Eine neue sozio-ökonomische Theorie der Einkommens- und Vermögensverteilung

Als Ökonomen erinnerten wir uns an eine Bewertung von Wilhelm Krelle in seinem Buch zur Einkommensverteilung: „Die Verteilungstheorie ist in gewisser Hinsicht die Krönung und Abschluss der gesamten Wirtschaftstheorie“ und wir fragten uns, wie es denn um diesen Teil der Wirtschaftstheorie vor dem Hintergrund der wieder aufkommenden Diskussion um die Verteilungsthemen steht. Zwar ist der Umfang der Daten zur Verteilung enorm gestiegen, aber weil undifferenzierte und unkommentierte Daten zur Verteilung ohnehin nichts zur Verteilungsgerechtigkeit aussagen können, so interessierte uns vielmehr, ob man seit der Zeit von Krelle beim Verstehen der Gesetzmäßigkeiten, die sich auf dem Verteilungsgebiet zeigen, weitergekommen ist. Der nachstehende kurze Text soll einen Überblick über eine Arbeit geben, die wir demnächst zum Abschluss bringen wollen.

Ein kritischer Blick auf die Einkommens- und Vermögensverteilung

Nach langer Zeit der Nichtbefassung mit Verteilungsfragen in Politik und Wissenschaft gewinnt das Thema Einkommens- und Vermögensverteilung in den letzten Jahren wieder an Relevanz und vielleicht sogar Brisanz. Studien wie die von Piketty und anderen und die immer deutlich sichtbar gewordene Diskrepanz zwischen Normaleinkommen und den Spitzenverdienern, die stabile und relativ hohe Quote der statistischen Armen und die wachsende Zahl von Minilöhnen in der Bundesrepublik und weltweit haben dazu beigetragen. Trotz der mittlerweile zahllosen Studien stellt sich das Thema als ein Drama der emotionalen Endlosfrage nach den Ursachen dieses Problems dar und muss wohl als Scheitern der traditionellen vorherrschenden Wirtschaftswissenschaften angesehen werden.

Politische Trends wie der wachsende Populismus und die steigende Zahl der Wählerstimmen für rechte Parteien gerade in einkommensschwachen und strukturell problembehafteten Regionen sind ebenfalls ein Signal in diese Richtung. Gegenüber dieser Entwicklung ist die traditionelle ökonomische Theorie aussageschwach – praktisch lässt sich keine konsistente und evidente Theorie der Einkommens- und Vermögensverteilung finden –, eine echte Lücke in der wirtschaftswissenschaftlichen Theorie. Die Grenzproduktivitätstheorie und ihre Ableger und andere meist mikroökonomische, modelltheoretische Optimierungsansätze liefern dafür, mangels empirischer Relevanz, keinerlei Ersatz und besitzen ohnehin keine reale Aussagekraft.

Damit stellt sich die Frage, ob und wie dieses Manko beseitigt werden kann. Das ist der Ausgangspunkt für unsere Überlegungen, die ein integriertes Konzept zur Analyse der Verteilung von Einkommen und Vermögen und des dem zu Grunde liegenden sozioökonomischen Verteilungsprozesses entwickeln oll.

Ein altes Thema muss neu betrachtet werden

Einkommenserzielung ist das zentrale Motiv allen Wirtschaftens, praktisch alles ökonomische Handeln der Wirtschaftssubjekte dient vorrangig dem Erzielen von Einkommen, seien es Arbeitnehmer oder Unternehmen. Letztlich gilt das auch für den Staat. Der Prozess der Einkommensverteilung spielt sich auf Märkten und in politischen Arenen, auf allen Ebenen ökonomischen und politökonomischen Handelns ab. Dabei kommt es entscheidend auf die Ziele und das Handeln der Beteiligten an, mit den ihnen jeweils zur Verfügung stehenden Handlungspotenzialen und Instrumenten.

Zentraler Ausgangspunkt sind die im wirtschaftlichen Alltag handelnden korporativen Akteure, also Institutionen wie Unternehmen, Gewerkschaften, Verbände, Parteien, Regierungen, Behörden und vom Staat abhängige Akteure wie Wohlfahrtsverbände oder NGOs. Dies erfolgt im ökonomischen wie politischen Prozess, also auf den Märkten, im Tarifsystem und auf den verschiedenen politischen Handlungsfeldern. Im Mittelpunkt stehen das einkommensorientierte Agieren der diese Akteure bildenden sozialen Gruppen, ihre Maßnahmen zur Zielerreichung, ihre Ressourcen und Machtpotenziale, die sie zur Durchsetzung ihrer Vorstellungen verwenden können.

Der entscheidende Unterschied unserer Betrachtungsweise zur traditionellen Sichtweise ist die Einbeziehung der strukturellen und institutionellen Rahmenbedingungen für die Märkte im Unternehmensbereich und im Tarifsystem sowie im politischen System

Diese institutionellen Bedingungen unterscheiden sich auf den einzelnen Handlungsfeldern in erheblichem Maße. Sie bestimmen die Erfolgschancen und Durchsetzungsmöglichkeiten der Einkommensakteure im System. Ganz überwiegend handelt es sich dabei um die gesetzlichen und staatlichen Vorgaben und Normen, die von Verfassung und Parlamenten festgelegt sind.

Aus dem strukturellen Rahmen und den verschiedenen aktuellen Ressourcen der Akteure ergeben sich die mobilisierbaren Machtpotenziale und Instrumente, die zur Verfolgung und Durchsetzung von Verteilungszielen genutzt werden können. Das sind die klassischen Möglichkeiten und Ressourcen der Unternehmen, also z.B. Preissetzung, Bestimmung der Mengen an Produktion und Beschäftigung, Investitionsentscheidungen, technischer Fortschritt usw., also ein ganzes Bündel von Instrumenten, neben den politischen Einflussmöglichkeiten. Den Arbeitnehmern und Gewerkschaften im Tarifsystem stehen demgegenüber weniger Instrumente zur Verfügung, das Stärkste ist die Beschäftigungsverweigerung, selten individuell, in der Regel kollektiv, als Möglichkeit zum Streik. Ökonomische Macht und Organisations- wie Verbandsmacht lassen sich teilweise auf das politische System übertragen und dort zur Geltung bringen. Daher beziehen wir die Machtpotentiale der Akteure mit ein.

Ausschlaggebend für den Erfolg sind Ausmaß und Qualität der (Macht-) Position der Unternehmen auf den Märkten und die dort vorhandenen Konstellationen gegenüber anderen Unternehmen und gegenüber den Arbeitnehmern und Arbeitnehmerorganisationen. Hoch vermachtete Märkte mit oligopolistischen Strukturen ermöglichen die Durchsetzung autonomer Einkommens- und Preisvorstellungen viel eher als Märkte mittlerer Konkurrenzintensität oder echte

Wettbewerbsmärkte. Größe, Finanzkraft, Internationalität und Innovationskraft der Unternehmen spielen eine wichtige Rolle, weil sie den jeweiligen Unternehmen weitere Instrumente zur Zielerreichung bereitstellen.

Unsere These ist, dass die jeweils mächtigeren Unternehmen ihre Einkommensziele via Preissetzungsmacht und mit ihren anderen Handlungsmöglichkeiten weitgehend durchsetzen, und sich daraus eine Art Gewinnhierarchie bildet. An ihrer Spitze stehen die hoch konzentrierten Sektoren, wobei die Pyramide stufenweise abfällt, über die Sektoren mittlerer Konkurrenz und mittelgroßer Unternehmen, bis zu den Sektoren mit in der Regel hoher Wettbewerbsintensität (KMU und Kleinunternehmen).

In der Konsequenz bildet sich so eine Renditehierarchie heraus, die prinzipiell mit den Konkurrenzbedingungen in den verschiedenen Sektoren korreliert. Es finden sich für diese Annahme eine Vielzahl von empirischen Belegen, auch wenn eine methodische exakte Absicherung etwa durch eine umfassendere Korrelationsanalyse noch aussteht. In einem ersten Ansatz versuchen wir im weiteren Verlauf unserer Überlegungen eine solche Analyse zu erstellen. Entscheidend für den Verteilungsprozess ist unseres Erachtens, dass diese sektorale Abstufung sich nicht nur beim Einkommen der Unternehmen abbildet, sondern sich als Hierarchie der Einkommens- und Vergütungsstruktur der Arbeitnehmer in eben diese Sektoren bzw. ins Tarifsystem überträgt. Größe und Struktur von Großunternehmen in den konzentrierten Sektoren begünstigen die Organisationsmöglichkeiten und die Stärke der Gewerkschaften als Organisationen der Arbeitnehmer und ihre Vertretungsmacht aus einer ganzen Reihe von Gründen, noch gilt das für die Fähigkeit, wegen ihrer höhere Wertschöpfung auch tatsächlich höhere Löhne und Einkommen zahlen zu können und wegen der gewerkschaftlichen stärkeren Position tatsächlich höhere Vergütungen zu zahlen. Deswegen können Gewerkschaften unter diesen Bedingungen höhere Vergütungen einfordern, besser artikulieren und durchsetzen, zumal diese Unternehmen solche Kosten auch leichter auf ihre Abnehmer weiterwälzen können.

Die hier konstatierte Gewinn- und Vergütungshierarchie bestimmt die Einkommensverteilung nur zu einem Teil. Es ist zu beachten, dass zahlreiche andere Variablen wie Größe der Unternehmen und Institutionen, ihre Finanzkraft, die Qualifikation des einzelnen Beschäftigten, die Arbeitsintensität, die Statusposition der Arbeitnehmer, zum Teil ihre Sozialisation sowie andere Faktoren eine Rolle spielen. Aber in den meisten Sektoren, vor allem in den Industrie- und Dienstleistungssektoren, zum Teil auch im Finanzbereich, wird der grundsätzliche Einkommensstatus (natürlich mit Bandbreiten) so bestimmt, wie hier skizziert.

Das Tarifsystem im öffentlichen Sektor bildet keine wirkliche Ausnahme: in den großen Oberbehörden wie Ministerien ist die Vergütungsstruktur durch eine überproportionale Bündelung der hohen Vergütungsgruppen gekennzeichnet, während in den Bürgerämtern, im Sozialbereich und in der Pflege oder der Reinigung die Angestellten mit kleinen Einkommen arbeiten.

Alle übrigen Akteursgruppen, vor allem die ökonomisch und politisch wirklich Schwachen bilden das Ende der Verteilungspyramide (alle Transferleistungsempfänger, Mindestlöhner, Leichtlöhner und Scheinselbstständige).

Diese Gruppen haben praktisch keine Chancen, in diesem strukturellen Kontext ihre Verteilungsposition wesentlich und nachhaltig zu verbessern.

Der entscheidende Unterschied im Vorgehen

Die Einbeziehung des institutionellen Rahmens und der von ihm mitbedingten Machtkonstellationen bedeutet für das Vorgehen eine eingehende Analyse der einzelnen Handlungsfelder in Ökonomie und Politik, weil sie jeweils speziellen Bedingungen unterliegen und die Handlungspotenziale sich deswegen erheblich unterscheiden können. Neben den finanziellen und politischen Ressourcen der Akteure (vor allem bei Unternehmen oder Gewerkschaften) sind diese speziellen Bedingungen auch die Machtpotenziale und Einflussmöglichkeiten im Verteilungsprozess ganz entscheidend. Zu den Ressourcen zählt deswegen alles, was das eigene Handeln ermöglicht oder erweitert oder das der anderen - konkurrierenden oder „gegnerischen“ - Akteure beeinträchtigt oder steuert.

Die jeweiligen Konstellationen eröffnen den Akteuren Raum für Handlungsmöglichkeiten oder eben nicht. Für die Ausnutzung dieser Handlungspotenziale sind jedoch Ressourcen erforderlich. Im Verteilungsgeschehen werden diese Ressourcen mobilisiert und zur Zielerreichung eingesetzt, auf Märkten, im Tarifsystem und im politischen System, um dort spezifische Verbesserungen der Rahmenbedingungen wie auch Einkommensziele durchzusetzen. Für die Verteilungsanalyse ist das von großer Wichtigkeit, denn das prägt die Startchancen und Durchsetzungschancen im Verteilungsprozess vor und bestimmt zu einem wesentlichen Teil die Erfolgschancen.

Die Verteilungsauseinandersetzungen erfolgen zeitlich parallel auch auf den politischen Handlungsfeldern via Lobbys, Parteien, Parlamente oder staatliche Institutionen. Zwar passiert dies unter anderen Konstellationen aber mit denselben Akteuren, zusammen mit den originär politischen Konstellationen in Parlamenten und Regierungen.

Die politischen Entscheidungen besitzen daher für den Verteilungsprozess und seine Ergebnisse faktisch die gleiche Bedeutung wie der rein ökonomische Prozessverlauf.

Verteilung als Prozess

Neben den schon skizzierten Akteurskonstellationen auf den Handlungsfeldern kommt der Dynamik des Prozesses – also den interdependenten Aktivitäten im zeitlichen Ablauf und ihren ökonomischen Effekten – für die Erfolgschancen der Verteilungsakteure eine entscheidende Bedeutung zu. Der Prozess verläuft in der sozioökonomischen Realität kontinuierlich und uno actu mit dem alltäglichen Wirtschaftshandeln ab.

Wie läuft also der tatsächliche Verteilungsprozess ab? Er besitzt eine eigene, endogene Dynamik, die teils durch den allgemeinen Konjunkturverlauf, mit unterschiedlichen Branchenkonjunkturen und sektoralen Wachstumsraten bestimmt wird, makroökonomisch von internationalen Konjunkturen, daneben von Geldpolitik und Wechselkursen und den Wachstumsraten der großen Handelspartnerländer; Zum anderen Teil wird der Verteilungsprozess durch das autonome oder

teilautonome Einkommens- und Preissetzungsverhalten der Unternehmen gesteuert, die generell alle Spielräume zur Steigerung ihres Einkommens und damit ihrer Rendite auszuschöpfen versuchen. Dies bietet den starken, preissetzungsmächtigen Unternehmen in den konzentrierten Märkten, gegenüber den weniger konzentrierten und gegenüber den Unternehmen in Wettbewerbsmärkten entscheidende Vorteile.

Der ausschlaggebende strukturelle Vorteil besteht darin, dass die Unternehmenseinkommen im konjunkturellen Wachstumsprozess automatisch zunehmen. Die Wertschöpfungszuwächse fallen zuerst bei den Unternehmen an, quasi als struktureller Wachstums- und Einkommmensautomatismus. Zusammen mit der Chance, unter bestimmten Voraussetzungen die Preise selbstständig erhöhen zu können, jedenfalls auf den konzentrierten Märkten, haben sie damit gegenüber allen anderen Akteuren entscheidende Vorteile. Außerdem definieren sie – mehr oder weniger - selbstständig ihre eigenen Beschäftigungsmenge und damit ihre Nachfrage nach Arbeitnehmern, deren Beschäftigung und auch deren Tarifchancen.

Dieser im System verankerte Einkommensvorsprung zwingt alle anderen Verteilungsakteure zu Nachholaktionen, wenn sie ihren realen Einkommensanteil erhalten oder steigern wollen: Die Unternehmen in anderen Sektoren müssen ihre Preise erhöhen, die Arbeitnehmer über ihre Tarifakteure im Tarifsystem Einkommensforderungen geltend machen, Eine weitere, strukturbedingte Asymmetrie für die Kontraktakteure liegt darin, dass sie Einkommensänderungen mit den Arbeitgebern aushandeln müssen, also im Zweifel gegen deren Gegenwehr, weil diese kein eigenes Interesse an einer Tariferhöhung ihrer Beschäftigten besitzen. Den Unternehmungen bieten sich noch weitere Vorteile: Sie können wiederum Kostensteigerungen - ob Lohnerhöhungen oder Bezugskosten oder andere externe „Schocks“ – weiterwälzen, also an Nachfrager weitergeben, wenn die Marktlage und ihre Preissetzungsmacht das erlaubt, oder sogar rückwälzen, d. h. gegenüber ihren Lieferanten Kostensenkungen durchsetzen. Soweit die zentralen endogenen Dynamikfaktoren, die den Verteilungsprozess in Gang gehalten.

Zusammengenommen verschafft das den Unternehmen im Einkommensprozess günstigere Einkommensbedingungen, wie sich zum Beispiel gerade 2022/ 23 infolge der Corona-, Logistik- und Transportkrise besonders gezeigt hat, als externe Schocks und Preissteigerungen autonom auftraten. In dieser Phase wurden überwiegend solche Kostensteigerungen sofort via Preiserhöhungen auf Abnehmer und Konsumenten weitergewälzt, und zwar über die gesamte sektorale Breite der Wirtschaft

Der systematische Nachholzwang betrifft alle Einkommensakteure, soweit sie nicht von primären Wertschöpfungssteigerung profitieren oder zuerst gewinnsteigernde Preiserhöhungen realisieren konnten. Am schwierigsten haben es dabei die von staatlicher Regulierung oder staatlichen Maßnahmen betroffenen Einkommensempfänger. Vor allem alle Transferzahlungsempfänger, die zur Erreichung ihrer eigenen Einkommensziele oder Realeinkommens praktisch keine eigenen Ressourcen oder Potenziale mobilisieren können, realisieren dann in der Regel nur geringfügige Einkommenssteigerungen.

Es ergibt sich aus dieser Konstellation ein Prozess von wachstumsbedingten, und dann aus den Folgereaktionen weiter steigenden Einkommen, die wiederum ein

vorhersehbares Reaktionsverhalten aller anderen Beteiligten bedingen, dem später auch die staatlichen und politischen Akteure mit den im staatlichen System regulierten Einkommensänderungen folgen. Auf die so zustande gekommenen Einkommenserhöhungen sowie die dadurch dann teilweise steigenden Kosten reagieren natürlich, in einer „zweiten“ Runde, Unternehmen und Tarifakteure wieder.

Der Prozess zeichnet sich durch eine hohe Reaktivität und Ablaufgeschwindigkeit aus; die Dynamik beruht vor allem auf der strukturellen Vorreiter- und Vorteilsposition der Unternehmen beim Zuwachs an Wertschöpfung und dem strukturbedingtem Anpassungsverhalten aller anderen Kontraktakteure sowie der anderen betroffenen Unternehmen.

Die wechselseitigen Abhängigkeiten bei den Einkommen führen zu einer starken Interdependenz und zu einem Anpassungsverhalten, das über die ökonomischen Märkte hinaus bis auf die politische Ebene reicht wie z.B. ein Ruf nach Regulation, Mietpreisdeckeln, Verstaatlichung, Energiekosten-Subventionen. Der „Verteilungskampf“ zeigt sich dann in verschärften Konfliktsituationen und bei größeren Auseinandersetzungen zwischen den Verteilungsakteuren, sei es im Tarifsystem oder bei Preiskämpfen zwischen Zulieferern und Abnehmern oder auch bei verschärfter Angebotskonkurrenz, etwa im Einzelhandel. Dies findet sich auch auf internationaler Ebene etwa bei Rohstoffen und Agrarprodukten und wird auch in den politischen Verteilungsstreitigkeiten auf der EU-Ebene reflektiert.

Das Zusammenwirken von Strukturen, zielgerichtetem Agieren in Richtung Einkommensziele sowie die dafür eingesetzten Mittel bestimmt letztlich die verteilungsökonomischen Ergebnisse dieser multiplen Reaktionskette. Allerdings entsteht als Ergebnis kein neuer stabiler Zustand, so dass eine empirische Erfassung lediglich eine Momentaufnahme bzw. das Ergebnis einer zeitpunktbezogenen Betrachtung zeigt, die lediglich einen Ausschnitt der momentanen Ergebnisse erfasst. Nach der Datenerfassung ist der Prozess schon wieder weitergelaufen.

So kommt es zu einem ständig ablaufenden, simultanen Prozess auf zahlreichen Handlungsebenen, hauptsächlich auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten und im Tarifsystem, mit einer großen Zahl von Preis- und Einkommensentscheidungen. Die größten Vorteile haben dabei die starken und mächtigen Akteure und Akteursgruppen mit den meisten Ressourcen und zusätzlich den skizzierten strukturellen Vorteilen.

Das Ergebnis

Es muss konstatiert werden, dass die Unternehmen, genauer: ihre Eigentümer, denen letztlich ein Großteil der Gewinne zufließt, aufgrund der Situationen auf den Märkten und den strukturell bedingten Handlungsmöglichkeiten, auch durch ihren Einfluss auf den politischen Handlungsfeldern in der Verfasstheit unserer gegenwärtigen Systembedingungen die größten Chancen haben, ihre Einkommensziele durchzusetzen. Dies beeinflusst über die Zeit auch massiv die Vermögensverteilung, was wir gleichfalls untersucht haben. Das gilt nicht nur für die finanzkräftigen Großunternehmen auf Produkt- und Finanzmärkten oligopolistischen Typus, sondern auch für viele technologisch hochentwickelte Unternehmen auf Nischenmärkten (hidden champions). Aufgrund ihrer Innovationskraft und Internationalität erfreuen sich solche Unternehmen national und regional einer hohen

politökonomischen Relevanz. Alle anderen Unternehmen und ihre Eigentümer in stärker wettbewerblichen Märkten fallen demgegenüber ab, was auch entsprechende Auswirkungen auf die Arbeitnehmereinkommen hat.

Soweit die Theorie - was sagt die Empirie?

Die Datenlage ist wegen der Grenzen der statistischen Erhebungen und Aufbereitung sowie Verfügbarkeit in Bezug auf Akteursgruppen bezogene Einkommen und Vermögen, gerade bei den wichtigen Variablen wie Gewinnlage und Gewinnverwendung nicht völlig transparent oder eindeutig. Prinzipiell deutet aber alles darauf hin, dass sich eine konzentrationsgrad- oder besser machtorientierte Gewinnhierarchie mit einer analogen Verdienst- oder Lohnhierarchie herausgebildet hat, da die „starken“ Unternehmen sich auf Großbetriebe und bestimmte oligopolistische Sektoren konzentrieren (von den Hidden Champions in verschiedenen Nischen abgesehen), in denen die Tarifakteure auf der Gewerkschaftsseite bessere Organisationsbedingungen besitzen, dort stärker vertreten sind und deswegen bessere Chancen zur Durchsetzung von Tarifsteigerungen besitzen, welche die einkommensstarken Unternehmen auch leisten können, ohne ihre Renditeziele zu gefährden.

Auf einer rein deskriptiven Ebene der zahllosen Veröffentlichungen passt das alles relativ gut zusammen. Weil eben kein adäquates, für diesen Typ der Analyse verfügbares und gut geeignetes Instrumentarium zur Verfügung steht, haben wir den statistischen Zusammenhang zwischen den Unternehmensgewinnen, den sektoralen Konzentrationsdaten und den Lohneinkommen der abhängig Beschäftigten exemplarisch untersucht. Dies begrenzt sich zunächst auf den verarbeitenden Sektor. So soll die Frage beantwortet werden, ob es einen nachweisbaren statistischen Zusammenhang zwischen diesen drei Zahlenreihen und Faktoren gibt und ob sich so die Hypothese der analogen Gewinn- und Arbeitnehmer-Einkommenshierarchie zumindest grundsätzlich empirisch belegen lässt. Dabei sind die methodischen und statistischen Hürden relativ hoch.

Jedenfalls besitzt das von uns skizzierte Analysekonzept die große neue Chance, die sonst wenig oder nicht beachteten Prozesse der Verteilung und seine Ergebnisse einschließlich der Vermögensakkumulation genauer zu betrachten und seine Ursachen aufzudecken, also die dafür maßgeblichen Bestimmungsfaktoren, Variablen und strukturellen Voraussetzungen zu definieren und analysierbar zu machen.
Damit zeigt unsere Analyse aber auch, was geändert werden muss und wie und warum und weist somit auf potenzielle Ansatzpunkte für Veränderungen und Verbesserungen in eine umfassend angelegten Verteilungspolitik hin.

Soweit ein kurzer Abriss zu einem langen Thema. Mehr dazu in der Buchfassung: Eine neue sozio-ökonomische Theorie der Einkommens- und Vermögensverteilung, Berlin, Hannover, Wien 2026 (im Erscheinen).