

Sozialer Kontrakt, Entlohnung und Ungleichheitsnormen. Skizze eines Forschungsvorhabens¹

Zeitreise rückwärts?

Seit den 1990er Jahren hat sich in der Welt der entwickelten kapitalistischen Geld- und Marktwirtschaften ein fundamentaler Wandel in der Einkommensverteilung vollzogen. Der Anteil der Lohneinkommen am Bruttoinlandsprodukt hat abgenommen; spiegelbildlich ist der Anteil der Gewinn- und Zinseinkommen angestiegen. Deutschland spielt in diesem Wandel eine herausragende Rolle, hat sich doch dort die funktionale Einkommensverteilung am stärksten zu Lasten der Lohneinkommensbezieher verändert. Nach Angaben der OECD ist die sogenannte Lohnquote zwischen den Jahren 2000 und 2005 um insgesamt 3,1 Prozentpunkte zurückgegangen. In den USA und in Kanada betrug der Rückgang 2,5 resp. 1,3 Prozentpunkte. Eine Ausnahme von diesem Trend stellen Frankreich und Großbritannien dar. Dort ist die Lohnquote im gleichen Zeitraum um 0,2 bzw. 0,8 Prozentpunkte angestiegen.²

Die Veränderungen in der funktionalen Einkommensverteilung sind begleitet von tiefgreifenden Änderungen in der Verteilung zwischen verschiedenen Gruppen von Einkommensklassen. Die mittels des sogenannten Gini-Koeffizienten gemessene Einkommens(un)gleichverteilung hat in nahezu allen Industrieländern zugenommen. Daten zum verfügbaren Haushaltseinkommen³ zeigen, daß zwischen 1985 und 2000 die Ungleichverteilung zugenommen hat, deutlich in den USA und auch in Großbritannien, aber auch in Schweden.⁴ In den 1990er Jahren, so bereits dieser oberflächliche Befund, hat sich eine Einkommensstrukturdifferenzierung eingestellt, die manche Beobachter von einer Rückkehr der 1920er Jahre, also einem neuen ›gilded age‹ sprechen

1 Ich verzichte für diese Skizze auf eine breite Dokumentation der Literatur.

2 Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD factbook. Economic, environmental and social statistics. Paris: OECD 2006, S. 220 f.

3 Nettoaggregat aus Arbeitseinkommen, Zins-, Dividenden- und Mieteinkommen, Rentenzahlungen sowie anderen Sozialtransfers.

4 OECD factbook (wie Anm. 2), S. 219 ff.

lassen.⁵ Die 1920er und 1990er Jahre teilen in der Tat eine Gemeinsamkeit, die eine solche These berechtigt lassen mag: Beide Perioden sind durch ausgeprägte Innovationsaktivitäten und damit durch die Existenz enormer technologischer Renten gekennzeichnet. Es ist somit nicht überraschend, daß die Aneignung solcher Renten mit Einkommensungleichheiten einhergeht, ja diese gleichsam auf natürliche Weise generiert.

In Deutschland, wie überhaupt im westlichen Kontinentaleuropa, hat sich nach dem Zweiten Weltkrieg im Zuge der Durchsetzung sozialstaatlicher Normen und Prinzipien ein Korridor der Einkommensverteilung herausgebildet, der allgemein als gerecht, jedenfalls als tolerierenswert angesehen und zum Grundpfeiler eines *contrat sociale* wurde. Diese Sozialkontrakte spielten nicht nur für das solide Maß an Sozialintegration eine wesentliche Rolle, sondern darüber hinaus auch für die in Westeuropa einsetzenden Produktivitätssprünge. Sozialintegrierte Arbeitskräfte und deren Interessenorganisationen waren bereit, ihren schöpferischen Anteil zum großen *catch up* zu liefern. In den USA demgegenüber gab es einen derartigen Sozialkontrakt nie. Die Einkommensungleichheit hat zwar auch dort in den 1950–1970er Jahren im Vergleich zu vorherigen Perioden abgenommen, war aber immer ausgeprägter als im westlichen Kontinentaleuropa. Einkommensungleichheit wurde und wird in Nordamerika weniger als Problem als vielmehr als ein legitimer (und attraktiver) Anreiz für die weniger Gutbestellten gesehen, ihre Leistungen zu erhöhen und auf diese Weise in die Gruppe der Bessergestellten aufzusteigen.

Die Zunahme der Einkommensungleichheit seit den 1990er Jahren hat weder in den USA noch in Westeuropa zu offenen gesellschaftlichen Konflikten geführt. Dies hat, so meine Behauptung, mit einem Normalisierungsdiskurs zu tun, der erst in jüngster Zeit, nicht zuletzt ausgelöst durch Bereicherungsskandale außerhalb dieser Normalisierungsnorm, in Frage gestellt wurde. In dieser Skizze will ich zunächst einige empirische Daten vorstellen, wobei ich mich auf eine soziale Kategorie, nämlich das Management, konzentriere. Die Gehälter der Spitzenmanager sind in den letzten Jahren auf besondere Weise angestiegen und haben sich von den Entwicklungen der ›Normalentlohnung‹ weit entfernt. In einem zweiten Schritt geht es dann darum, einige Hypothesen zu entwickeln, die zur Erklärung (und Begründung) der Einkommensungleichheit und ihrer Akzeptanz als neue Norm vorgetragen werden.

5 Zoltan J. Acs/Leo P. Dana: Two Views of Wealth Creation. In: Small Business Economics 16(2)/2001, S. 63–74.

Spitzengehälter, Spitzenmanagement, Spitzenleistung

Studenten der Volkswirtschaftslehre können in die Verlegenheit kommen, im Laufe ihrer Studienzzeit mit der Kuznet-Kurve konfrontiert zu werden. Die Mitte der 1950er Jahre in der entwicklungstheoretischen Debatte vorgestellte Hypothese besagt, daß auf der Grundlage statistischer Auswertungen die Einkommensverteilung in nationalen Ökonomien einem simplen Muster folgt: In der Industrialisierungsphase nimmt die Einkommensungleichheit zu, weil nur eine Minderheit die ökonomischen Chancen nutzt. Je mehr Arbeitskräfte in die produktivitäts- und innovationsstarken Sektoren wechseln, desto stärker nimmt die Ungleichheit ab. Die Erfahrungen der OECD-Ökonomien verdeutlichen, daß dieses Muster zu simpel ist. Der Übergang von Industrie- zu Dienstleistungs- und mehr und mehr zu Wissensökonomien scheint immer von neuem eine Wiederholung des Ungleichheits-Gleichheits-Zyklus in Gang zu bringen. Gebrochen wird dieses Muster von Volkswirtschaften, die eine ausgeprägt *gebrochene Modernisierung* aufweisen, also durch das Nebeneinander von hochgradig peripheren und modernen Sektoren charakterisiert sind – Brasilien ist wahrscheinlich der bekannteste Fall.

Man könnte vermuten, daß in modernen Gesellschaften der Zyklus dank der Existenz sozialstaatlicher Prinzipien gedämpfter ausfällt. Vergleicht man die verschiedenen Varianten von Kapitalismus unter dem Gleichheits- bzw. Ungleichheitsaspekt, dann steht außer Frage, daß die liberal-marktorientierten Varianten (USA, Großbritannien, Australien) ein höheres Maß an Einkommensungleichheit aufweisen als die sozialdemokratische Kapitalismusvarianten, wie man sie vor allem in Skandinavien findet. Empirische Befunde bestätigen diese Vermutung eindrucksvoll.⁶ Dies bedeutet aber nicht, daß nicht auch diese Kapitalismusvarianten mit Ungleichheit konfrontiert sind. Der von der deutschen Bundesregierung vorgelegte *2. Armuts- und Reichtumsbericht* belegt einen Anstieg der Einkommensungleichheit während der 1990er Jahre, der vor allem auf die unterschiedliche Entwicklung von Markteinkommen der verschiedenen Kategorien von Lohn- und Einkommensbeziehern zurückzuführen ist. Sozialpolitische Kompensationen spielen für die untere Klasse von Einkommensbeziehern eine große, oftmals eine zentrale Rolle, haben aber nicht ausgereicht, um die Lücke zwischen oberen und unteren Einkommensbeziehern konstant zu halten.

6 Vgl. Jonas Pontusson: *Inequality and prosperity. Social Europe vs. Liberal America*. Ithaca/NY, u. a.: Cornell University Press 2005.

Die in Deutschland neu entfachte Unterschichtendebatte, modisch als Prekariat umschrieben, beschreibt ein Teil des Problems. Armut in entwickelten Volkswirtschaften sollte durchaus als das benannt werden, was es ist: Ein gesellschaftlicher Skandal. Es ist aber verfehlt, die Einkommensungleichheit als Armutsdebatte zu führen. Was die Einkommensungleichheit treibt, ist weniger der Absturz gesellschaftlicher Schichten in die Armut als vielmehr die rasante Zunahme der Spitzeneinkommen einer kleinen Gruppe von Einkommensbezieher. Diese Spitzeneinkommen sind dann wiederum die Meßlatte für eine nächste Gruppe von Einkommensbezieher, deren Einkommen absolut zwar sehr viel kleiner ausfallen, die aber einem *catching-up*-Muster zu folgen versuchen.

Die Einkommen von *Chief Executive Officers* (CEOs) der im *Standard & Poor's* (S & P) gelisteten 500 größten US-amerikanischen Unternehmen sind zwischen 1980 und 2000 enorm angestiegen. Vergleicht man die Einkommen der CEOs mit den durchschnittlichen Lohneinkommen der Beschäftigten dieser Unternehmen, dann stieg der Quotient von 42 im Jahr 1980 über 102 im Jahr 1990 bis auf 525 im Jahr 2000. Seitdem ist ein Rückgang zu beobachten, doch betragen die CEO-Einkommen noch immer das 425fache des durchschnittlichen Lohneinkommens eines Arbeiters.⁷ Die Medianentlohnung für Spitzenmanager⁸ ist nach Jahren von Zuwächsen, die in Einklang mit der allgemeinen Einkommensentwicklung lagen, in den 1990er Jahren geradezu explodiert und bewegte sich im Jahr 2000 auf einem Durchschnittsbetrag von 4,6 Millionen USD. Die Managerentlohnung fiel in vielen Fällen der *New Economy-Companies* in dieser Phase noch weit höher aus – Bill Gates von Microsoft stellt nur die Spitze des Eisberges dar. Definiert man, adäquaterweise, die Spitzeneinkommen von CEOs als Summe aus Gehalt, Bonuszahlungen, langfristigen Anreizzahlungen, Aktienoptionen und ähnlichen Gratifikationen, fallen die durchschnittlichen Entlohnungen noch drastischer aus. Für die 500 Unternehmen des S & P-Index stieg die CEO-Entlohnung von 3,7 Mio. USD (2002-Dollarwerte) im Jahr 1993 auf einen Spitzenwert von 17,4 Mio. USD im Jahr 2000. Bis zum Jahr 2003 ist ein Rückgang auf 9,1 Mio. USD zu beobachten,

7 Diese Daten stammen vom *Institute for Policy Studies*, das seit den 1990er Jahren einen jährlichen Überblick über die CEO-Einkommen veröffentlicht.

8 Für diesen Zweck definiert als die drei höchstbezahltesten Angestellten von Unternehmen, die in den 1940er, 1960er und 1990er Jahren zu den 50 größten Unternehmen der USA zählten.

der anekdotischen Angaben zufolge aber seitdem zum Halt bzw. zur Umkehr gekommen ist.⁹ Alle Anzeichen sprechen dafür, daß eine Rückkehr zur historischen »Normalität« nicht zu erwarten ist.¹⁰

Was für den Normalbürger moralisch schwer auszuhalten sein mag, ist für einen ökonomisch geschulten Mitbürger nicht unbedingt ein Problem. Neoklassisch ausgebildete Ökonomen wissen, daß die Entlohnung sich nach der Grenzproduktivität der Anstrengung bemißt. Hohe Entlohnungen drücken so gesehen allein überdurchschnittliche Anstrengungen ökonomischer Akteure aus. Diese überdurchschnittlichen Anstrengungen wiederum reflektieren überdurchschnittliche Bildungsinvestitionen, die sich entlohnungsmäßig auszahlen. Hohe Entlohnungen können aber auch das Ergebnis knapper und stark nachgefragter Bildungsqualifikationen oder anderweitig ausgeprägter Fähigkeiten sein. So kann man beispielsweise die Einkommen von Tennisspielern wie Roger Federer oder Golfer Tiger Woods erklären, verfügen beide doch über seltene und hochgradig überdurchschnittliche sowie nachgefragte Fähigkeiten, die es erlauben, nach dem Knappheitskriterium entlohnt zu werden.

Übertragen auf die CEO-Entlohnung würde dies bedeuten, daß die überdurchschnittlich hohen Zuwachsraten das Ergebnis überdurchschnittlich hoher Leistungen bzw. einer relativen Verknappung von Managementqualifikationen sind. Das Problem ist, daß sich ein solcher Zusammenhang empirisch nicht belegen läßt. Abseits der immer wieder zu machenden Beobachtung, daß Firmen wenig Sensibilität zeigen, wenn zeitgleich oder in kurzer Folge Meldungen über Steigerungen der CEO-Gehälter und notwendige Einsparmaßnahmen auf Seiten der Belegschaften öffentlich gemacht werden, zeigen sorgfältige Untersuchungen, daß in der Tat kein systematischer Zusammenhang zwischen Spitzenentlohnung und ökonomischem Wertzuwachs der Unternehmen besteht. Die ausgeprägte »Kultur« von *golden parachutes* auf seiten dieser Klientel dementiert auch das Argument, CEOs müßten solche Gehälter beziehen, weil sie überdurchschnittliche Risiken tragen. Für US-amerikanische und britische Unternehmen und CEOs, die ganz an der Spitze der Entlohnungspyramide stehen, kann keinerlei systematischer Zusammenhang gefunden werden.¹¹

9 Vgl. Lucian Bebchuk/Yaniv Grinstein: The Growth of Executive Pay. In: Oxford Review of Economic Policy 21(2) / 2005, S. 283–303.

10 Frydman/Saks geben einen hilfreichen Überblick über die CEO-Entlohnung seit Mitte der 1930er Jahre: vgl. Carola Frydman/Raven Saks: Historical trends in executive compensation, 1936–2003. Harvard University: working paper 2005.

11 Vgl. Ismail Erturk/Julie Froud/Karel Williams/S. Johal: Pay for performance or pay as social division. In: Competition and Change 9(1) / 2005, S. 49–74.

Ungleichheit als Gesellschaftsnorm

Das Entteilen der Spitzengehälter kann mit den üblichen ökonomischen Vorstellungen über Entlohnungen nicht gut verstanden werden. Die Zunahme wie die absolute Höhe dieser Gehälter reflektieren, so die These dieses Beitrages, einen tiefgreifenden Wandel moderner Ökonomien und Gesellschaften, der sich am angemessensten als ›Verfinanzwirtschaftlichung‹ (*financialization*) beschreiben und analysieren läßt. Bereits im Laufe der 1970er Jahre wurden zunächst in Großbritannien und dann in den USA Weichenstellungen zugunsten einer Deregulierung und Liberalisierung von Finanzmärkten und Bankensystemen vorgenommen, die dann im Laufe der 1980er und 1990er Jahre die ökonomischen Prozesse in neue Gefilde führten. In der öffentlichen Debatte wurde diese Strukturverschiebung lange Zeit als *shareholder vs. stakeholder*-Kontroverse aufgeführt: Die eher kontinentaleuropäischen Modelle von *corporate governance*, gesellschaftlicher Teilkontrolle ökonomischer Macht und wirtschaftlicher Partizipation wurden als nicht länger wettbewerbsfähig gegenüber dem nordamerikanischen Modell von Finanzmarktkontrolle gesehen. Die eigennutzorientierten Interessen der *shareholder* sind dieser Sichtweise nach sehr viel besser gerüstet, um Profitchancen zu erkennen und Unternehmen auf einen erfolgreichen Wachstumspfad zu setzen.

Begleitet wurde diese Debatte von zwei weitreichenden Prozessen. In Europa wurde seit den späten 1980er Jahren der Reiz der Aktienmärkte entdeckt, nicht nur für das Management zur Attrahierung von Eigenkapital, sondern auch seitens der privaten Haushalte als Form von profitträchtigen Spareinlagen. Das Aktienspiel erfreute sich im Zuge der Ausbreitung der *New Economy* breiter Zustimmung, ja manchmal schon Euphorie.¹² Aus Geld mehr Geld machen, ohne den leidigen Umweg der Warenproduktion, war die Parole der Zeit und bereitete den Boden für die Ausbreitung eines gesellschaftlichen Klimas, das Bereicherung als Schlüsselziel der Persönlichkeitsentwicklung definierte. Begleitet und vorangetrieben wurde dieser Wandel, zweitens, von sich rasant ausbreitenden finanziellen Innovationen, die neue Anlagemöglichkeiten, Finanzierungsinstrumente und dann auch Anlagestrategien hervorbrachten. Das Ergebnis ist ein Muster von Kapitalakkumulation, bei dem finanzwirtschaftliche Gewinne eine größere Rolle als Profite aus produktiver Tätigkeit spielen.

12 Ich hörte Mitte der 1990er Jahre erstmals aus dem Munde eines US-amerikanischen Deutschlandexperten, daß es den Deutschen an einer adäquaten Aktienkultur mangle. Die Verbindung der Worte ›Aktie‹ und ›Kultur‹ war damals für mich schockierend, indiziert aber nur den hegemonialen Diskurs der Zeit.

In dem geplanten Forschungsvorhaben wird es darum gehen, ausgehend von diesen Prozessen des ökonomischen Strukturwandels auszuleuchten, wie sich Vorstellungen und Praktiken von Gleichheit, Akzeptanz von Ungleichheit und ökonomischen Ansprüchen gegenüber dem Sozialprodukt seitens relevanter gesellschaftlicher Akteure verändert haben. Das Vorhaben ist komparativ angelegt und wird sich auf die USA und auf Deutschland konzentrieren. Die ›Amerikanisierung‹ ökonomischer und gesellschaftlicher Normen in Deutschland mag eine Übertreibung sein; unbestritten ist aber, daß im Zuge des ökonomischen Globalisierungsprozesses nicht allein Waren und Geld sowie Kapital global zirkulieren, sondern auch Werte und Normen. Die USA als hegemoniale Ökonomie spielen eine zentrale Rolle. Gespiegelt wird diese Position der USA in den ökonomietheoretischen Diskursen in Deutschland ebenso wie in den öffentlichen Debatten. Ausgehend von einer Rekonstruktion zentraler ökonomietheoretischer und sozialwissenschaftlicher Begründungsfiguren von Gleichheit / Ungleichheit werde ich im empirischen Teil der Untersuchung am deutschen Beispiel die in den Wirtschafts- und Feuilletonseiten von Zeitungen / Zeitschriften wie *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, *Die Zeit*, *Managemagazin*, *Bild* und ihre finanzwirtschaftlichen Supplemente dominierenden Ideologien ausarbeiten. Methodisch wird dazu auf das Instrument einer computer-gestützten Inhaltsanalyse zurückgegriffen.