Wieviel Ungleichheit dient dem Gemeinwohl?

Verteilungsgerechtigkeit aus ordnungspolitischer Sicht

Der Beitrag beschäftigt sich mit der Legitimität von Einkommens- und Vermögensungleichheiten und legt dar, dass Ungleichheit wohlfahrtssteigernd wirken kann, wenn sie Innovationsanreize schafft, die Akkumulation von Kapital fördert oder zum Aufbau von Reserven für Krisenzeiten beiträgt. Gleichwohl finden sich zahlreiche Belege dafür, dass der Anstieg der Ungleichheit in den letzten Jahrzehnten in dieser Hinsicht dysfunktional gewirkt hat, woraus sich ordnungs- und verteilungspolitischer Handlungsbedarf ableiten lässt.



Dr. Christian Hecker
ist Mitglied im Deutschen Netzwerk Wirtschaftsethik (dnwe). Der vorliegende Beitrag stellt ausschließlich seine persönliche Auffassung dar. Bevorzugte Forschungsgebiete: Wirtschaftsethik, Ordnungspolitik, Wirtschaftsgeschichte.

Summary: This article deals with the conditions under which inequality of income and wealth can be justified. It explains that inequality can contribute to increasing public welfare if it creates incentives for performance and innovation, promotes capital accumulation or helps to build up financial reserves for times of crisis. Nevertheless, there is ample evidence that the rise in inequality in recent decades has had a dysfunctional effect in this respect, indicating a need for regulatory and distributional policy action.

Stichwörter: Einkommensungleichheit, Vermögensverteilung, Verteilungsgerechtigkeit, Verteilungspolitik, Ordnungspolitik

1. Einleitung

Dass neben existentieller Armut, die das Prinzip der Menschenwürde verletzt, auch **übersteigerter Reichtum** zu einem gesellschaftlichen Problem werden kann, ist nicht erst durch den Einfluss von Großspenden US-amerikanischer Milliardäre auf die Wahlergebnisse in den USA deutlich geworden. So veröffentlicht die Hilfsorganisation Oxfam seit Jahren Berichte über die Auswirkungen steigender Ungleichheiten von Einkommen und Vermögen auf den gesellschaftlichen Zusammenhalt, die Demokratie und das Potential zur Bewältigung aktueller Herausforderungen, beispielsweise beim Klimaschutz (vgl. *Oxfam*, 2025). Ebenso ist es inzwischen Routine, derartige Kritikpunkte als Neidreflexe zu diskreditieren, die für die Schaffung von Wohlstand kontraproduktiv seien, da sie Leistungsträger unter Generalverdacht stellen würden.

Daher erscheint es dringend angebracht, die derzeitigen Verteilungsdiskussionen zu versachlichen und auf die Frage nach der **Legitimität von Ungleichheit** Antworten zu finden, die aus moralphilosophischer und ökonomischer Sicht Aufklärung bieten. Dazu kann ein Blick in die Philosophie(-geschichte) ebenso beitragen wie eine Analyse verteilungspolitischer Lehrmeinungen im Kontext verschiedener Zeitepochen.

2. Theorie: Ungleichheit aus wirtschaftsethischer Sicht

2.1. Die Ursprünge der Ungleichheitskritik bei Aristoteles

Ein erheblicher Teil der heutzutage vorgebrachten Kritik an sozialer Ungleichheit lässt sich philosophiegeschichtlich auf *Aristoteles* (2024, S. 174–179) zurückführen, der eine **breite Schicht mäßig wohlhabender Bürger** als Grundlage für die Funktionsfähigkeit des Staates ansah. Daher kritisierte Aristoteles existentielle Armut, welche die Betroffenen an der Entwicklung staatsbürgerlicher Tugenden hinderte, ebenso wie übermäßigen Reichtum, da dieser den

Nutznießern einen privilegierten Status innerhalb der Polis verlieh und deren Bereitschaft zur Erfüllung ihrer Pflichten gegenüber dem Gemeinwesen minderte, wodurch letztlich der **Zusammenhalt der Bürger** gefährdet wurde. So betonte *Aristoteles* (2024, S. 177), „dass die staatsbürgerliche Gemeinschaft die beste ist, die auf dem Mittelstand beruht, und derartige Staaten (…) gut verwaltet werden, in denen nun dieser groß ist (…). Deswegen ist es das größte Glück, wenn die Bürger über ein mittleres und ausreichendes Vermögen verfügen."

Aus ökonomischer Sicht basierte diese Armuts- und Reichtumskritik darauf, dass der Wohlstand der Gesellschaft insgesamt als begrenzt angesehen wurde, da er – wie von *Aristoteles* (2024, S. 20–24; *Flashar* 2013, S. 113–117) beschrieben – größtenteils auf Landwirtschaft basierte, deren Pro-Kopf-Erträge damals kaum erhöht werden konnten. Daher musste ein übersteigerter Reichtum einzelner Bürger notwendigerweise mit der Armut anderer einhergehen (vgl. *Hecker*, 2019, S. 24–27). In Anbetracht der Plausibilität dieser Sichtweise für **vormoderne Agrargesellschaften** verwundert es nicht, dass die aristotelische Wirtschafts- und Sozialphilosophie – theologisch eingerahmt durch die mittelalterliche Scholastik – bis ins Spätmittelalter in Europa vorherrschend blieb. Erst als sich im Zeitalter der Renaissance die Erkenntnis durchsetzte, dass der Gesamtwohlstand eines Staates durch ökonomische Aktivitäten erhöht werden konnte, änderte sich die moralphilosophische Bewertung von Reichtum.

2.2. Die Idee der Leistungsgerechtigkeit und ihre Grenzen

Ihren philosophischen Ausdruck fand die Neubewertung von Reichtum in der Eigentumstheorie von *John Locke*, der Privateigentum aus der **Aneignung durch persönliche Arbeit** rechtfertigte (vgl. *Locke*, 1993, S. 127–140). Damit entstand zugleich die Idee der **Leistungsgerechtigkeit**, denn nunmehr konnte jedes erdenkliche Maß an Reichtum legitim sein, wenn es auf rechtmäßigem Eigentumserwerb mittels persönlicher Leistung beruhte. Dahinter stand die Überzeugung, dass auf diese Weise erworbener Reichtum nicht nur aus ethischer Sicht akzeptabel war, sondern zugleich durch die damit verbundene Steigerung der wirtschaftlichen Aktivität dem Wohlstand des Landes insgesamt diente und daher auch die Lage ärmerer Bevölkerungsschichten verbesserte, wie dies unter anderem *Adam Smith* (1961 [1790], S. 15) zum Ausdruck brachte.

In der Praxis stieß diese Rechtfertigung jedoch schon damals an ihre Grenzen, da sich ein erheblicher Teil des bestehenden Reichtums unschwer als **Ergebnis von Erbschaften, politischer Patronage oder ethisch fragwürdigen Geschäftspraktiken**, die insbesondere auf der Ausnutzung von Machtungleichgewichten beruhten, identifizieren ließ. So lässt sich ein erheblicher Teil der sozialen Konflikte des 19. und 20. Jahrhunderts nicht zuletzt auf diese Wahrnehmung zurückführen, die mit den seit der Aufklärung verfochtenen Postulaten der Freiheit und Gleichheit aller Menschen kontrastierte. Dieser Widerspruch führte, beginnend mit der Französischen Revolution, immer wieder zu Konflikten und Umsturzversuchen, welche die politische und soziale Ordnung der westlichen Gesellschaften insgesamt in Frage stellten. Daher zeigte sich im Laufe des 20. Jahrhunderts die Notwendigkeit einer neuartigen Sichtweise auf gesellschaftliche Ungleichheiten, die diesem Konfliktpotential Rechnung trägt und eng mit dem **Postulat der sozialen Gerechtigkeit** verbunden ist.

2.3. Marktvermittelte Ungleichheit zum Nutzen aller: Rawls, Hayek und Schumpeter

Ein Ansatzpunkt zur **Operationalisierung sozialer Gerechtigkeit** findet sich bei *John Rawls*, der in seiner „Theory of Justice" darlegte, wie sich Freiheit und Gleichheit mit der Sicherstellung der Grundlagen wirtschaftlicher Prosperität verbinden lassen. So postulierte *Rawls* (1971, S. 60–65) zwei Grundsätze der Gerechtigkeit:

- Jede Person hat ein Recht auf das höchste Maß an Freiheit, das mit vergleichbarer Freiheit für alle Menschen vereinbar ist.
- Soziale und wirtschaftliche Unterschiede sind so zu gestalten, dass sie erwartungsgemäß allen zum Vorteil dienen und Positionen und Ämter allen Menschen offenstehen.

Ungleichheit kann demnach gerechtfertigt sein, wenn sie im Vergleich zu einem höheren Maß an Gleichheit auch den am wenigsten begünstigten Bevölkerungsgruppen Vorteile bietet. Mit dieser Argumentation öffnete *Rawls* zugleich die Tür für **ökonomische Ansätze zur Begründung von Ungleichheit**, da es aus seiner Sicht möglich ist, auch starke Einkommens- und Vermögensdifferenzen zu legitimieren, solange diese eine notwendige Voraussetzung für die Steigerung des Produktionspotentials darstellen, die letztendlich auch den Personen im unteren Bereich der Einkommens- und Vermögensverteilung ein Wachstum ihrer Einkommen ermöglicht.

Aus ordnungspolitischer Sicht bietet die Argumentation von Rawls unmittelbare Bezugspunkte zur Bedeutung der Marktwirtschaft als Voraussetzung für die Schaffung von Wohlstand, wie sie insbesondere in den Schriften von *Friedrich August von Hayek* dargelegt wurden. So hob *Hayek* (2003) neben der normativ begründeten Funktion der Freiheitssicherung insbesondere die **Bedeutung von Märkten** für die Gewinnung von Informationen über Verbraucherpräferenzen und Angebotsbedingungen sowie die Setzung von

Anreizen zur Produktion im Interesse der Konsumenten hervor. In diesem Zusammenhang betonte er, dass eine grundsätzliche Entscheidung zur Nutzung der Vorteile des Marktmechanismus zugleich die Verpflichtung zur Akzeptanz der Ergebnisse der Marktprozesse bedinge, ungeachtet ihrer verteilungspolitischen Implikationen. Da die Gesellschaft insgesamt von den Vorteilen der Marktwirtschaft profitierte, war auch **Ungleichheit, die auf Marktergebnissen beruhte**, aus Sicht von Hayek unbedingt anzuerkennen (vgl. *Hayek*, 2004).

Ähnlich wie *Hayek* legitimierte auch *Joseph A. Schumpeter* die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen in einer Marktwirtschaft mit den damit verbundenen Vorteilen für alle Beteiligten, indem er sie mit dem erfolgreichen **Wirken dynamischer Unternehmer** in Verbindung setzte und hervorhob, dass die dadurch verwirklichten Innovationen letztendlich allen zu Gute kommen würden. Er äußerte zugleich die Überzeugung, dass die von diesen Unternehmern erzielten Einkommens- und Vermögensvorteile sich aus mittelfristiger Perspektive wieder nivellieren würden, wenn auf erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeiten Generationen weniger engagierter und kompetenter Erben folgen würden. So formulierte *Schumpeter* (1926, S. 239) die Erwartung, dass die durch innovatives Unternehmertum erworbenen Gewinne im Durchschnitt binnen dreier Generationen wieder verlorengehen würden: „**Three generations from overall to overall** – drei Generationen vom Arbeitskittel bis wiederum zum Arbeitskittel". Die „Oberschicht einer kapitalistischen Gesellschaft" musste daher aus Schumpeters Sicht „einem Omnibus (gleichen), der zwar immer besetzt ist, aber von immer anderen Leuten" (*Schumpeter*, 1985, S. 170).

2.4. Die Gestaltungsfähigkeit der Marktordnung im Kontext der Sozialen Marktwirtschaft

Trotz der unbestrittenen Vorteile des Marktmechanismus bei der Steuerung von Produktion, Konsum und Ressourceneinsatz zeigte sich im Laufe des 20. Jahrhunderts, dass die Ergebnisse von Marktprozessen sowohl durch die Gestaltung der Rahmenordnung als auch durch die Beeinflussung der Startbedingungen der Marktteilnehmer maßgeblich gesteuert werden können, wobei das Potential zur Schaffung von Wohlstand nicht notwendigerweise beeinträchtigt wird. Dieser Ansatz liegt nicht zuletzt der in Deutschland seit 1949 verfochtenen **Idee der Sozialen Marktwirtschaft** zugrunde, deren Vordenker die einseitige Sichtweise *Hayeks* auf Marktprozesse sehr kritisch sahen. Dies gilt beispielsweise für den Ordoliberalismus um *Walter Eucken* (1952), dessen erklärtes Anliegen es war, soziale Gerechtigkeit durch eine entsprechende Gestaltung der marktwirtschaftlichen Ordnung zu verwirklichen (vgl. *Hecker*, 2008, S. 239–241). Dabei betonten die Vordenker des Ordoliberalismus, dass die von ihnen geforderten Maßnahmen zur **Gestaltung der Marktordnung und zur Herstellung von Chancengerechtigkeit**, wie die Bekämpfung von Monopolmacht und die Ausbildungsförderung durch Stipendienvergabe, sowohl zu höherer Produktivität als auch zum Abbau von Einkommens- und Vermögensungleichheiten beitragen würden.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass die grundsätzliche Entscheidung für die Nutzung des Marktmechanismus, anders als von *Hayek* behauptet, keineswegs die Notwendigkeit bedingt, jedes Ergebnis von Marktprozessen kritiklos anzuerkennen und auf Überlegungen zur Verteilungsgerechtigkeit zu verzichten. Im Gegenteil lassen die Grundprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft es geboten erscheinen, wahrgenommene Ungerechtigkeiten im Bereich der Verteilung, wie eine Erhöhung der Einkommensspreizung ohne damit verbundene Produktivitätssteigerungen, darauf zu prüfen, inwiefern hier **wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf** besteht.

3. Empirie: Ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte

3.1. Ungleichheit im Zuge der Industrialisierung

Betrachtet man die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen und ihre Wechselwirkungen mit der Schaffung von Wohlstand aus historischer Sicht, so zeigt sich ein ambivalentes Bild. Zunächst ist festzustellen, dass die Industrielle Revolution, die den Ausgangspunkt für den wirtschaftlichen und sozialen Aufstieg Westeuropas und Nordamerikas darstellte, mit einem enormen Wachstum der Vermögen weniger Unternehmerfamilien einherging, wobei die damit verbundene **Kapitalakkumulation** zugleich die Grundlage für weitere Industrialisierungsschritte darstellte. So wäre die Bereitstellung von Ressourcen für die rasche Erweiterung des Kapitalstocks, beispielsweise durch den Auf- und Ausbau von Eisenbahnnetzen, ohne einen durch niedrige Löhne erzwungenen **Konsumverzicht der Arbeiterschaft** kaum möglich gewesen. Dieser Mechanismus der Kapitalakkumulation zulasten breiter Bevölkerungsschichten wurde bereits von *Karl Marx* (1971, S. 732–863) beschrieben, der darin – jenseits aller moralischer Kritik – eine notwendige Voraussetzung für die Durchsetzung kapitalistischer Produktivkräfte und damit für den gesellschaftlichen Fortschritt sah. Daher kann diese Art von Reichtum zumindest aus dynamischer Perspektive, d.h. unter Einbeziehung der Interessen künftiger Generationen an einer forcierten Industrialisierung, als legitim im Sinne von *Rawls* angesehen werden.

Aus ökonomischer Sicht hatte der Reichtum der damaligen Unternehmerfamilien noch eine weitere Funktion, da er in

Krisenzeiten als **Verlustpuffer** diente und dadurch zur Krisenbewältigung beitrug. Dies war umso wichtiger, weil staatliche Hilfsmaßnahmen zu dieser Zeit noch nicht mit der gleichen Selbstverständlichkeit wie heute gewährt wurden, auch wenn die verlustgefährdeten Unternehmer sich auch damals schon dafür einsetzten (vgl. *Ahrens*, 1986). So stellten Historiker für das 18. und 19. Jahrhundert fest, dass die großen Vermögen der damaligen Zeit oftmals schnell wieder durch Verluste aufgezehrt wurden (vgl. *Schramm*, 1969, S. 137–139). Daher liegt es nahe, die während der Industrialisierung entstandene **Ungleichheit als notwendige Begleiterscheinung des ökonomischen Fortschritts** einzustufen und dadurch zu rechtfertigen.

3.2. Der Zuwachs an Gleichheit nach dem Zweiten Weltkrieg

In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg zeigte sich demgegenüber, dass hohe Wachstumsraten auch mit einem **historisch einmaligen Niveau an Gleichheit** einhergehen konnten. Dies war unter anderem darauf zurückzuführen, dass die großen Vermögen der Vorkriegszeit sowohl durch Kriegszerstörungen als auch durch fiskalische Belastungen in Form von Einkommens- und Erbschaftssteuern deutlich zurückgegangen waren, während die Löhne aufgrund der kriegs- und wiederaufbaubedingten Vollbeschäftigung hohe Steigerungsraten erreichten (vgl. *Piketty*, 2014, S. 493–514; *Atkinson*, 2015, S. 45–81). Für etliche Jahre lagen die Spitzensteuersätze in Westeuropa und den USA sogar deutlich über 90 %, wobei die Reduzierung in der Bundesrepublik Deutschland bereits in den 1950er Jahren einsetzte, und damit wesentlich früher als in den USA (vgl. *Boss*, 1987). Hinzu kam, dass viele Länder – wie beispielsweise die USA mit der „G.I. Bill of Rights" von 1944 – stärker als zuvor Maßnahmen ergriffen, die den Zugang breiter Bevölkerungsschichten zu qualifizierter Ausbildung verbesserten und dadurch sowohl produktivitäts- als auch gleichheitsfördernd wirkten.

Auffallend ist, dass die stark gestiegenen **Steuersätze damals nicht als Investitionshindernis** wirkten, sondern mit einem hohen Ausmaß an Anlageinvestitionen und an Ausgaben für Forschung und Entwicklung einhergingen. Dies kann zum einen darauf zurückgeführt werden, dass die Steuerlast mittels Investitionen deutlich reduziert werden konnte, sodass viele zeitgenössische Beobachter darin sogar einen Investitionsanreiz sahen (vgl. aus kritischer Sicht *Musgrave*, 1956). Darüber hinaus lassen empirische Untersuchungen zum Investitionsverhalten in der Nachkriegszeit erkennen, dass damals nicht ausschließlich Gewinnmotive für Investitionsentscheidungen ausschlaggebend waren. So spielte neben monetären Interessen auch das **Streben nach Prestige- und Machtgewinnen** für viele Manager eine zentrale Rolle (vgl. bspw. *Kreikebaum*, 1961; *Carter/Williams*, 1958, S. 38–53).

Dabei liegt die Schlussfolgerung nahe, dass die starke Bedeutung nicht-monetärer Anreize in der damaligen Zeit auch damit zusammenhing, dass dem persönlichen Gewinnstreben durch hohe Steuern Grenzen gesetzt waren, sodass der Wettbewerbstrieb, der nicht mehr pekuniär ausgelebt werden konnte, nunmehr auf anderen Wegen zum Ausdruck kam. Dafür spricht zumindest die Tatsache, dass die wirtschaftliche Dynamik durch die hohen fiskalischen Lasten offensichtlich nicht beeinträchtigt wurde. So betonte *Samuelson* (1955, S. 138–142) als zeitgenössischer Beobachter, dass er aufgrund der Vielfalt individueller Motivationen keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen Besteuerung und wirtschaftlicher Aktivität feststellen konnte.

Zu dem **hohen Maß an Gleichheit** während dieser Zeit trug ebenfalls bei, dass sich in den 1950er bis 1970er Jahren die Differenzen zwischen hohen und niedrigen Einkommen in der gesamten westlichen Welt auf einem historisch niedrigen Niveau befanden. So bewegten sich die Spannen zwischen den Gehältern von Spitzenmanagern und den Einkünften durchschnittlicher Arbeitnehmer in Deutschland etwa im Bereich des Zehn- bis Dreißigfachen, während die Relation seit den 1990er Jahren auf das mehr als Hundertfache anstieg und damit wieder das Niveau vor dem Ersten Weltkrieg erreichte (vgl. *Hecker*, 2008, S. 430–457 mit weiteren Literaturangaben). Für die USA lassen sich ähnliche Entwicklungen aufzeigen (vgl. *Bebchuk/Grinstein*, 2005).

3.3. Die Renaissance der Ungleichheit seit den 1980er Jahren

Seit den 1980er Jahren kam es zu einem erneuten **Wandel des westlichen Wirtschaftsmodells**, der auf Seiten der Unternehmen durch den Übergang zu Shareholder Value-orientierten Managementansätzen und seitens der Politik durch weitreichende Liberalisierungsmaßnahmen, beispielsweise im Finanzsektor, sowie Steuersenkungen zum Vorteil hoher Einkommen und Vermögen gekennzeichnet war. Für die USA brachte Präsident *Ronald Reagan* (1983) diese Neufokussierung der Wirtschafts- und Fiskalpolitik mit den programmatischen Worten zum Ausdruck: „(...) what I want to see above all is that this country remains a country where someone can always get rich". Dahinter stand die Erwartung, dass durch den damit verbundenen „Trickle Down"-Effekt auch weniger begünstigte Personen von diesen Liberalisierungsmaßnahmen profitieren würden. Diese Hoffnung erfüllte sich jedoch nicht, da in den USA die Realeinkommen der Menschen im unteren und mittleren Bereich der Einkommens- und Vermögensverteilung seit dieser Zeit kaum zunahmen, während **hohe Einkommen deutliche Zuwächse** erfuhren (vgl. *Komlos/Schubert*, 2019).

Der Übergang zu Shareholder Value-orientierten Ansätzen der Unternehmenssteuerung brachte neben deutlichen Steigerungen der Managergehälter mittels aktienkursbasierter Boni-Systeme zugleich einschneidende Veränderungen beim Investitionsverhalten mit sich, denn Aufgabe des Managements war es nun, **Renditen** zu erzielen, die **oberhalb kapitalmarktorientierter Benchmarks** lagen, da aus Sicht kapitalkostenbasierter Steuerungsansätze erst dann ein echter Mehrwert für die Aktionäre geschaffen wurde. Diese Sichtweise hatte zur Folge, dass Investitionen nur noch dann rentabel erschienen, wenn ihr erwarteter Profit höher ausfiel als die risikoadjustierte Rendite durchschnittlicher Aktieninvestments. Dementsprechend ging die Investitionsbereitschaft kapitalmarktorientierter Unternehmen im Vergleich zu früheren Jahrzehnten deutlich zurück, was Beobachter auch als **„investment-less growth"** beschrieben (vgl. bspw. *Gutierrez/Philippon*, 2016; *Hecker*, 2021).

4. Wirtschaftspolitik: Ungleichheit und ihre Auswirkungen auf das Wachstumspotential im 21. Jahrhundert

4.1. Der aktuelle Stand der Dinge

Betrachtet man die augenblickliche Situation in den entwickelten Volkswirtschaften Europas und Nordamerikas, so fällt zunächst ein deutlicher **Anstieg der Einkommens- und Vermögensungleichheit** im Vergleich zu früheren Jahrzehnten auf (vgl. für Deutschland *Bartels/Neef*, 2024; für die USA *Piketty*, 2014, S. 271–303). Im Zusammenhang damit lassen sich verschiedene negative Begleiterscheinungen, wie insbesondere eine Beeinträchtigung demokratischer Entscheidungsprozesse durch finanzkräftige Lobbyinteressen, feststellen (vgl. bspw. *Robeyns*, 2024). Zugleich zeigen sich zahlreiche Indizien dafür, dass der dadurch entstandene Reichtum aus ökonomischer Sicht deutlich weniger zu künftigem Wirtschaftswachstum beiträgt, als dies zur Zeit der Industrialisierung der Fall war.

Einen ersten Hinweis darauf bietet die mit dem Übergang zu Shareholder Value-basierten Ansätzen der Unternehmenssteuerung einhergehende **Investitionszurückhaltung**, die sich – vor allem wenn der Bereich Forschung und Entwicklung betroffen ist – negativ auf künftige Wachstumschancen und insbesondere auf das Potential zur Bewältigung von Herausforderungen im Kontext von Klimaschutz und nachhaltiger Transformation auswirkt (vgl. bspw. *Lazonick*, 2013). So werden Investitionen – sei es in Zukunftstechnologien oder in die Diversifizierung von Produktionsstandorten zwecks Begrenzung geopolitischer Risiken – vielfach nur dann getätigt, wenn die öffentliche Hand Subventionen zur Verfügung stellt, obwohl dies in einer Marktwirtschaft eigentlich eine originäre Aufgabe von Unternehmen wäre (vgl. *Hecker*, 2025).

Hinzu kommt, dass große Vermögen in der Gegenwart nur noch sehr begrenzt mit persönlicher Haftung für Verluste verbunden sind, da Unternehmen in der Regel als Kapitalgesellschaften firmieren und ihren Eigentümern dadurch eine **Begrenzung ihrer Verlustrisiken** und eine Diversifizierung ihres Portfolios ermöglichen. Zudem hat die systemische Relevanz großer Unternehmen, insbesondere im Finanzsektor, zur Folge, dass in Krisenzeiten oftmals staatliche Rettungsmaßnahmen erzwungen werden, die Verluste aus der Privatwirtschaft auf die Steuerzahlenden verlagern (vgl. *Stiglitz*, 2015, S. 192–195). So ließ sich beispielsweise feststellen, dass die globale Finanzmarktkrise infolge der Lehman-Insolvenz im Jahre 2008 für die Besitzer großer Vermögen zumeist nicht mit dauerhaften Verlusten verbunden war, zumindest nachdem die Kapitalmärkte ihre historischen Höchststände wieder erreicht hatten und bald auch übertrafen. Ganz offensichtlich war die **Bewahrung großer Vermögen in Krisenzeiten** im Vergleich zu früher deutlich einfacher geworden, sodass *Schumpeters* Aussage „Three generations from overall to overall" ihre Relevanz definitiv verloren hat. *Joseph Stiglitz* (2012) sah in dieser Entwicklung sogar den Übergang der US-amerikanischen Gesellschaft zu einer **Erb-Oligarchie**.

Darüber hinaus hat die systemische Natur vieler derzeit dominierender Risiken im Bereich der Wirtschaft zur Folge, dass staatliche Unterstützungsmaßnahmen in Krisenzeiten implizit erwartet werden. Damit erscheint es für Unternehmen rational, insbesondere im Hinblick auf geopolitische Risiken **Moral Hazard-Strategien** zu verfolgen und externe Effekte zu Lasten der öffentlichen Hand bewusst in Kauf zu nehmen (vgl. *Felbermayr*, 2023, S. 112). Auch hier liegt ganz offensichtlich eine Entlastung privater Vermögen von den mit ihrer Steigerung verbundenen Risiken vor, für deren Kosten der Staat nicht kompensiert wird.

An dieser Stelle begegnet sich die alte **Kritik von *Aristoteles***, dass die Nutznießer großer Vermögen dazu tendieren, sich zum Nachteil ihrer Mitbürger Vorteile zu verschaffen (beispielsweise indem sie die bei der Vergrößerung ihrer Vermögen entstandenen Risiken auf die Allgemeinheit abwälzen), mit der Feststellung, dass diese Vermögen kaum zur Steigerung des gesellschaftlichen Wohlstands beitragen. Auch eine Rechtfertigung im Sinne von *Locke* mit der Legitimität des jeweiligen Eigentumserwerbs erscheint an dieser Stelle schwierig, da zumindest bei Moral Hazard-Strategien zu Lasten Dritter kaum von der Inbesitznahme von Arbeitsergebnissen gesprochen werden kann.

Daher sollte die Frage, in welchen Fällen Ungleichheiten in der Einkommens- und Vermögensverteilung nicht mehr zu rechtfertigen sind, nicht quantitativ beantwortet werden, sondern mit Blick auf ihre Entstehung. Während Spitzen-

einkommen und -vermögen, die auf unternehmerischer Leistung und Risikoübernahme basieren, im Interesse der Gesellschaft sinnvollerweise nicht begrenzt werden sollten, erscheint ein **misstrauischer Blick auf Managerbezüge und Boni** im Kontext spekulativer Blasen im Finanzsektor und Shareholder Value-orientierter Unternehmenssteuerung durchaus angebracht.

Die dargelegten **Legitimationsdefizite** verweisen demnach auf Handlungsbedarf in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik. Dabei geht es zunächst um **Ordnungspolitik**, da ein erheblicher Teil der bestehenden Einkommens- und Vermögensungleichheiten auf Defizite in der marktwirtschaftlichen Ordnung zurückzuführen ist, die neben unerwünschten Verteilungseffekten auch Auswirkungen auf die Kapitalallokation haben. Da eine vollständige Behebung der aufgezeigten Probleme jedoch kaum möglich erscheint, ist außerdem die **Verteilungspolitik** gefordert.

4.2. Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf: Ordnungspolitik

Im letzten Abschnitt ist deutlich geworden, dass es sowohl im Interesse der Verteilungsgerechtigkeit als auch zur Sicherung der marktwirtschaftlichen Ordnung geboten ist, das Prinzip der **Äquivalenz von Gewinnchancen und Verlustrisiken** so weit wie möglich wiederherzustellen. Diese Erkenntnis, die bereits von Vordenkern des Ordoliberalismus und der Sozialen Marktwirtschaft, wie *Walter Eucken* (1952, S. 279–285) und *Wilhelm Röpke* (1958, S. 345), formuliert worden ist, kann in Anbetracht der gestiegenen Einkommensdisparitäten und der Krisenereignisse seit den 1990er Jahren nicht ernst genug genommen werden.

Zur Wiederherstellung des Haftungsprinzips in der Marktwirtschaft gehört zum einen die **Bekämpfung der Too-Big-To-Fail-Problematik** und der damit verbundenen Erwartung staatlicher Bail Outs im Finanzsektor. In der EU wurden hierzu im Nachgang zur im Jahr 2008 ausgebrochenen Finanzmarktkrise wesentliche Maßnahmen ergriffen. Dazu zählt zunächst die Erhöhung der Eigenkapitalanforderungen an Banken im Rahmen der Umsetzung von Basel III, um die Haftungsmasse im Krisenfall zu erhöhen und dadurch die Wahrscheinlichkeit zu steigern, dass künftige Bankenkrisen ohne Staatshilfen bewältigt werden können. Eine weitere wichtige Maßnahme war die Einrichtung eines Abwicklungsmechanismus für Großbanken (Single Resolution Mechanism), der für den Abwicklungsfall eine Haftungskaskade vorsieht, um den Einsatz öffentlicher Mittel soweit wie möglich zu vermeiden.

Einen weiteren Ansatzpunkt würde die bereits von Eucken geforderte Einführung des **Haftungsprinzips im Bereich der Managementvergütungen** bieten. Hierzu wurden bislang noch keinerlei ernst zu nehmende Maßnahmen ergriffen, da sich die infolge der letzten Finanzmarktkrise beschlossenen Reformansätze im Wesentlichen darauf beschränken, dass variable Vergütungsbestandteile nur zeitverzögert und mit der Möglichkeit eines Einbehalts im Falle späterer Unternehmensverluste gewährt werden dürfen, sodass prinzipiell unbegrenzten Verdienstmöglichkeiten lediglich das Risiko einer teilweisen Aberkennung einzelner Verdienstbestandteile gegenüber steht (vgl. *Hecker* 2024). Zwecks Herstellung einer tatsächlichen Äquivalenz von Chancen und Risiken müsste festgelegt werden, dass Vorstandsbezüge, die bestimmte Schwellenwerte übersteigen, zwingend an eine persönliche Verlusthaftung der Vorstandsmitglieder zu koppeln sind. Auf diese Weise würde sich das Missverhältnis zwischen den Gehältern an der Spitze und im Bereich durchschnittlich entlohnter Tätigkeiten langfristig deutlich entschärfen.

Darüber hinaus stellt sich die Aufgabe, die Erwartung, dass der Staat in Krisenzeiten Verluste von Unternehmen übernimmt, insgesamt zu reduzieren. Dabei ist es von großer Bedeutung, dass derartige Positionierungen von vornherein glaubwürdig erscheinen, da andernfalls Moral Hazard droht, d.h. in Erwartung staatlicher Hilfen so hohe Risiken eingegangen werden, dass später im Krisenfall tatsächlich **Rettungsmaßnahmen auf Kosten der öffentlichen Hand** erforderlich sind (vgl. *Felbermayr*, 2022, S. 103). Gleichwohl ist offensichtlich, dass eine vollständige Zurückdrängung der Erwartung, dass der Staat im Notfall als Krisenhelfer einspringen wird, kaum realistisch ist, da viele Krisengefahren der heutigen Zeit systemischer Natur sind und daher nicht nur einzelne Unternehmen, sondern die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft insgesamt bedrohen. Daher ist zu erwarten, dass trotz aller denkbaren ordnungspolitischen Maßnahmen zur Moral Hazard-Prävention ein gewisses Maß an Erwartung staatlicher Rettungsmaßnahmen präsent bleiben wird.

4.3. Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf: Verteilungspolitik

Die fortdauernde Erwartung staatlicher Unterstützungsleistungen für Unternehmen legt zugleich eine Neubewertung von **verteilungspolitischen Maßnahmen** zulasten großer Vermögen nahe, die nicht nur unter dem Gesichtspunkt sozialer Gerechtigkeit, sondern auch als **Gegenleistung für implizit angenommenen staatlichen Versicherungsschutz** betrachtet werden sollten. Dies gilt umso mehr, da der Erhalt großer Vermögen, anders als der aus dem Sozialstaatsgebot gem. Art. 20, Abs. 1 Grundgesetz ableitbare Schutz breiter Bevölkerungsschichten vor den sozialen Folgen von Wirtschaftskrisen, nicht als Aufgabe staatlicher Politik angesehen werden kann.

Daher stellt sich für die Verteilungspolitik eine neue Herausforderung: die Einführung einer systematischen finan-

ziellen **Kompensation für Krisenhilfen des Staates**, nicht zuletzt um eine Überlastung der öffentlichen Hand bzw. einen weiteren Anstieg der Staatsverschuldung zu vermeiden. Diesem Zweck könnte insbesondere eine Erhöhung der **Erbschaftsteuer** bzw. die Wiedereinführung der in Deutschland seit 1997 nicht mehr erhobenen **Vermögensteuer** dienen (vgl. bspw. *Bach/Thiemann*, 2016). Bei der Festlegung der Vermögensteuersätze würde sich eine Orientierung an den finanziellen Lasten anbieten, die dem Staat im Durchschnitt jährlich durch die Unterstützung von Unternehmen mittels Subventionen, Garantien und Krisenhilfen entstehen. Alternativ dazu wäre es möglich, nach einem durch krisenbedingte Hilfsmaßnahmen für Unternehmen ausgelösten Anstieg der öffentlichen Verschuldung über entsprechende **einmalige Vermögensabgaben** nachzudenken. Auf diese Weise könnte zugleich das Bewusstsein dafür wachgehalten werden, dass derartige Hilfen grundsätzlich einen Verstoß gegen die marktwirtschaftliche Ordnung darstellen, da sie die Eigentümer von Unternehmen von deren Verpflichtung zur Verlustübernahme entbinden.

5. Fazit

Mit Blick auf das Gerechtigkeitskonzept von Rawls im Kontext der ordnungspolitischen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts ist es angebracht, die Frage nach der Legitimität von Ungleichheit nicht quantitativ zu beantworten. So können auch große Ungleichheiten der Einkommens- und Vermögensverhältnisse **legitim** sein, wenn sie auf **unternehmerischer Tätigkeit mit Risikoübernahme** basieren bzw. zur Verwirklichung von **Innovationen** beitragen, von denen die Gesellschaft insgesamt profitiert. Ungerechtfertigt erscheint ein hohes Maß an Ungleichheit hingegen dann, wenn dieses Qualifikationskriterium fehlt. In diesem Falle sind Differenzen bei Einkommen und Vermögen nur insoweit legitim, wie sie im Sinne der Leistungsgerechtigkeit auf Unterschieden bei der Qualifikation bzw. beim Arbeitseinsatz beruhen. Auch wenn es kaum möglich erscheint, hierfür einen praktikablen Vergleichsmaßstab zu entwickeln, lässt sich zumindest feststellen, dass Einkommensunterschiede im Ausmaß zweistelliger Faktoren dieses Kriterium nicht mehr erfüllen.

Die derzeit feststellbaren **Legitimationsdefizite** im Hinblick auf die gestiegene Ungleichheit verweisen auf **Handlungsbedarf im Bereich der Ordnungs- und Verteilungspolitik**, um die Funktionsfähigkeit und Akzeptanz der Marktwirtschaft sicherzustellen. Da auch die Personen an der Spitze der Einkommens- und Vermögensverteilung von ihren Vorteilen nur dann dauerhaft profitieren können, wenn die Marktwirtschaft grundsätzlich ihre Akzeptanz behält, liegen derartige Maßnahmen letztendlich im wohlverstandenen Interesse aller.

Literatur

Ahrens, G., Krisenmanagement 1857. Staat und Kaufmannschaft in Hamburg während der ersten Weltwirtschaftskrise, Hamburg 1986.

Aristoteles, Politik, Stuttgart 2024.

Atkinson, A. B., Inequality. What can be done? Cambridge, MA/London 2015.

Bach, S., A. Thiemann, Hohes Aufkommenspotential bei Wiedererhebung der Vermögensteuer, DIW Wochenbericht, 83. Jg. (2016), Heft 4, S. 79–89.

Bartels, C., T. Neef, Die Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland, in: Wirtschaftsdienst, 104. Jg. (2024), Heft 7, S. 441–447.

Bebchuk, L. A., Y. Grinstein, The Growth of Executive Pay, NBER Working Paper No. 11443 (2005).

Boss, A., Incentives und Wirtschaftswachstums: zur Steuerpolitik in der frühen Nachkriegszeit, Kiel Working Paper No. 295 (1987).

Carter, C. F., B. R. Williams, Investment in Innovation, London 1958.

Eucken, W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern/Tübingen 1952.

Felbermayr, G., „Wandel durch Handel funktioniert durchaus". Ein Gespräch über die Wirksamkeit und sinnvolle Ausgestaltung von Wirtschaftssanktionen gegen Russland, die ökonomischen Aussichten Österreichs und die Zukunft der Globalisierung, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 23. Jg. (2022), Heft 2, S. 94–107.

Felbermayr, G., Krieg mit anderen Mitteln, in: Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, 96. Jg. (2023), Heft 2, S. 111–122.

Gutierrez, G., T. Philippon, Investment-less Growth: An Empirical Investigation, NBER Working Paper 22897 (2016).

Flashar, H., Aristoteles. Lehrer des Abendlandes, München 2013.

Hayek, F. A. von, Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders., Rechtsordnung und Handelsordnung. Aufsätze zur Ordnungsökonomik. Herausgegeben von Manfred E. Streit, Tübingen 2003, S. 132–152.

Hayek, F. A. von, Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, in: ders., Wissenschaft und Sozialismus. Aufsätze zur Sozialismuskritik. Herausgegeben von Manfred E. Streit, Tübingen 2004, S. 186–196.

Hecker, C., Lohn- und Preisgerechtigkeit. Historische Rückblicke und aktuelle Perspektiven unter besonderer Berücksichtigung der christlichen Soziallehren, Marburg 2008.

Hecker, C., „Ex contingente necessarium …" (M. Luther) – Der ökonomische Kern moralphilosophischer Zinskritik; in: DIW Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 88. Jg. (4/2019), S. 23–38.

Hecker, C., Wann ist ein Unternehmen profitabel? Der Wandel des Rentabilitätsdenkens in deutschen Großkonzernen im Laufe der Nachkriegszeit, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 62. Jg. (2021), S. 553–585.

Hecker, C., Exorbitante Managergehälter: Ausdruck von Gier oder Symptom ökonomischer Umbrüche? In: Jung, H., C. Müller, C. Heuser (Hrsg.), Brave New Work? Mensch und Arbeit im 21. Jahrhundert, Marburg 2024, S. 195–220.

Hecker, C., Das Leitbild einer „aufgeklärten Globalisierung". Zur Verantwortung von Staat und Unternehmen bei der Steuerung geopolitischer Risiken, in: Vierteljahreshefte zur Arbeits- und Wirtschaftsforschung, 2. Jg. (2025), Heft 1, S. 105–116.

Komlos, J., H. Schubert, Die Entwicklung sozialer Ungleichheit und ihre politischen Implikationen in den USA, in: Wirtschaftsdienst, 99. Jg. (2019), Heft 3, S. 216–223.

Kreikebaum, H., Das Prestigeelement im Investitionsverhalten. Ein Beitrag zur Investitionstheorie, in: ders.; Rinsche, G., Das Prestigemotiv in Konsum und Investition. Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch, Berlin 1961, S. 9–104.

Lazonick, W., From Innovation to Financialisation: How Shareholder Value Ideology Is Destroying the US Economy, in: Wolfson, M. H., G. A. Epstein (Eds.), The Handbook of the Political Economy of Financial Crises, Oxford 2013, S. 491–511.

Locke, J., Two Treatises of Government. Edited by Mark Goldie, London/Vermont (USA) 1993.

Marx, K., Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Band, 1. Buch: Der Produktionsprozess des Kapitals, in: ders.: Ökonomische Schriften. Erster Band, herausgegeben von Hans-Joachim Lieber und Benedikt Kautsky, Stuttgart 1971.
Musgrave, R. A., Steuerpolitik und Konjunktur, in: Wirtschaftsdienst, 36. Jg. (1956), S. 309–312.
Oxfam, Milliardärsmacht beschränken, Demokratie schützen, Oxfams Bericht zu sozialer Ungleichheit, Online, URL: www.oxfam.de (Abrufdatum: 14.11.2025).
Piketty, T., Capital in the twenty-first century, Cambridge, MA/London 2014.
Rawls, J., A Theory of Justice, Cambridge, MA 1971.
Reagan, R., The President's News Conference, 28.06.1983, Online, URL: https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/presidents-news-conference-12 (Abrufdatum: 14.11.2025).
Robeyns, I., Limitarismus. Warum Reichtum begrenzt werden muss, Frankfurt am Main 2024.
Röpke, W., Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach-Zürich/Stuttgart 1958.
Samuelson, P.A., Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. Aus dem Amerikanischen übersetzt und eingeleitet von Dr. Wilhelm Hankel, 2. Auflage, Köln-Deutz 1955.
Schramm, P. E., Gewinn und Verlust. Die Geschichte der Hamburger Senatorenfamilien Jencquel und Luis (16. bis 19. Jahrhundert). Zwei Beispiele für den wirtschaftlichen und sozialen Wandel in Norddeutschland, Hamburg 1969.
Schumpeter, J. A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, München/Leipzig 1926, 2. Auflage.
Schumpeter, J. A., Unternehmerfunktion und Arbeiterinteresse, in: ders., Aufsätze zur Wirtschaftspolitik, herausgegeben und eingeleitet von W.F. Stolper und C. Seidl, Tübingen 1985, S. 160–173.
Smith, A., An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations, edited by Edwin Cannan, M.A. LL.D., Vol. 1, London 1961.
Stiglitz, J. E., Das Ende des Amerikanischen Traums. Die Vereinigten Staaten auf dem Weg zur Erboligarchie, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 57. Jg. (2012), H. 12, S. 37–49.
Stiglitz, J. E., The Great Divide, London 2015.

Mit der Kraft des Atems.



beck-shop.de/37052850

2026. XIX, 132 Seiten. Kartoniert € 24,90
(dtv-Band 51292)
Neu im September 2026

Der neue Ratgeber

will Menschen in einem leistungsorientierten Umfeld Werkzeuge an die Hand geben, um ihre Leistungsfähigkeit und ihr Wohlbefinden nachhaltig zu steigern, ihre beruflichen Herausforderungen in einer gesunden Weise zu bewältigen und dauerhafte Resilienz aufzubauen.

Im Werk

werden zunächst die Grundlagen verschiedener Atemtechniken beschrieben – ausgehend von uralten Weisheitslehren bis zu moderner Wissenschaft. Ein nächster Abschnitt stellt Atemtechniken für unterschiedliche Lebenssituationen in einem Baukastensystem vor. Ein weiterer Teil erläutert Methoden, wie diese Techniken einfach in den Alltag integriert werden können. Die Atemtechniken sind praktisch erprobt und leicht zu erlernen.

Beck im dtv

Erhältlich im Buchhandel oder bei:
beck-shop.de | Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG · 80791 München
kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 179545