

Einkommen und Leistung: Es wächst auseinander, was nie zusammengehörte

Michael Dauderstädt¹

Auf einen Blick

Einkommen und Leistung bedingen sich gegenseitig kaum. Je höher das Einkommen, desto weniger hängt es von der individuellen Leistung, sondern vielmehr von – auch politisch gestalteten oder sozial bestimmten – Marktpositionen ab. Die so genannten „Leistungsträger“ beziehen oft Monopolrenten, nutzen Marktversagen oder profitieren von ererbtem Vermögen. Dem Nutzen, den die Abnehmer von Leistung einzelwirtschaftlich oft großzügig honorieren bzw. teuer bezahlen, stehen häufig volkswirtschaftlich und gesamtgesellschaftlich hohe Kosten gegenüber, die aber vom Staat oder anderen Menschen getragen werden müssen. Effiziente Marktregulierung und höhere Besteuerung von Einkommen und Vermögen sollten diese Zustände korrigieren.

Seit einigen Jahrzehnten tendiert die Einkommens- und Vermögensverteilung nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Ländern (z. B. USA, Osteuropa) zu größerer Ungleichheit. Die Zunahme der Ungleichheit ging einher und wurde flankiert von einer Dominanz der Ideen, die sie rechtfertigen: Ungleichheit sei eine notwendige Bedingung von Wachstum², Markteinkommen seien per se gerecht, da sie – im Gegensatz zu staatlich bestimmten Zahlungen – die freiwilligen Entscheidungen der Marktteilnehmer ausdrückten, hohe Einkommen spiegelten den hohen Beitrag ihrer Bezieher zum gesellschaftlichen Wohlstand wider, diese Menschen seien Leistungsträger, und ihre Einkommen zu beschneiden, bedeute Wachstum und Wohlstand zu gefährden. Aber stimmen diese Begründungen? Spätestens seit der Finanzmarktkrise sind Zweifel angebracht.

Einkommensunterschiede zwischen Marktteilnehmern

Das Konstrukt des freien Marktes ist die Basis der meisten Legitimationen für Einkommensunterschiede. Wenn zwei Marktteilnehmer einen Tausch vereinbaren, wird unterstellt, dass diese Handlung den Nutzen beider mehre. Wird dabei Geld benutzt, so ist das resultierende Geldeinkommen anscheinend legitim, da ja der Zahlende sich freiwillig entschieden hat, den entsprechenden Betrag für das Gut oder die Dienstleistung herzugeben. Der Käufer hat damit die Leistung des Verkäufers im Markt be-

wertet und so dessen Einkommen bestimmt. Aber die angebliche Freiwilligkeit spiegelt oft Notlagen und Machtverhältnisse wider. Der Besitzer der einzigen Quelle in der Wüste kann den Preis des Wassers und damit sein Einkommen recht einseitig bestimmen.

Das Marktmodell unterstellt dagegen als Normalfall eine Fülle von konkurrierenden Anbietern unterschiedlicher Produkte. Wie erklären sich da Einkommensunterschiede? Unterscheiden wir zwei Fälle:

1. Zwei Anbieter der gleichen Leistung: Warum kann oder soll ein Apfelbauer mehr verdienen als ein anderer? Wenn es daran liegt, dass er mehr arbeitet, dann entspricht das höhere Einkommen der größeren Leistung. Aber die Einkommensunterschiede dürften sich in engen Grenzen halten, da die Unterschiede in der geleisteten Arbeitszeit durch die maximale Stundenzahl wegen der notwendigen Reproduktionszeiten (Schlaf etc.) beschränkt sein dürften. Er könnte auch produktiver sein, da er effizientere Produktionsverfahren einsetzt. Bei diesem Einkommensunterschied bedarf es eventuell auch noch eines Vermögensunterschiedes, um ihn zu ermöglichen. Denn der fleißigere Bauer braucht mehr Bäume (Land) und produktivere Maschinen, um seine zusätzliche Arbeit einsetzen zu können. In flexiblen Märkten sollten sich aber effizientere Verfahren und Kapital verbreiten und so die Einkommen wieder angleichen. Entsprechen höhere Preise eines Produzenten einer höheren Qualität, so handelt es sich letztlich um verschiedene Produkte.
2. Zwei Anbieter unterschiedlicher Leistungen: Warum sollen Apfelbauern mehr verdienen als Kartoffelbauern? Wenn – aus welchen Gründen auch immer – bei zunächst gleichem Angebot die Nachfrage nach einer Leistung stärker ist als nach einer anderen, etwa die nach Äpfeln höher ist als die nach Kartoffeln, so steigt der Preis der Äpfel und damit das Einkommen der Apfelbauern im Vergleich zu den Kartoffelbauern. Dann unterstellt die Markttheorie, dass mehr Produzenten das knappere Gut anbieten, um ebenfalls ein höheres Einkommen zu erzielen. Kartoffelbauern stellen ihre Produktion auf Äpfel um.

Das ist der Segen der Marktwirtschaft und des Preismechanismus: Preise signalisieren Knappheiten und die Produktionsfaktoren (Arbeit und

Kapital) wandern in die Produktion der Güter und Dienstleistungen, die gesellschaftlich besonders gefragt sind. Aber genau deswegen sollten solche Einkommensunterschiede nur vorübergehend bestehen. Denn wenn erst mal eine bestimmte Zahl Bauern mit ihrer Anbaufläche von Kartoffeln zu Äpfeln gewechselt sind und so die Nachfrage nach Äpfeln gedeckt ist, sollte das Einkommen sich ebenfalls angeglichen haben.

Reichtum durch Marktversagen

Wenn also Märkte wirklich frei sind, so dass Produktionsfaktoren flexibel wechseln können, dann tendieren sie dazu, die Faktoreinkommen anzugleichen. Anhaltend große Einkommensunterschiede sind daher ein Zeichen von Marktversagen oder Marktunvollkommenheiten. Diese können entweder durch politische Eingriffe, soziale Traditionen oder durch marktimmanente Fehlfunktionen bedingt sein.

Ein klassisches Beispiel für die letztere Möglichkeit ist die Unvollkommenheit der Kapitalmärkte. Investoren oder Banken verlangen in der Regel Sicherheiten. Daher wird ein armer Mensch mit einer guten Geschäftsidee schwerer an einen Kredit kommen als ein reicher mit der gleichen oder eventuell sogar einer schlechteren Geschäftsidee. Dadurch kann er sich im Markt nicht durchsetzen, während der Reiche seinen Reichtum weiter vermehren kann. Wer hat, dem wird gegeben, würde die Bibel sagen. Große Vermögen verzerren die Einkommensverteilung überhaupt massiv. Sie erlauben laufende Einnahmen ohne eigene Leistung. Werden sie vererbt, fallen noch höhere leistungsfreie Einkommen an. Pro Jahr werden in Deutschland mehr als 10% des Volkseinkommens vererbt.³ Damit wird mindestens jeder zehnte Euro ohne Leistung erworben. Schlimmer noch: Da die Vermögen viel höher konzentriert sind als die Einkommen, verschärft dieser leistungsfeindliche Prozess noch die Einkommensungleichheit.

Eine andere Form von Marktversagen sind natürliche Monopole wie etwa Netzwerke. Die Eisenbahn oder Internetplattformen sind Beispiele, wo aus einer anfangs unbestimmten Marktsituation ein Anbieter beginnt, die Mehrheit der Nachfrager auf sich zu vereinen. Da so entweder die Kosten des Anbieters sinken (economies of scale; Skalenerträge) oder der Nutzen für den einzelnen Nachfrager steigt (da er bei Facebook oder ebay auf die meisten Partner trifft), hat ein An-

bieter bald eine beherrschende Position. Die Barrieren für einen Konkurrenten, in dieses Marktsegment einzudringen, um ähnliche Einkommen zu erzielen, sind sehr hoch. Der Monopolist dagegen erfreut sich weit überdurchschnittlicher Erträge. Inwieweit solche Einkommen aus Marktmacht etwas mit Leistung zu tun haben, ist fraglich. Die Anfangsidee verdient sicher ihren Lohn, die marktbeherrschende Stellung aber kaum. Nicht zufällig wurde im 19. Jahrhundert die Eisenbahn in vielen Ländern verstaatlicht. Obendrein versuchen starke und reiche Anbieter, schwächere Konkurrenten zu verdrängen oder aufzukaufen, um ihre Position weiter auszubauen, wogegen die Wettbewerbspolitik erfunden wurde.

Häufiger schützt der Staat jedoch die Marktmacht und soziale Stellung einzelner Anbieter. Für viele Professionen wie Ärzte, Apotheken und Notare werden die Märkte geschützt. Das Bildungssystem baut oft Eingangshürden auf. Der Patentschutz garantiert, dass etwa bestimmte Prozesse oder Produkte nur vom Erfinder genutzt werden dürfen, der so Renten erzielt. So lange diese nur die Kosten der Innovationsarbeit ersetzen, verursachen sie noch keine Einkommensunterschiede. Erst wenn darüber hinaus über lange Zeit das Monopol gesichert wird, entstehen überdurchschnittliche Gewinne. Das Erbrecht perpetuiert die leistungsfreie Ungleichheit von Generation zu Generation.

Einkommensunterschiede in Unternehmen

Aber Einkommen werden ja nicht nur durch die Ergebnisse der Gütermärkte bestimmt. Die wichtigsten Marktteilnehmer sind ja nicht Individuen, deren Einkommen sich als Differenz zwischen Markterlösen und den Kosten der Angebotserstellung ergeben. Die größten Spieler sind vielmehr Unternehmen. Deren Wertschöpfung wird zwar durch die oben beschriebenen Prozesse auf den Gütermärkten bestimmt. Aber wie wird die Wertschöpfung innerhalb der Unternehmen verteilt? Diese Verteilung ist vielleicht zur Erklärung von Einkommensungleichheit wichtiger als die Verteilung zwischen Marktteilnehmern.

Die Verteilung der Wertschöpfung vollzieht sich in zwei Richtungen, die beide von zunehmender Ungleichheit geprägt sind: 1. Die Verteilung zwischen Kapital und Arbeit und 2. Die Verteilung innerhalb der Arbeit, die sich als Lohnspreizung darstellen lässt. In Deutschland und den meisten europäischen Ländern ist die Lohnquote gesun-

ken und die Lohnspreizung hat zugenommen. In den USA blieb zwar die Lohnquote etwas stabiler; aber die Spitzenlöhne (Manager, Investmentbanker etc.) sind explodiert, so dass die Einkommensverteilung insgesamt extrem ungleich wurde. Aber haben die damit verbundenen Einkommensunterschiede etwas mit Leistung zu tun?

Die Kapitaleinkommen haben nichts mit Leistung zu tun. Die Maschinen leisten etwas, nicht die Kapitalgeber. Besonders hohe Gewinne sind – wie wir oben gesehen haben – Ausdruck von Marktunvollkommenheiten. In perfekten Gütermärkten würden die Profite vom Wettbewerb eliminiert. Die unternehmerischen Leistungen, die zu einer hohen Wertschöpfung geführt haben, werden ja durch entsprechende Löhne (einschließlich des Lohns für Unternehmer oder Manager) honoriert. Was an Dividenden an die Aktionäre oder Zinsen an Kreditgeber ausgeschüttet wird, hat nichts mit der Leistung der Personen zu tun, die diese Einkommen empfangen. Bestenfalls wären sie als eine Entschädigung für den Konsumverzicht anzusehen, da sie ihr Einkommen oder Vermögen den Unternehmen zur Verfügung stellen, statt es für Konsum auszugeben. Aber weder ist diese Sparleistung a priori notwendig, da der Kredit zur Finanzierung von Investitionen im Bankensystem (einschließlich Zentralbank) auch ohne sie zu schaffen wäre, noch ist sie besonders wachstumsfördernd, da sie die Nachfrage dämpft.

Bleiben die Lohnunterschiede, wobei es sprachlich etwas irritierend ist, die Millionen, die etwa Banker an Gehalt und Boni kassieren, noch als Löhne zu sehen. Früher waren die Unterschiede zwischen den Löhnen einfacher Arbeiter und Spitzenmanager deutlich geringer als heute, wo die Spitzeneinkommen weit mehr als das Hundertfache, oft das Vielhundertfache der Durchschnittslöhne ausmachen. Angesichts der fatalen Folgen derartiger Boni- und Gehaltssysteme sowohl für viele der betroffenen Banken und Unternehmen als auch für die gesamte Wirtschaft und Gesellschaft stellt sich die Frage: Leisten diese Menschen tatsächlich so viel mehr?

Die Leistung von Individuen ist schwer zu vergleichen. Produzieren sie das gleiche Produkt unter gleichen Bedingungen, so kann man Stückzahlen messen und Akkordlöhne (und ihre Unterschiede) beruhen darauf. Aber diese Unterschiede dürften selten das Ausmaß von 1:5 überschreiten. Aber selbst für gleiche Arbeit wird ja

oft nicht der gleiche Lohn gezahlt, wovon vor allem Frauen ein Lied singen können. Vergleicht man unterschiedliche Tätigkeiten oder auch die Produktion der gleichen Produkte mit einer unterschiedlichen Kapitalausstattung, so ist die Leistung viel schwieriger dem Leistenden zuzuordnen. Man kann noch begründen, dass jemand, der in der Lage ist, zwei Tätigkeiten (z. B. ein Dolmetscher mit zwei Fremdsprachen) auszuüben, mehr verdient als jemand, der nur eine beherrscht. Aber bei ganz unterschiedlichen Tätigkeiten liegt die Begründung meist im Bildungsaufwand oder – damit verbunden – in der Knappheit der Qualifikation. Die Bildung wurde aber oft von Dritten bezahlt und die Knappheit ist keine Leistung, sondern auch eine Marktlage, die u. a. durch selektive Bildungssysteme produziert wird. In hierarchischen Organisationen gilt dann noch die Regel, dass Leitungsfunktionen einen bestimmten Aufschlag aufs Durchschnittseinkommen der jeweils „Geleiteten“ (z. B. 50% mehr) erhalten sollen. Aber damit lassen sich die enormen Spannbreiten, die heute in vielen Unternehmen zu beobachten sind, weder erklären noch begründen. Letztlich resultiert die Wertschöpfung im Unternehmen aus der Kooperation aller Beteiligten, von denen keiner ernsthaft in Anspruch nehmen kann, seine individuelle Leistung sei für den Erfolg entscheidend.

„Leistung“, die Leiden schafft: ein Grund für Steuern

Die Leistungen, die die Bezieher hoher Einkommen für die einzelwirtschaftlichen Abnehmer und damit Zahler erbringen, sind schon kaum objektiv zu messen. Noch fragwürdiger wird der Verdienst dieser Leistungsträger, wenn man nach dem volkswirtschaftlichen oder gesamtgesellschaftlichen Nutzen ihrer Tätigkeit fragt. Im Marktmodell soll ja eigentlich der Preismechanismus sicher stellen, dass die Entlohnung diesem Nutzen entspricht. Das gelingt zwar auch schon nicht, aber zusätzlich wird die Legitimität

dieser Einkommen auch dadurch problematisch, dass der Markt- und Preismechanismus viele soziale Effekte ausblendet.

Tatsächlich mögen Tätigkeiten, die im Markt als hoch produktiv und nützlich bewertet sind, gesellschaftliche Kosten produzieren. Den schlimmsten Abweichungen versucht der Staat schon vorzubeugen, indem er bestimmte Bereicherungspraktiken verbietet (z. B. Ponzi-Finanzmodelle à la Bernard Madoff oder Drogenhandel). Aber vieles bleibt legal, wenn auch kaum legitim. Der britische Thinktank *New Economics Foundation* hat versucht zu berechnen, welchen volkswirtschaftlichen und sozialen Nutzen und Kosten bestimmte Berufe haben.⁴ Banker und Steuerberater fügen da durch Finanzkrisen und Steuervermeidung für die Reichen der Gesellschaft eher Schaden zu, während die Leistungen vieler einfacher Arbeitnehmer/innen mit weit weniger Geld entlohnt wird als ihrem gesellschaftlichen Nutzen entspricht – ganz zu schweigen von der riesigen unbezahlten Leistung, die vor allem Frauen im Haushalt erbringen.

Wenn also die tatsächlichen Einkommen so wenig mit Leistung zu tun haben, sollten die Einkommen der angeblichen Leistungsträger auch nicht tabu sein. Da der Markt seine Funktion ausgleichender Gerechtigkeit nicht effektiv wahrnimmt, brauchen wir regulatorische Eingriffe und politische Korrekturen der Einkommensverteilung. Mehr Wettbewerb würde in einigen Bereichen helfen, aber nicht überall, etwa nicht innerhalb von Unternehmen. Da sind beispielsweise Mindestlöhne erforderlich, um die Auswüchse der Marktmacht zu beschneiden. Steuern sind kein leistungsfeindlicher Raub, sondern zunächst ein Beitrag zur Finanzierung öffentlicher Güter, die allen nutzen, und ansonsten eine Annäherung des Einkommens an den tatsächlichen Beitrag zum gesellschaftlichen Wohlstand. In Deutschland tragen Erbschafts- und Vermögenssteuer zu dieser Annäherung fast nichts bei.

1 Der Autor ist Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung.

2 Zur Kritik siehe Michael Dauderstädt „Wachstumsbremse Ungleichheit“, Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung, 2008.

3 Einer Studie des Bankenverbands zufolge (<http://www.bankenverband.de/index.asp?channel=133810&art=495>) werden zwischen 2001 und 2010 zwei Billionen Euro vererbt. Das Volkseinkommen betrug in diesem Zeitraum durchschnittlich 1,8 Billionen Euro pro Jahr.

4 Vgl. New Economics Foundation „A Bit Rich. Calculating the Real Value to Society of different Professions“ (<http://www.neweconomics.org/publications/bit-rich>).