

Dezember 2009

Die rasante Zunahme der Ungleichheit als Ursache für den Crash

Der wirtschaftliche Zusammenbruch ist überwiegend einer Kombination aus globalem Ungleichgewicht, übermäßiger Fremdkapitalaufnahme der Banken, unbesonnener Risikobereitschaft und überhöhter privater Verschuldung zugeschrieben worden. Aber diese Erklärungen, die Schlagzeilen machten, sind nicht die ganze Wahrheit. Die Ursachen für die direkten Auslöser der derzeitigen Krise liegen in sehr viel tiefer verwurzelten wirtschaftlichen, sozialen und politischen Umbrüchen der letzten dreißig Jahre. Die immer größer werdende Ungleichheit trug entscheidend zu der wachsenden Verletzbarkeit der britischen (und US-amerikanischen) Wirtschaft bei und spielte eine wichtige Rolle in der Vorphase der Finanzkrise und bei dem darauf folgenden Abschwung.

Stewart Lansley*

Der Konsens der Nachkriegszeit, der eine starke Regierung und ein Engagement für soziale Solidarität miteinander verband, hatte sich nur bis zur Mitte der 1970er Jahre halten können. An die Stelle von nachhaltigem wirtschaftlichem Erfolg trat die "Stagflation", eine gefährliche Mischung aus zunehmender Arbeitslosigkeit und steigenden Inflationsraten. Mit der wachsenden Instabilität der 1970er Jahre, für die man das Versagen eines regulierten Kapitalismus verantwortlich machte, erschien eine im Gegensatz dazu stehende, politische und wirtschaftliche Ideologie auf der Bildfläche, die für den Staat eine schwächere

und für den Markt eine stärkere Rolle vorsah. Diese Verlagerung der Prioritäten begann in kürzester Zeit, den politischen Entscheidungsprozess in Großbritannien sowie in den Vereinigten Staaten zu beherrschen. Zwar glaubte man in den meisten kontinentaleuropäischen Ländern weiterhin an eine "soziale Marktwirtschaft", doch die Verlagerung des Konsens im angelsächsischen Raum sollte sehr viel weiter reichende, globale Konsequenzen haben.

Seit Beginn der 1980er Jahre befanden sich die wichtigsten sozialen und wirtschaftlichen Entwicklungen der vorangegangenen drei Jahrzehnte im Rückgang der Armut, abnehmende Ungleichheit sowie Anstieg der

*Stewart Lansley ist Autor der folgenden Publikation *Life in the Middle: The Untold Story of Britain's Average Earners*, TUC Touchstone Pamphlet, 2009, sowie Mitautor der Publikation *Londongrad: From Russia With Cash, The Inside Story of the Oligarchs*, 4th Estate, 2009.

Beschäftigungszahlen und sozialen Chancen - auf dem Rückwärtstrend, und zwar besonders deutlich in Großbritannien und den Vereinigten Staaten. In den darauf folgenden 25 Jahren wurden die Gewinne aus Vermögenszuwachs sehr viel weniger gleichmäßig verteilt, als es in der Nachkriegszeit der Fall gewesen war. Armut und Ungleichheit stiegen in beiden Ländern steil an. Neben den Armen blieben auch mittlere Einkommensgruppen im Kampf um die Ausbeute des zunehmenden Reichtums mehr und mehr auf der Strecke. Im Gegensatz dazu konnten die Superreichen plötzlich ungehindert Vermögen in einer selbst in Zeiten vor dem Zweiten Weltkrieg kaum übertroffenen Höhe anhäufen.

Diese Tendenzen entpuppten sich als eine wirtschaftliche Zeitbombe. Die immer größer werdende Ungleichheit trug entscheidend zu der wachsenden Verletzbarkeit der britischen (und US-amerikanischen) Wirtschaft bei und spielte eine wichtige Rolle in der Vorphase der Finanzkrise und bei dem darauf folgenden Abschwung.

„Lohndruck“ anstelle von „Profitklemme“

Die Lohnquote des britischen Bruttoinlandsproduktes konnte bis in die frühen 1970er Jahre hinein ihr Nachkriegsniveau von 58 bis 60 Prozent halten und stieg dann im Jahr 1975 auf einen Höchstwert von 64,5 Prozent an. Von diesem Zeitpunkt an fiel die Lohnquote jedoch kontinuierlich ab, bis sie im Jahr 2007 einen Niedrigstand von 53,2 Prozent erreichte. Folglich stieg die Gewinnquote im gleichen Jahr 2007 fast auf ein Rekordhoch der Nachkriegsjahre an.

Da die „Profitklemme“ der 1970er Jahre durch den sehr viel nachhaltigeren „Lohndruck“ der letzten drei Jahrzehnte abgelöst wurde, blieben die Reallöhne in Großbritannien hinter der Produktivität zurück. Von 1980 bis zum Jahr 2007 stiegen die Reallöhne pro Jahr um 1,6 Prozent und die Produktivität um 1,9 Prozent. Seit dem Jahr 2000 hat sich der Abstand mit einem Anstieg der Reallöhne um magere 0,9 Prozent pro Jahr und der Produktivität um durchschnittlich 1,6 Prozent weiter vergrößert.

Die sinkende Lohnquote und steigende Gewinnquote waren das Ergebnis neuer makroökonomischer Prioritäten: Deregulierung des Finanzsektors, Verstärkung der Kräfte des Marktes, Schwerpunktverlagerung auf einen flexiblen Arbeitsmarkt und fortschreitende Erosion der Gewerkschaftsmacht. Treibende Faktoren für diese Entwicklungen waren der Rückgang in der Nachfrage nach ungelerten Arbeitskräften, eine Folge von technischem Wandel und globalem Jobtransfer, wodurch die Verhandlungsmacht der Arbeitgeber zusätzlich gestärkt wurde.

Zunehmende Einkommensungleichheit

Die Auswirkungen des Drucks auf Löhne und Gehälter wurden durch einen weiteren langfristigen Wirtschaftstrend in Großbritannien noch verstärkt: die zunehmende Konzentration des Einkommens auf Spitzenverdiener. Folglich verteilte sich die sinkende Lohnquote nicht gleichmäßig über alle Einkommensgruppen, sondern wirkte sich hauptsächlich im Mittelbereich und am unteren Ende der Lohnskala aus. Zwischen 1978 und 2008 verdoppelte sich der Reallohn (Basis männlicher Vollzeitjob) für die obersten zehn Prozent, wohingegen der Durchschnitt nur um

56 Prozent und für die untersten zehn Prozent sogar nur um 27 Prozent anstieg.

Diese Zunahme in der Einkommensungleichheit, die sich in den vergangenen 30 Jahren, und zwar hauptsächlich zwischen Anfang der 1980er und Mitte der 1990er Jahre, entwickelte, wurde zunächst durch dramatische Veränderungen in den Arbeitsstrukturen vorangetrieben, nämlich der starken Zunahme im Bereich gut bezahlter, qualifizierter Arbeitskräfte und Manager, dem Rückgang der Beschäftigten in mittleren Positionen mit durchschnittlicher Qualifikation und Durchschnittseinkommen und dem Anstieg in der Zahl gering bezahlter Routinejobs. Eine zunehmende Polarisierung des Arbeitsmarktes und damit eine ‚Aushöhlung der Mitte‘ hat stattgefunden. Ein stetiger Rückgang von Arbeitsplätzen im Bereich der mittleren Einkommensgruppen.

Ein zweiter Faktor war die Lohnspreizung. Am oberen Ende der Lohnskala sind die Löhne mit der Zeit sehr viel schneller in die Höhe gestiegen als im mittleren und unteren Bereich. Beispiele für diese Entwicklung, die besonderes Aufsehen erregt haben, sind die Spitzenverdiener, die extrem hohe Einkommenszuwächse verzeichnen konnten, wie Finanziers, Bankiers und Unternehmensführer (ungefähr die obersten 0,1 Prozent der Einkommensskala). Im vergangenen Jahrzehnt sind die Lohntüten der Firmenchefs der FTSE100-Unternehmen beispielweise neunmal so schnell voller geworden wie die der durchschnittlichen Lohnempfänger.

Eine wachsende Lohnungleichheit ist jedoch nicht nur das Ergebnis unkontrollierter Einkommenssteigerungen für ein paar Tausend hochkarätiger Führungskräfte und Finanziers. Im September 2009 waren die am besten bezahlten Angestellten in Firmen des Londoner Bankenbezirks, der City, zu finden. Das Durchschnittsgehalt eines Angestellten des Finanzmaklerunternehmens ICAP, das 4.330 Mitarbeiter beschäftigt, betrug über 200.000 britische Pfund, das Doppelte des vor fünf Jahren gezahlten Durchschnittsgehaltes.

Die Einkommen der nicht zu dieser Super-Elite der Konzerne und City-Finanziers gehörenden, besser verdienenden Büroangestellten sind auch schneller angestiegen als die der unqualifizierten Einkommensgruppen. Unternehmensanwälte, Buchhalter und Steuerberater, Ärzte, Beamte des gehobenen Dienstes und leitende Angestellte der Kommunalverwaltungen können über Einkommen verfügen, die gemessen an dem Durchschnittslohn weit höher liegen als die ihrer Kollegen 30 Jahre zuvor.

Obwohl der Lebensstandard in Großbritannien sich in den vergangenen 30 Jahren real beinahe verdoppelt hat, sind die Reallöhne einiger Arbeitnehmergruppen, insbesondere derjenigen, die knapp über dem Mindestlohn liegen, in diesem Zeitraum mehr oder weniger unverändert geblieben. Für die meisten Arbeitnehmer der mittleren und unteren Einkommensschichten sind die Reallöhne nur geringfügig gestiegen. Einkommenszuwächse über das breitere Wohlstandswachstum hinaus sind größtenteils einem kleinen Kreis von Top-Führungskräften und Finanziers sowie hoch bezahlten Berufsgruppen vorbehalten.

Diese Tendenzen haben sich besonders stark in den angelsächsischen Volkswirtschaften bemerkbar gemacht. In den USA fiel die Lohnquote sogar noch dramatischer und ein noch größerer Teil der durch Wachstum erzielten Gewinne kam nur dem einen Prozent der Superreichen zugute, während der Reallohn der mittelamerikanischen Masse in den letzten zwei Jahrzehnten stagnierte. Das Gesamtvermögen der Walton-Familie, Besitzer des Unternehmens Wal-Mart, beläuft sich auf über 90 Milliarden Dollar, was mehr oder weniger dem Gesamtvermögen des ärmsten Drittels der US-amerikanischen Bevölkerung entspricht. Das sind ca. 100 Millionen Menschen. Die Entwicklungen im kontinentaleuropäischen Raum waren im Durchschnitt weit weniger dramatisch. Der Rückgang der Lohnquote in Europa war weniger drastisch und in den meisten Ländern auf dem europäischen Kontinent hat es eine spürbare Zunahme der Ungleichheit oder ein übermäßiges Wachstum von Privatvermögen, die auch nur annähernd mit den Ausmaßen in Großbritannien oder den USA zu vergleichen wären, nicht gegeben.

Das neue wirtschaftliche Ungleichgewicht

Diese Tendenzen haben tiefgreifende Auswirkungen auf die Art und Weise, wie die Wirtschaft funktioniert. In den 1970er Jahren wurden Großbritanniens Wirtschaftsprobleme - Preisspirale, geringe Investitionen und unzureichender Produktivitätszuwachs - durch die damalige Profitklemme noch verschärft. Diese dauerte jedoch, wie sich herausstellte, nicht lange an.

Das Ungleichgewicht der 1970er Jahre hat sich heute umgekehrt. Großbritannien hat eine

Wirtschaft aufgebaut, die zunehmend vom Finanzdienstleistungssektor und von der Kaufkraft der Superreichen abhängig ist und in der sich die Einkommen aus wirtschaftlichem Wachstum ungleichmäßig auf der Gewinnseite niederschlagen. Hinzu kommt, dass sich im Gegensatz zu der kurzzeitigen Profitklemme der 1970er Jahre der darauf folgende Lohndruck als eine sehr viel längerfristige Entwicklung herausstellte. Das führt dazu, dass Großbritannien sich von einer Gesellschaft mit einem relativ hohen Lohnniveau, geringer Verschuldung und einem gewissen Maß an Gleichheit zu einer Gesellschaft mit niedrigem Lohnniveau, hoher Verschuldung und einem sehr viel höheren Maß an Ungleichheit gewandelt hat.

Im Rahmen dieses Ungleichgewichtes spielt die zunehmende Ungleichheit eine wichtige Rolle in den heutigen Turbulenzen des Finanzsektors. Dafür gibt es drei Hauptgründe.

Ein Grund liegt darin, dass sich das erhöhte Maß an Ungleichheit negativ auf die Kaufkraft auswirkte. Angesichts einer sinkenden Lohnquote und im Bestreben, mit einem steigenden Lebensstandard Schritt zu halten, hat sich die normale Durchschnittsfamilie immer mehr verschuldet. Das Verhältnis zwischen Verschuldung und Einkommen stieg von 45 Prozent im Jahr 1980 auf 157,4 Prozent im Jahr 2007. Auf dieser Verschuldung wuchs und gedieh der nachhaltige Boom der Jahre nach dem Jahrtausendwechsel. Hinzu kam, dass Kredite auch Personengruppen gewährt wurden, die kaum über Sachwerte verfügten, und damit das Ausfallrisiko in der Wirtschaft ebenso anstieg wie die Verletzbarkeit des Bankensystems.

Der zweite Grund ist, dass dieses erhöhte Risiko noch dadurch vervielfacht wurde, dass die zunehmende Ungleichheit den Finanzspekulanten an der Spitze zusätzlichen Schwung verlieh. Die Gewinnanhäufungen wurden zum Teil dazu genutzt, höhere Geschäftsinvestitionen zu finanzieren, was die Nachfrage hätte ankurbeln können. Aber die Verlagerung hin zu einer steigenden Gewinnquote trieb auch das Privatvermögen in den letzten zwanzig Jahren in die Höhe, ein Boom der immer mehr Reichtum auf immer weniger Menschen konzentrierte. Größere Profite wurden als Rechtfertigung für die Gehaltsexplosion auf Konzernebene, Führungskräfteebene und im Finanzsektor herangezogen.

Was haben also die Reichen mit ihrem wachsenden Besitz angefangen? Sie haben sich auf die Suche nach schnellem Profit begeben. Dabei haben sie es den Finanzinstitutionen gleichgetan und ihr Vermögen durch Kreditaufnahmen in zum Teil enormen Höhen noch profitabler zu machen versucht. Sie konnten damit Rekordgewinne einstreichen, und da Kredite noch dazu spottbillig waren, war es um so verlockender für Reiche, Geld nicht zum Kauf von Konsumgütern aufzunehmen, sondern um mit großen Summen riskante Spekulationen auf Wirtschaftsgüter zu tätigen, die zu der Zeit ein enormes Gewinnpotential versprachen. Enorme Geldbeträge wurden in Hedge-Fonds, Private Equity, Unternehmensübernahmen, Rohstoffe, seltene Kunstobjekte, Gewerbeobjekte und Luxuswohnungen investiert. Durch den Spekulationsrausch entstanden graue Märkte, wurden die steigenden, wenn auch trügerischen Geschäfts- und Vermögenswerte weiter in die

Höhe getrieben und die vielen Spekulationsblasen geschaffen, die die Kreditkrise und den darauf folgenden Abschwung auslösten. In seinem Buch *The Great Depression of 1990*, [Die große Rezession von 1990] schrieb der amerikanische Ökonom Ravi Batra: sVermögensungleichheit ist eine Voraussetzung für Manien und Spekulationsblasen. Je größer die Ungleichheit, desto größer die Blase und desto schmerzlicher die Auswirkungen, wenn die Blase schließlich platzt.%o

Ein ähnlicher Mechanismus war auch im Vorfeld der großen Rezession in den Vereinigten Staaten am Werk, ein großer, plötzlicher Anstieg in der Vermögensverteilung und im Volumen der Spekulationskredite in den 1920er Jahren. Damals war das Jahrzehnt von einer Stagnation im unteren und mittleren Bereich der Lohnskala geprägt, wohingegen die Reichen reicher wurden und in die Höhe schnellende Profite in Immobilien und an der Börse investiert wurden, was dann zum Crash von 1929 führte.

Die Bedeutung der Ungleichheit als treibende Kraft für finanzielle Instabilität ist lange bekannt. Keynes stellte fest, dass, weil Reiche weniger zum Konsumieren und mehr zum Spekulieren neigen, eine ungleiche Vermögensverteilung das Risiko finanzieller Instabilität und eines Zusammenbruchs der Wirtschaft erhöht. In seinem Buch *The Great Crash*, stellt J.K. Galbraith die sschlechte Einkommensverteilung%o und deren Auswirkungen auf die Nachfragestruktur als den ersten von fünf Faktoren heraus, die den Crash und die große Rezession verursachten.

Die heutige globale Vermögensverteilung ist beinahe so unausgewogen wie die der 1920er Jahre. Das damit verbundene spekulative Element und die Auswirkungen wurden sowohl durch erhöhtes „Leveraging“ als auch durch die sich auftürmende Lawine freien Kapitals im Besitz der nomadischen Superreichen der Welt noch verstärkt. Das Gesamtvermögen der 1000 reichsten Menschen der Welt beläuft sich auf fast zweimal so viel wie das gemeinsame Vermögen der 2,5 Milliarden ärmsten Menschen der Welt.

Die zunehmende Abhängigkeit der globalen Wirtschaft von den Launen einer kleinen, globalen Wirtschaftselite hat die aus der inländischen Konzentration von Vermögen hervorgegangene Volatilität zusätzlich angefacht. Die jüngsten globalen Finanzturbulenzen (nach der Asien- und der Dotcom-Krise von 1998 und 2000) unterstützen die Theorien von Experten wie Batra, die die Auffassung vertreten, dass alle großen Spekulationsmanien mit einer schlechten Vermögensverteilung einhergegangen sind. Batra vertritt die Meinung, dass es eine natürliche, wirtschaftliche Grenze für ein nachhaltiges Maß an Ungleichheit gibt und dass bei Überschreitung dieser Grenze das System in sich zusammenfällt.

Zum Dritten führt große Ungleichheit auch über Umwälzungen in den globalen und nationalen Machtverknüpfungen zu erhöhter Instabilität. Der Aufstieg der globalen Finanzelite in den letzten drei Jahrzehnten hat die Macht von Ländern und Staaten auf eine kleine Gruppe von Privatpersonen und Konzernen verlagert. Eingeschüchterte politische Führer schauten tatenlos zu, wie eine neue Vermögenselite für

eine bevorzugte Behandlung marktfreundlicher Regierungen sorgten, wie es der Aktienstrategie des amerikanischen Finanzdienstleisters Citigroup, Ajay Kapur, ausdrückte. Im vergangenen Jahrzehnt hat diese Elite ihren zunehmenden politischen Einfluss darauf verwendet, eine schwache Regulierung des Finanzsektors durch den Staat und eine niedrige Besteuerung der Reichen sicherzustellen. Dem ehemaligen IWF-Chefökonom, Simon Johnson, zufolge spielte eine dominante Finanzoligarchie eine entscheidende Rolle in der Entstehung der Krise, indem sie immer größere Risiken einging. bis zum zwangsläufigen Kollaps.

Wiederherstellung des wirtschaftlichen Gleichgewichts

Erst mit dem Abschwung und seinen tiefgreifenden Schäden für die Wirtschaft ist die Verletzbarkeit der jüngsten, marktgetriebenen Wachstumsstrategie Großbritanniens offenkundig geworden. Ein historisch einmalig niedriger, durchschnittlicher Reallohn, eine zunehmende Konzentration des Einkommens auf Spitzenverdiener, eine wachsende Belastung der Wirtschaft durch Privatverschuldung und eine Politik der schwachen Regulierung. Die maßlose Verschuldung, von der die Wirtschaft mehr und mehr abhängig wurde, konnte nicht von Dauer sein. Außerdem hat sich Großbritannien viel zu stark auf einen ungezügelten Finanzkapitalismus verlassen. Dem britischen Rechnungsprüfungsamt, dem National Audit Office, zufolge kostete die Rettungsaktion der Banken 850 Milliarden Pfund und die Rezession hat ein für Friedenszeiten beinahe Rekord brechendes Loch in die öffentlichen Finanzen des Landes geschlagen. Andrew Haldane,

Exekutivdirektor der Bank of England, hat aufgezeigt, wie die Vermögenswerte der Banken . Darlehen, Finanzderivate und Kreditvorschüsse . von ca. 100 Prozent des Bruttoinlandsprodukt Ende der 1970er Jahre auf heute das Fünffache des Nationalproduktes in die Höhe geschwungen sind. Das ist verhältnismäßig höher als in jedem anderen Land, ausgenommen Island und die Schweiz.

Die Bruchlinien der britischen Wirtschaft, geprägt von Niedriglöhnen, hoher Verschuldung und ihrer Abhängigkeit von dem Finanzsektor, sind nun nicht mehr zu übersehen. Der ,Lohndruck und die zunehmende Kluft zwischen Spitzenverdienern und den mittleren und unteren Einkommensgruppen trug zu den Faktoren bei, die schließlich zum Zusammenbruch führten. Reallöhne stiegen nicht schnell genug an, um ohne eine überhöhte Kreditaufnahme der Einkommensbezieher als Grundlage für eine stabile Endnachfrage zu dienen. Die zunehmende Ungleichheit, die die Kreditaufnahme durch Privathaushalte mit wenig oder gar keinen Sachwerten ermöglichte und das ungezügeltere Verhalten der Spekulanten förderte, hat zu der Entstehung noch nie dagewesener Vermögenspreisblasen sowie eines zunehmend fragilen Bankensystems geführt.

Eine wachsende Zahl führender Wirtschaftswissenschaftler hat vor den Auswirkungen des Niedriglohnmodells gewarnt. Im Jahr 2006 behauptete der Nobelpreisträger und Ökonom, Robert Solow, dass ein Wirtschaftssystem, in dem Gewinne nicht weitreichend verteilt werden, ein leistungsschwaches System sei. Im gleichen Jahr erklärte Ben Bernanke, Chef der US

Federal Reserve, dass Konzerne seinen Teil dieser [höheren] Gewinnspannen dazu verwenden sollten, sForderungen der Arbeitnehmer nach höheren Löhnen zu erfüllen.Im Jahr 2007 forderte Deutschlands Finanzminister europäische Unternehmen auf, sArbeitnehmern einen faireren Anteil ihrer in die Höhe schnellenden Profite zuzugestehen.Eine ähnliche Forderung stellte auch Tim Lankester, Präsident des Corpus Christi College, Oxford University, in einem Artikel in der Zeitschrift *World Economics* im Jahr 2009: In der letzten großen Krise des Kapitalismus in den 1970er Jahren waren die sinkende Gewinnquote und steigende Lohnquote das Grundproblem. In der jüngsten Krise war das Verteilungsproblem . soweit es zu der Krise beitrug - ein anderes: Ein zu großer Teil des Nationaleinkommens ging an die Spitzenverdiener und nicht genug an die Niedrigverdiener.%

Heute bedrohen dieselben Faktoren, die die Krise verursachten, auch den Wiederaufschwung: ein Mangel an nachhaltiger Nachfrage und andauernde globale und nationale Ungleichheit. Das Risiko einer Deflationsspirale wird sich verstärken, wenn, wie auch in früheren Zeiten des Abschwungs, die Lohnquote noch weiter zu fallen beginnt, sobald die Wirtschaft anfängt, sich zu erholen. Damit verschlimmert sich der durch Verbraucherverschuldung und das schwarze Loch in den öffentlichen Finanzen entstandene Engpass in der Nachfrage.

Die dringendste Aufgabe, die es heute über die Erholung der Wirtschaft hinaus zu bewältigen gilt, ist daher die Entwicklung einer schlüssigen Strategie zur Wiederherstellung des Gleichgewichts in der Realwirtschaft. Es

müssen also Pläne geschaffen werden, die den Fall der Lohnquote stoppen und umkehren, den Abstand zwischen Reichen und Armen verringern, den Finanzsektor verkleinern und den Fluss von Geldmitteln in produktive und nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten erhöhen. Der Reallebensstandard sollte entsprechend dem Anstieg der Produktionskapazität steigen und zunehmender Wohlstand sollte über alle Gesellschaftsgruppen hinweg gleichmäßig verteilt werden.

Eine derartige Strategie würde die Abhängigkeit der Wirtschaft von Verschuldung zur Aufrechterhaltung der Nachfrage reduzieren, das Ausmaß der Finanzspekulationen begrenzen, den Zyklus der Vermögenspreise mäßigen, die wirtschaftliche Volatilität zügeln und Ressourcen in nachhaltigere Bereiche der Wirtschaft umlenken. Ohne eine derartige Strategie ist der nächste Crash schon vorprogrammiert, der sogar noch schwerwiegendere Folgen haben könnte.

Die in diesem Artikel zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind die des Autors und spiegeln nicht unbedingt die der FES London wider.

ViSdP: Karl-Heinz Spiegel, Direktor, FES London