

VERANTWORTUNG

5. September 2013

MARTINA ERLWEIN, BERENBERG
JÖRN QUITZAU, BERENBERG
MICHAEL BRÄUNINGER, HWWI

- Die Finanzkrise hat dem Wirtschaftsmodell der westlichen Industrienationen erhebliche Imageschäden zugefügt. Für Manchen gilt die Marktwirtschaft als unverantwortlich. So wird kritisiert, der wirtschaftspolitische Fokus auf das Thema Eigenverantwortung habe dazu geführt, dass die Mitverantwortung – also die Übernahme von Verantwortung für andere – Schaden genommen hat. Doch das Wirtschaftssystem ist besser, als es von seinen Kritikern wahrgenommen wird. Es wird seiner Verantwortung in weiten Teilen gerecht.
- **Verantwortung und Wirtschaftssystem:** Häufig werden Vorbehalte gegen die Marktverteilung artikuliert, weil die Akteure eigennützig handeln. Sie werden weniger von guten Absichten geleitet, sondern hauptsächlich von einem eigennützigem Gewinnmotiv. Die Marktwirtschaft legitimiert sich moralisch aber nicht durch gute Motive der Handelnden, sondern durch gute Ergebnisse des Systems („Verantwortungsethik“).
- **Einkommensverteilung:** In einer Marktwirtschaft gilt das Prinzip von Leistung und Gegenleistung. Wer mehr leistet, verdient mehr. Hohe Einkommen sind im Regelfall Ausdruck höherer Begabungen, besserer Qualifikationen und höherer Einsatzbereitschaften. Dass es in den vergangenen Jahren auf der Einkommensskala eine Reihe bemerkenswerter Ausreißer nach oben gab, liegt aber selten an entsprechender Mehrleistung, sondern oft am Faktor Glück. Die Globalisierung hat nämlich im Zusammenspiel mit dem technischen Fortschritt Märkte geschaffen, die nach dem Prinzip „The winner takes it all“ funktionieren (z. B. im Profisport und im Showgeschäft). So entfällt inzwischen knapp die Hälfte aller amerikanischen Einkommen auf die obersten 10 % der Einkommenspyramide. Ein Teil der „Glücksdividende“ wird durch die progressive Steuer abgeschöpft und damit der Allgemeinheit zugeführt.
- **Verantwortung und Steuern:** In Deutschland entziehen sich Besserverdienende ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nicht. Die obersten 10 % der Einkommenspyramide bringen rund 55 % des Einkommensteueraufkommens auf. Auch unter Berücksichtigung der übrigen Steuern und der Sozialabgaben bleibt der Befund bestehen: Starke Schultern kommen ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nach. Wenn sich allerdings einzelne Bürger dem steuerlichen Zugriff entziehen, stellt sich die Frage, wie die Steuermoral verbessert werden kann. Die Steuermoralforschung kommt zu dem Ergebnis, dass die Politik diverse Ansatzpunkte hat – so wirkt sich z. B. ein hohes Maß an direkter Bürgerbeteiligung positiv aus. Zugespitzt formuliert: Ein gut organisierter, effizienter und an den Bedürfnissen der Bürger orientierter Staat hat vergleichsweise geringe Probleme, seine Steuern einzutreiben. Dagegen muss ein verschwenderischer, bürokratischer und an den Bedürfnissen der Bürger vorbeiregierender Staat mit erheblichen Steuerwiderständen rechnen.
- **Verantwortung und Vermögen:** An vielen Stellen wird die Übernahme von Verantwortung deutlich: Das gesellschaftliche Wirken von Unternehmerfamilien wird heute unter dem Begriff „Family Philanthropy“ zusammengefasst. Unternehmen bündeln ihr Engagement unter dem Stichwort „Corporate Social Responsibility“. Vermögende Personen achten bei der Geldanlage zunehmend auf ethische und soziale Kriterien. Manche gründen eine Stiftung – von den fast 20 000 rechtlich selbständigen Stiftungen in Deutschland widmen sich die meisten Stiftungen sozialen Zwecken. In den USA haben Bill und Melinda Gates zusammen mit Warren Buffet die moralisch bindende Kampagne „The Giving Pledge“ ins Leben gerufen. Sie wollen mit der Kampagne erreichen, dass die wohlhabendsten Menschen Amerikas (und darüber hinaus) einen erheblichen Teil ihres Vermögens philanthropischen Zwecken zukommen lassen.
- **Wachstum, Verteilung, Verantwortung:** Die Wechselwirkungen zwischen Wachstum und Einkommensverteilung sind vielfältig und komplex. Verantwortungsvolle Wirtschaftspolitik steht deshalb mit Blick auf die Einkommensverteilung vor einer sehr schwierigen Aufgabe: Einerseits dürfen durch Umverteilung die Leistungs- und Investitionsanreize nicht zerstört werden, um das Wachstum nicht abzuwürgen, andererseits muss die Verteilung so ausgewogen sein, dass sie gesellschaftlich akzeptiert wird, weil sonst Reibungsverluste und dadurch ebenfalls Wachstumseinbußen drohen. Positiv sind staatliche Bildungsinvestitionen, die vorzugsweise bereits im sehr frühen Kindesalter ansetzen. Damit legt der Staat den Grundstein für künftiges Wachstum und er leistet einen wichtigen Beitrag zur sozialen Gerechtigkeit, weil er die beruflichen und sozialen Aufstiegsmöglichkeiten für diejenigen verbessert, deren Familien die notwendigen finanziellen Mittel fehlen. Der Staat übernimmt damit im besten Sinne Verantwortung für alle Mitglieder der Gesellschaft.

VERANTWORTUNG

1. Einleitung

Die Finanzkrise hat dem Wirtschaftsmodell der westlichen Industrienationen erhebliche Imageschäden zugefügt. Auslöser waren die Fehlentwicklungen in Wirtschaft und Politik, die zur globalen Krise führten und die in der öffentlichen Diskussion als „Finanzkapitalismus“ geißelt werden. Die globale Occupy-Bewegung war nur der sichtbare Teil des Unmuts, der sich in der Bevölkerung über das Finanz- und Wirtschaftssystem breitgemacht hat. Immer wieder brandet Unverständnis über vermeintliche oder tatsächliche Ungerechtigkeiten auf, die mit einer verantwortungsvollen Wirtschaftsordnung kaum zu vereinbaren sind. Zahlreiche (Wirtschafts-)Medien machten sich deshalb in Artikelserien auf die Suche nach einem neuen, besseren Wirtschaftssystem – bislang jedoch ohne Erfolg.

Bemerkenswert ist, dass die Einstellung zur Wirtschaftsordnung in Deutschland nach der globalen Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise in Umfragen dennoch nicht so negativ ist, wie es die Ereignisse der vergangenen Jahre und wie es die Stimmung in manchen Diskussionsrunden vermuten lassen könnten. Zwei Umfragen des Instituts für Demoskopie Allensbach aus den Jahren 2011/2012 und 2012/2013 zeichnen ein differenziertes Bild:¹ Auch nach der Krise haben die Deutschen mehrheitlich von unserem Wirtschaftssystem eine generell gute Meinung, sie sehen keine bessere Alternative. Dieses positive Meinungsbild ist laut Allensbach Institut insbesondere auf den wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland zurückzuführen, der den einzelnen Bürgern mehrheitlich ein auskömmliches Leben ermöglicht. Seit dem Jahr 2005, als nur 25 % der Deutschen ein gutes Bild vom deutschen Wirtschaftssystem hatten, ist die Sympathie parallel zum Wirtschafts- und Arbeitsmarktboom gestiegen.

Diese generell positive Einschätzung steht in scharfem Kontrast zur deutschen Wahrnehmung der Handlungsmotive und Verteilungsergebnisse: Mit Marktwirtschaft und Kapitalismus assoziieren 85 % der Deutschen „Gier“ und 81 % „Soziale Ungleichheit“. Gut zwei Drittel der Bevölkerung sehen eine konkrete Gerechtigkeitslücke in Deutschland. Auch in öffentlichen Diskussionen bricht der Unmut über Fehlentwicklungen bei der Einkommensverteilung oftmals ungezügelt heraus.

Zusammengefasst ergibt sich also ein fragiles Bild: Die positive Grundstimmung basiert insbesondere darauf, dass es einem Großteil der Bevölkerung angesichts der günstigen wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland gut geht, obwohl teilweise kräftige Vorbehalte gegen die Verteilungsergebnisse bestehen. Die Stimmung droht zu kippen, wenn der Aufschwung ins Stocken gerät und sich die Situation für den Einzelnen deutlich verschlechtert. Schon heute ist abseits der skizzierten Umfrageergebnisse mancherorts ein Meinungsklima gereift, in dem die Marktwirtschaft an sich, aber auch diejenigen, die von der Marktwirtschaft besonders profitieren, zunehmend als unverantwortlich gelten. Es wird kritisiert, dass der wirtschaftspolitische Fokus auf das Thema Eigenverantwortung in den vergangenen Jahren dazu geführt hat, dass die Mitverantwortung – also die Übernahme von Verantwortung für andere – Schaden genommen hat.

In dieser Publikation werden wir untersuchen, wie es um das Verantwortungsbewusstsein in Deutschland bestellt ist. Ist das Wirtschaftssystem auf dem Auge von Moral und Gerechtigkeit blind? Hat die wirtschaftspolitische Ausrichtung der vergangenen Jahre einer kalten, unsolidarischen und unverantwortlichen Orientierung der Bürger, Unternehmen und Investoren den Weg geebnet? Abschließend werden wir die Wechselwirkungen zwischen Einkommensverteilung und Wirtschaftswachstum aufzeigen.

¹ Vgl. hierzu und zum Folgenden: Institut für Demoskopie Allensbach (2012) und Institut für Demoskopie Allensbach (2013).

2. Marktwirtschaft: Verantwortungsethik

Wenn das marktwirtschaftliche System kritisiert wird, geschieht dies oft mit Blick auf offensichtliche Fehlentwicklungen. Die vorgetragene Kritik leuchtet dabei vielfach ein, weil sie anhand von konkreten Einzelfällen geschildert wird. Tatsächlich produziert die wirtschaftliche Praxis immer wieder Umstände, die schnell als verbesserungswürdig klassifiziert werden können. Irreführend wird es dann, wenn die Probleme des Einzelfalls den Blick auf die Vorzüge des Regelfalls verstellen.

Der marktwirtschaftliche Regelfall ist das Prinzip von Leistung und Gegenleistung. Die Bürger können frei – also ohne staatliche Bevormundung – darüber entscheiden, was sie produzieren und was sie konsumieren möchten. In einer arbeitsteiligen Wirtschaft werden Angebot und Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen über Märkte koordiniert. Der Tausch ist für beide Seiten vorteilhaft, andernfalls würde er nicht zustande kommen. Daraus folgt: Wer in einer Marktwirtschaft nach Erfolg strebt, muss zuallererst die Interessen anderer berücksichtigen und sich um deren Wünsche und Bedürfnisse kümmern. Nur wer am Markt Güter oder Dienstleistungen anbietet, die anderen nutzen, erzielt Einkommen. Materieller Erfolg ist in einer funktionierenden Marktwirtschaft also grundsätzlich ein Zeichen dafür, dass jemand anderen Menschen Gutes getan hat. Anders formuliert: Hohe Einkommen signalisieren, dass jemand einer Tätigkeit nachgeht, die für andere wertvoll ist. Hingegen sind hohe Einkommen im Regelfall nicht – wie oft behauptet – Ergebnis einer Selbstbedienungskultur.

Obwohl also die eigentliche Verteilungslogik des Marktes darin besteht, dass prinzipiell belohnt wird, wer sich erfolgreich um das Wohl anderer Marktteilnehmer bemüht, stößt die Marktverteilung erstaunlicherweise immer wieder auf Ablehnung. Gut zwei Drittel der Deutschen halten die wirtschaftlichen Verhältnisse in Deutschland für nicht gerecht (vgl. Abb. 1). Dies mag daher rühren, dass der Zusammenhang von Leistung und Gegenleistung manchem nicht bewusst ist.

Gerechtigkeitsempfinden in Deutschland

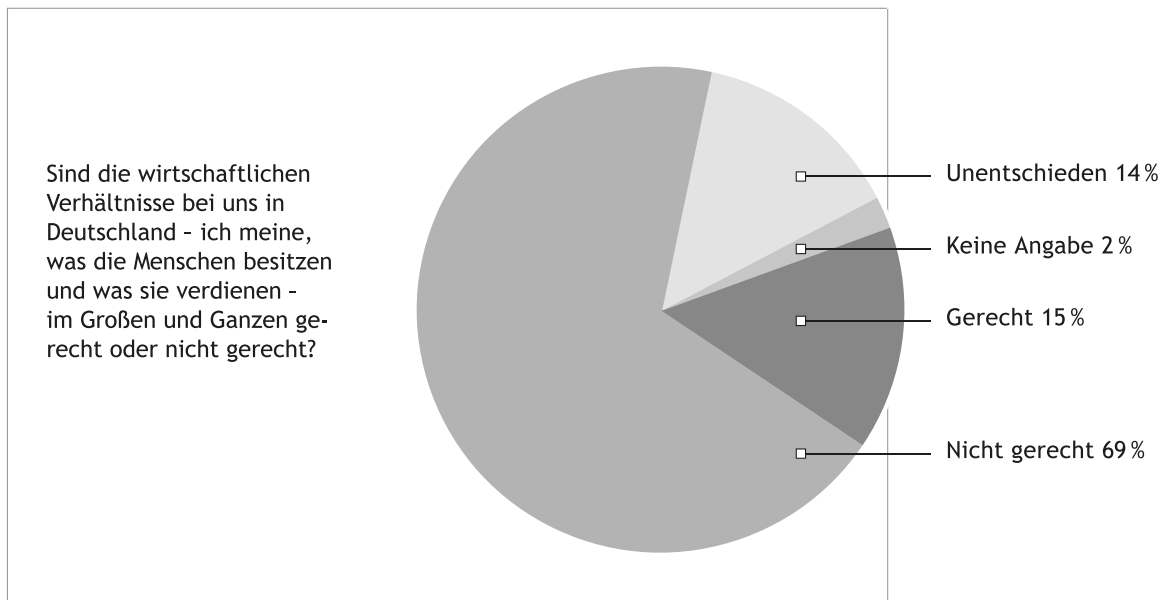


Abb. 1

Quelle: Institut für Demoskopie Allensbach (2013).

Aus einer moralischen Perspektive werden häufig Vorbehalte gegen die Marktverteilung artikuliert, weil die Wirtschaftsakteure überwiegend eigennützig handeln. Sie werden weniger von guten Motiven oder von guten Absichten geleitet, sondern hauptsächlich von einem eigennützigem Gewinnmotiv. Das erscheint manchem Beobachter suspekt. Marktwirtschaft funktioniert ohne Samariter. Menschen mit durchschnittlichen Motiven reichen für eine dynamische und an Kundenwünschen orientierte Wirtschaft vollkommen aus. Für viele Marktakteure sind ihre

Handels- und Geschäftspartner lediglich Mittel zum Zweck – und der Zweck lautet: Einkommens- und Gewinnmaximierung. Erst durch den Markt werden aus mittelmäßigen Motiven gute Taten.² Der Wirtschaftsethiker Karl Homann formuliert es so: „Der Wohl-Stand aller hängt nicht vom Wohl-Wollen der einzelnen ab.“³ Der Marktwirtschaft liegt also keine Motivmoral, sondern Ergebnismoral zugrunde. Gemäß der Einteilung des deutschen Soziologen Max Weber entspricht die Marktwirtschaft somit den Kriterien der „Verantwortungsethik“, bei der es vorwiegend um die Ergebnisse des Handelns geht und weniger – wie es bei der „Gesinnungsethik“ der Fall ist – um die Motive.

3. Einkommensverteilung

Neben den moralischen Grundsatzaspekten gibt es eine Reihe von Bedenken, die an den konkreten Verteilungsergebnissen ansetzen: In marktwirtschaftlichen Systemen werden unterschiedliche Fähigkeiten und unterschiedliche Leistungsbereitschaften differenziert entlohnt. Wer begabt und qualifiziert ist und zudem noch mehr als andere leistet, erzielt tendenziell hohe Einkommen. Gesellschaftlich wird heute weitgehend akzeptiert, dass jemand, der überdurchschnittlich viel leistet, auch ein überdurchschnittliches Einkommen bezieht. Laut Allensbach Institut ist dies für 70 % der Bevölkerung gerecht.⁴ Sozialistische Gleichverteilungsideen gehören also weitgehend der Vergangenheit an.

Trotz der generellen Akzeptanz von Ungleichheit ist der Unmut über die Einkommens- und Vermögensverteilung in den vergangenen Jahren gestiegen. Dazu hat die globale Finanzkrise, der Gehaltsexzesse im Finanzsektor vorausgegangen waren, erheblich beigetragen. Offenbar haben die Einkommensunterschiede inzwischen so stark zugenommen, dass Toleranzgrenzen überschritten wurden. In der Tat sind die Einkommen am oberen Ende der Einkommensskala zum Teil drastisch gestiegen. Beispiele aus dem Topmanagement oder aus der Welt des Spitzensports und des Showgeschäfts sind zahlreich. Gemäß der „World Top Income Database“ hat zum Beispiel in den USA das oberste Prozent der Einkommenspyramide von Anfang der 1980er Jahre bis 2011 ihren Anteil am Gesamteinkommen von 8 % auf 17,5 % steigern können (vgl. Abb. 2). Die obersten 5 % erhöhten im gleichen Zeitraum ihren Anteil von 21 % auf 34 % und die obersten 10 % der Einkommenspyramide steigerten ihren Anteil von 33 % auf 46,5 %. Mit anderen Worten: Fast die Hälfte der gesamten amerikanischen Einkommen entfielen auf die obersten 10 % der Einkommenspyramide.

Häufig drängt sich der Eindruck auf, der explosionsartige Anstieg der Einkommen könne unmöglich durch ein entsprechendes Maß an Mehrleistung zustande kommen. Dieser Eindruck ist in vielen Fällen richtig: Technische Neuerungen – insbesondere im Bereich der Medien sowie im Informations- und Kommunikationssektor – sowie die Globalisierung haben die Absatzmärkte für bestimmte Personengruppen vergrößert.⁵ Spitzensportler und Showstars profitieren von sogenannten medialen Hebeln: Sie können heute bei gleicher Leistung, also ohne zusätzlichen Aufwand, ihre Arbeit weltweit verkaufen. So werden Fußballspiele der europäischen Top-Ligen heutzutage auch in Asien ausgestrahlt. Für die Spieler ist ohne Zusatzaufwand ein zusätzliches Milliardenpublikum erreichbar. Ohne Fernsehen und Internet könnte ein Fußball-Weltstar wie Lionel Messi vor „nur“ einigen zehntausend zahlenden Stadionbesuchern spielen. Tatsächlich erreicht er aber die ganze Welt. Die Globalisierung hat im Zusammenspiel mit dem technischen Fortschritt Märkte geschaffen, die nach dem Prinzip „The winner takes it all“ funktionieren.⁶ Dies gilt besonders offensichtlich für das Sport- und Showgeschäft, aber auch für global tätige Unternehmen, deren Absatzmärkte sich oft erheblich vergrößert haben. Tatsächlich dürfte durch das „The winner takes it all“-Phänomen ein Großteil der extremen Einkommensanstiege im obersten Einkommenssegment zu erklären sein.⁷

² Vgl. Giersch (1993), S. 14 f.

³ Homann (1994), S. 75.

⁴ Vgl. Institut für Demoskopie Allensbach (2013), S. 5 f.

⁵ Vgl. dazu auch Kapitel 8.

⁶ Vgl. Berthold (2013c)

⁷ Vgl. dazu Mankiw (2013).

An diesen Beispielen zeigt sich, dass Märkte nicht nur Leistung, sondern in vielerlei Hinsicht auch Glück entlohnen. Die Höhe der Einkommen hängt also nicht ausschließlich vom individuellen Arbeitseinsatz und Arbeitserfolg ab, sondern auch von den technischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, die der Einzelne vorfindet.

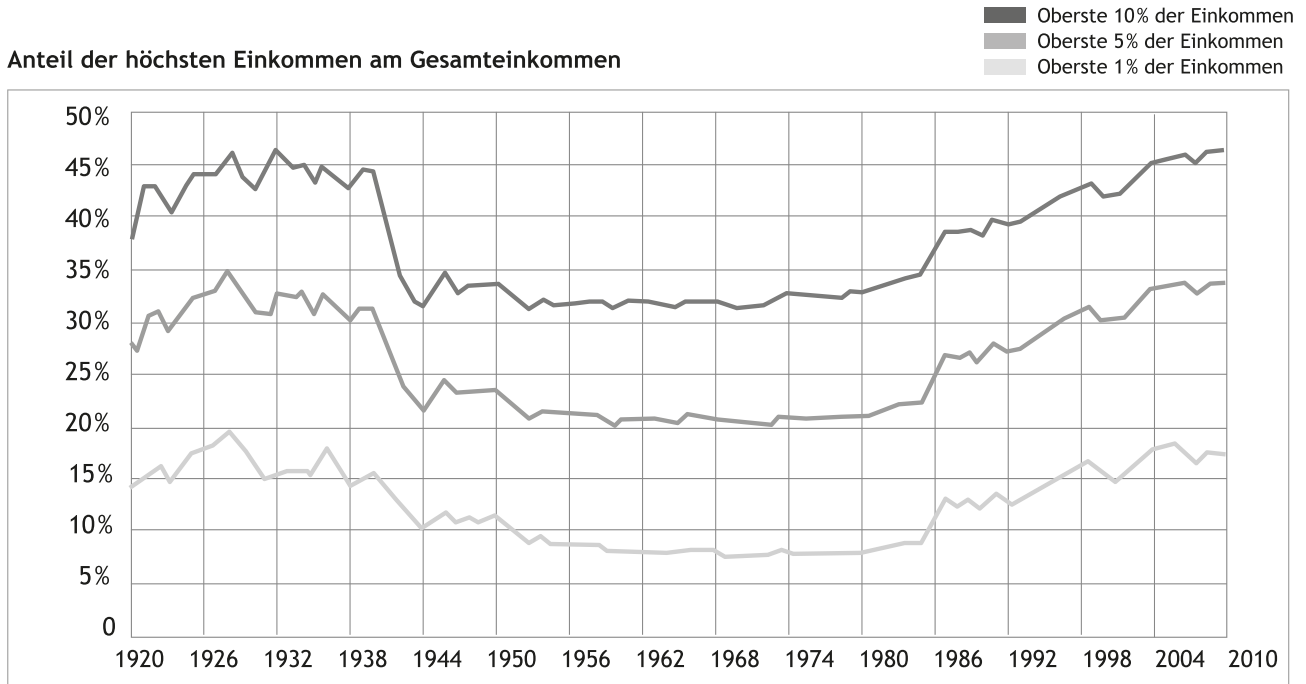


Abb. 2

Quelle: The World Top Income Database.

4. Fehlentwicklungen

Verteilungsprobleme

Die reale Welt ist nicht immer so elegant und harmonisch wie das ideale Modell, das wir skizziert haben. Märkte können versagen. Einkommen spiegeln nicht immer den individuellen Beitrag zur Wertschöpfung wider, so wie es im Idealfall sein sollte. Wenn jemand nicht gemäß seiner Leistung entlohnt wird, gilt dies als ungerecht. Oft werden Ungerechtigkeiten besonders dort deutlich, wo Güter und Dienstleistungen nicht über Märkte bereitgestellt werden. Wenn Märkte erstens aufgrund produktionstechnischer Gegebenheiten nicht funktionieren oder wenn zweitens Märkte wegen (sozial-)politischer Ziele nicht genutzt werden, fallen die Einkommen oft geringer aus, als es der Wertschätzung der Verbraucher entspricht.

Zu (1): Märkte versagen bei der Bereitstellung sogenannter Öffentlicher Güter. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass zahlungsunwillige „Trittbrettfahrer“ nicht von der Nutzung bestimmter Leistungen ausgeschlossen werden können, und zudem besteht keine Rivalität im Konsum. Lehrbuchbeispiele sind die Innere und Äußere Sicherheit. Wenn die Sicherheit in einem Land gewährleistet ist, profitieren alle Bürger im Bundesgebiet, auch wenn sie sich an der Finanzierung nicht beteiligen. Weil jeder einzelne Bürger seinen Beitrag verweigern kann, in der Hoffnung, dass andere dafür geradestehen – was diese aus den gleichen Gründen aber ebenfalls nicht tun –, wird das Angebot für Privatunternehmen unfinanzierbar und deshalb gar nicht erst zustande kommen. Öffentliche Güter werden deshalb vom Staat bereitgestellt – „Sicherheit“ also durch Polizei und Bundeswehr – und über Zwangsabgaben finanziert. Im Bereich Öffentlicher Güter wird das Lohnniveau somit gedrückt, weil die Nachfrager ihre wahren Zahlungsbereitschaften verschleiern.

Zu (2): Als Paradebeispiel für die zu geringe Bezahlung einer gesellschaftlich hoch geschätzten Tätigkeit gelten Gesundheits- und Pflegeberufe. Die vergleichsweise schlechte Bezahlung entspricht zu einem guten Teil dem gesellschaftlichen Wunsch, dass Gesundheitsleistungen für jedermann bezahlbar bleiben sollen. Das drückt auf

die Löhne. Dies ließe sich ändern. Der Preis dafür wären aber höherer Beitragssätze für die Krankenversicherungen. Offenkundig kollidieren hier also zwei verteilungspolitische Ziele: Der Wunsch nach gerechter Bezahlung für wertvolle Arbeit trifft auf den Wunsch, dass Gesundheitsdienstleistungen für jeden bezahlbar bleiben. Besonders beklagenswert ist es, wenn hohe Einkommen ohne Gegenleistung erzielt werden. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn der Wettbewerb ausgeschaltet ist und sogenannte Monopolrenten abgeschöpft werden. Ein noch gravierenderer Verstoß gegen marktwirtschaftliche Prinzipien und gegen das allgemeine Gerechtigkeitsempfinden sind Einkommen, die aus Täuschungen oder gar Betrügereien resultieren. Hier stehen dem Einkommen nicht nur keine Gegenleistungen gegenüber, vielmehr werden Vertragspartner bewusst geschädigt. Dieses Problem ist keinem speziellen Wirtschaftssystem zuzuordnen. Es handelt sich um kriminelle Energie, die in allen Wirtschafts- und Gesellschaftsformen zu finden ist.

Zwischenfazit

Wir haben skizziert, nach welchen Mechanismen Einkommen und Einkommensunterschiede in einer Marktwirtschaft entstehen. Zudem haben wir eine kurze Liste möglicher bzw. tatsächlicher Fehlentwicklungen aufgezeigt. Dabei hat sich gezeigt, dass vermeintliche oder tatsächliche Ungerechtigkeiten auf sehr unterschiedliche Ursachen zurückzuführen sind. Dementsprechend können gezielte Korrekturen nur mit unterschiedlichen Instrumenten erreicht werden. Pauschale Steuererhöhungen oder das Verschärfen der Steuerprogression – beides beliebte Instrumente in der öffentlichen Diskussion – sind hingegen kaum geeignet. Sollen zum Beispiel Betrügereien finanziell sanktioniert werden, wären allgemeine Steuererhöhungen eine unververtretbare Kollektivstrafe für alle Bezahler höherer Einkommen.

Korrekturmöglichkeiten: Bessere Spielregeln

„Der systematische – nicht einzige – Ort der Moral in der Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung.“⁸ Für den bereits erwähnten Wirtschaftsethiker Karl Homann muss die Moral des Systems in den Spielregeln verankert sein, während die Effizienz aus den Spielzügen resultiert. Wenn also die Ergebnisse der Sozialen Marktwirtschaft im Widerspruch zum allgemeinen Gerechtigkeitsempfinden stehen, sind die Spielregeln für die Wirtschaft zu überprüfen. Verantwortungsvolle Wirtschaftspolitik hat demnach zuerst beim Ordnungsrahmen anzusetzen. Darüberhinaus hat verantwortungsvolle Politik Verstöße gegen den Ordnungsrahmen (zum Beispiel Betrug) zu sanktionieren.⁹

Ein Kernelement guter Wirtschafts- und Verteilungspolitik ist eine konsequente Wettbewerbsordnung, die Monopole und Kartelle bekämpft. Dadurch werden leistungslose Einkommen für Unternehmen und Unternehmer („Monopolrenten“) im Ansatz verhindert. Dies wäre ein wichtiger Beitrag für mehr Gerechtigkeit. Gleichwohl lässt sich durch mehr Wettbewerb der oben beschriebene Anstieg der Spitzeneinkommen, der aus dem „The winner takes it all“-Phänomen resultiert, nicht stoppen. Allerdings kommt durch die hohen „Winner takes it all“-Einkommen niemand zu Schaden, zumal der Staat durch den progressiven Steuertarif einen Teil der „Glücksdividende“ abschöpft. Ein möglicher Umgang mit diesem speziellen Sachverhalt wäre, die Verteilungsergebnisse zu akzeptieren und vonseiten der Politik Anreize zu geben, dass diese Spitzeneinkommen gesellschaftlich sinnvoll verwendet werden (vgl. dazu auch Abschnitt 7).

5. Verantwortung und Steuern

5.1. Steuerlastverteilung

Starke Schultern sollen mehr tragen – diese gängige Forderung wird steuerpolitisch durch das Leistungsfähigkeitsprinzip umgesetzt. Der progressive Steuertarif sorgt sogar dafür, dass starke Schultern überproportional hohe Lasten tragen. Das Ergebnis ist deutlich: Die obersten fünf Prozent der Einkommenspyramide, also Steu-

⁸ Homann (1994), S. 74.

⁹ Zum Thema Wirtschaftsordnung vgl. auch Walter/Quitau (2011).

erpflichtige mit Jahreseinkünften von über 92 000 Euro, steuerten im Jahr 2011 41,5 % zum gesamten Einkommensteueraufkommen bei. Im Jahr 2007 lag dieser Anteil noch bei 40,3 %, die Besserverdienenden haben ihren Beitrag zum Steueraufkommen in den vergangenen Jahren also noch weiter erhöht. Betrachtet man die obere Hälfte der Einkommenspyramide, zeigt sich, dass deren Mitglieder mit 94,6 % das Einkommensteueraufkommen fast im Alleingang erwirtschaften. Die Besserverdienenden leisten also einen sehr großen Beitrag zur Finanzierung des Gemeinwesens, auch wenn die Einkommensteuer nur gut ein Drittel am Gesamteueraufkommen ausmacht.

Anteile am Einkommensteueraufkommen

Obere ...% der Steuerpflichtigen	Kumulierter Anteil an der Einkommensteuer in %	Einkünfte ab ... Euro
1	22,0	184.701
5	41,5	92.130
10	54,6	69.582
15	63,9	57.918
20	71,1	50.059
25	76,9	44.084
30	82,0	39.370
35	85,9	35.492
40	89,3	32.173
45	92,9	29.076
50	94,6	26.191

Tabelle 1

Quelle: Bundesministerium für Finanzen.

Werden die übrigen Steuern (insbesondere Verbrauchsteuern) und Sozialabgaben einbezogen, bleibt der Befund bestehen: Starke Schultern kommen ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nach. Gemäß Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln) steigt die Belastung durch Steuern und Abgaben stetig mit dem Einkommen an. Die prozentuale Gesamtbelastung ist dabei im zweithöchsten Einkommensdezil am größten.¹⁰ Dieser auf den ersten Blick ungewöhnliche Umstand ist darauf zurückzuführen, dass nicht alle Steuerpflichtigen Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung leisten.¹¹

Dass sich einzelne Bürger dem steuerlichen Zugriff weitgehend entziehen, kommt in den genannten Zahlen nicht zum Ausdruck. Dieses Thema greifen wir im folgenden Abschnitt auf.

5.2. Wege zu mehr Steuermoral

Verantwortungsvolle Steuerpolitik muss gerecht und wachstumsfreundlich sein.¹² Gerecht bedeutet, dass Steuerzahler mit gleicher wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit gleiche Steuerbeträge zahlen („horizontale Gerechtigkeit“) und Steuerzahler mit höherer Leistungsfähigkeit auch höhere Steuerzahlungen leisten („vertikale Gerechtigkeit“). Dieses Leistungsfähigkeitsprinzip und das allgemeine Gerechtigkeitsempfinden werden gestört, wenn sich einzelne Bürger ihrer gesellschaftlichen Verantwortung entziehen und sich nicht angemessen an der Finanzierung des Staatswesens beteiligen – sei es durch zulässige Steuergestaltung oder durch illegale Steuerhinterziehung. Über Fehlentwicklungen ist in den vergangenen Jahren in den Medien mehrfach ausführlich berichtet worden.

¹⁰ Dezile ergeben sich, wenn die Haushalte nach ihrem Einkommen sortiert und danach in zehn gleich große Gruppen aufgeteilt werden. Im ersten Dezil befinden sich die 10 % mit den niedrigsten Einkommen, im zehnten Dezil die 10 % mit den höchsten Einkommen.

¹¹ Vgl. Schaefer (2013).

¹² Die Konzeption eines guten, wachstumsfreundlichen Steuersystems ist ein komplexes Spezialthema, auf das wir an dieser Stelle nicht eingehen können.

Was kann der Staat tun, um die Steuergerechtigkeit (vertikal und horizontal) zu erhöhen und die Steuermoral zu stärken?¹³ Die moderne Steuermoralforschung untersucht institutionelle Rahmenbedingungen, unter denen die Bereitschaft zur Steuerzahlung vergleichsweise hoch ist.¹⁴ Tatsächlich lässt sich die Bereitschaft positiv beeinflussen: Hilfreich ist eine hohe Identifikation der Bürger mit der Staatsform, mit der Regierung sowie mit dem Gemeinwesen. So besteht in demokratischen Gesellschaften ein stark positiver Zusammenhang zwischen der Steuermoral und der Einschätzung, die Demokratie sei die beste verfügbare Staatsform. Ebenfalls positiv wirkt sich aus, wenn die Bürger eines Landes der eigenen Regierung vertrauen und wenn das politische System weitgehend frei von Korruption ist.

Entscheidenden Einfluss auf die Bereitschaft, Steuern zu zahlen, hat die Verwendung der Steuergelder. Wenn der Staat die Steuergelder für erkennbar sinnvolle Zwecke ausgibt, sind beim Bürger die Steuerwiderstände gering. Das Bereitstellen von öffentlichen, nicht marktfähigen Gütern wird üblicherweise als sinnvoll eingeschätzt, genauso wie ein funktionierendes Gesundheitswesen, eine soziale Basisabsicherung und ein staatliches Bildungsangebot. Das Beispiel Bildung wirkt in zweierlei Hinsicht positiv: Erstens führt ein höheres Bildungsniveau oft zu einem besseren Verständnis staatlicher Abläufe und der Notwendigkeit, diese Abläufe zu finanzieren. Zweitens werden diejenigen, die vom staatlichen Bildungsangebot profitiert haben, eher die Notwendigkeit von Steuern nachvollziehen können.

Der Ökonom Bruno S. Frey weist auf zwei weitere Aspekte hin, die Untersuchungen in der Schweiz ergeben haben: Die Steuermoral steigt, wenn sich die Bürger von den Steuerbehörden gut und respektvoll behandelt fühlen. Offenbar macht auch in diesem Bereich der Ton die Musik. Zudem erhöht direkte Demokratie die Steuermoral. Wenn Bürger etwa durch Volksabstimmungen direkt über bestimmte politische Maßnahmen mitentscheiden dürfen, steigt die Bereitschaft, die so beschlossenen staatlichen Ausgaben mitzufinanzieren.

Insgesamt zeigt sich, dass die Politik über zahlreiche Stellschrauben verfügt, mit denen sie die Steuermoral verbessern kann. Da viele Bürger den Staat offenbar als Dienstleister begreifen, hängt ihre „Zahlungsbereitschaft“ von der angebotenen beziehungsweise empfundenen Qualität staatlicher Leistungen ab. Zugespitzt formuliert: Gute Politik wird honoriert, schlechte Politik bestraft. Ein gut organisierter, effizienter und an den Bedürfnissen der Bürger orientierter Staat hat vergleichsweise geringe Probleme, seine Steuern einzutreiben. Dagegen muss ein verschwenderischer, bürokratischer und an den Bedürfnissen der Bürger vorbeiregierender Staat mit erheblichen Steuerwiderständen rechnen.

In erster Linie ist also das Verhältnis des Staates zu seinen Bürgern ausschlaggebend für die Steuermoral. Es bleibt jedoch das Trittbrettfahrerproblem. Dass Einzelne versuchen, Leistungen in Anspruch zu nehmen, ohne dafür zu bezahlen, ist aus vielen Lebensbereichen bekannt. Im Bereich der Besteuerung ist das Problem aufgrund der potenziell hohen finanziellen Vorteile, die das Trittbrettfahren mit sich bringt, allerdings besonders dringlich. Steuerliches Trittbrettfahren ist ein massiver Verstoß gegen die Prinzipien der vertikalen und horizontalen Gerechtigkeit. Hier hilft tatsächlich nur der traditionelle und mit Erfolg praktizierte Ansatz, durch hohe Aufdeckungsquoten und hohe Strafen abzuschrecken. Dagegen geht der reflexartig geäußerte Vorschlag, die Steuern zu erhöhen und die Progression zu verschärfen, sehr offensichtlich am Thema vorbei – denn beides würde ja gerade nicht die Trittbrettfahrer, sondern die ohnehin steuerehrlichen Bürger treffen.

6. Verantwortung und Sozialstaat

Bereits im Begriff der „Sozialen Marktwirtschaft“ kommt zum Ausdruck, dass der Sozialstaat in Deutschland einen besonderen Stellenwert hat. Von Alfred Müller-Armack konzipiert und von Ludwig Erhard politisch eingeführt, verbindet die deutsche Wirtschaftsordnung seit Mitte des vergangenen Jahrhunderts die Vorzüge der

¹³ Nach traditioneller ökonomischer Theorie ist Steuerehrlichkeit das Ergebnis einer persönlichen Kosten-Nutzen-Abwägung (vgl. dazu ursprünglich Allingham/Sandmo (1972)). Die Kosten ergeben sich aus der Aufdeckungswahrscheinlichkeit von Verstößen und dem Strafmaß. Der Staat kann seine Bürger also zu Steuerehrlichkeit bewegen, indem er Verstöße mit hoher Wahrscheinlichkeit aufklärt (Kontrolle) und diese hart bestraft (Abschreckung).

¹⁴ Vgl. dazu OECD Development Centre (2012), Frey (2003) sowie Frey/Feld (2002).

Märkte mit sozialem Ausgleich. Über den anzustrebenden Umfang sozialstaatlicher Leistungen hat es in den vergangenen Jahrzehnten freilich intensive politische Auseinandersetzungen gegeben. Der Sozialstaat wurde vor allem in den 1970er Jahren erheblich ausgebaut. In dieser Phase stiegen sowohl die Abgabenquote als auch die Staatsquote und die Sozialleistungsquote¹⁵ deutlich (siehe Abb. 3). Zwar konnte der Anstieg ab 1982 weitgehend gestoppt werden, allerdings verharrten die Quoten auf hohen Niveaus.

Gestiegener Staatsanteil

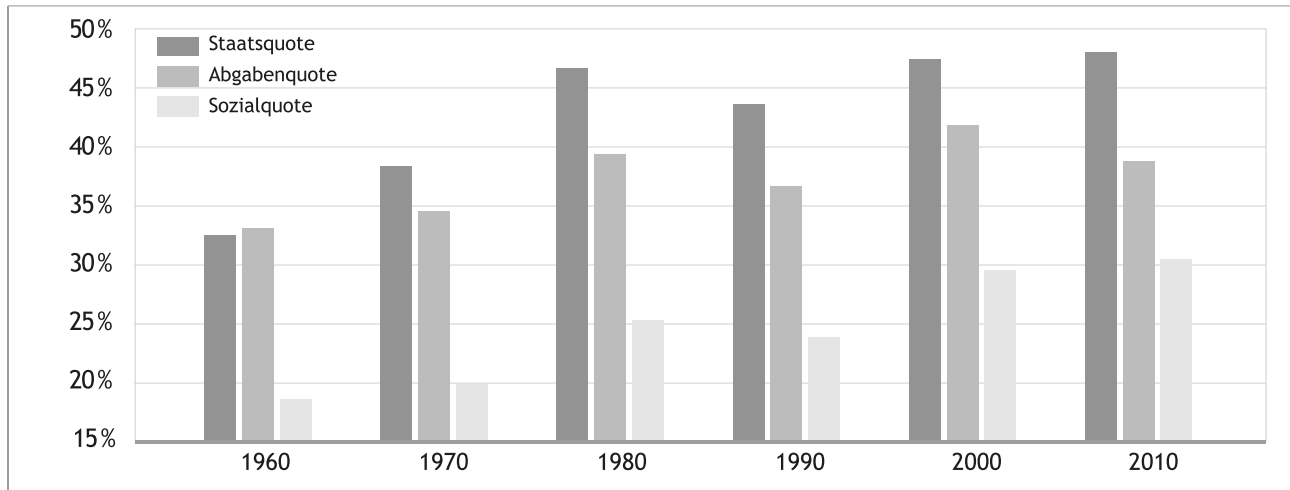


Abb. 3

Quelle: Bundesministerium für Finanzen.

Der umfangreiche Sozialstaat gilt vielen Beobachtern seit Anfang der 1980er Jahre als leistungsfeindlich. Während hohe Steuern im oberen Einkommenssegment die Arbeits- und Investitionsanreize hemmten, verhinderten im unteren Einkommenssegment hohe Sozialleistungen die Bereitschaft, bezahlter Arbeit nachzugehen. Im Ergebnis musste sich Deutschland über viele Jahre mit sehr niedrigen Wachstumsraten begnügen. Während die liberalen und konservativen Parteien sowie die Industrie den Sozialstaat als Standortnachteil kritisierten, verteidigten ihn die Sozialdemokraten und Gewerkschaften als erhaltenswerte Errungenschaft einer modernen Gesellschaft. Jahrelange Grundsatzdiskussionen änderten nur wenig am Status quo. Erst als der wirtschaftliche und politische Druck zu groß wurde, legte letztlich eine sozialdemokratische Regierung mit den Sozialreformen der „Agenda 2010“ den Grundstein dafür, dass Deutschland sein Wachstumspotenzial wieder ausschöpfen kann.¹⁶ Dennoch gehen die Pro- und Contra-Diskussionen über den Sozialstaat weiter. Dabei wird oft übersehen, dass es über alle Gruppen hinweg einen Konsens über den Sozialstaat gibt: Es geht nämlich nicht um das „Ob“, sondern lediglich um das „Wieviel“. Teilhabe am marktwirtschaftlichen Prozess setzt ein Mindestmaß an Leistungsfähigkeit voraus. Kranke, Alte und Invalide verfügen meist nicht über die notwendige Leistungsfähigkeit, deshalb muss ihnen geholfen werden. Ein gut funktionierender Sozialstaat leistet also denen Hilfe, die sich nicht selbst helfen können. Diese Form der Solidarität wird von keiner relevanten gesellschaftlichen Gruppe infrage gestellt. Zudem wird in der Sozialstaatsdebatte ein wichtiger Aspekt selten berücksichtigt: Ein soziales Netz, das eine Mindestsicherung garantiert, erhöht die Bereitschaft, unternehmerische Risiken einzugehen. Wenn das Scheitern abgesichert ist und nicht den finanziellen Sturz ins Bodenlose bedeutet, steigt die wirtschaftliche Dynamik. Daran wird deutlich: Der Sozialstaat verändert das Verhalten seiner Bürger: Wenn er lediglich eine Grundsicherung anbietet, stellt sich durch die erhöhte Risikobereitschaft eine positive Form des sonst so gefürchteten „Moral

¹⁵ Die Abgabenquote ist die Summe der Steuer- und Sozialabgaben gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP). Die Staatsquote gibt den Anteil der staatlichen Ausgaben am BIP an. Die Sozialleistungsquote spiegelt den Anteil der Sozialleistungen am BIP wider.

¹⁶ Vgl. Schmieding (2010).

Hazard“ ein.¹⁷ Handelt es sich hingegen um einen umfassenden Versorgungsstaat, steigt das Risiko, dass die Bürger versuchen, ihren Lebensunterhalt statt durch eigene Leistung mit staatlichen Mitteln zu bestreiten. Die eingangs zitierte Umfrage des Allensbach Institutes zeigt, dass die Deutschen ein differenziertes Gerechtigkeitsverständnis haben: Neben der Verteilungsgerechtigkeit, bei der es den Befragten um sozialen Ausgleich und nicht um egalitäre Ziele geht, stehen Leistungs- und Chancengerechtigkeit hoch im Kurs.¹⁸ Die Bevölkerung hat also ein modernes Verständnis davon, was ein Sozialstaat leisten soll. Dazu gehören heute offenkundig nicht primär soziale Wohltaten.

Daraus folgt: Ein intelligent konzipierter Sozialstaat ist im Standortwettbewerb kein Belastungs-, sondern ein Produktivfaktor. Letztlich gilt es, das richtige Maß zwischen Solidarität und Subsidiarität¹⁹ zu finden.

Verantwortungsvolle Sozialpolitik muss zwei Aspekte erfüllen: Erstens muss sie finanzielle Hilfe für bedürftige Personen bereitstellen. Zweitens muss sie gewährleisten, dass die wirtschaftliche Basis, die den Sozialstaat überhaupt erst finanzierbar macht, nicht ausgehöhlt wird. Dies gilt auch mit Blick auf die Wünsche der Leistungsträger, deren Steuerwiderstände von der sinnhaften Verwendung der eigenen Steuergelder abhängen.

Schließlich ist es Aufgabe der Wirtschaftspolitik, die sogenannte soziale Mobilität innerhalb der Gesellschaft sicherzustellen. Das heißt, sowohl der soziale Aufstieg als auch der soziale Abstieg müssen möglich sein. Die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht darf kein Naturzustand sein, sonst sinkt die Zustimmung zum System. Je höher die soziale Mobilität, desto eher wird Ungleichheit gesellschaftlich akzeptiert. Hinsichtlich der sozialen Mobilität gibt es in Deutschland durchaus Handlungsbedarf, denn die Aufstiegsmöglichkeiten sind eher bescheiden.²⁰ Aufstiegsmöglichkeiten werden am besten über Bildung erreicht. Dabei rentieren Bildungsausgaben am stärksten, wenn sie im frühen Lebensalter ansetzen. Der Staat kann also besonders viel für Chancengerechtigkeit und sozialen Aufstieg tun, wenn er in vorschulische und schulische Bildungsangebote investiert.²¹

7. Verantwortung und Vermögen

„Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.“²²

Artikel 14 des Grundgesetzes schützt nicht nur das Eigentum der Bürger, es schützt auch die Gesellschaft vor unverantwortlichem Egoismus. Tatsächlich ist den Deutschen beispielsweise die rigorose Gewinn- und Eigennutzmaximierung, wie sie etwa in der angelsächsischen Shareholder-Value-Orientierung zum Ausdruck kommt, weitgehend fremd. Zur deutschen (Unternehmens-)Tradition passt vielmehr, die Interessen aller „Stakeholder“ zu berücksichtigen. Stakeholder sind neben den Aktionären (Shareholder) auch die Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten eines Unternehmens sowie das gesellschaftliche Umfeld. Die Übernahme von Verantwortung wird in unterschiedlichen Bereichen deutlich.

Unternehmerverantwortung

Unternehmer engagieren sich oft vor Ort für ihre Mitarbeiter. Dieses Engagement reicht heute von der Errichtung eines betriebseigenen Kindergartens bis hin zur Förderung von Betriebssportgruppen. Auch die finanzielle Unterstützung von örtlichen Sportvereinen, Musikgruppen oder anderen kulturellen Einrichtungen sind keine Seltenheit. Früher war es oft Aufgabe der Unternehmergattin, mit dem Einsatz ihrer Zeit, ihren Verbindungen

¹⁷ „Moral Hazard“ bedeutet übersetzt „Moralisches Risiko“ und bezeichnet die (potenzielle) Verhaltensänderung einer Person, nachdem sie ein Risiko versichert hat. Aus Sicht des Versicherungsgebers ist im Schadenfall nicht zu erkennen, ob das Risiko zugeschlagen hat oder ob der Schadenfall fahrlässig oder sogar bewusst durch den Versicherungsnehmer herbeigeführt wurde.

¹⁸ Vgl. Institut für Demoskopie Allensbach (2013).

¹⁹ Subsidiarität bedeutet, dass eine (staatliche) Aufgabe möglichst von der untersten (staatlichen) Ebene gelöst werden soll. Konkret heißt dies: Eigenverantwortlichkeit der Bürger. Nur wenn Aufgaben und Probleme nicht in Eigenregie oder mithilfe des Familienverbundes bewältigt oder gelöst werden können, wird staatliche Hilfe geleistet. Die staatliche Hilfe wird wiederum zunächst von der niedrigsten und erst im Bedarfsfall von höheren staatlichen Ebenen gewährt.

²⁰ Vgl. hierzu und zum Folgenden: Berthold (2013a) und Berthold (2013b). Vgl. auch Berenberg/HWWI (2007).

²¹ Siehe auch Kapitel 8.

²² Grundgesetz, Artikel 14, Absatz 2.

und Kontakten oder mit dem Vermögen der Familie etwas Gutes zu tun. Heute fasst man dieses Engagement unter dem Begriff Family Philanthropy zusammen. Hierunter wird nicht nur die Gesamtheit der philanthropischen Aktivitäten einer (Unternehmer-)Familie und somit auch die Heranführung der nächsten Generation an das gesellschaftliche Engagement der Familie verstanden, sondern auch eine andere Wirkungsrichtung: Die nachfolgende Unternehmergegeneration erhält über das Engagement in familieneigenen Stiftungen oder anderen gemeinnützigen Organisationen die Möglichkeit, erste Erfahrungen im Wirtschaftsleben wie zum Beispiel beim Projektmanagement oder bei Auslandsaufenthalten zu sammeln. Gleichzeitig werden die Junioren an den verantwortungsvollen Umgang mit dem Familienvermögen herangeführt, erfahren so die Familiengeschichte und erlernen das familieneigene Wertegerüst quasi in Form eines „Training on the job“.²³

Typischerweise engagieren sich Unternehmer oder Privatpersonen in Deutschland regional oder lokal, also in unmittelbarer Nähe des eigenen Unternehmens oder des Herkunftsortes, um dort etwas zurückzugeben, wo sie selbst viel Gutes erfahren haben. Das Engagement bleibt aber nicht regional begrenzt. Häufig geht es darum, einen eigenen Beitrag zur Beseitigung von Problemen oder Missständen fern der Heimat zu leisten.

Über die Jahrhunderte passte sich die Form des Gebens an neue Entwicklungen an. In den letzten Jahren wurden nicht nur Stiftungen gegründet, sondern es entwickelten sich auch neue Formen des gesellschaftlichen Engagements. Angelehnt an aus dem Wirtschaftsleben bekannte Rechtsformen findet man inzwischen auch gemeinnützige GmbHs und gemeinnützige AGs. Besonders zu erwähnen ist eine neue Form des Unternehmertums: die sogenannten Social Enterprises. Ein Social Entrepreneur gründet seine Unternehmung vornehmlich, um einen innovativen Lösungsbeitrag zu einem gesellschaftlichen oder ökologischen Problem zu leisten. Dabei entstehende Gewinne werden je nach Definition komplett²⁴ oder zum Großteil wieder in das Social Enterprise investiert. Die Gewinnerzielungsabsicht ist also nicht der Treiber für die unternehmerische Aktivität.

Verantwortung von Unternehmen: Corporate Social Responsibility

Auch was die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen selbst angeht, hat sich der Zeitgeist in den vergangenen Jahren gewandelt. Insbesondere Großunternehmen bündeln dieses Engagement unter dem Begriff *Corporate Social Responsibility (CSR)*. Neben den Shareholdern gilt es, bei den geschäftlichen Prozessen auch andere Stakeholder wie Mitarbeiter, Kunden, die Gesellschaft und die Umwelt, aber auch soziale oder kulturelle Projekte zu berücksichtigen.²⁵ Die Berücksichtigung sozialer Belange und Umweltaspekte erfolgt dabei freiwillig und über die gesetzlichen Vorgaben hinaus²⁶ und kann unterschiedlichste Formen haben.

Im Rahmen des sogenannten Corporate Volunteering können sich Mitarbeiter beispielsweise freiwillig in sozialen, kulturellen oder ökologischen Projekten engagieren. Dafür werden sie oft für einen Tag von ihrer regulären Tätigkeit freigestellt. Die im Projekt gesammelten Erfahrungen können sich positiv am Arbeitsplatz auswirken, sie motivieren und fördern die Kreativität der Mitarbeiter.

Besucht man die Internetauftritte großer Unternehmen, findet sich ein Hinweis auf die jeweiligen CSR-Aktivitäten oft an prominenter Stelle. Inzwischen gibt es auch Beratungsgesellschaften, die beim Aufbau und der zielgerichteten Umsetzung der CSR-Strategie genauso wie bei deren Kommunikation unterstützen. Gelegentlich wird der Vorwurf geäußert, Unternehmen würden ihre CSR-Abteilungen nur aus Marketing-Gründen unterhalten und ihr gesellschaftliches Engagement lediglich als Teil ihrer Gewinnmaximierungsstrategie verstehen. Unabhängig von den Motiven wird die Berücksichtigung der gesellschaftlichen Verantwortung einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass die Langfristorientierung von Unternehmen und damit das Thema Nachhaltigkeit weiter an Bedeutung gewinnt.

²³ Vgl. Brill (2011).

²⁴ Vgl. „Pioneer promotes a social business network“, Interview mit Muhammad Yunus, www.euromoney.com, Januar 2012.

²⁵ Vgl. Berenberg/HWWI (2010).

²⁶ Weitere Informationen bietet das Bundesministerium für Arbeit und Soziales unter: www.csr-in-deutschland.de

Stiftungen

Finanzielles gesellschaftliches Engagement vermögender Personen lässt sich bis ins Mittelalter zurückverfolgen: Vermögen wurde schon damals einem guten, oft kirchlichen Zweck gewidmet. Dabei spielten auch eigennützige Motive eine Rolle, denn auf diese Weise sollte zuweilen das Jüngste Gericht positiv beeinflusst werden. Meist geschah dies durch die Errichtung von Stiftungen. Einige davon bestehen heute noch. In den vergangenen Jahren wurden – befeuert durch die Gemeinnützigkeitsreform von 2007 – sogar Rekorde bei der Gründung von gemeinnützigen Stiftungen erzielt. Aktuell gibt es in Deutschland fast 20.000 rechtlich selbständige Stiftungen²⁷, die gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke verfolgen, und eine weitaus größere Anzahl an meist kleineren Treuhandstiftungen, die ebenfalls nicht im Eigeninteresse, sondern zur Erfüllung eines guten Zweckes agieren. Die meisten Stiftungen widmen sich sozialen Zwecken, gefolgt von Bildung und Erziehung, Kunst und Kultur.²⁸ Rund zwei Drittel der Stifter sind heute Privatpersonen. Die meisten der größten deutschen Stiftungen sind von Unternehmern und deren Familien gegründet worden. Zum Beispiel betreiben über 70 % der deutschen Familienunternehmer philanthropisches Engagement bereits in der zweiten Generation. Neben der Gründung von und Kapitalzuführung zu Stiftungen sind Spenden und ehrenamtliches Engagement die gebräuchlichsten Formen.²⁹ Als Hauptbeweggrund für das gesellschaftliche Engagement wird die Verantwortung genannt, die mit der Erarbeitung oder mit dem Erbe eines nennenswerten Vermögens einhergeht (37 %). Rund ein Viertel der Stifter wird durch vergleichbare Aktivitäten aus dem privaten oder familiären Umfeld inspiriert, weniger als ein Fünftel der Stifter strebt die Verewigung des eigenen Namens an oder wird durch ein lebensveränderndes Ereignis wie beispielsweise eine schwere Krankheit zur Stiftungsgründung bewogen. Die wenigsten (7 %) nennen als Beweggrund, keine oder keine geeigneten Erben zu haben (siehe Abb. 4).

Warum Stiftungen gegründet werden

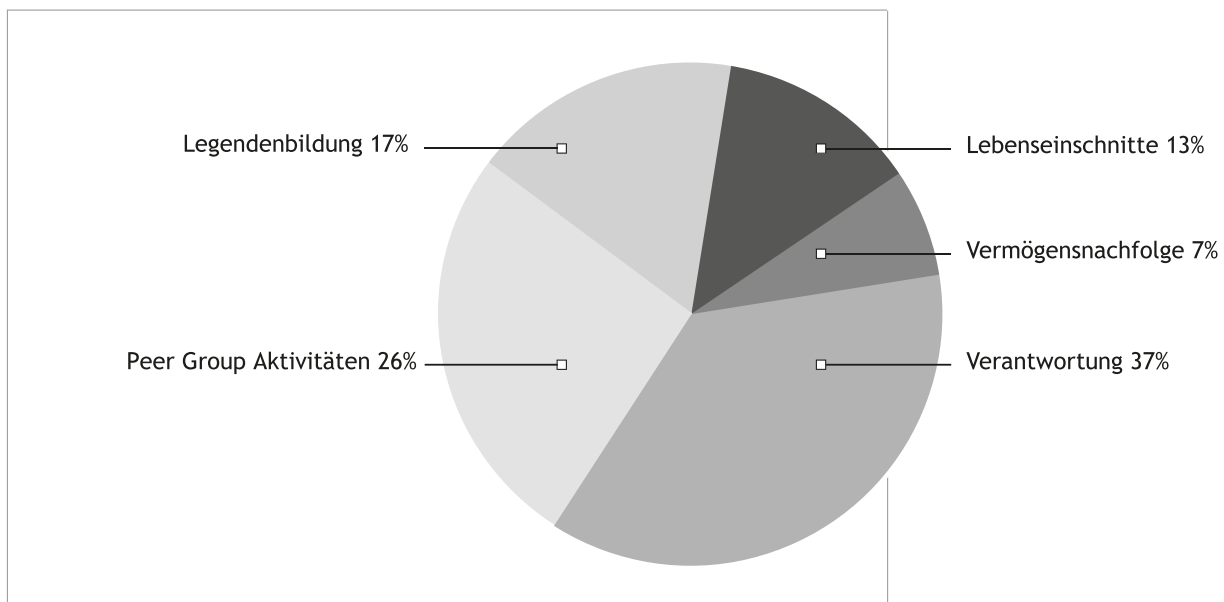


Abb. 4

Quelle: Bundesverband Deutscher Stiftungen.

Anders als in den USA möchten die meisten deutschen Stifter und Philanthropen außerhalb des Blickfeldes der Öffentlichkeit agieren³⁰ und versehen „ihre“ Stiftung daher nicht immer mit einem Namen, der Rückschlüsse auf die ursprünglichen Vermögensinhaber zulässt.

²⁷ Vgl. Bundesverband Deutschen Stiftungen (2012a).

²⁸ Vgl. Bundesverband Deutschen Stiftungen (2012b).

²⁹ Vgl. May et al. (2008).

³⁰ Vgl. Scorpio Partnership (2011).

Schätzungen zufolge beläuft sich das gesamte Vermögen aller deutschen Stiftungen auf rund 100 Mrd. Euro. Insgesamt werden durch Stiftungen pro Jahr etwa 17 Mrd. Euro für gemeinnützige Zwecke verwendet.³¹ Neben den Erträgen des Stiftungsvermögens (und ggf. auch Einnahmen aus einem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb) werden auch Spenden für die Zweckverwirklichung eingesetzt. Die Ausstattung einer gemeinnützigen Stiftung mit Kapital ist steuerlich privilegiert: Die Stiftung ist nicht schenkungs- oder erbschaftsteuerpflichtig, und der Stifter kann im Rahmen gewisser Freibeträge die Dotierung steuerlich geltend machen. Die daraus abgeleitete weit verbreitete Schlussfolgerung, Stiftungen dienten nur dem Steuersparen, ist insofern fehlgeleitet, als dass sich der Stifter in der Regel von mehr Kapital trennt als er durch eine etwaige Steuererstattung wiederbekommt. Die Dotierung einer Stiftung mit Kapital ist außerdem unwiderruflich, ihre Lebensdauer ist in der Regel auf die Ewigkeit angelegt.

Neue Trends bei Vermögensanlagen und beim Umgang mit Vermögen

Auch bei den Anforderungen an die Vermögensanlage lassen sich neue Trends im Sinne eines verantwortungsbewussten Umgangs mit Vermögen ausmachen. Stand bis vor kurzem oft noch die maximal erzielbare Rendite in Relation zur Risikotragfähigkeit im Vordergrund der Anlageentscheidung, so gewinnen seit einiger Zeit weitere Kriterien an Bedeutung. Insbesondere Stiftungen und Anleger, die philanthropischen Ideen nahestehen, achten bei der Auswahl ihrer Investments darauf, aus dem sogenannten ethisch korrekten und nachhaltigen Anlageuniversum auszuwählen. Hinter diesen Überlegungen steht der Gedanke, mit der Geldanlage dem Stiftungszweck nicht zu widersprechen und schon bei der Auswahl der Investments auf deren ethische und ökologische Nebenwirkungen zu achten.³²

Die unterschiedlichen Ansätze, diese Ziele zu verfolgen, werden kontinuierlich weiter entwickelt und verfeinert. Insbesondere Stiftungen interessieren sich verstärkt für das Thema „Mission Investing“ (zweckbezogenes Investieren). Hierunter wird ein Spektrum von Anlagestilen verstanden, bei dem Stiftungen das gesamte Vermögen oder auch nur Teile dessen im Einklang mit ihrem Stiftungszweck investieren. Prämisse ist, dass das Investment positiv zum Zweck der Stiftung beiträgt und das angelegte Kapital mindestens erhalten bleibt. Stiftungen können mit Mission Investing ihre Wirksamkeit deutlich erhöhen, da sie – statt nur mit den aus dem Vermögen generierten Erträgen – bereits mit dessen Einsatz den guten Zweck fördern.³³ Noch dazu wird das eingesetzte Kapital nicht einmalig für den guten Zweck verbraucht, sondern steht bei Wiederanlage erneut zur Verfügung. Selbstverständlich müssen auch beim zweckbezogenen Investieren die für Stiftungen geltenden Rahmenbedingungen eingehalten werden.

Ein neuerer Trend im Umfeld von vermögenden Privatpersonen, aber auch von Stiftungen, ist das sogenannte Impact Investing, das unter die proaktiven, zweckfördernden Investments fällt. Im Gegensatz zu den nachhaltigen Investments, die eine zweckkonforme Vermögensanlage anstreben, erfolgt hier eine bewusste, meist direkte Investition in soziale oder ökologische Projekte und Geschäftsmodelle. Auch hier wird mindestens die Rückzahlung des eingesetzten Kapitals erwartet.³⁴ Während einer bestimmten Laufzeit kann das Investment auch verzinst oder mit einer anderen Form von Rendite wie zum Beispiel einer Dividende versehen werden. Impact Investments findet man in den unterschiedlichsten Ausprägungen: als Eigenkapital in Form von Aktien oder ähnlichen Beteiligungen, Fremdkapital zum Beispiel in Form von Anleihen oder Darlehen, Mezzanine-Finanzierungen und Bürgschaften. Anders als bei traditionellen Anlagen engagieren sich Impact-Investoren oft auch mit Beratungsleistungen oder unterstützen zum Beispiel durch zeitweise Mitarbeit im Projekt oder die Übernahme von Management- und Beiratstätigkeiten.³⁵

Für Investoren stehen auch hier nicht nur die finanziellen Interessen im Vordergrund, sondern der Beitrag zur Lösung von sozialen oder ökologischen Problemen ist meist mindestens gleichbedeutend. Impact Investments

³¹ Vgl. Bundesverband Deutschen Stiftungen (2013).

³² Vgl. dazu auch Berenberg Bank/HWWI (2010).

³³ Vgl. Weber/Schneeweiß (2012).

³⁴ Vgl. Berenberg/Beyond Philanthropy (2013), S. 4.

³⁵ Erlwein (2013).

werden oft in Entwicklungsländern getätigt, aber auch in westlichen Industrieländern kann mit Impact, also mit Wirkung, zum Beispiel in Bildung oder in die Vermeidung von Umweltschäden investiert werden. Die den Impact Investments zugrunde liegenden Geschäftsmodelle müssen nach ihrer Entwicklung und Reife skalierbar und vor allem langfristig tragfähig sein, um die getätigten Investitionen zurückzahlen zu können.³⁶ Bei all diesen neuen Trends sind es meist vermögende Privatpersonen, die dazu den Anstoß geben und deren Entwicklungen vorantreiben.

Engagement über Spenden und Stiftungen hinaus

Erfolgreiche Unternehmer stellen zum Ende ihrer Karriere oft neben Geld auch vermehrt ihre Zeit und ihr Netzwerk sozialen Organisationen zur Verfügung. So können diese auf einen unschätzbaren Fundus von Management-Know-how, langjähriger Wirtschaftserfahrung und Verbindungen zurückgreifen, der ihnen eine schnelle Entwicklung ihrer Organisation ermöglicht.³⁷ In einem ähnlichen Kontext findet sich auch das moralisch bindende Versprechen „The Giving Pledge“ der wohlhabendsten – ursprünglich US-amerikanischen – Personen und Familien, den Großteil ihres Vermögens philanthropischen Zwecken zugutekommen zu lassen. „The Giving Pledge“ wurde von Bill und Melinda Gates und Warren Buffet 2010 initiiert.³⁸ Auch wenn es jedem individuell freisteht, wie hoch der Anteil des versprochenen Vermögens sein soll, so ist als Ziel ausgerufen, die Marke jenseits von 50 % zu setzen. Die Art des guten Zwecks bzw. die begünstigte Organisation wählt der Geber aus. Inzwischen ist es „The Giving Pledge“ trotz kultureller Hürden gelungen, auch international vermögende Personen von der Idee zu überzeugen. Als erster Deutscher ist SAP-Gründer Hasso Plattner 2013 der Initiative beigetreten.³⁹

8. Wachstum und Verteilung

Der Zusammenhang zwischen Wachstum und Verteilung ist extrem komplex. Verschiedene ökonomische Einflussgrößen wirken zugleich auf den Wachstumsprozess und auch auf die Verteilung. Dabei muss zwischen der funktionalen Einkommensverteilung (Einkommen aus Kapital oder Arbeit) und der personellen Einkommensverteilung (unterschiedliche Arbeitseinkommen) unterschieden werden. Neben den Effekten vom Wachstum auf die Verteilung kann es auch Effekte von der Verteilung auf das Wachstum geben. Hier finden sich theoretische und empirische Erklärungen dafür, dass eine ungleichere Verteilung der Einkommen zu mehr oder auch zu weniger Wachstum führt. Im Folgenden betrachten wir zunächst die Wirkung des Wachstums auf die Verteilung, dann die Wirkung der Verteilung auf das Wachstum.⁴⁰

8.1. Der Einfluss von Wachstum auf Verteilung

Das globale Wachstum lag in den letzten zwei Jahrzehnten bei 3,3 % und damit deutlich über dem langfristigen Trend davor. Zwei Prozesse haben zu dem stärkeren Wachstum geführt: zum einen die Globalisierung, zum anderen der technische Fortschritt.

Die Globalisierung hat die internationale Arbeitsteilung verstärkt. So wurden einfache Tätigkeiten, die geringes technisches Wissen erfordern, zunehmend in die Schwellenländer verlagert.⁴¹ In den Industrieländern wurden diese Tätigkeiten entsprechend weniger nachgefragt. Damit haben sich sowohl die internationale als auch die nationalen Einkommensverteilungen verändert. Die Schwellenländer haben aufgeholt, und die durchschnittli-

³⁶ Koh et al. (2012)

³⁷ Boldt (2009).

³⁸ www.givingpledge.org

³⁹ Lane (2013).

⁴⁰ Die Interaktion zwischen Wachstum und Verteilung bezieht sich weitgehend auf die Einkommensverteilung, die deshalb auch im Vordergrund der nachfolgenden Diskussion steht. Die Vermögensverteilung beeinflusst die Einkommensverteilung, da sie über die Verteilung der Kapitaleinkommen entscheidet.

⁴¹ In einem einflussreichen Artikel hat Freeman (1995) die Frage gestellt: „Are your wages set in Beijing?“ Er kommt zu dem Schluss, dass die Globalisierung zu steigender Ungleichheit in den Industrieländern beiträgt, diese aber nicht völlig erklären kann.

chen Einkommen in diesen Ländern sind gewachsen. In den Industrieländern haben gering qualifizierte Arbeitskräfte, deren Tätigkeit zunehmend aus den Schwellenländern erledigt wird, relativ an Einkommen verloren. Betrachtet man die Weltbevölkerung, haben die Ungleichheit und auch die Armut abgenommen. Aber in den Industrieländern hat sie zugenommen.⁴²

Außerdem wurde durch die Globalisierung Kapital von den Industrieländern in die Schwellenländer umgelenkt. Da es dort knapper ist, sind die Kapitaleinkommen gewachsen. Insofern hat sich die funktionale Einkommensverteilung zwischen Kapital und Arbeit zugunsten des Kapitals verschoben. Da die Verteilung des Vermögens und damit auch die des Kapitalbesitzes sehr viel ungleicher ist als die Einkommensverteilung, hat die Verschiebung bei der funktionalen auch zu einer größeren Konzentration bei der personellen Einkommensverteilung geführt.

Der zweite Prozess ist der technische Fortschritt, der qualifizierte Arbeit bevorzugt. Maschinen und neue Technologien ersetzen einfache Tätigkeiten, erfordern aber für ihre Bedienung qualifizierte Arbeitskräfte. So war schon Marx der Ansicht, dass technischer Fortschritt die Arbeit verdrängen und überflüssig machen würde, sodass es zur Krise kommen müsse. Tatsächlich hat aber über viele Jahre technischer Fortschritt dazu geführt, dass die Produktivität der Arbeit gestiegen ist, sodass auch die Löhne gestiegen sind, was wiederum bedeutet, dass zusätzlich geschaffene Produkte auch abgesetzt werden können. In der Summe ist es somit nicht eindeutig, ob technischer Fortschritt die Ungleichheit erhöht oder nicht.

Insgesamt wird technischer Fortschritt im Industriesektor zu einer steigenden Arbeitsproduktivität und damit auch zu steigenden Löhnen führen. Die Beschäftigung geht im Industriesektor zurück. Es stellt sich dann die Frage, ob und zu welchen Konditionen die Beschäftigten, die in der Industrie nicht mehr benötigt werden, im Dienstleistungssektor Arbeit finden. Die Wirkung auf die Einkommensverteilung ist dann auch davon abhängig, für welche Personengruppe die Verteilung betrachtet wird. So führt die Schaffung von Jobs im Niedriglohnbereich dazu, dass die Zahl der Beschäftigten, deren Einkommen relativ weit unterhalb des mittleren Einkommens liegt, zunimmt. Dies führt auch dazu, dass die Ungleichheit der Einkommen in der Gruppe der Erwerbstätigen zunimmt. Da diejenigen, die jetzt niedrige Einkommen beziehen, vorher aber gar keine direkten Einkommen bezogen hatten, hat die Ungleichheit in der Gruppe aller Personen im erwerbsfähigen Alter deshalb abgenommen. Eine höhere Erwerbsquote führt zu einer Entlastung bei den Sozialausgaben, sodass auch die Beiträge zur Sozialversicherung gesenkt werden können. Die höheren Erwerbsquoten und Einkommen führen dann auch zumindest über einen längeren Zeitraum zum Anstieg der Wachstumsrate.⁴³

Abbildung 5 zeigt die Gini-Koeffizienten für die Einkommensverteilungen von verschiedenen Bevölkerungsgruppen im Länderquerschnitt.⁴⁴ Betrachtet man die Einkommen der Erwerbstätigen, so zeigt sich für die USA eine sehr viel größere Ungleichheit als in Europa. Sofern aber nur auf die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter abgestellt wird, ist die Ungleichheit in den USA nicht viel größer als in Europa. Es zeigt sich, dass die Löhne in den USA eine größere Spreizung aufweisen. Dies erlaubt jedoch auch höhere Erwerbsquoten und damit geringere Einkommensungleichheit.

⁴² Über längere Zeit wurde die These vertreten, dass die Ungleichheit in der Welt zunehmen würde. Begründet wurde dies mit einer zunehmenden Ungleichheit der durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen in den Ländern. Zurückzuführen ist diese auf ein Zurückfallen von vielen kleineren Ländern, insbesondere in Afrika. Sala-i-Martin (2006) hat gezeigt, dass es notwendig ist, die Länder mit ihrer Bevölkerungsgröße zu gewichten. Tatsächlich resultiert die zurückgehende Ungleichheit in der Welt aus einem Aufholprozess insbesondere der großen Länder in Asien.

⁴³ Vgl. dazu Bräuning (2005).

⁴⁴ Der Gini-Koeffizient ist 0 bei einer völligen Gleichverteilung und 1 bei einer völlig ungleichen.

Einkommensungleichheit für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen im Ländervergleich, Gini-Koeffizienten, 2008

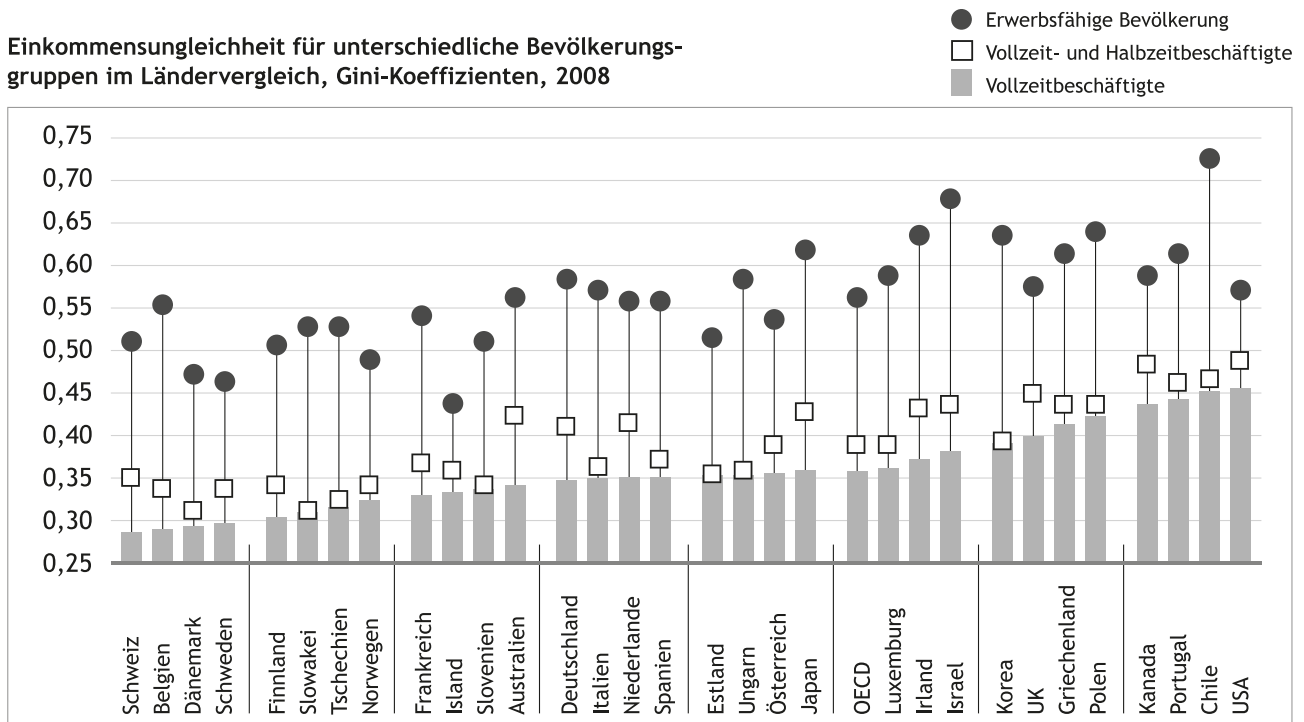


Abb. 5

Quelle: OECD (2012a).

8.2. Der Einfluss der Verteilung auf das Wachstum

Empirische Untersuchungen analysieren zumeist für einen Querschnitt von Ländern, ob stärkere Gleich- oder Ungleichverteilung in einem Ausgangsjahr zu stärkerem oder schwächerem Wachstum in den folgenden Jahren führt. Die ersten Untersuchungen haben dabei rein auf den Länderquerschnitt abgestellt. Als Resultat ergab sich in der Regel bei stärkerer Ungleichheit eine Reduktion des Wachstums. Im Jahr 1996 haben Deininger und Squire einen neuen Datensatz erstellt, in dem die Einkommensverteilung der Länder nicht nur im Querschnitt, sondern auch im Zeitverlauf für diese Länder dargestellt wird.⁴⁵ Untersuchungen auf Basis dieser Paneldaten haben dann gezeigt, dass eine Zunahme der Ungleichheit innerhalb eines Landes die Wachstumsaussichten verbessert. Eine dritte Gruppe von Untersuchungen hat dann gezeigt, dass auch dieses Resultat nicht für alle Länder haltbar ist. Vielmehr könnte es ein optimales Maß an Ungleichheit geben, das jedoch für unterschiedliche Länder auf einem unterschiedlichen Niveau liegt.⁴⁶

Vor dem Hintergrund dieser diversen empirischen Resultate wurde eine Vielzahl von theoretischen Wachstumsmodellen entwickelt, in denen unterschiedliche Einflusskanäle von Verteilung auf Wachstum dargestellt wurden. Grundlage der Untersuchung waren dabei zumeist Modelle der „Neuen Wachstumstheorie“, in denen die Wachstumsrate endogen, also durch das Modell selbst, bestimmt wird. Grundlegende Triebkräfte des Wachstums sind dabei entweder die Akkumulation von Wissen oder der technische Fortschritt, der über Innovationen, die durch Forschung und Entwicklung generiert werden, entsteht.⁴⁷

Humankapital, Wachstum und Verteilung

In den 1990er Jahren hat sich mit der Diskussion um die neue Wachstumstheorie gezeigt, dass eine der wesentlichen Triebkräfte des Wachstums nicht die Bildung von physischem Kapital – wie das in der traditionellen

⁴⁵ Der Datensatz wird seitdem von der Weltbank weitergeführt.

⁴⁶ Castelló-Climent (2010) bietet einen aktuellen Überblick zur Literatur sowie eigene Schätzungen.

⁴⁷ Die Humankapitalmodelle gehen wesentlich auf ein Modell des Nobelpreisträgers Robert Lucas (1988) zurück. Die Modelle über Innovation wurden wesentlich durch Romer (1990) inspiriert.

Wachstumstheorie unterstellt wurde –, sondern die Bildung des Humankapitals ist. In den ersten Modellen der Humankapitalbildung werden Bildungsinvestitionen so behandelt wie andere Investitionsentscheidungen. So kann die Bildung von Humankapital durch Kredite finanziert werden, und die Rentabilität der Entscheidung hängt neben den Kosten der Ausbildung von dem Lohndifferenzial zwischen den verschiedenen Qualifikationsniveaus ab. Eine größere Ungleichverteilung der Einkommen würde dann zu stärkeren Bildungsanreizen und zu mehr Wachstum führen. Tatsächlich werden Bildungsinvestitionen zumindest in wesentlichen Teilen nicht über Kredite am Kapitalmarkt finanziert. Vielmehr sind sie von der Unterstützung der Eltern und des Staates abhängig. Sofern höhere individuelle Bildungsunterstützungen zu höherem Humankapital führen, entsteht hier eine Quelle für über Generationen verfestigte Ungleichheit. Eltern mit höheren Einkommen fördern ihre Kinder stärker als Eltern mit geringeren Einkommen. Deshalb haben die Kinder vermögender Eltern später selbst höhere Einkommen. Die niedrigeren Bildungsinvestitionen bei Kindern geringverdienender Eltern bedingen dann auch, dass das Wachstum insgesamt geringer ist als grundsätzlich möglich.

Die positiven gesamtwirtschaftlichen Effekte von Bildungsinvestitionen begründen auch die staatliche Aktivität im Bildungssektor. Doch obwohl in den meisten Industriestaaten der Staat wesentliche Teile der Bildung finanziert, kann in fast allen Ländern häufig ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Bildungsniveau und dem Einkommensniveau der Eltern und dem der Kinder festgestellt werden.⁴⁸ Es zeigt sich aber auch, dass dieser Zusammenhang in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich ausgeprägt ist (vgl. Abb. 6).

Hochschulbesuch von Studenten aus bildungsfernen Familien, 2009

- Relative Wahrscheinlichkeit, eine Hochschule zu besuchen, wenn die Eltern einen geringen Bildungsabschluss haben (rechte Achse)
- Anteil von Personen (20-34 Jahre) an Hochschulen, deren Eltern einen geringen Bildungsabschluss haben (linke Achse)
- Anteil von Eltern mit geringem Bildungsabschluss an der Gesamtzahl von Eltern (linke Achse)

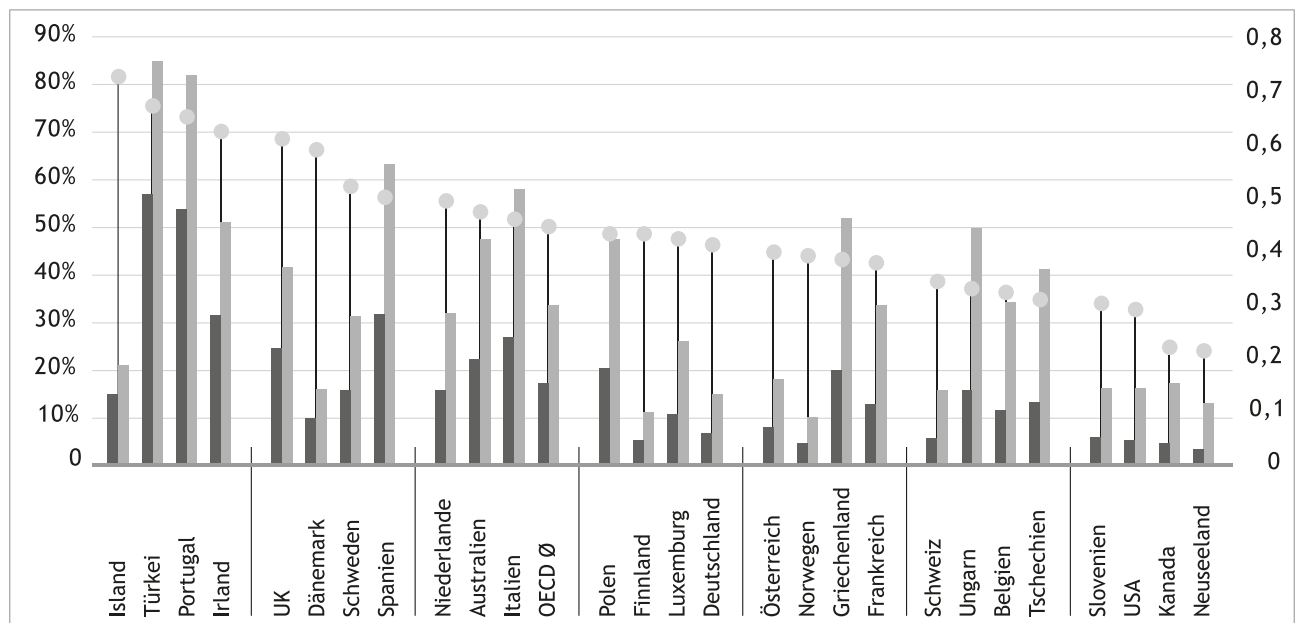


Abb. 6

Quelle: OECD (2012b).

Abbildung 6 zeigt die Chancen einer Person, deren Eltern keinen sekundären Schulabschluss haben, eine Hochschule zu besuchen. Die relative Wahrscheinlichkeit, die sich aus dem Quotienten aus „Anteil von Personen zwischen 20 und 34 Jahren an Hochschulen, deren Eltern einen geringen Bildungsabschluss haben“ und dem aus „Anteil von Eltern mit geringem Bildungsabschluss an der Gesamtzahl von Eltern“ errechnet, ist in allen Län-

⁴⁸ In einer empirischen Untersuchung von adoptierten Zwillingen kommt Sacerdote (2007) zu der Schätzung, dass 33 % der Varianz des Familieneinkommens durch genetische Vererbung erklärt wird und nur 11 % durch den familiären Hintergrund.

dern deutlich kleiner als eins. Die Wahrscheinlichkeit, dass Personen, deren Eltern einen geringen Bildungsabschluss haben, eine Hochschule besuchen, liegt in Island, der Türkei, Portugal, Irland, Großbritannien, Dänemark und Schweden bei über 50 %, wohingegen die Wahrscheinlichkeit in den USA, Kanada und Neuseeland mit unter 30 % am geringsten ist. Deutschland liegt mit rund 41 % unterhalb des OECD-Durchschnitts von 44 %.

Der Zusammenhang zwischen der Bildung der Eltern und der Kinder legt nahe, dass durch eine entsprechende Bildungspolitik sowohl das Wachstum gestärkt als auch eine geringere Ungleichverteilung der Einkommen erreicht werden kann. Dies wurde lange als Begründung gesehen, um Schul- und auch Universitätsbildung für Schüler und Studenten „kostenlos“ zur Verfügung zu stellen. Obwohl diese in Deutschland seit langem erfolgt und darüber hinaus zur individuellen Einkommenssicherung von Studierenden, deren Eltern geringe Einkommen aufweisen, BAföG-Zuschüsse oder Darlehen vergeben wurden, konnte der Zusammenhang zwischen der Bildung der Eltern und der Kinder nicht durchbrochen werden. Die Bildungsforschung der letzten Jahre hat gezeigt, dass es weniger darum geht, die universitäre Ausbildung zu fördern, sondern dass die Grundlagen für den späteren Bildungsverlauf schon in sehr frühen Kinderjahren gelegt werden. Deshalb muss die Bildungspolitik schon bei der frühkindlichen Bildung ansetzen.⁴⁹

Innovation, Wachstum und Verteilung

Eine zentrale Triebkraft des Wachstums ist der technische Fortschritt. Lange wurde dieser in der Wachstumstheorie weitgehend als exogen, das heißt von außen gegeben, betrachtet. Tatsächlich ist technischer Fortschritt wesentlich durch Innovationen bestimmt. Diese sind wiederum abhängig von Forschung und Entwicklung. In der Natur dieser Prozesse liegt es, dass sie mit hohen Unsicherheiten behaftet sind. Insofern sind hohe Anfangsinvestitionen notwendig, die in einigen Fällen zu Erfolgen führen und in anderen nicht. Schon diese bedingen eine Ungleichverteilung im Ergebnis. Damit Individuen, die grundsätzlich risikoavers agieren, bereit sind, in Forschung und Entwicklung zu investieren, müssen die Gewinne im Erfolgsfall größer sein als die Verluste im Fall des Misserfolges. Insofern ist eine Ungleichverteilung Voraussetzung und Ergebnis von Innovationsprozessen.⁵⁰ Der größte Teil der Innovationen leistet nur einen kleinen Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum. Dennoch bilden diese Innovationen die Grundlage für Folgeinnovationen und sind deshalb auch für das langfristige Wachstum wichtig. Einzelne Innovationen können jedoch auch gesamtwirtschaftlich eine sehr große Bedeutung haben. Sofern schon „normale“ Innovationen zu Gewinnen führen, sorgen Innovationen mit großer Bedeutung für entsprechend größere Gewinne. Insofern führt der Innovationsprozess zu einzelnen, extrem hohen Einkommen.⁵¹

Der Zusammenhang, dass Ungleichheit zu mehr Innovation und Wachstum führt, relativiert sich etwas, wenn man beachtet, dass Innovations- und unternehmerische Entscheidungen generell häufig die Aufnahme von Krediten erfordern. Sofern die Kreditvergabe an individuelle Einkommen geknüpft ist, kann es bei geringem Einkommen zu Kreditrestriktionen kommen. In diesem Fall würde eine Ungleichverteilung der Einkommen auch Hindernisse für das Wachstum mit sich bringen.

Politische Ökonomie

Eines der empirischen Resultate zum Zusammenhang zwischen Verteilung und Wachstum besagt, dass Veränderungen der Ungleichheit – in die eine oder in die andere Richtung – häufig mit negativen Wachstumseffekten verbunden sind.⁵² Ein anderes Resultat besagt, dass für unterschiedliche Länder unterschiedliche Niveaus von Ungleichheit „optimal“ sein können. Beide Resultate lassen sich politökonomisch erklären. Sofern Ungleichheit

⁴⁹ Vgl. OECD (2006).

⁵⁰ Einen hervorragenden Überblick zu diesen theoretischen Modellen gibt es in dem Lehrbuch von Aghion und Howitt (1998).

⁵¹ Die Diskussion über Risiko, Erfolg und Erfolgsprämien lässt sich auch auf andere Bereiche als den Innovationsprozess übertragen. Dazu gehört zum Beispiel die professionelle Beschäftigung im Sport, in der Kunst und in der Literatur. Jeweils sind hohe Anfangsinvestitionen in Form von Zeit notwendig und der Erfolg ist sehr unsicher. Sofern sich Erfolg einstellt, führt er in den meisten Fällen nur zu kleinen Gewinnen. In einigen wenigen Fällen jedoch zu sehr großen.

⁵² Vgl. Banerjee/Duflo (2000).

gesellschaftlich als nicht akzeptabel angesehen wird, löst sie Verteilungskämpfe aus. Diese können in Form von Arbeitskämpfen und Streiks auftreten oder noch gravierender in Form von sozialen Unruhen. Darüber hinaus kann steigende Ungleichheit auch zu steigender Kriminalität führen, die dann wiederum höhere Sicherheitsmaßnahmen erforderlich macht.

Diese Verteilungskämpfe sind letztlich eine Verschwendung ökonomischer Ressourcen. Diese hätten bei einer gesellschaftlichen Akzeptanz der Ungleichheit produktiv verwendet werden können und damit das Wachstum verbessert. Andererseits ist auch eine Umverteilung, mit der gesellschaftliche Akzeptanz erreicht werden soll, nicht kostenlos. Vielmehr bedarf die Umverteilung einer staatlichen Koordination, was wiederum Kosten verursacht. Darüber hinaus erfolgt die Umverteilung in der Regel durch Steuern und Sozialabgaben, die selbst einen verzerrenden Charakter haben und deshalb das Wachstum reduzieren.

9. Fazit

Verantwortung ist ein sensibles und vielschichtiges Thema. Offensichtliche Fehlentwicklungen in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik vermitteln gelegentlich den Eindruck, das Verantwortungsbewusstsein schwinde in allen Lebensbereichen und zuweilen in besorgniserregendem Tempo. Ein derart negativer Befund ist in weiten Teilen jedoch nicht sachgerecht, vielmehr ist er einer Reihe von beklagenswerten Einzelfällen geschuldet. Einzelfälle dürfen aber nicht den Blick für den Normalfall verstellen. In der Regel können sich die Ergebnisse unseres Wirtschafts- und Gesellschaftssystems nämlich sehen lassen. Zudem besteht die Gefahr von Trugschlüssen, wenn die reale Welt mit einem hypothetischen, paradisischen Idealzustand verglichen wird. Wer diesen Vergleich anstellt, kann nur enttäuscht werden.

In Deutschland zeigt sich aktuell, wie sehr ein positives wirtschaftliches Umfeld die Zustimmung zur Wirtschaftsordnung erhöht. Trotz aller Unzulänglichkeiten – vor allem was die Lohnentwicklung in unteren Einkommensbereichen betrifft – hat der Boom am deutschen Arbeitsmarkt die Lage und die Stimmung in Deutschland beträchtlich verbessert. Die zurückgewonnene Wettbewerbsfähigkeit gilt es zu erhalten. Allerdings besteht die Gefahr, dass eine eher verteilungs- und weniger wachstumsorientierte Politik genau dem entgegenwirkt.

Eine Debatte über die Einkommensverteilung ist dennoch wichtig und wissenschaftlich durchaus anspruchsvoll. Das Zeitalter von Globalisierung und Digitalisierung hat neue Verteilungsfragen aufgeworfen, auf die es bisher keine befriedigenden Antworten gibt. Holzschnittartige Lösungen wie etwa pauschale Steuererhöhungen werden immer seltener geeignet sein, die vielschichtigen Probleme zu beseitigen. Vielmehr gilt es, nach punktuellen und zielgenauen Maßnahmen zu suchen.

Zu den zielgenauen Maßnahmen gehören staatliche Bildungsinvestitionen, die bereits im sehr frühen Kindesalter ansetzen. Damit legt der Staat nicht nur die Basis für späteres Wirtschaftswachstum. Vielmehr leistet er einen wichtigen Beitrag zur sozialen Gerechtigkeit, weil er die beruflichen und sozialen Aufstiegsmöglichkeiten für diejenigen verbessert, deren Familien die notwendigen finanziellen Mittel fehlen. Der Staat übernimmt damit im besten Sinne Verantwortung für alle Mitglieder der Gesellschaft.

Literatur

- Aghion, P.; Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*, Cambridge/Massachusetts/London.
- Allingham, M. G.; A. Sandmo (1972): Income tax evasion: a theoretical analysis, in: *Journal of Public Economics* 1, S. 323–338.
- Banerjee, A. V.; Duflo, E. (2000): *Inequality and growth: What can the data say?*, Working Paper 7793, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Berenberg/HWWI (2010): *Nachhaltigkeit*, in: *Strategie 2030*.
- Berenberg/HWWI (2007): *Wissen*, in: *Strategie 2030*.
- Berenberg/Beyond Philanthropy (2013): *On the Rise – The Emerging Impact Investing Market*.
- Berthold, N. (2013a): Die Deutsche „Mitte“ ist stabil – Wie lange noch?, *Ungleichheit heute* (6), [http://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=11140]
- Berthold, N. (2013b): Der amerikanische Traum – Bremst Ungleichheit die soziale Mobilität?, *Ungleichheit heute* (11), [http://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=11892]
- Berthold, N. (2013c): Alles, was die Sozialisten vom Geld verstehen, ist die Tatsache, dass sie es von anderen haben wollen; *Ungleichheit heute* (13), [http://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=12107]
- Boldt, K. (2009), Kundrun findet „Betterplace“, in: *manager magazin online*, [http://www.manager-magazin.de/unternehmen/karriere/a-620060.html]
- Bräuninger, M. (2005): *Social Security, Unemployment and Growth*, *International Tax and Public Finance* (4), Bd. 12, S. 423–434.
- Brill, B (2011): *How to make Philanthropy A Family Affair*, [www.forbes.com] (04.09.2011).
- Bundesverband Deutschen Stiftungen (2012a): *Bestand, Errichtung und Stiftungsdichte*.
- Bundesverband Deutschen Stiftungen (2012b): *Gewichtete Verteilung der Stiftungszweckhauptgruppen*.
- Bundesverband Deutschen Stiftungen (2013): *Stiftungsfakten, März 2013*.
- Castelló-Climent, A. (2010): *Inequality and Growth in Advanced Economies: An Empirical Investigation*, in: *Journal of Economic Inequality*, Vol. 8(3), S. 293–321.
- Deininger, K.; Squire, L. (1996): *A New Data Set Measuring Income Inequality*, in: *The World Bank Economic Review*, Vol. 10(3), S. 565–91.
- Erlwein, M. (2013): *Rendite erzielen und dabei noch kurz die Welt retten*, in: *Börsen-Zeitung* vom 26.01.2013, S. B4.
- Freeman, R. B. (1995): *Are Your Wages Set in Beijing?*, in: *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, S. 15–32.
- Frey, B. S.; L. P. Feld (2002): *Deterrence and morale in taxation: an empirical analysis*, CESifo Working Paper No. 760.
- Frey, B. S. (2003): *Deterrence and tax morale in the European Union*, in: *European Review*, Vol. 11, No. 3, S. 385–406.
- Giersch, H. (1993): *Die Ethik der Wirtschaftsfreiheit*, in: *Handbuch Marktwirtschaft*, R. Vaubel und H. D. Barbier (Hrsg.), S. 12–22.
- Homann, K. (1994): *Stellungnahme aus Sicht der Wirtschaftsethik*, in: *Markt mit Moral – Das ethische Fundament der Sozialen Marktwirtschaft*, Bertelsmann Stiftung, Heinz Nixdorf Stiftung, Ludwig-Erhard-Stiftung (Hrsg.), S. 73–79.
- Institut für Demoskopie Allensbach (2013): *Was ist gerecht? Gerechtigkeitsbegriff und -wahrnehmung der Bürger*.
- Institut für Demoskopie Allensbach (2012): *Das Unbehagen am Kapitalismus*.
- Koh, H.; Karamchandani, A; Katz, R. (2012): *From Blueprint to Scale – The Case for Philanthropy in Impact Investing*.
- Lane R. (2013): *The Giving Pledge Goes Global – Warren Buffett Details America’s Latest „Export“*, [http://www.forbes.com/sites/randalllane/2013/02/19/the-giving-pledge-goes-global-warren-buffett-details-americas-latest-export/]
- Lucas, R. E. (1988): *On the Mechanics of Economic Development*, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, S. 3–42.
- Mankiw, G. (2013): *Defending the one percent*, erscheint in: *Journal of Economic Perspectives*.
- May, P.; Eiben, J.; Peter, F. von (2008): *Gemeinnütziges Engagement von Familienunternehmen: die stillen Geber*, INTES Akademie für Familienunternehmen.
- OECD (2006): *Starting Strong II: Early Childhood Education and Care*, OECD Publishing.
- OECD (2012a): *Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth*, OECD Publishing.
- OECD (2012b): *Education at a Glance 2012: OECD Indicators*, OECD Publishing.
- OECD Development Centre (2012): *What drives tax morale?*, Working Paper No. 315.
- Romer, P. M. (1990): *Endogenous Technological Change*, in: *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 98(5), S. 71–102.
- Sacerdote, B. (2007): *How Large are the Effects from Changes in Family Environment? A Study of Korean American Adoptees*, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122 (1), S. 119–157.
- Sala-i-Martin, X. (2006): *The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence, Period*, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121 (2), S. 351–397.
- Schaefer, T. (2013): *Verteilung der Steuern und Sozialbeiträge in Deutschland*, in: *IW-Trends* 1/2013, S. 37–49.
- Schmieding, H. (2010): *Understanding Germany*, Berenberg Research Note.
- Scorpio Partnership (2011): *European major donor research – Giving back – a relationship business*.
- Walter, N.; Quitzau, J. (2011): *Wer soll das bezahlen – Antworten auf die globale Wirtschaftskrise*.
- Weber, M.; Schneeweiß, A. (2012): *Mission Investing im deutschen Stiftungssektor*, Bundesverband Deutscher Stiftungen (Hrsg.).

Autoren:

Martina Erlwein	+49 40 350 60-8196	martina.erlwein@berenberg.de
Dr. Jörn Quitzau	+49 40 350 60-113	joern.quitzau@berenberg.de
Prof. Dr. Michael Bräuninger	+49 40 34 05 76-330	braeuninger@hwwi.org

Wichtige Hinweise: Dieses Dokument stellt keine Finanzanalyse im Sinne des § 34b WpHG, keine Anlageberatung, Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Kauf von Finanzinstrumenten dar. Es ersetzt keine rechtliche, steuerliche und finanzielle Beratung. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen basieren auf allgemein zugänglichen Quellen und berücksichtigen den Stand bis zum Tag vor der Veröffentlichung. Nachträglich eintretende Änderungen können nicht berücksichtigt werden.

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
Neuer Jungfernstieg 20
20354 Hamburg
Telefon +49 40 350 60-0
www.berenberg.de • info@berenberg.de