

Umwelt, Ökonomie, Gesundheit: Resilienz statt Reparatur

Ist Ungleichheit ein Treiber von Krisen und sind Krisen ein Treiber von Ungleichheit?

PROF. DR. MIRIAM REHM, JUNIORPROFESSORIN FÜR SOZIOÖKONOMIE MIT SCHWERPUNKT EMPIRISCHE UNGLEICHHEITSFORSCHUNG AM INSTITUT FÜR SOZIOÖKONOMIE, UNIVERSITÄT DUISBURG/ESSEN



Dieser Beitrag versucht sich an den Fragen, ob sozioökonomische Ungleichheit zu ökonomischen Krisen führt, und umgekehrt, ob Krisen zu höherer Ungleichheit führen. Nach einer Darstellung der theoretischen ökonomischen Modelle dieses Zusammenhangs argumentiert der Beitrag, dass die sehr ungleiche Verteilung der privaten Vermögen dabei eine gewichtige und unterbelichtete Rolle spielt. In der COVID-19-Pandemie konnte der Sozialstaat den sonst zu erwartenden Anstieg der Ungleichheit bisher erfolgreich eindämmen. Allerdings sind Eltern und insbesondere Mütter durch die Situation stark belastet. Die Verteilungsforschung sollte daher diese unterschiedlichen Gruppen stärker in den Blick nehmen.

1. Einleitung

Führt (sozioökonomische) Ungleichheit zu (ökonomischen) Krisen? Und führen (ökonomische oder Gesundheits-) Krisen zu höherer Ungleichheit? Dieser Beitrag versucht Antworten auf diese beiden Fragen zu finden.

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts mochte es über Jahrzehnte scheinen, als beträfen schwere ökonomische Krisen ausschließlich Niedrig- und Mitteleinkommensländer. Nachdem das – bis dahin stabilisierend wirkende – Bretton-Woods-System der festen Wechselkurse zusammengebrochen war, trafen die Währungskrisen der 1970er, 1980er und 1990er Jahre Ländern in Lateinamerika und Asien. Diese führten zu Verwerfungen der nationalen Ökonomien, und in weiterer Folge zu Budgetkrisen und massiven sozioökonomischen Problemen. Dagegen waren die Savings and Loans Krise der 1980er in den USA, die Krise des Europäischen Währungssystems Anfang der 1990er sowie die Dotcom-Blase Anfang der 2000er in ihren Auswirkungen vergleichsweise harmlos.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007/2008 aber nahm ihren Ausgang im US-amerikanischen Immobiliensektor und wurde vor allem in Europa zu einer Schuldenkrise (gemacht). Zudem trifft die COVID-19-Pandemie bisher Hocheinkommensländer ähnlich stark wie Niedrig- und Mitteleinkommensländer. Somit ist diese Illusion der Stabilität unseres modernen Wirtschaftssystems wohl endgültig zerstört.

Manche Theorierichtungen der Ökonomie wie Post-Keynesianismus oder Marxismus untersuchen sowohl die Ungleichheit als auch die Krisenhaftigkeit von Wirtschaften theoretisch und empirisch seit Jahrhunder-

ten; allerdings waren diese Strömungen eher Randscheinungen. Seit den Krisen der Hocheinkommensländer sind diese Untersuchungsgegenstände auch in den Fokus des Mainstreams der Ökonomie (hauptsächlich der Neoklassik) gerückt.

Um die Frage zu beantworten, ob Ungleichheit zu Krisen führt, stellt dieser Beitrag zunächst die unterschiedlichen konzeptionellen Sichtweisen dieser Theorierichtungen auf Krisen, sowie deren Verknüpfung mit Ungleichheit, dar. Insbesondere Ungleichheit bei den Vermögen ist eine unterbelichtete Dimension der Verteilung, die aber zentral für die Krisenanfälligkeit moderner Ökonomien ist. Der Beitrag stellt daher die Konzentration des Vermögens in Deutschland dar, und gibt Hinweise auf die Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen Steigens dieser Ungleichheit. In seinem zweiten Teil untersucht der Beitrag anhand bisher verfügbarer Daten, ob die COVID-19-Pandemie absehbarer Weise zu einem Anstieg der (Einkommens-)Ungleichheit in Deutschland führt – und welche Gruppen von der Pandemie sozioökonomisch besonders belastet sind.

2. Führt Ungleichheit zu Krisen?

Es gibt unterschiedliche Ansätze zur theoretischen Konzeption von Krisen in der Ökonomie. Die Neoklassik, die dominante Schule ökonomischen Denkens, geht in ihrer reinen Form von selbststabilisierenden Märkten aus. Sich selbst überlassen tendieren Märkte dieser Theorie nach zum Gleichgewicht, und der Preis gleicht Angebot und Nachfrage aus. Destabilisierend können somit Eingriffe von außen wirken – insbesondere von staatlicher

Seite –, aber entsprechend der „Markteffizienzhypothese“ nicht die Märkte selber. Im Falle der Finanzkrise von 2007/2008 ist diese Ansicht auf eine besonders harte Probe gestellt, da Finanzmärkte dem Idealtypus der „perfekten“ Märkte mit vielen TeilnehmerInnen ohne Marktmacht besonders nahe kommen. So vertrat etwa John Cochrane, Ökonom an der Universität Chicago, die Ansicht, dass die Finanzkrise ausschließlich auf staatliche Interventionen in den Kreditmärkten zurückzuführen sei (Cochrane 2009). Institutionelle Analysen, die die Struktur des amerikanischen (Schatten-)Bankensystems oder die Finanzialisierung von Hypothekarkrediten in den Blick nehmen, hält diese Sichtweise nicht für relevant. Für die Neoklassik sind Verteilungsfragen ein Ergebnis des Marktprozesses, und können daher keinen Einfluss auf die Stabilität unseres Wirtschaftssystems – und somit auf seine Krisen – nehmen.

Allerdings unterschreiben inzwischen auch viele ÖkonomInnen neoklassischer Prägung keine rein exogene Krisenerklärung mehr. Insbesondere der „empirical turn“ der Ökonomie hat hier Bewegung in die theoretischen Konzeptionen gebracht. Empirisch orientierte Ökonomen wie Thomas Piketty oder Raghuram Rajan entwickelten Erklärungen für Ungleichheit beziehungsweise Krisen, die ihrer Theorie nach innerhalb des neoklassischen Paradigmas angesiedelt sind. Jedoch betreffen diese immer noch Randphänomene wie Finanzkrisen und die Entstehung von Ungleichheit, aber berühren (noch) nicht den paradigmatischen „Kern“ der Neoklassik. Die Ansichten zur Selbststabilisierung der Märkte treten daher nach Ereignissen wie der Wirtschafts- und Finanzkrise von 2007/2008 in der neoklassischen Theorie rasch wieder in den Vordergrund.

Viele andere ökonomische Denkrichtungen vertreten dagegen endogene, strukturelle Krisenerklärungen. Der marxistische Zugang konzeptionalisiert diese sehr vereinfacht folgendermaßen (Shaikh 1978): Die dem Kapitalismus inhärente Tendenz der Profitrate immer weiter zu fallen, ausgelöst durch den Zwang zu halsabschneidischem Wettbewerb zwischen Unternehmen (das heißt, Arbeit zu sparen), löst in regelmäßigen Abfolgen Krisen aus. Diese vernichten Kapital, wodurch die Profitabilität wiederhergestellt wird. Die Ungleichheit zwischen Kapital und Arbeit liegt somit der Krisenhaftigkeit des kapitalistischen Wirtschaftssystems in dieser Sichtweise zugrunde.

Eine andere Krisenerklärung, die insbesondere moderne Entwicklungen auf den Finanzmärkten gut erfasst, entwickelte Hyman Minsky, ein Post-Keynesianischer Ökonom (Minsky 2008). Diese beschreibt, dass Unternehmen in Zeiten der Stabilität nicht nur durch Profitchancen dazu verleitet werden, sondern aufgrund des Wettbewerbs dazu gezwungen sind, ihre Leverage zu erhöhen. Hierbei wird zusätzliches Fremdkapital aufgenommen, um den Profit je eingesetztem Eigenkapital zu erhöhen. In Zeiten der Stabilität entwickeln sich somit alle Unternehmen von „Hedge“-Finanzierung, die sowohl Zinsen als auch Kreditrückzahlungen aus dem Cashflow bedienen kann, über „spekulative“ Finanzierung, deren Kreditrückzahlungen bereits auf einer erfolgreichen Umwälzung ihrer Kredite beruht, hin zu einer „Ponzi“-Finanzierung, die sowohl Zinsen als auch die Kreditrückzahlungen aus neuen Krediten bedient, und somit zum Beispiel auf steigende Vermögenspreise oder sich kontinuierlich verbessernde Kreditkonditionen angewiesen ist.

Das führt in der langen Frist zu Zahlungsschwierigkeiten; tatsächlich hatte bereits Keynes (angeblich) festgestellt: „The market can stay irrational longer than you can stay solvent“. Unternehmen und InvestorInnen, die bei der Jagd auf Renditen nicht mitmachen, geraten in der mittleren Frist unter starken Druck. Daher beschrieb Kindleberger (2005) die Geschichte der Finanzmärkte als eine Abfolge von spekulativen Blasen, bei denen die Psychologie der AktionärInnen eine große Rolle spielt. Ungleichheit spielt in dieser Krisenerklärung hauptsächlich eine indirekte Rolle, indem sie am oberen Ende der Einkommensverteilung die Verfügbarkeit von „Spielkapital“ auf den Finanzmärkten erhöht.

Der Post-Keynesianismus kennt noch eine andere endogene Krisenursache: Den strukturellen Nachfrage-

mangel. In dieser Theorie hängt die Stabilität des Wirtschaftswachstums (über dessen Volatilität Krisen definiert werden) hauptsächlich von den Absatzmöglichkeiten der Unternehmen ab. Wenn die innerhalb eines Jahres produzierten Güter und Dienstleistungen nicht verkauft werden können, führt das zu einer negativen Einschätzung des Wirtschaftsumfeldes, und das wiederum zu Investitionszurückhaltung.

Da aber aufgrund der differenziellen Sparquoten der unterschiedlichen Einkommensgruppen – Personen am oberen Ende der Verteilung sparen mehr als jene am unteren Ende, die praktisch ihr gesamtes Einkommen sofort wieder ausgeben (und sogar oft mehr als das, und somit negative Sparquoten haben) – strukturell weniger Nachfrage existiert als Produktion stattfindet, postuliert der Post-Keynesianismus einen strukturellen Nachfragemangel. Dieser führt auch zu systemischer Arbeitslosigkeit: in „normalen“ Zeiten gibt es im Post-Keynesianismus (im Gegensatz zur Neoklassik) Arbeitslose – die damit auch unverschuldet arbeitslos sind, weil es aufgrund des Nachfragemangels strukturell zu wenige Jobs gibt.

In dieser Sichtweise ist Ungleichheit als Krisenursache zentral angelegt. Einkommensungleichheit verschärft den strukturellen Nachfragemangel, da somit die Einkommen am oberen Ende der Verteilung noch steigen und diese aufgrund ihrer höheren Sparquoten die gesamtgesellschaftliche Nachfrage reduzieren.

Solche strukturellen oder systemischen Krisenerklärungen haben seit der Jahrtausendwende an Relevanz und Aufmerksamkeit gewonnen. Nach der Dotcom-Blase zeigten auch die Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007, sowie (mit Einschränkungen) auch die derzeitige Pandemie auf, dass in der Ökonomie Krisen nicht als Anomalien betrachtet werden können. Der Druck, Krisen konzeptionell in ökonomische Theorien zu integrieren, steigt mit jeder weiteren Krise. Dafür spielt Ungleichheit – insbesondere jene zwischen Kapital und Arbeit in der marxistischen und post-Keynesianischen Theorie – eine zentrale Rolle. Vermögensungleichheit aber liegt den Eigentumsverhältnissen zugrunde, und definiert so die Einkünfte aus Kapital und Arbeit.

a. Vermögensungleichheit in Deutschland sehr hoch

Die Ungleichheit bei den Vermögen ist in Deutschland – anders als bei den verfügbaren Einkommen – im internationalen Vergleich sehr hoch. Der Gini-Koeffizient, ein

Ungleichheitsmaß, das zwischen 0 (völliger Gleichheit) und 1 (extremer Ungleichheit) liegt, weist für Deutschland einen Wert von etwa 0,74 aus (Europäische Zentralbank 2020). Zum Vergleich, der Gini-Koeffizient der äquivalisierten (d.h. nach Haushaltsgröße gewichteten) Bruttoeinkommen macht in Deutschland etwa 0,55 aus, während er bei den äquivalisierten verfügbaren Nettoeinkommen nach Steuern und Transfers etwa bei 0,30 liegt (Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB 2021).

Diese extreme Ungleichverteilung der Vermögen in Deutschland zeigt sich ebenfalls im großen Unterschied zwischen Durchschnitts- und Medianvermögen. Während in den neuesten Daten des Household Finance and Consumption Survey (HFCS) der Europäischen Zentralbank des Medianvermögen – des Haushalts genau in der Mitte der Verteilung – bei etwa 71.000 Euro liegt, macht das Durchschnittsvermögen etwa 233.000 Euro aus. Das liegt daran, dass Vermögen rechtsschief verteilt sind, also dass es wenige sehr große Vermögen gibt, was den Durchschnitt nach oben zieht, während die große Mehrheit kaum Vermögen besitzt.

Da Vermögensdaten nur durch Erhebungen (und nicht durch Steuerdaten) zur Verfügung stehen, ist diese Ungleichheit mit ziemlicher Sicherheit noch deutlich unterschätzt. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) versuchte in einer SOeP-Erhebung die Untererfassung der Superreichen ein Stück weit auszugleichen, und schätzt auf dieser Basis, dass das reichste ein Prozent etwa 30 Prozent des gesamten privaten Nettovermögens (Aktiva minus Schulden) in Deutschland besitzt (Schröder, Bartels, Göbler, Grabka & König 2020). Die nächsten neun Prozent (Top 2 bis 10 Prozent) besitzen etwa ein Drittel, und die Top 11 bis 50 Prozent mehr als ein Drittel des gesamten Nettovermögens. Folglich verfügt die gesamte untere Hälfte der Haushalte zusammen über weniger als fünf Prozent des Nettovermögens.

b. Vermögensungleichheit kann steigen und verschärft Krisen

Hohe Ungleichheit wird durch gewisse selbstverstärkende Mechanismen noch weiter verschärft, was zu einem Teufelskreis steigender Ungleichheit führen kann. Bei der Vermögensverteilung sind einer dieser Mechanismen die sogenannten differenziellen Renditen. Das bezeichnet die Tendenz, dass mit der Höhe der (Netto-)Vermögen auch die Renditen auf diese Vermögen steigen (Ederer & Rehm

2020). Dieses Matthäus-Prinzip („Denn wer da hat, dem wird gegeben“, Mt 25:29) ist empirisch gut dokumentiert (Ederer & Rehm 2020). Die Gründe dafür können vielfältig sein: höhere Risikobereitschaft von Hochvermögenden, die mit höheren Renditen einhergeht; professionelles Portfoliomanagement; oder bessere Netzwerke, die über Investitionsmöglichkeiten informieren (Piketty 2014). Der Effekt ist eine Tendenz zu immer höherer Vermögenskonzentration, die sich durch reine Marktkräfte kaum zügeln lässt.

Nun kann hohe Vermögensungleichheit die Krisenanfälligkeit von Ökonomien erhöhen; etwa wenn extrem hohe (Finanz-)Vermögen auf der Suche nach Renditen zu schnellen Zu- und Abflüssen von Kapital führen. Dadurch wurden etwa die Währungskrisen, die sich zu Finanz- und Wirtschaftskrisen auswuchsen, in Lateinamerika in den 1980ern, und in Ostasien und Russland in den 1990ern ausgelöst. Die Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007 dagegen ging hauptsächlich auf den Immobilienmarkt in den USA zurück, wo Hypothekarkredite verbrieft und auf den Finanzmärkten gehandelt wurden. Die Schuldenfinanzierung von Wohneigentum – und somit im Grunde das Problem, dass die Einkommen der großen Mehrheit nicht mit den Vermögenspreisentwicklungen Schritt hielt – wurde somit in Kombination mit der Finanzialisierung zur Achillesferse der Weltwirtschaft.

Während die COVID-19-Pandemie zumindest nicht direkt durch Ungleichheit ausgelöst wurde, so zeigt sie doch die unterschiedlichen Sicherheitsniveaus, die Haushalte mit hohem von jenen mit niedrigem Vermögen trennt, deutlich auf (Rehm 2020). So ist eine Ausgangssperre für eine Familie im eigenen Haus mit Garten deutlich leichter durchzustehen, als in einer beengten Mietwohnung für eine alleinerziehende Person. Die negativen Auswirkungen von Schulschließungen auf die Bildung von Kindern vermögensloser Familien zeigen bereits erste Daten.

Zusätzlich zum privaten Vermögen rückt in solchen massiven Krisen auch das öffentliche Vermögen in den Blick. Parks, öffentliche Bäder, öffentlicher Nahverkehr und öffentlicher Wohnbau erfüllen zentrale ökonomische Funktionen, ebenso wie Schulen und Pflegeheime. Für Pandemien ist insbesondere das öffentliche Vermögen, das in das öffentliche Gesundheitssystem (und als Bruttovermögen somit in Krankenhäuser) investiert ist, ausschlaggebend. Allerdings nimmt in Deutschland das öffentliche Nettovermögen seit den 1970ern stetig ab (Piketty 2014).

Ein Beispiel sind Krankenhausbetten („curative hospital beds“), deren Anzahl in Deutschland von 1991 bis 2017 um etwa 25 Prozent sank (European Commission 2020).

Es gibt somit aus sozioökonomischer Sicht sowohl theoretische sowie auch empirische Gründe anzunehmen, dass Ungleichheit zu Krisen führen kann. Ob andererseits (Gesundheits-)Krisen auch diese Ungleichheit noch weiter erhöhen, diskutiert der nächste Abschnitt.

3. Erhöhen Krisen die Ungleichheit?

Es ist umstritten, ob historische Krisen die Ungleichheit erhöht haben. Scheidel (2017) argumentiert, dass Ungleichheit seit der Steinzeit hauptsächlich wegen Kriegen, Revolutionen, Staatszusammenbrüchen, und schweren Epidemien sank. Die Pest etwa reduzierte die europäische Bevölkerung um etwa ein Drittel, und führte zu einer starken Reduktion der Ungleichheit durch Arbeitskräfteknappheit. Bei neueren Pandemien scheint dieser Effekt allerdings nicht so eindeutig zu sein. Galletta und Giommoni (2020) zeigen etwa für die Grippe-Epidemie

von 1918, dass sie die Ungleichheit in Italien erhöhte, insbesondere weil der Einkommensanteil von ärmeren Haushalten sank. Furceri et al. (2021) stellen für die Pandemien der letzten 20 Jahre (SARS 2003, H1N1 2009, MERS 2012, Ebola 2014, Zika 2016) fest, dass diese ebenfalls die Einkommensungleichheit, und spezifisch den Einkommensanteil von Hocheinkommensgruppen, erhöhten.

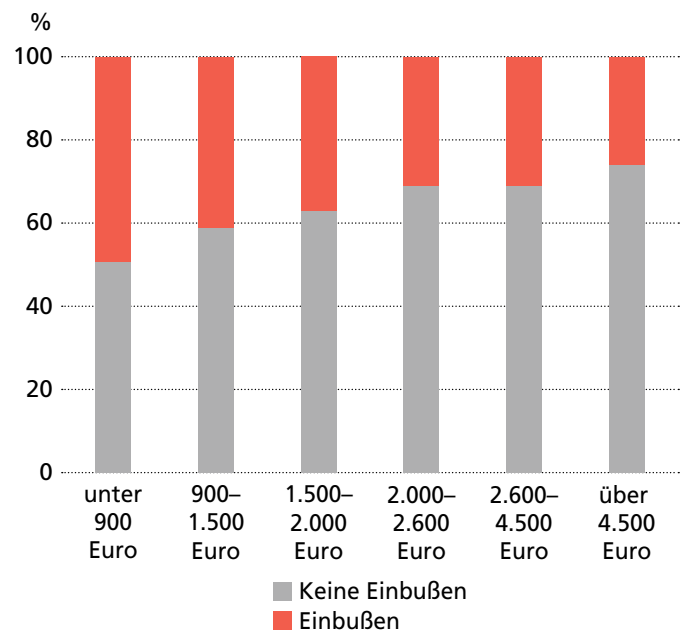
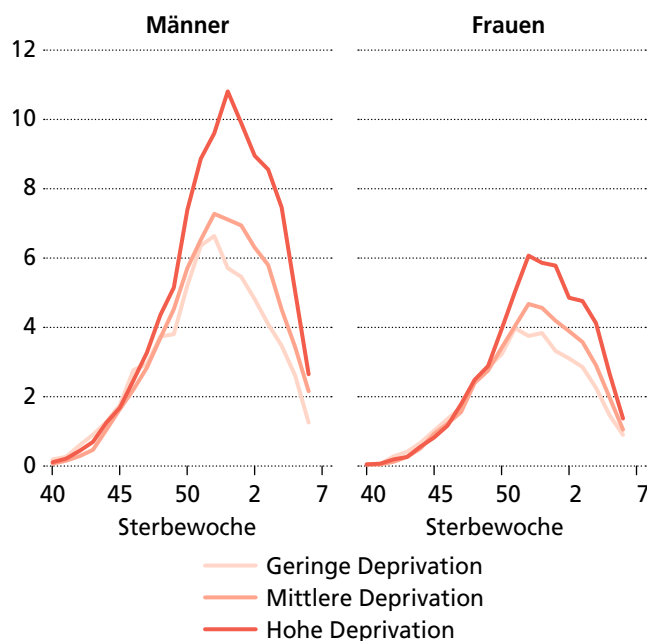
Die Autoren gehen davon aus, dass die Erfahrungen dieser rezenten Pandemien sich auch auf die COVID-19-Krise übertragen lassen (Furceri & Pizzuto 2021). Wie sich die Datenlage diesbezüglich derzeit für Deutschland darstellt, wird im Folgenden präsentiert.

a. COVID-19-Pandemie: Sozial Schwache sind von der Pandemie stärker betroffen

Ungleichheitsdaten sind nur in höchst eingeschränktem Maße vorhanden; auch in diesem Bereich offenbart die Pandemie systemische Schwachstellen. So verfügt die Forschung in Deutschland über keine Informationen zu sozioökonomischem Status von COVID-19-Krankheits- oder -Sterbefällen, und somit über keine Informationen

Betroffenheit von der Krise nach materieller Deprivation (linkes Panel) und Nettoeinkommen (rechtes Panel)

Todesfälle pro 100.000 (altersstandardisiert)



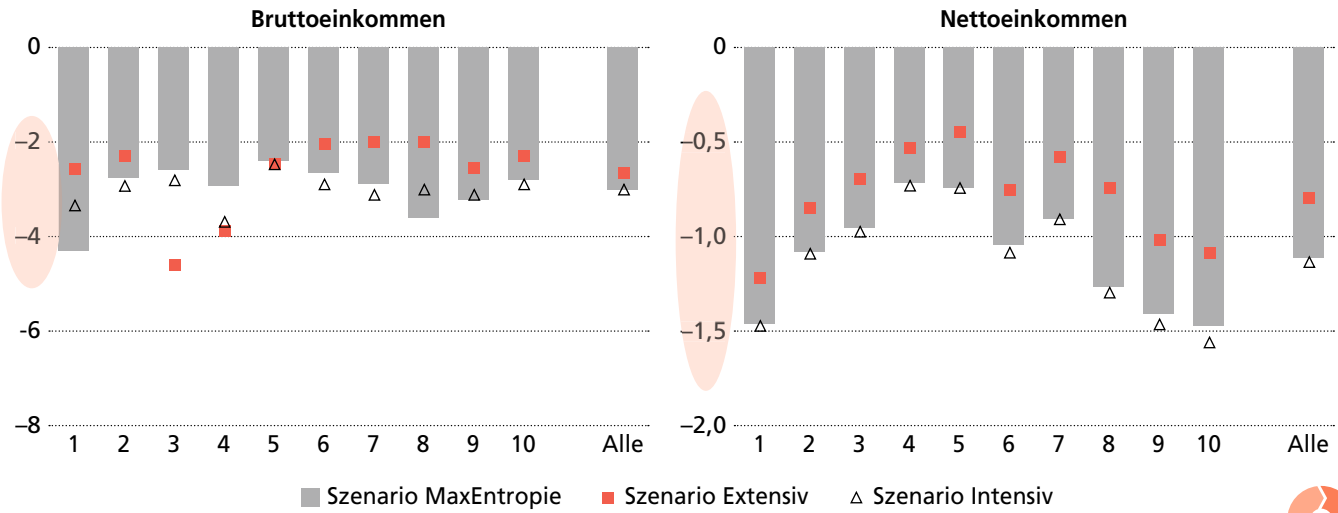
Quelle: RKI 2021 (linkes Panel), Kohlrausch et al. 2020 (rechtes Panel)



Abbildung 1: Das Robert Koch-Institut schätzt, dass Männer und Frauen in materiell am stärksten benachteiligten Landkreisen in der zweiten Welle eine deutlich höhere Inzidenzrate aufweisen (Betroffenheit nach materieller Deprivation (linkes Panel)). Ärmere Haushalte berichten häufiger, von Einbußen durch die Krise betroffen zu sein (rechtes Panel).

Abfederung der Kriseneinbußen durch den Sozialstaat

Relativer Einkommensverlust in %



Quelle: Bruckmeier et al. (2020)

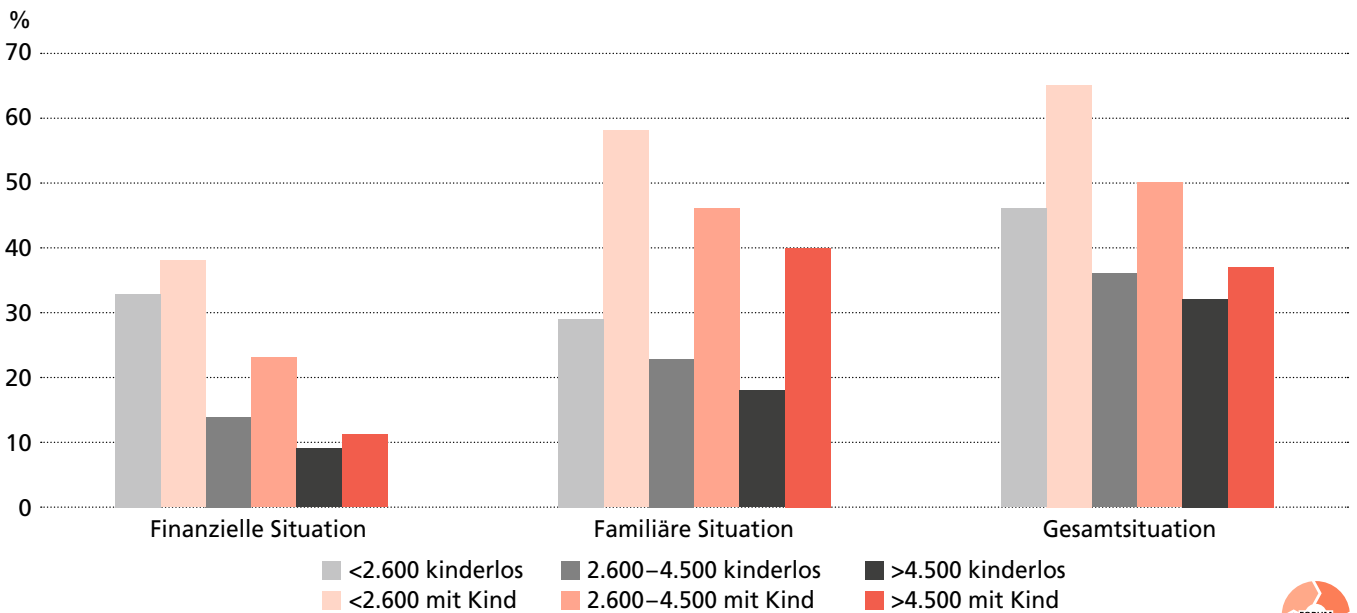


Abbildung 2: Die Pandemie trifft das unterste Dezil mit über vier Prozent Verlust bei den Bruttoeinkommen ökonomisch am stärksten (linkes Panel), doch der Effekt wird durch das Steuer- und Transfersystem stark reduziert (rechtes Panel).

etwa zu Bildungsstand, Berufsgruppe, Einkommen oder Vermögen der von COVID-19 Betroffenen. Aussagen zu Ungleichheitseffekten der Pandemie sind daher nur mit Einschränkungen und unter großer Vorsicht möglich.

Zugleich wäre für eine treffsichere gesundheitliche und ökonomische Präventionspolitik eine möglichst präzise Evidenz unverzichtbar. Allerdings gibt es Versuche, die fehlende Datenlage auf zwei Weisen zu approximieren:

Belastungen von Familien während der COVID-19-Pandemie



Quelle: Hövermann (2021)



Abbildung 3: Eltern sind besonders stark belastet: Die Kombination niedriger und mittlerer Einkommen mit der Präsenz von Kindern im Haushalt führt zu hohen Anteilen, die die Pandemiesituation als „stark“ oder „äußerst“ belastend empfinden.

einerseits über geographische Koinzidenz verfügbarer Ungleichheitsindikatoren mit Infektionsdaten, und andererseits über Selbsteinschätzungen bezüglich der ökonomischen Auswirkungen der Krise.

Bezüglich der regionalen Koinzidenz zeigen erste Daten, dass sozial Schwache von der COVID-19-Pandemie stärker betroffen sind. Wie Abbildung 1 (linkes Panel) zeigt, schätzt das RKI auf Basis aller gemeldeten, altersstandardisierten Todesfällen nach regionaler materieller Deprivation, dass sowohl Männer als auch Frauen in materiell am stärksten benachteiligten Landkreisen in der zweiten Welle eine deutlich höhere Inzidenzrate aufweisen (Robert Koch-Institut 2021). Somit sind in Regionen, die in den Dimensionen Bildung, Beschäftigung und Einkommen schlecht abschneiden, am stärksten betroffen.

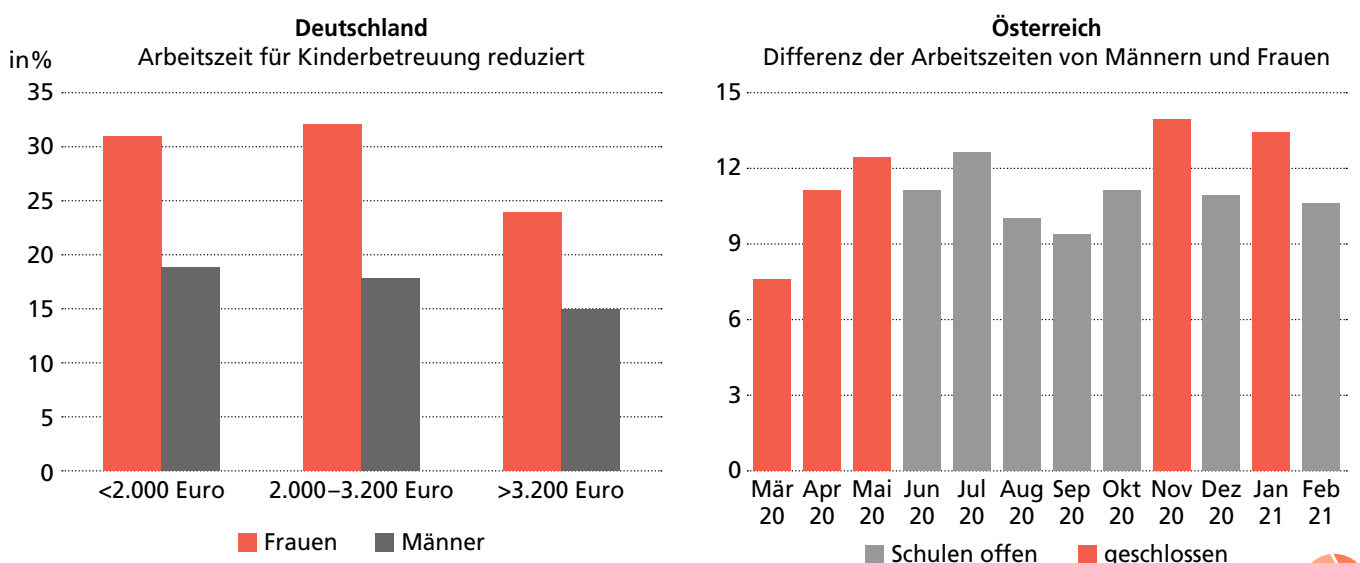
Allerdings zeigt sich im zeitlichen Verlauf ein interessantes Muster: Während zu Beginn der COVID-19-Pandemie materiell begünstigtere Regionen relativ höhere Inzidenzen aufwiesen (insbesondere Bayern und Baden-Württemberg) – was sich möglicherweise durch die Verbreitung des Virus über Skitourismus in Ischgl mit erklären lässt –, so kehrt sich dieser Trend mit Fortschreiten der Pandemie um (Wachtler et al. 2020). Dies kann auf

beengte Wohnverhältnisse, erhöhte Gesundheitsrisiken im Berufsumfeld systemrelevanter Betriebe (etwa Schlachtereien, Paketzusteller, Einzelhandel oder Gastwirtschaft), sowie auf ein religiöses Umfeld zurückzuführen sein.

Während die räumliche Koinzidenz von Todesfällen und materieller Deprivation auf Kreisebene einen wichtigen Hinweis auf sozioökonomische Ungleichheitseffekte der COVID-19-Pandemie liefert und mit internationalen Forschungsergebnissen für die USA übereinstimmt (Chen/Krieger 2021), so handelt es sich doch um eine Assoziation auf relativ hoch aggregierter Ebene. Zudem ist aus der gesundheitlichen Betroffenheit zwar eine mögliche, aber keine zwingende ökonomische Betroffenheit abzuleiten; insbesondere ist anzunehmen, dass die materiellen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie deutlich über die Krankheits- und Todesfälle hinausreichen.

Die zweite Möglichkeit, zeitnahe Ungleichheitsdaten zu generieren, ist die Erhebung der Selbsteinschätzung der Betroffenheit. Kohlrausch et al. (2020) zeigen mittels Daten der Erwerbspersonenbefragung der Hans-Böckler-Stiftung (HBS), dass die ökonomischen Einbußen aufgrund der COVID-19-Pandemie mit sinkendem Haushalts-Nettoeinkommen steigen, wie das rechte Panel von

Arbeitszeitreduktion wegen Kinderbetreuungspflichten (DE, links) und Arbeitszeitdifferenzen zwischen Vätern und Müttern während Schulschließungen (AT, rechts)



Quellen: Kohlrausch/Zucco 2020 (linkes Panel), Hanzl/Rehm (rechtes Panel)



Abbildung 4: In der Erhebung geben über 30 Prozent der Frauen und knapp 20 Prozent der Männer mit Haushaltseinkommen unter 3200 Euro an, dass sie während der Krise wegen Kinderbetreuungspflichten ihre Arbeitszeit unfreiwillig reduzierten (linkes Panel). In Österreich stieg in Monaten mit Schulschließungen der Unterschied in der Arbeitszeit von Vätern und Müttern sprunghaft an (rechtes Panel).

Abbildung 1 zeigt. Von Haushalten, die unter 1500 Euro Einkommen erhalten, geben etwa 40 Prozent an, Einbußen erlitten zu haben, während der Anteil bei Haushalten über 4500 Euro Nettoeinkommen nur etwa bei einem Viertel liegt. So sind etwa prekär Beschäftigte (wie LeiharbeiterInnen oder Mindestlohnbeziehende) oder im Gastgewerbe Arbeitende besonders häufig von Einbußen betroffen. Auch wenn die Grundgesamtheit dieser Daten nur etwa 5200 Beobachtungen umfasst, so bieten sie doch einen höchst relevanten, direkten Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Kriseneffekten.

Allerdings scheint der Sozialstaat weitgehend in der Lage gewesen sein, die unmittelbaren ökonomischen Kriseneffekte zumindest teilweise abzufangen. Bruckmeier et al. (2020) zeigen auf Basis dreier Modelle für Output, Arbeitsnachfrage und Steuern sowie Transfers, dass die Pandemie zwar das unterste Dezil mit über vier Prozent Verlust bei den Bruttoeinkommen ökonomisch am stärksten trifft (siehe Abbildung 2, linkes Panel), aber dass dieser Effekt durch das Steuer- und Transfersystem stark reduziert wird (siehe Abbildung 2, rechtes Panel). Nach Umverteilung durch den Sozialstaat sind die Nettoeinkommensverluste über die Dezile umgekehrt u-förmig verteilt: die höchsten relativen Einbußen haben mit etwa 1,5 Prozent das unterste und die obersten zwei Dezile, während sie im 4. und 5. Dezil etwa 0,8 Prozent betragen. Insgesamt konnte der Sozialstaat somit – trotz mangelnder Datenlage – nach dieser Schätzung die Ungleichheit in der oberen Hälfte der Verteilung in der COVID-19-Pandemie sogar reduzieren. In der unteren Hälfte der Nettoeinkommen aber nimmt die Ungleichheit zu, obwohl der Sozialstaat auch hier die Verluste abfedert.

b. Eltern und insbesondere Mütter sind von der Pandemie stark belastet

Allerdings sind diese Belastungen durch die COVID-19-Pandemie unter den Haushalten nicht gleich verteilt. Eltern, und insbesondere Mütter, sind von der pandemischen Situation besonders stark belastet. So zeigt Hövermann (2021) auf Basis der Erwerbspersonenbefragung der HBS, dass die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die finanzielle, familiäre und gesamte Situation von Haushalten sehr unterschiedlich sind. Unabhängig vom Einkommen geben Familien mit Kindern an, außerordentlich stark durch die Pandemie belastet zu sein, wie Abbildung 3 zeigt. Insbesondere

die Kombination niedriger und mittlerer Einkommen (unter 2600 bzw. 4500 Euro Haushaltseinkommen) mit der Präsenz von Kindern im Haushalt führt zu Anteilen von bis zu 65 Prozent bzw. 50 Prozent der Haushalte, die die Pandemiesituation „stark“ oder „äußerst“ belastend empfinden. Dabei spielt die finanzielle Situation eine gewichtige, aber dennoch untergeordnete Rolle gegenüber der familiären Situation.

Diese Belastungen haben das Potential, zu einem Rückzug vom Arbeitsmarkt zu führen, was langfristige Hysterese-Effekte nach sich ziehen kann. Erste Ergebnisse zeigen, dass insbesondere Mütter unter der Belastung der Kinderbetreuung ihre bezahlte Arbeitszeit zurückschrauben. In der Erhebung der HBS geben über 30 Prozent der Frauen und knapp 20 Prozent der Männer mit Haushaltseinkommen unter 3200 Euro an, dass sie während der Krise wegen Kinderbetreuungspflichten ihre Arbeitszeit unfreiwillig reduzierten (Kohlrausch 2020), wie das linke Panel der Abbildung 4 zeigt. In Österreich zeigen Hanzl & Rehm (2021) mit Daten des Austrian Corona Panel (ACP), dass in Monaten mit Schulschließungen der Unterschied in der Arbeitszeit von Vätern und Müttern sprunghaft ansteigt (rechtes Panel der Abbildung 4). Falls sich diese Auswirkungen der COVID-19-Pandemie verfestigen, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die Einkommensungleichheit auf der Personenebene mittelfristig steigt, weil die Einkommen von Frauen hinter jenen von Männern zurückbleiben.

Zusammenfassend lässt sich somit sagen, dass die fiskalpolitische Reaktion auf die Pandemie den ungleichheitsverstärkenden Effekt der Pandemie zumindest gedämpft, wenn nicht sogar verhindert hat. Allerdings wurde die ordnungspolitische Gesundheitspolitik nicht (bzw. nicht ausreichend) auf die Bedürfnisse von Eltern abgestimmt. Während Büros zu keinem Zeitpunkt der Pandemie geschlossen wurden, wurden Schulen und Kindergärten nicht nur wiederholt geschlossen, sondern zudem in oft unvorhersehbarer Weise. Die gesundheitlich notwendige Pandemiebekämpfung wurde somit auf dem Rücken der Eltern ausgetragen, und es ist nicht auszuschließen, dass eine Bindung der Eltern (und insbesondere der Mütter) an das häusliche Umfeld durch die fehlende Kinderbetreuung im Sinne der Kontaktreduktion sogar billiger in Kauf genommen wurde.

Dieser indirekte Zugang zur Pandemiebekämpfung hat allerdings einen langfristig ungleichheitserhöhenden

Effekt. Die reduzierte Arbeitsmarktbindung von Frauen erhöht, durch die Geschlechterschere beim Einkommen sowie die daraus folgenden Geschlechterscheren bei Vermögen und bei den Renten, langfristig die Ungleichheit. Zudem zeigt erste Evidenz, dass Bildungslücken bei Schulkindern stark sozial variieren, und hier die Gefahr besteht, dass das Schulsystem seiner Aufgabe, allen Kindern die gleiche Bildung zu bieten, nicht mehr nachkommt. Auch dieser Aspekt erhöht langfristig die Ungleichheit.

4. Fazit

Dieser Beitrag argumentierte, dass die Ökonomie in der Konzeption des Zusammenhangs zwischen Ungleichheit und Krisen große Fortschritte machte. Insbesondere mit der Rolle der Nachfrage sowie der Krisenanfälligkeit moderner Wirtschaften können Post-Keynesianismus und Marxismus wichtige Beiträge leisten, während die neoklassische Ökonomie zentrale empirische Erkenntnisse gewonnen hat. Ziel muss daher sein, die Verteilungsforschung weiter zu stärken. Dabei sollte die gewichtige aber häufig unterbelichtete Rolle, die die Verteilung der Privatvermögen spielt, mehr Aufmerksamkeit erhalten. Wie der Beitrag zeigte, ist die Vermögenskonzentration in Deutschland sehr hoch, und unter anderem lassen die höheren Renditen auf hohe Vermögen erwarten, dass sie noch weiter steigen wird.

Öffentliche Vermögen dagegen sind zentral für die Dämpfung von Kriseneffekten, was sich insbesondere in der COVID-19-Pandemie zeigte. Die Pandemie hat – ebenso wie vergangene Epidemien des 20. Jahrhunderts – das Potential, die Ungleichheit zu erhöhen. Ebendies zeigt sich daran, dass die Pandemie sozial Schwache stärker betrifft. Bereits im ersten Jahr der Pandemie wurde die Verteilung der Markteinkommen ungleicher. Allerdings war der Sozialstaat bisher in der Lage, diesen Anstieg der Ungleichheit bei den Nettoeinkommen hintanzuhalten oder zumindest einzudämmen.

Um dieser Entwicklung weiterhin entgegenzuwirken, sind weitreichende wirtschaftspolitische Maßnahmen sinnvoll. Übliche Vorschläge reichen von Vermögens- und Erbschaftssteuern zu einem höheren Mindestlohn; besonders relevant ist eine Frage, die sich zu Beginn der Pandemie offensichtlich stellte: Wer sind, und zu welchen Konditionen arbeiten, systemrelevante Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen? Hier muss für eine krisenresistente

Wirtschaft angesetzt werden. Schließlich betrafen die gesundheitspolitisch notwendigen Maßnahmen manche Gruppen besonders hart. Eltern sind von der pandemischen Situation stark belastet. Insbesondere bei Müttern besteht die Gefahr langfristig negativer Auswirkungen ihrer Arbeitszeitverkürzungen zur Kinderbetreuung. Stattdessen bräuchte es eine freiwillige, ausgewogen finanzierte und geschlechtergerechte Verkürzung der Arbeitszeit (Rehm 2020).

E-Mail-Kontakt: miriam.rehm@uni-due.de

Literatur

1. Bruckmeier et al., K. (2020). „Distributional Effects of macroeconomic shocks in real-time: a novel method applied to the Covid-19 crisis in Germany.“
2. Chen, J. T., & Krieger, N. (2021). Revealing the unequal burden of COVID-19 by income, race/ethnicity, and household: US county vs ZIP code analyses. *Journal of Public Health Management and Practice* 27 (1), S43-S56.
3. Cochrane, J. (2009). How did Paul Krugman get it so Wrong? Von <https://www.johnhcochrane.com/news-op-eds-all/how-did-paulkrugmanget-it-so-wrong?r-q=how%20did%20paul%20krugman%20get%20it%20so%20wrong> abgerufen
4. Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB). (2021). Verteilungsbericht 2021. Berlin: DGB Bundesvorstand.
5. Ederer, S., & Rehm, M. (2020). Making sense of Piketty's 'fundamental laws' in a Post-Keynesian framework: the transitional dynamics of wealth inequality. *Review of Keynesian Economics* 8.2.
6. Europäische Zentralbank. (2020). The Household Finance and Consumption Survey: Methodological report for the 2017 wave, Household Finance and Consumption Network. Statistics Paper Series, Nr. 35.
7. European Commission. (2020). Eurostat data base, last accessed April 5, 2020.
8. Finance, H. a. (2020). The Household Finance and Consumption Survey: Methodological report for the 2017 wave. No. 35. ECB Statistics Paper.
9. Furceri, D., & Pizzuto, P. (2021). „Will Covid-19 affect inequality? Evidence from past pandemics.“. *IMF Working Papers* 2021.127 .
10. Galletta, S., & Giommoni, T. (2020). The Effect of the 1918 Influenza Pandemic on Income Inequality: Evidence from Italy. Available at SSRN 3634793 .
11. Hanzl, L., & Rehm, M. (2021). Less work, more labor: School closures and work hours during the COVID-19 pandemic in Austria. No. 12. ifso working paper.
12. Hövermann, A. (2021). Belastungswahrnehmung in der Corona-Pandemie: Erkenntnisse aus vier Wellen der HBS-Erwerbspersonenbefragung 2020/21. No. 50. WSI Policy Brief.
13. Kindleberger, C. (2005). *Manias, Panics and Crashes*. Hoboken: Wiley.
14. Kohlrausch, B. A. (2020). Verteilungsbericht 2020: Die Einkommensungleichheit wird durch die Corona-Krise noch weiter verstärkt. No. 62. WSI Report.
15. Minsky, H. P. (2008). *Stabilizing an unstable economy*. Vol. 1. New York: McGraw-Hill.
16. Piketty, T. (2014). *Das Kapital im 21. Jahrhundert*. CH Beck.
17. Rehm, M. (2020). Vermögensverteilung und Wirtschaftskrisen. *Journal for Economic Policy*, 100(4), p. 245-250.
18. Rehm, M. (2020). Bei einer zweiten Coronawelle braucht es eine Verkürzung der Arbeitszeit. Von <https://www.handelsblatt.com/meinung/homo-oeconomicus/homo-oeconomicus-bei-einer-zweiten-coronawelle-braucht-es-eine-verkuerzung-der-arbeitszeit/26137198.html> abgerufen.

19. Robert Koch-Institut. (2021). Von https://www.rki.de/DE/Content/GesundAZ/S/Sozialer_Status_Ungleichheit/Faktenblatt_COVID-19-Sterblichkeit.html, zuletzt abgerufen am 8.4.2021.
20. Scheidel, W. (2017). *The Great Leveler*. Princeton: Princeton University Press.
21. Schröder, C., Bartels, C., Göbler, K., Grabka, M. M., & König, J. (29 2020). MillionärInnen unter dem Mikroskop: Datenlücke bei sehr hohen Vermögen geschlossen – Konzentration höher als bisher ausgewiesen. *DIW Wochenbericht*, S. 512-521.
22. Shaikh, A. (1978). „An introduction to the history of crisis theories.“ In *US capitalism in crisis* (S. 219-241).
23. Wachtler et al. (2020). „Socioeconomic inequalities and COVID-19 – A review of the current international literature.“

.....

PROF. DR. MIRIAM REHM

.....



Frau Dr. Rehm hat seit 2019 die Juniorprofessur für Sozioökonomie mit dem Schwerpunkt Empirische Ungleichheitsforschung an der Fakultät für Gesellschaftswissenschaften der Universität Duisburg-Essen (UDE) inne. Sie promovierte 2012 mit Auszeichnung an der New School for Social Research in New York und arbeitete neben ihrem Studium der Volkswirtschaft u.a. bei der Internationalen Arbeitsorganisation (2011) und den Vereinten Nationen (2008) sowie am Schwartz Center for Economic Policy Analysis in den USA (2010) und dem österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitut WIFO (2005). Bevor Rehm an die UDE kam, arbeitete sie in der Österreichischen Bundesarbeitskammer. Ihre Forschung wurde mehrfach ausgezeichnet, u.a. mit dem Young Economists Award der Nationalökonomischen Gesellschaft (NOeG).

