscheinen, für einen ausführlichen Überblick). Zum einen explodiert die Ungleichheit hierzulande erst seit etwas mehr als einem Jahrzehnt, in den USA begann dieser Prozess bereits in den frühen 1980er Jahren. Seit Beginn der 2000er Jahre ist die Schere zwischen dem mittleren und dem unteren Fünftel der Einkommensverteilung jedoch deutlich stärker aufgegangen als in den USA. Personen im unteren Zehntel der Einkommensverteilung hatten im Jahr 2010 preisbereinigt mehr als 10 Prozent weniger Einkommen zur Verfügung als im Jahr 2000, während die Einkommen der Mittelschicht stagnierten. Hingegen konnte das oberste Zehntel reale Einkommenszuwächse von mehr als 15 Prozent verzeichnen, wobei aber das oberste 1 Prozent eine bislang weitaus geringere Rolle spielt als in den USA.

Natürlich sind in Deutschland (und in Kontinentaleuropa insgesamt) auch die sozialen

und kulturellen Auswirkungen der ungleichen Einkommensverteilung noch nicht so verheerend wie in den USA. Denn die bislang noch verhältnismäßig gute öffentliche Infrastruktur und die sozialen Sicherungssysteme verhindern zumindest teilweise, dass sich die privaten Haushalte im ständigen Wettkampf selbst um grundlegende Bedürfnisse wie medizinische Versorgung, schulische und universitäre Bildung oder bezahlbaren Wohnraum sehen.

Die steigende Ungleichheit in Deutschland hat auch nicht dazu geführt, dass die von ihr betroffenen Gruppen ihre Ersparnis massiv reduziert und ihre Verschuldung erhöht hätten, um mit dem Lebensstil der reichen Haushalte mitzuhalten (Karl/Schäfer, 2011). Vielmehr haben viele Haushalte auf die steigende Ungleichheit und den Abbau der sozialen Sicherung im Bereich des Arbeitsmarkts und des Rentensystems in den 2000er Jahren mit vermehrten Statussorgen (Groh-Samberg, 2009) und Vorsichtssparen (Deutsche Bundesbank, 2007) reagiert. Zugleich bemühen sich Arbeitnehmer/innen mit niedrigen Löhnen, diese durch lange Arbeitszeiten zu kompensieren (Brenke, 2012).

2.2 Die Folgen der Ungleichheit für das deutsche Wirtschaftsmodell

Die eher verunsicherte Reaktion der Deutschen auf die steigende Ungleichheit mag zum einen an sozialen Normen liegen (die im Ausland viel belächelte „German Angst“), hängt aber auch mit der spezifischen deutschen „Spielart des Kapitalismus“ zusammen (Carlin/Soskice, 2009): Während die Amerikaner ein System des „hire and fire“ und die damit verbundenen häufigen Arbeitsplatz- und Wohnortwechsel gewöhnt sind, gibt bzw. gab es in Deutschland die Tradition langfristiger Beschäftigungsverhältnisse, die auf die Besonderheiten des deutschen Produktions- und Innovationsmodells abgestimmt sind bzw. waren. Im Gegensatz zur amerikanischen Unternehmenslandschaft, die auf kurze Inno-

vationszyklen, also die Erfindung stets neuer Produkte setzt, ist in Deutschland das Modell schrittweiser Prozessinnovationen, also der stetigen Verbesserung bestehender Produkte, traditionell vorherrschend gewesen. Dieses erfordert aber (neben einer Langfristorientierung des Finanzsystems) den Aufbau von firmenspezifischem Humankapital und vertrauensvollen Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

Durch die am angelsächsischen Modell orientierte Deregulierung des Arbeits- und Finanzmarktes sowie der sozialen Sicherungssysteme und des Steuersystems wurde seit Beginn der 2000er Jahre mit dieser konsensualen Tradition gebrochen. Für viele Arbeitnehmer/innen der Mittelschicht erhöhte sich durch die Deregulierung und die dadurch beförderte Einkommensungleichheit die Gefahr des dauerhaften Statusverlusts und der Entwertung ihrer betriebsspezifischen Qualifikationen im Fall der Arbeitslosigkeit. Die (vom Steuersystem begünstigte) niedrige Erwerbsbeteiligung und diskriminierend niedrigen Löhne von Frauen verstärken dabei noch die Abstiegsängste der deutschen Mittelschichtsfamilien. Denn deren wirtschaftliche Situation ist häufig in extremem Maß an die Beschäftigung des männlichen (Allein-)Verdieners gekoppelt (Carlin/Soskice, 2009).

Im Ergebnis ging die steigende Ungleichheit seit Beginn der 2000er Jahre mit einer zähen privaten Nachfrageschwäche einher. Da gleichzeitig die staatlichen Ausgaben so gut wie keinen Beitrag mehr zum Wirtschaftswachstum geleistet haben, hing dieses im letzten Jahrzehnt in erster Linie an der Nachfrage des Auslands. Ähnlich wie in einigen Schwellenländern, in denen die Ungleichheit ebenfalls stieg (vor allem China), alimentierte der deutsche Privatsektor damit die steigende Verschuldung der privaten Haushalte und Unternehmen und der Regierungen insbesondere in den angelsächsischen Ländern und

einigen Euro-Mitgliedsländern. Deren Schuldenkrisen und das exportorientierte deutsche Wachstumsmodell sind somit letztlich zwei Seiten derselben Medaille.

3. „Megathema“ Ungleichheit

Zu den großen politischen Herausforderungen unserer Zeit gehört nicht nur die Vermeidung künftiger Finanzkrisen durch überschuldete Privathaushalte (wie im US-amerikanischen Fall) oder durch außenwirtschaftliche Ungleichgewichte (zu denen Deutschland so massiv beigetragen hat). Vielmehr geht es darum, die Dominanz des ökonomischen Statusdenkens, die durch die zunehmende Ungleichheit in fast alle Lebensbereiche getragen wird, zu überwinden. Es ist hinreichend bekannt, dass in reichen Gesellschaften nicht die Höhe des durchschnittlichen Einkommens bzw. des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf entscheidend für die Lebenszufriedenheit der Menschen ist. Vielmehr häufen sich soziale und gesundheitliche Probleme vor allem in Ländern mit hoher Ungleichheit (Wilkinson/Pickett, 2009).

Genauso klar sollte sein, dass der zur Bewältigung der ökologischen Krise nötige, umfassende Wandel unseres Lebensstils eine gleichmäßigere Einkommensverteilung erfordern wird. Denn erst die Reduzierung der Ungleichheit wird den dauerhaften Zwang zu hohem Wirtschaftswachstum als Kompensation für Verteilungskonflikte überwinden helfen. Umfassende Arbeitszeitverkürzungen, die zur Verringerung der Treibhausgasemissionen unmittelbar beitragen würden, wären aber wegen des mit ihnen verbundenen Verzichts auf höhere Einkommen nur bei einer gleichmäßigeren Verteilung auch für die unteren Einkommensgruppen attraktiv (van Treeck, im Erscheinen).

Unbeschadet der großen Heterogenität der „99 Prozent“ ergibt sich aus diesen gemeinsamen Interessen somit ein gewaltiges

Potenzial der inhaltlichen und strategischen Zusammenarbeit von politischen Mitte-Links Parteien und sozialen Bewegungen. Die Reduzierung der Ungleichheit sollte auf absehbare Zeit im Mittelpunkt aller politischen Bemühungen stehen. ■

☞ Dr. Till van Treeck ist Redaktionsmitglied der spw und arbeitet am Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) der Hans-Böckler-Stiftung.

Literatur

- Brenke, K. (2012): Geringe Stundenlöhne, lange Arbeitszeiten, in: DIW Wochenbericht, 21/2012.
- Carlin, W., Soskice, D. (2009): German economic performance: disentangling the role of supply-side reforms, macroeconomic policy and coordinated economy institutions, *Socio-Economic Review* 7.
- Chomsky, N. (2012): Plutonomy and the Precariat, *Huffington Post*, 8.5.2012.
- Citigroup (2005): *Equity Strategy Plutonomy. Buying Luxury. Explaining Global Imbalances.*
- Deutsche Bundesbank (2007): *Der private Konsum seit der deutschen Wiedervereinigung*, Monatsbericht September.
- Fitoussi, J.-P., Stiglitz, J. (2009): *The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Cohesive World*, Document de Travail, OFCE (17).
- Frank, R. (2007): *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, Berkeley u.a.
- Graeber, D. (2011): *Debt. The First 5000 Years*, New York.
- Graeber, D. (2012): *Inside Occupy*, Frankfurt a.M., New York.
- Groh-Samberg, O. (2009): *Sorgenfreier Reichtum: Jenseits von Konjunktur und Krise lebt nur ein Prozent der Bevölkerung*, DIW Wochenbericht 35.
- Karl, M., Schäfer, D. (2011): *Verschuldung der privaten Haushalte in der Krise nicht erhöht*, DIW-Wochenbericht 22/2011.
- Krugman, P. (2008): *The Conscience of a Liberal: Reclaiming America from the Right*, Allen London.
- Kumhof, M., Ranciere, R. (2010): *Inequality, Leverage and Crises*, IMF Working Papers (268), International Monetary Fund.
- Palley, T. (2012): *From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics*, Cambridge, Mass.
- Rajan, R. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press.
- Reich, R. (2010): *AfterShock. The Next Economy and America's Future*, New York.
- van Treeck, T. (2012): *Did Inequality Cause the U.S. Financial Crisis?* IMK Working Paper, 91.
- van Treeck, T. (im Erscheinen): *„Wohlstand ohne Wachstum“ braucht gleichmäßige Einkommensverteilung*, Aus Politik und Zeitgeschichte, Juli 2012.
- van Treeck, T., Sturn, S. (im Erscheinen): *Income Inequality as a Cause of the Great Recession? A Survey of Current Debates*, Working Paper, International Labour Organization (ILO).
- Wilkinson, R., Pickett, K. (2009): *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*. London.