



Dies ist eine Leseprobe von Klett-Cotta. Dieses Buch und unser  
gesamtes Programm finden Sie unter [www.klett-cotta.de](http://www.klett-cotta.de)

ANTHONY B. ATKINSON

# UNGLEICHHEIT

WAS WIR DAGEGEN  
TUN KÖNNEN

Aus dem Englischen  
von Hainer Kober

Klett-Cotta

## **Den wunderbaren Menschen, die im National Health Service arbeiten**

Klett-Cotta

[www.klett-cotta.de](http://www.klett-cotta.de)

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel:

»Inequality. What can be done?« Harvard University Press,  
Cambridge, Massachusetts, USA; London, UK 2015

© 2015 by the President and Fellows of Harvard College

Für die deutsche Ausgabe

© 2016 by J. G. Cotta'sche Buchhandlung

Nachfolger GmbH, gegr. 1659, Stuttgart

Alle deutschsprachigen Rechte vorbehalten

Printed in Germany

Umschlag: Rothfos & Gabler, Hamburg

Gesetzt von Dörlemann Satz, Lemförde

Gedruckt und gebunden von GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-608-94905-6

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der

Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten

sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

# INHALT

Einleitung .....	7
<b>TEIL I: Diagnose</b>	
KAPITEL 1 Die Ausgangssituation .....	17
KAPITEL 2 Aus der Geschichte lernen .....	63
KAPITEL 3 Wirtschaftliche Ungleichheit .....	110
<b>TEIL II: Vorschläge zum Handeln</b>	
KAPITEL 4 Technischer Fortschritt und Gegenmacht .....	151
KAPITEL 5 Beschäftigung und Lohn in der Zukunft .....	174
KAPITEL 6 Geteiltes Kapital .....	201
KAPITEL 7 Steuerprogression .....	231
KAPITEL 8 Soziale Sicherheit für alle .....	264
<b>TEIL III: Kann es gelingen?</b>	
KAPITEL 9 Den Kuchen schrumpfen lassen? .....	311
KAPITEL 10 Hindert uns die Globalisierung am Handeln? .....	337
KAPITEL 11 Können wir uns das leisten? .....	360
Der Weg nach vorn .....	385
Alle Vorschläge im Überblick .....	388
<b>Anhang</b>	
Glossar .....	399
Anmerkungen .....	405
Liste der Tabellen und Abbildungen .....	439
Abbildungsquellen .....	443
Personen-, Länder-, Orts- und Sachregister .....	449

## EINLEITUNG

Ungleichheit spielt heute in der öffentlichen Debatte eine wichtige Rolle. Viel wird über das 1 Prozent und die 99 Prozent geschrieben, und *das Ausmaß der Ungleichheit ist den Menschen heute bewusster als jemals zuvor*. Barak Obama, der Präsident der Vereinigten Staaten, und Christine Lagarde, die Chefin des Internationalen Währungsfonds (IWF), haben die zunehmende Ungleichheit zur epochalen Aufgabe erklärt. In seinem Global-Attitudes-Projekt wollte das Pew-Forschungsinstitut 2014 wissen, was die Befragten für »die größte Bedrohung der Welt« hielten. Es stellte fest, das in den USA und in Europa »die Sorge über die Ungleichheit alle anderen Gefahren in den Schatten stellt«.<sup>1</sup>

Wie können wir das geschärfte öffentliche Bewusstsein in Maßnahmen und Handlungen überführen, die die Ungleichheit tatsächlich reduzieren?

Doch was lässt sich tun, wenn wir es ernst meinen mit der Verringerung der Einkommensungleichheit?

In diesem Buch entwerfe ich eine Übersicht von Maßnahmen, die nach meiner Überzeugung die Ungleichheit der Einkommensverteilung verringern könnte. Indem ich aus der Geschichte zu lernen und die zugrundeliegenden wirtschaftlichen Verhältnisse aus einer neuen Sicht – der Verteilungsperspektive – zu betrachten versuche, möchte ich zeigen, was getan werden kann, um das Ausmaß der Ungleichheit zu reduzieren. Dabei bin ich durchaus optimistisch. Die Welt steht vor großen Problemen, doch gemeinsam sind wir keineswegs hilflos gegenüber den Kräften, die sich der Kontrolle des Einzelnen entziehen. *Die Zukunft liegt weitgehend in unserer Hand.*

## GLIEDERUNG DES BUCHS

Das Buch gliedert sich in drei Teile. Teil I beschäftigt sich mit der *Diagnose*.

Was meinen wir mit Ungleichheit und wie groß ist ihr gegenwärtiges Ausmaß?

Gab es Zeiten, in denen die Ungleichheit zurückging, und wenn ja, was können wir aus diesen Perioden lernen? Was verraten uns die Wirtschaftswissenschaften über die Ursachen der Ungleichheit? Ein Kapitel führt ohne Zusammenfassung zum nächsten weiter; eine »Zwischenbilanz« liefere ich allerdings am Ende von Teil I. Im zweiten Teil schlage ich *fünfzehn staatliche Maßnahmen zur Verringerung der Ungleichheit* vor. Der ganze Katalog der Vorschläge und fünf weitere »erwägenswerte Ideen« werden am Schluss von Teil II aufgelistet. In Teil III erörtere ich eine Reihe von Einwänden gegen meine Vorschläge.

Können wir uns ein Programm zur Verringerung der Ungleichheit leisten?

Können wir die Unterschiede ausgleichen, ohne Arbeitsplätze einzubüßen oder das Wirtschaftswachstum abzubremsen? »Der Weg nach vorn« fasst die Vorschläge sowie die Maßnahmen, die zu ihrer Verwirklichung führen könnten, noch einmal zusammen.

Indem es die Bedeutung von Ungleichheit erörtert und einen ersten Blick auf die Daten über ihr Ausmaß wirft, gibt Kapitel 1 den Rahmen vor. »Ungleichheit« ist Gegenstand vieler Diskussionen, erzeugt aber auch große Verwirrung, da der Begriff für verschiedene Menschen ganz Unterschiedliches bedeutet. Ungleichheit entsteht in vielen Bereichen menschlicher Tätigkeit. Menschen besitzen ungleiche politische Macht. Menschen sind ungleich vor dem Gesetz. Selbst wirtschaftliche Ungleichheit, auf die ich mich hier konzentriere, lässt sich unterschiedlich interpretieren. Die Art der Ziele und ihre Beziehungen zu gesellschaftlichen Werten müssen geklärt werden.

Wenn sich der Leser Daten über Ungleichheit gegenüber sieht, muss er immer fragen: *Ungleichheit von was, Ungleichheit zwischen wem?*

Beschäftigen wir uns mit Chancenungleichheit oder Ergebnisungleichheit? Um welche Ergebnisse soll es uns gehen? Sollen wir uns nur auf Armut konzentrieren?

Dann bietet das Kapitel eine erste Beschreibung wirtschaftlicher Ungleichheit und des Wandels, den diese in den letzten hundert Jahren durchlaufen hat. Das soll nicht nur zeigen, warum Un-

gleichheit heute im Vordergrund des Interesses steht, sondern auch die wichtigsten Dimensionen der Ungleichheit in den Blick rücken.

Unter anderem möchte ich in diesem Buch verdeutlichen, wie wichtig es ist, aus der Vergangenheit zu lernen. Wenn der spanische Philosoph George Santayana in *The Life of Reason* festhält: »Wer sich nicht an die Vergangenheit erinnern kann, ist dazu verdammt, sie zu wiederholen«, mag das zwar ein Gemeinplatz sein, doch wie viele Gemeinplätze enthält er auch ein Gramm Wahrheit.<sup>2</sup> Die Vergangenheit liefert uns einen Maßstab, um beurteilen zu können, was sich im Kampf gegen Ungleichheit erreichen lässt, und sie gibt Hinweise, wie wir dies bewerkstelligen können. Glücklicherweise ist die historische Einkommensverteilung ein Forschungsbereich, in dem während der letzten Jahre erhebliche Fortschritte erzielt wurden. Eine wichtige Voraussetzung für die Entstehung des vorliegenden Buchs waren die in Kapitel 2 beschriebenen verbesserten empirischen Daten über die zeitliche Entwicklung der wirtschaftlichen Ungleichheit.

Diese Daten sind sehr aufschlussreich, vor allem zeigen sie, wie die Ungleichheit während der Nachkriegsjahrzehnte in Europa verringert wurde. Zwar begann dieser Rückgang der Ungleichheit schon während des Zweiten Weltkriegs, aber er war auch das Ergebnis mehrerer ausgleichender Einflüsse in der Zeit von 1945 bis in die Siebzigerjahre. In den Achtzigerjahren des 20. Jahrhunderts verloren diese Ausgleichsmechanismen, darunter auch bewusste politische Bestrebungen, ihre Wirkung oder schlugen sogar in ihr Gegenteil um. Das nenne ich die »Ungleichheitswende«. Seither nimmt die Ungleichheit in vielen Ländern zu (aber nicht in allen, wie ich am Beispiel Lateinamerikas erörtere).

Die Kräfte, die in den Nachkriegsjahrzehnten zur Verringerung der Ungleichheit führten, können als Richtschnur für die Entwicklung künftiger Strategien dienen, doch die Welt hat sich seither tiefgreifend verändert.

In Kapitel 3 geht es um die heutige Ökonomie der Ungleichheit. Hier beginne ich mit der Lehrmeinung, nach der die beiden Kräfte technischer Wandel und Globalisierung die Arbeitsmärkte der Industriestaaten wie der Entwicklungsländer grundlegend verändern. Durch diese beiden Kräfte öffnet sich die Schere der Einkommensverteilung immer weiter. Der technische Fortschritt ist keine Naturgewalt, sondern Ausdruck ge-

sellschaftlicher und wirtschaftlicher Entscheidungen. Entschlüsse von Firmen, Einzelpersonen und Regierungen können die Richtung der technischen Entwicklung und damit die Einkommensverteilung beeinflussen. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage mag zwar den Löhnen, die gezahlt werden, Grenzen setzen, es lässt aber noch viel Raum für den Einfluss allgemeinerer Faktoren. Wir brauchen eine abgestufte, nuancierte Analyse, die den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Kontext mit einbezieht. Die Lehrmeinung konzentriert sich auf den Arbeitsmarkt und lässt den Kapitalmarkt außer Acht. Der Kapitalmarkt und die damit zusammenhängende Frage nach der Gewinnbeteiligung am Gesamteinkommen waren früher zentrale Aspekte bei der Analyse der Einkommensverteilung, und sie sollten dies auch heute wieder werden.

Nach der Diagnose kommt das Handeln. Teil II beginnt mit einer Reihe von Vorschlägen, die den Grad der Ungleichheit in unseren Gesellschaften erheblich senken könnten. Das betrifft nicht nur die fiskalische Umverteilung – so wichtig sie auch ist –, sondern viele Bereiche. Für uns alle sollte die Verringerung der Ungleichheit ein vordringliches Anliegen sein. Innerhalb der Regierung fällt sie in die Ressorts von Wissenschafts- und Sozialministerium; sie ist ein Aspekt der Wettbewerbspolitik und der Reform des Arbeitsmarktes. Einzelpersonen betrifft sie in ihren Rollen als Arbeitnehmer, Arbeitgeber, Verbraucher, Sparer und Steuerzahler. Ungleichheit ist tief verankert in unserer Sozial- und Wirtschaftsstruktur; wenn wir sie nennenswert reduzieren wollen, müssen alle Aspekte unserer Gesellschaft auf den Prüfstand.

Infolgedessen beschäftigen sich die ersten drei Kapitel in Teil II mit verschiedenen Elementen der Wirtschaft: Kapitel 4 behandelt den technischen Wandel und seinen Einfluss auf die Verteilung, einschließlich seiner Beziehung zu Marktstruktur und Gegenmacht. Kapitel 5 widmet sich dem Arbeitsmarkt und der Veränderung der Beschäftigungsverhältnisse. Kapitel 6 schließlich betrachtet den Kapitalmarkt und die Verteilung des Reichtums. In jedem Fall spielen die Marktmacht und die Frage, wer über sie verfügt, eine entscheidende Rolle. Im Laufe des 20. Jahrhunderts mag sich die Vermögenskonzentration abgeschwächt haben, was aber nicht heißt, dass auch die Kontrolle über wirtschaftliche Entscheidungen abgetreten worden wäre. Auf dem Arbeitsmarkt haben die Entwicklungen der letzten Jahrzehnte, vor allem die Zunahme der »Arbeitsmarktflexibilität«



zu einer Machtverschiebung von den Arbeitnehmern hin zu den Arbeitgebern geführt. Das Wachstum der multinationalen Unternehmen und die Liberalisierung von Aktien- und Kapitalmärkten haben die Position der Unternehmen gegenüber Kunden, Arbeitnehmern und Regierungen gestärkt.

In Kapitel 7 und 8 geht es um die progressive Besteuerung und den Sozialstaat. Viele der vorgeschlagenen Maßnahmen – etwa die Rückkehr zu progressiver Besteuerung – sind schon ausführlich erörtert worden, doch andere sind weniger vorhersagbar, zum Beispiel die Idee eines »Bürgergelds« oder »Grundeinkommens« als eines wesentlichen Bestandteils der sozialen Absicherung.

Auf diese Maßnahmen gehe ich nur verhältnismäßig kurz ein, nicht weil ich sie für unwichtig halte, sondern weil sie bereits ausführlich untersucht worden sind.<sup>3</sup> Natürlich befürworte ich Investitionen in Familie und Bildung! Aber mehr noch möchte ich radikalere Vorschläge mitteilen, die uns dazu zwingen, grundlegende Aspekte unserer modernen Gesellschaft zu überdenken. Sie sollten uns von politischen Vorstellungen befreien, die uns in den letzten Jahrzehnte beherrscht haben. Diese Vorschläge mögen daher auf den ersten Blick seltsam oder unpraktisch erscheinen.

Folglich geht es in Teil III um die Einwände gegen die vorgeschlagenen Maßnahmen und die Frage, ob sie durchführbar sind. Der nächstliegende Einwand lautet natürlich, ob wir uns die notwendigen Maßnahmen überhaupt leisten können. Doch bevor wir zur Haushaltsarithmetik kommen, widme ich mich dem allgemeineren Einwand, es gäbe einen unvermeidlichen Konflikt zwischen Gleichheit und Effizienz.

Diese Erörterung der Wohlfahrtsökonomie und des »schrumpfenden Kuchens« sind das Thema von Kapitel 9. Weitere Einwände gegen die vorgelegten Vorschläge haben den Tenor: »Alles sehr schön, aber das heutige Ausmaß der Globalisierung bewirkt, dass kein Land einen so radikalen Weg einschlagen kann.« Dieses offenbar gewichtige Argument wird in Kapitel 10 erörtert.

In Kapitel 11 wenden wir uns der »politischen Arithmetik« der Vorschläge zu: Die Auswirkungen auf den öffentlichen Haushalt am Bei-

Die Standardantwort auf die Frage »Wie können wir die wachsende Ungleichheit bekämpfen?« ist die Empfehlung, stärker in Bildung und Qualifikation zu investieren.

Muss die Umverteilung notwendigerweise negative Anreize setzen?

spiel Großbritanniens. Manch ein Leser wird dieses Kapitel zuerst lesen. Wenn ich es an den Schluss gesetzt habe, so nicht deshalb, weil ich es für unwichtig halte, sondern weil seine Analyse notwendigerweise im Hinblick auf Ort und Zeit spezifischer ist als andere. Die Einnahmen aus den vorgeschlagenen Steuern und die Kosten für die sozialen Transferleistungen hängen von den institutionellen Strukturen und anderen Merkmalen eines jeden Landes ab.

Deshalb möchte ich anhand dessen, was sich heute in Großbritannien tun lässt, erklären, wie Wirtschaftswissenschaftler die Umsetzbarkeit politischer Vorschläge bewerten. Bei einigen Vorschlägen sind solche Berechnungen nicht möglich, aber ich habe versucht, eine grundsätzliche Vorstellung davon zu vermitteln, wie sich solche Maßnahmen auf den Staatshaushalt auswirken können.

## WAS ZU ERWARTEN IST

Das Buch ist nicht nur Ergebnis meiner Betrachtungen über die Frage, welche Ursachen die Ungleichheit hat und was sich gegen sie unternehmen lässt, sondern fasst auch meine Gedanken über den gegenwärtigen Zustand der Wirtschaftslehre zusammen. In ihrem Roman *Cold Comfort Farm* aus dem Jahr 1932 versah die englische Autorin Stella Gibbons (zweifellos in ironischer Absicht) »die Passagen, die ich für die gelungeneren halte«, mit Sternchen, um dem Leser zu helfen, der sich nicht sicher sei, »ob ein Satz nun Literatur oder bloßer Unfug ist.«<sup>4</sup>

Ich hatte daran gedacht, ihrem Beispiel zu folgen und die Abschnitte, in denen ich von der Lehrmeinung abweiche, besonders zu kennzeichnen, damit sich Leser, die solchen Unfug befürchten, in Acht nehmen können. Am Ende habe ich mich dagegen entschieden, solche Sternchen einzuführen – aber ich gebe Ihnen ein Zeichen, wenn ich vom Mainstream abweiche. Ich möchte betonen, dass ich meine Ansätze nicht unbedingt für besser halte, aber doch der Meinung bin, dass es mehr als nur eine Wirtschaftstheorie gibt.

»Wer gewinnt und wer verliert?«

Während meines Studiums in Cambridge, England, und Cambridge, Massachusetts, hat man mich gelehrt, bei einer wirtschaftlichen Veränderung oder Maßnahme zu

fragen: »Wer gewinnt und wer verliert?« – eine Frage, die ich in den heutigen Mediendiskussionen und politischen Debatten häufig vermisste. Viele Wirtschaftsmodelle gehen von identischen repräsentativen Akteuren aus, die komplizierte Entscheidungen treffen, und klammern Verteilungsprobleme dabei aus. Dadurch bleibt kein Raum, um nach der Gerechtigkeit der Ergebnisse zu fragen. Meiner Ansicht nach müsste es Gelegenheit für solche Diskussionen geben. Es existiert nicht nur eine Wirtschaftslehre.

Das Buch wendet sich an Laien mit einem Interesse für Wirtschaft und Politik. Fachwissenschaftliche Aspekte handle ich weitgehend in den Endnoten ab, außerdem erkläre ich die wichtigsten Begriffe am Schluss des Buches in einem Glossar (S. 399). Zahlreiche Diagramme und einige wenige Tabellen machen die Zusammenhänge verständlich, die ich erläutere. Eingehende Angaben zu allen Abbildungen finden sich im Anhang. Eingedenk der Warnung und Mahnung von Stephen Hawking, dass »jede Gleichung die Zahl der Leser halbiert«, habe ich auf Gleichungen im Haupttext verzichtet. Darum hege ich die große Hoffnung, dass meine Leser bis zum Schluss durchhalten werden.

TEIL I  
**DIAGNOSE**

# KAPITEL 1

## DIE AUSGANGSSITUATION

Im vorliegenden Buch geht es um die Frage: *Wie lässt sich die Ungleichheit verringern?* Daher müssen wir zunächst klären, was mit diesem Ziel gemeint ist und was nicht. Beginnen wir damit, ein mögliches Missverständnis auszuräumen.

Ich habe nicht die Absicht, die Unterschiede wirtschaftlicher Ergebnisse zu beseitigen. *Mir* **Wie lässt sich die Ungleichheit verringern?**

*geht es nicht um totale Gleichheit.* Gewisse Unterschiede im wirtschaftlichen Ergebnis lassen sich nämlich durchaus rechtfertigen. Das Ziel ist vielmehr, die gegenwärtige Ungleichheit zu *verringern*, da deren Niveau unverhältnismäßig hoch ist. Deshalb formuliere ich dieses Vorhaben absichtlich als Bewegungsrichtung und nicht als fixen Zielpunkt. Die Leser könnten durchaus unterschiedlicher Meinung sein, wie viel Ungleichheit akzeptabel sei, aber sie dürften übereinstimmend das gegenwärtige Niveau für unerträglich oder unhaltbar betrachten.

Im vorliegenden Kapitel werde ich untersuchen, warum die Ungleichheit Anlass zur Sorge gibt und in welcher Beziehung sie zu unseren grundlegenden gesellschaftlichen Werten steht. **Wie ungleich sind unsere Gesellschaften tatsächlich? Wie stark hat die Ungleichheit zugenommen?**

Dann werde ich einen ersten Blick auf die empirischen Daten werfen.

Doch sobald wir einen allgemeinen Eindruck gewonnen haben, müssen wir uns eingehender mit der Evidenz befassen. Was ist in den Statistiken berücksichtigt? Was nicht? Wer befindet sich wo in der Verteilung?

## CHANCENUNGLEICHHEIT UND ERGEBNISUNGLEICHHEIT

Viele Menschen denken sofort an die Herstellung von »Chancengleichheit«, wenn sie das Wort »Ungleichheit« hören. Dieser Begriff wird gerne in politischen Reden, Parteiprogrammen und Wahlkampfparolen benutzt. Er ist ein Slogan, mit dem sich Menschen mobilisieren lassen. In seinem klassischen Essay *Equality* vertritt Richard Tawney die Auffassung, dass alle Menschen »gleichermaßen in die Lage versetzt werden sollten, das Beste aus ihren Anlagen zu machen«. In der neueren Literatur werden die Bestimmungsfaktoren der wirtschaftlichen Ergebnisse in Anlehnung an John Roemer in zwei Gruppen unterteilt – diejenigen, die auf die »Verhältnisse« zurückzuführen sind und sich der persönlichen Einflussnahme entziehen, wie etwa der familiäre Hintergrund, und diejenigen, die auf den geleisteten »Anstrengungen« beruhen, für die man den Einzelnen verantwortlich machen kann. *Chancengleichheit* ist erreicht, wenn die Variablen ersterer Art – die Verhältnisse – keine Rolle für den Erfolg spielen. Wenn einige Menschen in der Schule fleißiger sind, ihre Prüfung bestehen und so zum Medizinstudium zugelassen werden, dann lässt sich das höhere Einkommen, das sie als Ärzte beziehen, zumindest teilweise ihren Anstrengungen zuschreiben. Bekommen sie hingegen ihren Studienplatz für Medizin nur durch den Einfluss ihrer Eltern (etwa weil die Kinder ehemaliger Studenten bevorzugt berücksichtigt werden), herrscht Chancenungleichheit.<sup>1</sup>

Der Begriff der Chancengleichheit ist sehr einleuchtend.

Folgt daraus aber, dass die Ergebnisungleichheit irrelevant ist?

Meiner Ansicht nach ist die Frage zu verneinen. *Ergebnisungleichheit* ist durchaus von Bedeutung, sogar für diejenigen, die von »gleichen Voraussetzungen« ausgehen. Um das zu verstehen, müssen wir zunächst den Unterschied zwischen den beiden Begriffen klären. Chancenungleichheit ist im Wesentlichen ein Ex-ante-Konzept – jeder soll gleiche Ausgangsbedingungen haben –, während für das Ex-post-Ergebnis ein hohes Maß an Umverteilung erforderlich ist. Die Vertreter der Ansicht, Ergebnisungleichheit sei nicht weiter von Belang, halten die Beschäftigung mit den Ex-post-Ergebnissen für ungerechtfertigt und glauben, dass wir uns mit dem Ergebnis nicht mehr befassen sollten, sobald wir für alle am Anfang ihres Lebens die gleichen Ausgangsbedin-

gungen geschaffen haben. Aus drei Gründen halte ich diese Ansicht für falsch.

Erstens wären die meisten Menschen wohl nicht bereit, vollkommen außer Acht zu lassen, was geschieht, nachdem der Startschuss gegeben wurde. Menschen können sich sehr bemühen, aber Pech haben. Nehmen wir an, dass einige Menschen stolpern und in wirtschaftliche Not geraten. In jeder humanen Gesellschaft wird man ihnen Hilfe gewähren. Darüber hinaus meinen viele, man solle diese Hilfe gewähren, ohne zu prüfen, warum die Betroffenen in ihre missliche Lage geraten sind. So vertreten die Wirtschaftswissenschaftler Ravi Kanbur und Adam Wagstaff die Ansicht, es wäre moralisch mehr als fragwürdig, »das Austeilen der Suppe von der Frage abhängig zu machen, ob die Verhältnisse oder das persönliche Handeln dazu geführt haben, dass jemand die Suppenküche aufsuchen muss ...«. <sup>2</sup> Folglich ist der erste Grund, warum auch die Ergebnisse wichtig sind, dass wir die Menschen, für die das Ergebnis Armut und Not bedeutet, nicht einfach sich selbst überlassen dürfen – selbst wenn ursprünglich Chancengleichheit geherrscht haben sollte.

Doch die Bedeutung des Ergebnisses ist viel weitreichender, und damit kommen wir zum zweiten Grund für seine Relevanz. Wir müssen nämlich zwischen kompetitiver und nichtkompetitiver Chancengleichheit unterscheiden. Letztere sorgt dafür, dass alle Menschen die gleiche Chance haben, ihre *unabhängigen* Lebensprojekte zu verwirklichen. Auf den sportlichen Bereich übertragen heißt dies, dass alle die Möglichkeit haben, ihren Freischwimmer zu machen. Im Gegensatz dazu bedeutet kompetitive Chancengleichheit, dass wir zwar alle die gleiche Chance haben, an einem Wettschwimmen teilzunehmen, dass aber die Preise ungleich sind. In diesem, dem typischeren Fall gibt es am Ende unterschiedliche Belohnungen, und damit kommt die Ungleichheit ins Spiel. Eben weil die Verteilung der Preise höchst ungleich ist, legen wir so viel Wert auf einen fairen Ablauf des Wettkampfs. Dabei ist die Preisstruktur weitgehend sozial bestimmt. Unsere wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse entscheiden, ob der Gewinner einen Siegerkranz oder drei Millionen Dollar (die Prämie für den Sieger des Tennisturniers US Open 2014) erhält. *Die Preisstruktur zu bestimmen ist das Hauptanliegen dieses Buchs.*

Der dritte und letzte Grund für unsere Beschäftigung mit der Ergebnisungleichheit betrifft den Umstand, dass sie unmittelbare Auswirkungen

gen auf die Chancengleichheit hat – und zwar auf die in der nächsten Generation. Die Ergebnisse von heute bestimmen die Voraussetzungen von morgen: Die Nutznießer der gegenwärtigen Ungleichheit können ihren Kindern einen unfairen Vorteil in der Zukunft verschaffen. Die Sorge über Chancenungleichheit und eingeschränkte soziale Mobilität haben sich in dem Maße verstärkt, wie die Verteilung von Einkommen und Reichtum immer einseitiger geworden ist. Denn die Auswirkung des Familienhintergrunds auf das Ergebnis hängt zum einen von der Stärke der Beziehung zwischen Hintergrund und Ergebnis und zum anderen vom Ausmaß der Ungleichheit zwischen verschiedenen Familienhintergründen ab. Ergebnisungleichheit in der heutigen Generation ist der Ursprung für ungerechte Vorteile in der nächsten Generation. Wenn es uns um künftige Chancengleichheit geht, müssen wir uns mit der gegenwärtigen Ergebnisungleichheit beschäftigen.

### **Instrumentelle und intrinsische Gründe für die Beschäftigung mit Ungleichheit**

Folglich ist die Verringerung der Ergebnisungleichheit auch für all jene von Bedeutung, denen es letztlich um Chancengleichheit geht. Sie ist ein Mittel zum Zweck. In ähnlicher Weise haben die Verfasser einflussreicher Bücher wie Joseph Stiglitz mit *Der Preis der Ungleichheit* oder Kate Pickett und Richard Wilkinson mit *Gleichheit ist Glück* weitere instrumentelle Gründe für unsere Beschäftigung mit der Ergebnisungleichheit genannt.<sup>3</sup> Nach ihrer Ansicht müssen wir Ergebnisungleichheit verringern, weil sie sich nachteilig auf die moderne Gesellschaft auswirkt. Sie machen die wachsende Ungleichheit für eine Vielzahl von Schwierigkeiten verantwortlich – den Mangel an sozialem Zusammenhalt, die zunehmende Kriminalität, die Verschlechterung der Volksgesundheit, Teenagerschwangerschaften, Adipositas und eine ganze Reihe weiterer sozialer Probleme.

Politologen haben eine wechselseitige Beziehung zwischen der Einkommensungleichheit und dem Einfluss des Geldes auf das Ergebnis demokratischer Wahlen beobachtet – etwas, das man als »Tanz von Ideologie und ungleichen Vermögen« bezeichnet hat.<sup>4</sup>



Wirtschaftswissenschaftler geben der Ungleichheit die Schuld für die Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation. In ihrer Rede auf der Jahrestagung von IWF und Weltbank im Jahr 2012 sprach Christine Lagarde von ihrem »dritten Meilenstein« und meinte damit die »Ungleichheit und die Wachstumsqualität unserer künftigen Welt«. Weiter sagte sie: »Aus der jüngeren IWF-Forschung wissen wir, dass weniger Ungleichheit mit größerer makroökonomischer Stabilität und nachhaltigerem Wachstum einhergeht.«

Selbstverständlich kann man darüber streiten, welche Vorteile sich aus der Verringerung der Ungleichheit ergeben. Daher komme ich auf die Beziehung zwischen Ungleichheit und Wirtschaftsleistung in Kapitel 9 zurück.

Das Bestreben, die Ungleichheit zu verringern, beruht nicht ausschließlich auf dem Wunsch, nachteilige Konsequenzen der oben beschriebenen Art zu verhindern. Es gibt auch *intrinsische* Gründe für die Überzeugung, dass das gegenwärtige Maß an Ungleichheit unerträglich ist. Diese Gründe lassen sich im Rahmen einer umfassenderen Gerechtigkeitstheorie betrachten. Denn für die Wirtschaftswissenschaftler, die vor hundert Jahren über diese Fragen schrieben, war es normal, eine utilitaristische Perspektive zu wählen.

Das individuelle Wohlbefinden bestimmten sie anhand des Nutzenniveaus, das sie jedem Einzelnen zuschrieben. Sie gelangten dabei zu dem Schluss, übermäßige Ungleichheit vermindere die Summe des Gesamtnutzens, weil der Wert einer zusätzlichen Einkommenseinheit (oder, allgemeiner, einer weiteren wirtschaftlichen Ressource) für den Besserverdienenden geringer sei.

Der Labour-Politiker Hugh Dalton, ein britischer Ökonom und Nachkriegsschatzkanzler, formulierte das so: Der Transfer eines Pfunds von einem Reichen zu einer ärmeren Person würde bei ansonsten gleichen Bedingungen die Ungleichheit verringern und den Gesamtnutzen für die Gesellschaft als Ganzes erhöhen.<sup>5</sup>

Man hat den Utilitarismus heftig kritisiert, nicht zuletzt, weil er sich nur um die Summe der Einzelnutzen kümmere, ohne im Geringsten, wie Amartya Sen schreibt, an »der interpersonellen Verteilung dieser Summe« interessiert zu sein. »Das sollte doch diesen Ansatz äußerst ungeeignet für die Messung oder Beurteilung von Ungleichheit ma-

chen.«<sup>6</sup> Aus diesem Grund arbeitet man bei der Ungleichheitsmessung mit Verteilungsgewichten: Benachteiligte werden stärker gewichtet als Bessergestellte. Diese Verteilungsgewichte verkörpern unsere sozialen Wertvorstellungen über Umverteilung und liefern eine intrinsische Grundlage für die Auseinandersetzung mit Ungleichheit. Wie diese Gewichtung aussehen sollte, wird höchst unterschiedlich beurteilt.

Das zeigt das »Leaky-Bucket-Experiment« des Wirtschaftswissenschaftlers Arthur Okun. Er fragte, was geschähe, wenn ein Pfund von einer reicheren auf eine ärmere Person übertragen würde, aber das Transferprinzip nach Pigou-Dalton unterwegs teilweise verloren ginge. Aus den Antworten schloss Okun, wie viel stärker das Einkommen des Empfängers im Vergleich zu dem des Gebers gewichtet werden müsste, um den Transfer zu rechtfertigen. Ginge die Hälfte des Transfers durch ein Leck im Eimer verloren, müssten wir dem Einkommen des Empfängers im Vergleich zu dem des Gebers das doppelte Gewicht geben.

Menschen, die ärmeren Empfängern mehr Gewicht geben, befürworteten eine Umverteilung. Sie wären zu weitergehenden Maßnahmen bereit, um die Ungleichheit zu verringern. Im Extremfall würde alles Gewicht dem ärmsten Empfänger zugeordnet werden. Diese Auffassung wird häufig John Rawls' Gerechtigkeitstheorie unterstellt, obgleich dessen Theorie weit umfassender ist als dieser begrenzte Fall.<sup>7</sup>

Der »Rawls'sche« Vorschlag, die am stärksten benachteiligten Mitglieder der Gesellschaft zu begünstigen, mag sich vielleicht radikal anhören, aber er unterscheidet sich nicht sonderlich vom Standpunkt jener Politiker, die sich für Steuersenkungen einsetzen, um die Wirtschaft anzukurbeln und dadurch das Steueraufkommen zu erhöhen, so dass die Mehreinnahmen dann für die Ärmsten unter uns verwendet werden könnten.

Wie dieses Argument zeigt, ist Rawls' Zielsetzung gar nicht so egalitär. Selbst das Bemühen, die wirtschaftliche Situation der am stärksten benachteiligten Mitglieder unserer Gesellschaft zu verbessern, kann zu einer völlig ungleichen Verteilung führen. Wesentlich radikaler als Rawls war in dieser Hinsicht Platon, der die Ansicht vertrat, niemand solle mehr als viermal so reich sein wie das ärmste Mitglied der Gesellschaft.<sup>8</sup> Nach dieser egalitären Auffassung ist der entscheidende Aspekt der Ungleichheit der Abstand zwischen Arm und Reich. Demnach könnte auch

dann ein Anlass zum Handeln gegeben sein, wenn die Ärmsten keinen Vorteil davon hätten.

Mit seinem Buch *Eine Theorie der Gerechtigkeit* (1972) löste Rawls unter Moralphilosophen eine Debatte über das Wesen sozialer Gerechtigkeit aus. Von besonderer Bedeutung war dabei, dass Rawls die Prinzipien der Gerechtigkeit auf den Zugang zu sogenannten »Grundgütern« gründete: »Dinge, von denen man annehmen kann, dass sie jeder vernünftige Mensch haben will«. Er listete sie auf in allgemeinen Kategorien wie »Rechte, Freiheiten und Chancen sowie Einkommen und Vermögen«. <sup>9</sup>

Dazu meint Sen, das führe uns zwar weit über den Utilitarismus hinaus, berücksichtige aber nicht, wie unterschiedlich die Menschen in ihrer Fähigkeit sind, »Grundgüter in gutes Leben zu konvertieren«. <sup>10</sup> Daher schlägt Sen vor, »Grundgüter« durch »Fähigkeiten« zu ersetzen, um soziale Gerechtigkeit durch die Möglichkeiten zu definieren, die den Menschen dank ihrer Anlagen und Qualifikationen offenstehen.

Der auf Fähigkeiten gegründete Ansatz unterscheidet sich von Rawls' Auffassung in zwei Punkten. Erstens konzentriert er sich auf die Frage, was Güter für Menschen in ihrer besonderen Situation leisten können, wobei zum Beispiel bedacht wird, dass Menschen mit Behinderungen unter Umständen höhere Arbeitswegkosten haben als Nichtbehinderte.

Außerdem berücksichtigt er nicht nur die erreichten Ergebnisse, sondern auch das Spektrum der Möglichkeiten, das Sen für ein wichtiges Element der persönlichen Freiheit hält. Daher lautet der englische Titel seines Buchs: *Development as Freedom, 1999*. <sup>11</sup> In praktischer Hinsicht hat der *Fähigkeitenansatz* die Dimensionen der sozialen und ökonomischen Leistung erheblich erweitert und vor allem den *Human Development Index* (*Index für menschliche Entwicklung*) beeinflusst, den Mahbub ul Haq vor 25 Jahren entwickelt hat (der Index ordnet die Länder nach ihrem Entwicklungsstand, wobei er vor allem Bildung, Lebenserwartung und Einkommen zugrunde legt). <sup>12</sup>

In unserem Kontext führt der Fähigkeitenansatz zurück zu den instrumentellen Gründen für die Beschäftigung mit der Ungleichheit wirtschaftlicher Ressourcen, jetzt jedoch versehen mit einer Reihe schlüssiger Gerechtigkeitsprinzipien. <sup>13</sup> Innerhalb eines solchen Bezugssystems ist das Einkommen nur eine Dimension unter mehreren. Daher müssen hier Einkommensunterschiede im Licht verschiedener Bedingungen

und der mit ihnen verknüpften Chancen interpretiert werden. Das ändert aber nichts daran, dass der unterschiedliche Zugang zu wirtschaftlichen Ressourcen eine Hauptursache für Ungleichheit bleibt. Daher beschränke ich mich auf die wirtschaftliche Dimension der Ungleichheit. Aber was haben Wirtschaftswissenschaftler über Ungleichheit zu sagen?

## WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLER UND EINKOMMENSUNGLEICHHEIT

Vor etwa zwei Jahrzehnten hielt ich meine Antrittsrede als Präsident der Royal Economic Society. Sie hatte die Überschrift »Bringing Income Distribution in from the Cold« (Die Einkommensverteilung aus der Kälte holen<sup>14</sup>), ein Titel, der unterstreichen sollte, warum das Thema der Einkommensungleichheit in den Wirtschaftswissenschaften so stiefmütterlich behandelt worden war. Über weite Strecken des 20. Jahrhunderts hatte man es außer Acht gelassen, während ich der Ansicht war, es verdiene einen zentralen Platz in der ökonomischen Forschung.

Ich begann meine Rede mit einem Zitat von Dalton, in dem er sagte, er habe bereits als Student ein Interesse an der Einkommensverteilung verspürt – das gleiche Interesse, das auch mich bewegte: »Nach und nach bemerkte ich jedoch, dass die meisten ›Verteilungstheorien‹ fast ausschließlich die Verteilung zwischen ›Produktionsfaktoren‹ behandelten.« Weiter heißt es bei Dalton, dass die »Verteilung zwischen Personen, ein Problem von unmittelbarerem und offenkundigerem Interesse, in den Lehrbüchern entweder ganz ausgespart oder so kurz abgehandelt wurde, dass es keine Fragen aufwarf, die sich nicht durch Verallgemeinerungen über Produktionsfaktoren oder durch mühevoll statistische Untersuchungen beantworten ließen – Arbeiten von der Art, wie sie Wirtschaftsprofessoren gerne Wissenschaftlern von geringerem Status überlassen.«<sup>15</sup>

Das gleiche Bild ergab sich bei Durchsicht der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur der Neunzigerjahre. In seinem historischen Abriss der Wirtschaftstheorien über Einkommensverteilung erklärte Agnar Sandmo: »Dem Zusammenhang zwischen Ressourcenallokation [also der Zuordnung knapper Güter wie Arbeit, Kapital und Rohstoffen zur Güterproduktion] und Einkommensverteilung ist in der modernen All-

gemeinen Gleichgewichtstheorie nicht viel Beachtung geschenkt worden. In der einflussreichen Darlegung dieser Theorie von Gerard Debreu [Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 1983] taucht der Begriff ›Verteilung‹ noch nicht einmal im Register auf.« Später weist er darauf hin, dass die Wirtschaftstheorie allmählich »anfängt, ihre Vernachlässigung der Einkommensverteilung aufzuarbeiten. Allerdings zeigt sich diese Vernachlässigung noch immer darin, dass die Einführungstexte und Standardwerke über mikroökonomische Theorie diesem Aspekt nur wenig Raum geben.«<sup>16</sup>

Ein Blick auf die meistgelesenen modernen Lehrbücher zeigt, dass sich an dieser Situation kaum etwas geändert hat – das Thema der Ungleichheit wird getrennt von den zentralen Kapiteln über Produktion und Makroökonomie abgehandelt. Zum Beispiel enthält das Werk *Principles of Microeconomics* des Harvard-Professors Greg Mankiw ein ausgezeichnetes Kapitel mit dem Titel »Income Inequality and Poverty«, aber es ist getrennt von den vorausgehenden Kapiteln (und von dem Pendant *Principles of Macroeconomics*). Vielleicht noch aufschlussreicher ist der Umstand, dass die Kurzfassung des Buchs mit dem Titel *Essentials of Economics* das Kapitel über Ungleichheit gleich ganz ausspart. Aufnahme in dieses Übersichtswerk findet nach Auskunft des Autors nur »Material, das für Studenten der Wirtschaftswissenschaften interessant sein könnte und sollte«.<sup>17</sup> Diesem Kriterium genügt die Ungleichheit offensichtlich nicht.<sup>18</sup>

Daraus folgt: Verteilungsfragen sind für Ökonomen nicht von zentralem Interesse. Tatsächlich vertreten einige Wirtschaftswissenschaftler die Auffassung, ihre Zunft solle sich überhaupt nicht mit der Frage der Ungleichheit auseinandersetzen. Mit Nachdruck hat dies der Nobelpreisträger Robert Lucas von der University of Chicago zum Ausdruck gebracht: »Von allen Tendenzen, die sich negativ auf eine vernünftige Wirtschaftslehre auswirken, ist die Fokussierung auf Verteilungsfragen am verführerischsten, nach meiner Meinung aber auch am nachteiligsten ... Die Möglichkeit, das Leben armer Menschen zu verbessern, indem man nach anderen Wegen sucht, die aktuelle Produktion zu verteilen, ist vernachlässigbar im Vergleich zu den offenbar unbegrenzten Möglichkeiten der Produktionssteigerung.«<sup>19</sup>

Lucas hat recht, wenn er betont, wie sehr das Wirtschaftswachstum

zur Verbesserung der Lebensbedingungen vieler armer Menschen in der ganzen Welt beigetragen hat. Wenn sich künftiges Wirtschaftswachstum in nachhaltige Form bringen lässt (ein wichtiges »Wenn«), bietet es die Aussicht, die internationale Ungleichheit zu verringern und den Ärmsten in diesen Ländern zu helfen. Allerdings bin ich in zwei Punkten anderer Ansicht als er. Erstens sind Verteilung und Umverteilung des gegenwärtigen Gesamteinkommens durchaus von Bedeutung für die Menschen. Das Ausmaß der Unterschiede wirkt sich tiefgreifend auf den Zustand unserer Gesellschaften aus. Es ist von Bedeutung, dass sich einige Menschen Fahrkarten für Weltraumausflüge leisten können, während andere vor städtischen Tafeln Schlange stehen.

Eine Gesellschaft, in der niemand private Abstecher ins All, dafür aber jeder sein Essen in normalen Geschäften bezahlen kann, hätte mehr Zusammenhalt und mehr Sinn für gemeinsame Interessen. Zweitens wird die gesamte Produktion von der Verteilung beeinflusst. Um Einblick in das Wirtschaftsgeschehen zu gewinnen, müssen wir die Einkommensverteilung verstehen. Wie wir aus der letzten Wirtschaftskrise gelernt haben, genügt es nicht, einfach die makroökonomischen Aggregate zu betrachten. Wirtschaftliche Unterschiede zwischen den Menschen sind von vorrangiger Bedeutung.

Der Nobelpreisträger Robert Solow vom Massachusetts Institute of Technology (MIT) erklärt in seiner Kritik an den Modellen, die in der modernen Makroökonomik vorherrschend waren: »Heterogenität ist das Wesen einer modernen Volkswirtschaft. In der Wirklichkeit geht es um die Beziehungen zwischen Vorständen und Aktienbesitzern, zwischen Banken und Kreditnehmern, Arbeitnehmern und Arbeitgebern, Risikokapitalgebern und Unternehmern, um nur einige zu nennen ... Wir wissen alle, dass heterogene Akteure sich in vielerlei Hinsicht unterscheiden – in ihren Zielen, ihren Informationen, ihrer Fähigkeit, diese zu verarbeiten, ihren Erwartungen und ihren Vorstellungen vom Wesen wirtschaftlicher Prozesse. Die Modelle klammern diese ganze Vielfalt aus.«<sup>20</sup> Fragen der Verteilung und der Unterschiede individueller Ergebnisse sind nicht der alleinige Gegenstand der Wirtschaftswissenschaften – das zu behaupten, wäre ungerechtfertigt –, aber sie sind zweifellos ein wichtiger Teil davon.

Verteilungsfragen sind von entscheidender Bedeutung für dieses Buch.

In welcher Beziehung sie zu unserem Verständnis des Wirtschaftsgeschehens stehen, möchte ich hier zeigen. Doch zunächst müssen wir die Ergebnisse der »mühevollen statistischen Untersuchungen« betrachten, die meine Kollegen und ich vorgenommen haben.

## EIN ERSTER BLICK AUF DIE DATEN

Ein Überblick über die wirtschaftliche Ungleichheit in Großbritannien und den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) während der letzten hundert Jahre wird in Abbildung 1.1 (USA) und 1.2 (Großbritannien) zusammengefasst. Ich

beginne mit der zeitlichen Entwicklung der Gesamtungleichheit bei der Verteilung der Haushaltseinkommen. Das Haushaltseinkommen wird im nächsten Abschnitt genauer definiert. Vorläufig können wir es wie im Fall der USA als die Beträge ansehen, die jemand in seiner Einkommenssteuererklärung angibt.

Ungleichheit wird durch den Gini-Koeffizienten gemessen. Es handelt sich dabei um einen in einer einzigen Zahl zusammengefassten Ungleichheitsindex, der von 0 bis 100 Prozent reicht. Der Gini-Koeffizient geht auf den italienischen Statistiker Corrado Gini (1884–1965) zurück.<sup>21</sup>

Implizit setzt die Verwendung eines solchen Index – wie oben beschrieben – Verteilungsgewichte voraus, was aber den zahllosen Forschern, die den Gini-Koeffizienten benutzen, womöglich nicht bewusst ist. Wenn sie den Gini-Koeffizienten verwenden, gewichten sie einen zusätzlichen Dollar für jemanden, der ein Viertel über dem untersten Einkommen liegt, dreimal so stark wie einen Extradollar für jemanden, der ein Viertel unter dem höchsten Einkommen liegt.<sup>22</sup>

Auf das Leaky-Bucket-Experiment bezogen heißt das, wir können zwei Drittel des Transfers verlieren und ihn immer noch für lohnenswert halten. Ich nehme hier den Gini-Index, weil er außerordentlich gebräuchlich ist und die verfügbaren Statistiken ihn ebenfalls benutzen. Wir sollten uns merken, dass der Index eine Gesamtverteilung in eine einzige Zahl verwandelt und dass es viele verschiedene Methoden gibt, um eine solche Umwandlung vorzunehmen.<sup>23</sup>

Wie ungleich sind unsere Gesellschaften tatsächlich?  
Wie stark ist die Ungleichheit in den letzten Jahrzehnten gestiegen?

Der Graph für die Gesamtungleichheit in Abbildung 1.1 liefert eine langfristige Perspektive, der wir entnehmen können, dass sich die Einkommensverteilung in den USA grundlegend verändert hat. Mitte des Jahrhunderts sah es so aus, als würde die Verteilung der Einkommen im Laufe der Zeit gleichmäßiger werden. Herman Miller vom US Census Bureau, dem Statistischen Bundesamt der USA, erklärte 1966: »Diese Auffassung wird von namhaften Wirtschaftswissenschaftlern vertreten und von einflussreichen Autoren und Journalisten geteilt.« Anschließend zitierte er die Zeitschrift *Fortune*, in der es hieß, es habe eine Verteilungsrevolution gegeben, »obwohl keine Köpfe auf Spieße gesteckt und keine Bahnhöfe besetzt wurden«. <sup>24</sup>

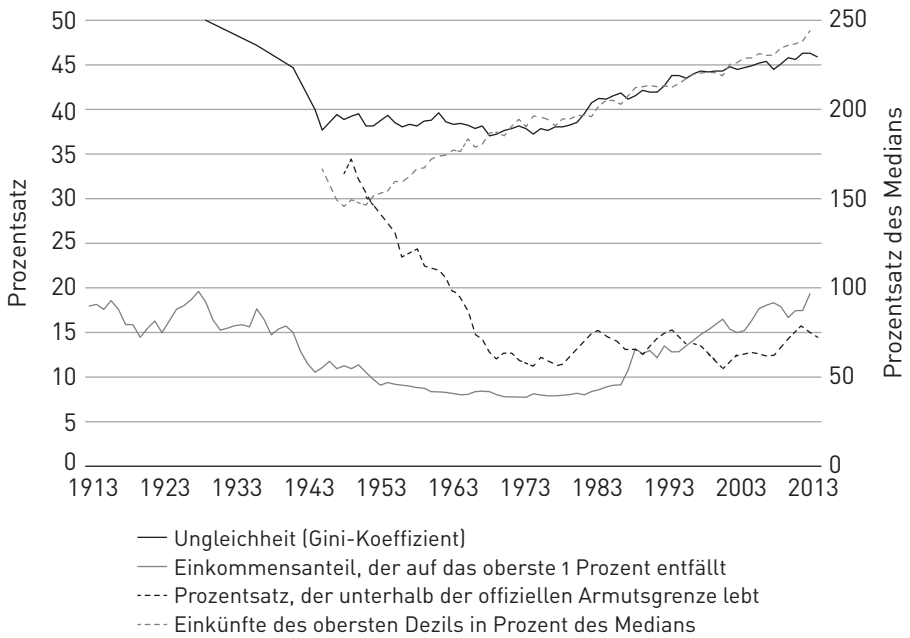
Der Gini-Koeffizient war gegenüber seinem Höchststand im Jahr 1929 um rund zehn Prozentpunkte gefallen. Vom Ende des Zweiten Weltkriegs bis in die späten Siebzigerjahre änderte sich die Gesamtungleichheit nur geringfügig, was den US-Ökonomen Henry Aaron zu dem berühmten Scherz veranlasste, man habe, wenn man die Daten über die Einkommensverteilung verfolge, das Gefühl, »dem Gras beim Wachsen zuzuschauen«.

In den 1980er Jahren schoss das Gras jedoch plötzlich in die Höhe. Das war die »Ungleichheitswende« in den USA. Zwischen 1977 und 1992 stieg der Gini-Koeffizient um etwa 4,5 Prozentpunkte an; und seit 1992 hat er um weitere 3 Punkte zugelegt. *Noch ist die Gesamtungleichheit nicht wieder auf dem Niveau der Zwanziger- und Dreißigerjahre, aber mehr als die Hälfte des Weges dorthin hat sie schon zurückgelegt.*

Im obersten Bereich nahm der Einkommensanteil des obersten 1 Prozents am Gesamtbruttoeinkommen zwischen 1979 und 1992 um die Hälfte zu, während sich dieser Anteil 2012 mehr als verdoppelt hatte. Selbst wenn wir den Einfluss von Veränderungen der Einkommenssteuer berücksichtigen (der Tax Reform Act von 1986 führte in den USA zu Einkommensverschiebungen zwischen dem Unternehmenssektor und individuellen Steuererklärungen), ist diese Zunahme bemerkenswert.

Vor dem Zweiten Weltkrieg begann der Anteil der Spitzeneinkommen zu sinken – eine Entwicklung, die 50 Jahre lang anhielt. Eigentlich setzte dieser Prozess schon während des Ersten Weltkriegs ein, doch der Anteil erholte sich wieder: zuerst am Ende der wilden Zwanziger, dann erneut nach dem großen Börsenkrach von 1929 und schließlich während des Zweiten Weltkriegs.





**ABBILDUNG 1.1:** Ungleichheit, USA, 1913–2013

Die Gesamtungleichheit (Quadrat) wird durch den Gini-Koeffizienten gemessen. Basis für die Messung ist das nach Haushaltsgröße angeglichene (äquivalisierte) Bruttohaushaltseinkommen. Der Prozentsatz des gesamten Bruttoeinkommens (ohne Kapitalgewinne), das auf das oberste 1 Prozent entfällt, ist durch Dreiecke dargestellt. Der Prozentsatz der Bevölkerung, die unterhalb der offiziellen Armutsgrenze lebt, entspricht der Kurve mit den Kreuzen. In Anlehnung an Abbildung 1.2 zeigen die Rauten die Einkünfte des obersten Dezils (der Person, die 10 Prozent unter dem höchsten Einkommen liegt) relativ zum Median (der Person in der Mitte der Einkommensverteilung) bei Vollzeitbeschäftigten.