

Verdienen Reiche was sie verdienen?

Martin Schürz

Der Artikel setzt begriffsstützig ein. Begriffe werden oft als selbstverständlich empfunden, zwei von ihnen soll in diesem Artikel nachgespürt werden: Leistung und Gerechtigkeit. In abstrakten philosophischen Argumenten verbergen sich stets konkrete Anliegen. Gerechtigkeit ist ein relationaler Begriff. Es geht um Verhältnisse zwischen Menschen und nicht etwa um die Beziehung des Einzelnen zu sich. Pflichten gegen sich selbst sind daher kein Thema der Gerechtigkeit, sondern was wir einander gegenseitig schulden.

Nach David Miller (1999) gibt es drei Gerechtigkeitsmaßstäbe: Gleichheit, Bedarf und Leistung. Das Bedarfsprinzip sei im familiären Kontext wichtig, wo primär nicht nach Verdienst gefragt werde, sondern was jemand brauche. Zudem sei Bedarf im unteren Bereich der Einkommensverteilung eine wichtige Orientierungsgröße, wo es um Grundsicherung und Überleben gehe. Gleichheit hingegen sei eine politische Norm für Staatsbürger. Und die Gerechtigkeitsnorm der Leistung dominiere in Wirtschaftsbelangen.

Im Folgenden wird eine argumentative Auseinandersetzung entlang von Thesen von Andreas Treichl, CEO der Bank Die Erste, zu Gerechtigkeit und Leistung geführt. Interessanterweise hat der Bankmanager in Interviews auch eine Vielzahl von Überzeugungen zu philosophischen Themen vertreten.

Ist der Verdienst von Herrn Treichl verdient und entspricht sein formidables Salär von über 4 Mio. Euro jährlich eben einer Leistung, die menschliche Vorstellungskraft übersteigt?

(1) Verdienter Verdienst?

Moralisch relevante Kriterien für Verdienst sind Beiträge oder Anstrengungen in Verbindung mit bestimmten Resultaten. Menschliche Fähigkeiten oder Ergebnisse allein hingegen wären ein unsinniges Kriterium zur Beurteilung, denn die natürliche Ausstattung ist von einem moralischen Standpunkt aus willkürlich. Und ohne Bezugnahme auf das was Menschen tatsächlich leisten, bleiben ihre Fähigkeiten nur ein Potential.

Reiche versuchen ihren Reichtum stets zu begründen. Bereits Max Weber schrieb in seiner Religionssoziologie 1920. »Der Glückliche begnügt sich selten mit der Tatsache des Besitzes seines Glückes. Er hat darüber hinaus das Bedürfnis auch noch ein Recht darauf zu haben. Er will überzeugt sein, dass er es auch verdiene; vor allem im Vergleich mit anderen verdiene.« (Weber 1920, S. 242).

Andreas Treichl behauptet folgendes: »Es werden Einkommen mit großen Unterschieden immer als ungerecht empfunden werden. Daran wird niemand etwas ändern können. Wenn man alles dem Gewinn unterordnet, ist die Wahrscheinlichkeit, dass man sich unmoralisch verhält, wesentlich größer, als wenn man es nicht tut. Es ist nicht unmoralisch, viel Geld zu haben, aber mit Geld kann man unmoralische Dinge tun.« (Treichl, 2. 2. 2007).

Zerlegen wir die Aussage von Treichl: Am Empfinden von Ungerechtigkeit kann niemand etwas ändern. Und zweitens, bei der Verwendung des Reichtums, nicht aber nach der Entstehung, stellen sich moralische Fragen.

Beide Thesen halten keiner Überprüfung stand. An den Empfindungen zur Gerechtigkeit ändert sich historisch viel und eine Trennung in Entstehung und Verwendung von Reichtum ist willkürlich. Da Reiche das Gefühl haben, über außerordentliche Fähigkeiten zu verfügen, schreiben sie die Entstehung ihres Reichtums persönlichen Fähigkeiten zu. Der Reichtumsforscher Ueli Mäder fand heraus, dass sie dies auch hinsichtlich Personen tun, die viel geerbt haben.

Insbesondere elitistische Varianten der Begründung von Reichtum konzentrieren sich auf die Frage nach der Verwendung des Reichtums (siehe Andrew Carnegie 1889). Implizit beruht diese Argumentation aber auf der katholischen Figur des konvertierten Reichen, der sein vormals sündhaftes Leben bereut und fortan Gutes für die Gemeinschaft tun will. In zahlreichen Interviews mit Reichen zeigte Paul G. Schervish dieses dominante Muster eines Lebens in drei Phasen (Akkumulieren – Erkenntnis – Verhaltensänderung).

Ist es *unmoralisch, viel Geld zu haben*? Vermutlich, denn allein durch die Möglichkeiten, die Reiche in der Gesellschaft haben, machen sie diese ungerechter. Es sind die Reichen, welche die Armen ärmer machen. Wilkinson (2005) zeigt etwa eindrucksvoll, wie sich Ungleichheit über sozialen Stress negativ auf die Gesundheit auswirkt. Zudem höhlt eine ungleiche Verteilung demokratische Verfahren aus, die formal zwar intakt bleiben, aber nicht länger der maßgebliche Ort politischer Entscheidungsfindung sind. Politik verkommt zu einem öffentlichen Spektakel, während die wichtigen Entscheidungen unter Ausschluss der Öffentlichkeit zwischen den Eliten aus Politik und Wirtschaft ausgemacht werden. Soziale Ungleichheit wird in politische Exklusion verlängert, denn die sozial Schwachen nehmen an der politischen Willensbildung nicht teil. Und bei Verteilungskonflikten geht es nicht nur um die Forderung nach einer gleichen Verteilung von Ressourcen, sondern auch um Ansprüche gleicher Anerkennung (siehe Fraser/Honneth 2003).

(2) Markt zur Leistungsfeststellung?

Bei Verdienst besteht die Gefahr eines Zirkelschlusses. Statt dieses Kriterium als präskriptiv zu betrachten, d. h. als Norm an der die Wirklichkeit zu messen ist, wird die bestehende Ungleichverteilung *ex post* als durch Leistung gerechtfertigt betrachtet. In den Augen der Reichen spiegeln hohe Gehälter dann quasi automatisch Leistung wider. Wer reich ist, könnte demnach vorab als Leistungsträger betrachtet werden.

Das Einkommen von Treichl kann auf Basis von Gerechtigkeitsprinzipien kritisiert werden. Die Wirksamkeit der Kritik dürfen wir aber als gering vermuten, denn der Betroffene würde zustimmen: *»... in Versicherungen bekommen Manager einfach weniger bezahlt als in Banken. Das ist einfach so, kein Mensch weiß, warum. Das ist durchaus ungerecht, aber nicht anders als im Sport. Ein Weltklasse-Schwimmer bekommt wenig und ein guter Fußballer viel, obwohl beide großartige Athleten sind.«* (Treichl, 18. 4. 2008). Es wird von Treichl weder argumentiert, dass sein Salär gerecht sei, noch dass es gerechtfertigt sei. Letztlich meint er nur, dass hohe Einkünfte am internationalen Markt möglich seien. Wird Leistung aber nur mehr als Erfolg verstanden dann löst dieses Prinzip des Statusvorteils die Mechanismen gegenseitiger

Verpflichtungen ab (Neckel 2000). Wer hingegen beansprucht aufgrund persönlicher Leistungen eine größere Entlohnung als andere zu verdienen, müsste zeigen können, dass andere Menschen zwar zu einer vergleichbaren Leistung in der Lage gewesen wären, aber diese eigenverantwortlich nicht erbracht haben. Eine unterschiedliche natürliche Ausstattung darf keine Einkommensungleichheit begründen.

Auf die Frage ob eine Gehaltsdifferenz von 1:30 innerhalb der Ersten Bank angemessen sei, argumentiert Andreas Treichl so: *»Ich spreche zwar nicht gerne über mich, meine aber schon, dass hier ein Sonderfall vorliegt. Ich bin nicht in eine bereits große und erfolgreiche Bank gekommen. Als ich 1997 den Vorsitz übernahm, hatten wir 3.600 Leute und einen Wert von etwa 15 Milliarden Schilling. Heute sind es 35.000 Leute, und wir sind zehn Milliarden Euro wert. Ich halte mir schon zugute, dass es ohne mich die Erste Bank in ihrer heutigen Form nicht gäbe.«* (Treichl, 14. April 2005).

Am 17. 2. 2009 fiel die Aktie der Erste auf einen Wert um 7 Euro. Die oben erwähnten Kursgewinne sind futsch und die Situation ist schlimmer denn je. Das Institut war an der Börse nur noch 2,8 Mrd Euro wert. Würden wir den Überzeugungen von Andreas Treichl folgen, gälte: *»Der Markt ist ein gutes Regulativ für gerechtfertigte oder ungerechtfertigte Preise«*. Damit wäre alles zum gerechtfertigten Einkommen von Herrn Treichl gesagt. Das Gehalt wird über den Markt legitimiert. So überrascht es nicht, dass er noch am 21. 9. 2007 in einem Interview mit dem Titel *»Ich hoffe, ich komme in den Himmel«* meinte: *»Es ist kein Zufall, dass der Großteil der Banken, die in der Subprime-Krise stecken aus dem öffentlichen Sektor kommt«*. Dieser ideologisch gestützter Anti-etatismus erlitt bekanntlich nur wenige Monate später einen spektakulären Schiffbruch. Wer Markteuphorie dereinst als Beleg der eigenen Leistung betrachtete, muss nun nolen volens Marktpanik als Ausdruck der eigenen Unfähigkeit interpretieren.

Allein Marktagnostiker, die in der Börse zu keiner Zeit die richtige Bewertungsinstanz für Unternehmenswerte vermuteten, werden auch jetzt nicht alles einer persönlichen underperformance von Herrn Treichl zuschreiben. Ein irrationales Herdenverhalten internationaler Anleger und fehlendes Wissen über nationale Unterschiede in Osteuropa, mögen eine Rolle für den momentane Absturz österreichischer Bankaktien spielen. Wir halten nur folgendes fest: Der Versuch Spitzengehälter über Leistung, gemessen am Marktwert des börsennotierten Unternehmens, zu rechtfertigen, ist eindrucksvoll gescheitert.

Wird nur prozedural begründet, also in Hinblick darauf, dass bestimmte Regeln eingehalten wurden, dann wird die Frage nach Gerechtigkeit nicht beantwortet, sondern nur verschoben auf jene nach der Legitimation der Marktfunktionen. *Den* Markt als einen unabhängig von Interessenaueinandersetzungen zwischen Akteuren existierenden Koordinationsmechanismus gibt es aber nicht. Märkte sind stets von Machtstrukturen und von kognitiven Orientierungen der Akteure abhängig. Sie sind ein Kampffeld um die Verteilung wirtschaftlichen Reichtums.

Die konkrete institutionelle Gestalt von Märkten ist das Resultat von sozialen Konflikten, in denen unterschiedliche Interessen innerhalb eines moralisch und politisch strukturierten Handlungskontextes aufeinandertreffen. Ein Wandel ist insofern nicht ökonomisch determiniert, sondern formt sich politisch in den Auseinandersetzungen um die Regulierung des Wirtschaftssystems. Wie Märkte sozial eingebettet sind, lässt sich daher auch nicht theoretisch ableiten, sondern nur jeweils konkret in den historischen Entwicklungslinien nachzeichnen (Beckert 2009).

Wie sieht es mit den kognitiven Orientierungen aus? Zuerst wenden wir uns den Ansichten zur Gerechtigkeit in der Bevölkerung zu und dann dem politischen Diskurs zu Fragen sozialer Gerechtigkeit.

(3) Gerechtigkeitsempfindungen

Die Philosophie neige zu einer Projektion von verteilungstheoretischen Gerechtigkeitsgrundsätzen in die soziale Wirklichkeit, »als ob hier moralische Erwägungen wie selbstverständlich eine motivierende Rolle spielen würden«, meint der Direktor des Frankfurter Instituts für Sozialforschung Axel Honneth (Fraser/Honneth 2003, S. S179). Nur weil bestimmte Ansichten normativ gerechtfertigt sind, müssen sie in keiner Weise breit akzeptiert werden.

Gerechtigkeitsurteile werden im Alltag intuitiv getroffen. Gehälter ab einer bestimmten Höhe werden als ungerecht betrachtet, bis zu einer gewissen Höhe werden sie aber, sofern sie Leistungsunterschiede reflektieren auch als notwendig für die Motivation erachtet. Die mediale Debatte zu den Managergehältern hat genau diese ominöse Schwelle zwischen gerechtfertigt und ungerechtfertigt im Auge.

Leistungsfeststellungen werden kaum reflektiert, daher kann es zu einem ambivalenten Befund kommen: Leistung soll sich lohnen, aber Chancengleichheit solle auch gelten. Im Rahmen einer Sonderumfrage des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) 2003 zeigte sich diese Ambivalenz im Urteil deutlich. So stimmten 33% der Befragten »voll« und 34% »eher« der Aussage »Soziale Gerechtigkeit bedeutet, dass alle Bürger die gleichen Lebensbedingungen haben« zu. Über zwei Drittel der deutschen Bevölkerung sprachen sich demnach für mehr Gleichheit aus. Noch größer, mit 70%, war aber die Zustimmung zu dem Satz »ein Anreiz für Leistung besteht nur dann, wenn die Unterschiede im Einkommen groß genug sind«.

Liebig (2004) argumentiert, dass egalitäre Vorstellungen im Rückzug begriffen seien, während individualistische und marktliberale Vorstellungen zunehmend Gewicht erlangen. Dies mag sich in der globalen Krise vielleicht kurzfristig ändern. Gravierend ist aber, dass eine fatalistische Haltung gegenüber Fragen der sozialen Gerechtigkeit zugenommen habe. Damit bestünde die Gefahr, dass die Gerechtigkeitskonzeptionen von Eliten das politische Leben bestimmen.

In Studien können die Gerechtigkeitsvorstellungen von Menschen empirisch erforscht werden. Man legt Leuten eine Reihe von Vignetten vor, die fiktive Personen beschreiben (Beruf, Familienstand usw.) und ihr Einkommen angeben. Dann werden die Befragten aufgefordert zu sagen, ob sie die Person für überbezahlt halten. In solchen Vignettenstudien liegt der Quotient aus höchstem und niedrigstem Einkommen unter 3 zu 1. In anderen Studien werden die Befragten aufgefordert, welche Einkommensunterschiede zwischen verschiedenen Berufen fair sind. Hierbei ergeben sich Quotienten zwischen 9 zu 1 (Miller 1999, S. 113).

Dies spricht für einen moderaten Egalitarismus, der Ungleichheit in einem geringen Ausmaß akzeptiert. Doch empirische Befunde indizieren nicht, wann es zu Konflikten über normative Grundorientierungen kommt. Sprechen wir aber von sozialen Kämpfen, dann ging es um mehr als die normativ begründete Forderung nach Umverteilung. Es ginge um Gerechtigkeitsauseinandersetzungen, in denen Betroffene eine als ungerecht empfunden Verteilung mit ihren praktischen Mitteln zu verändern suchen. Erst wenn die eigenen Leistungen eingeklagt werden, die bei der

Anwendung des hegemonial etablierten Leistungsbegriffs nicht angemessen berücksichtigt wurden, kommt es zu sozialen Auseinandersetzungen. Soziale Gruppen, die eine Missachtung ihrer Leistungen erfahren, müssten versuchen die herrschenden Bewertungsmuster in Frage zu stellen und sich für eine höhere Wertschätzung ihrer gesellschaftlichen Beiträge einsetzen. Notwendig wäre eine hinreichend große Zahl von Betroffenen, die versuchen die herrschenden Leistungsbewertungen zu delegitimieren.

Karl Marx hatte eingewandt, dass das Ziel einer Umverteilung von ökonomischen Ressourcen die strukturelle Asymmetrie von Kapital und Arbeit nicht berühre. Seinerseits besteht aber die Gefahr den legitimationswirksamen Rahmen des Leistungsprinzips zu schnell als kulturelles Überbauphänomen zu archivieren. Der Kapitalismus ist kein normfreies System ökonomischer Abläufe. In ihm geht es, um materielle Verteilung gemäß umkämpften Wertprinzipien, die mit der Achtung der Gesellschaftsmitglieder zu tun haben.

Historisch diente die Kategorie der Leistung der Legitimation des Kapitalismus gegenüber dem Feudalismus, der eine naturgewollte, göttlich ständische Ordnung annahm. Da es nicht mehr die Zugehörigkeit zu einem Stand sein soll, die das Maß an sozialer Wertschätzung begründet, bildet das Leistungsprinzip den normativen Legitimationshintergrund im Kapitalismus.

Das individualistische Leistungsprinzip ist die zentrale normative Ressource der bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaft, um die massive Ungleichverteilung von Lebenschancen moralisch zu rechtfertigen. Dieses Prinzip sollte die rationalen Begründungen bereitstellen, um die privilegierte Aneignung von Ressourcen zu rechtfertigen. Leistung ist zwar das Resultat einer gruppenspezifischen Wertsetzung, aber jenseits dieser faktischen Verzerrungen bleibt der normative Anspruch, dass die individuelle Leistung in Form wechselseitiger Wertschätzung angemessen beurteilt wird. Daher kann die Kategorie der Leistung zur Kritik von sozialer Ungleichheit herangezogen werden.

Rainer Forst (2008) meint, dass die grundlegende Gleichheit die Rechtfertigungsgleichheit der Einzelnen sei. Jeder Anspruch auf Güter, Rechte oder Freiheiten unter Bürgern müsste wechselseitig und allgemein begründet werden. Jedes Mitglied der Gesellschaft hat ein grundlegendes Recht auf Rechtfertigung. In der Rechtfertigung müssen angemessene Gründe für die Gerechtigkeitsnormen angegeben werden. Alle gerechtigkeitsrelevanten Ungleichheiten sind rechtfertigungsbedürftig, insbesondere gegenüber den Benachteiligten. Die Bessergestellten schulden den Schlechtergestellten grundsätzlich eine Rechtfertigung, inwiefern die bestehenden Verhältnisse legitim sein sollen. Dieser philosophisch Ansatz einer konstruktivistischen Gerechtigkeitstheorie hat für eine normativ gehaltvolle Ungleichheitsdebatte folgenden Vorteil: Er vermeidet die müßige Suche nach der Referenzgruppe für den Vergleich und er stellt auch die institutionellen Mechanismen, welche Ungleichheit legitimieren zur Disposition.

(4) Moralisierung statt sozialer Gerechtigkeit

Der deutsche Bundespräsident Horst Köhler schildert die Bankvorstände und mahnt zur Besinnung »auf die Tugenden des soliden Bankiers« (FAZ 22. 11. 2008). Demut und Anstand seien nun gefragt.

Doch Andreas Treichl ist ohnehin seit längerem ein Philantropokapitalist. Mit seiner *Zweiten Bank*, deren Name vielleicht ein wenig unglücklich gewählt ist, weil sie die *Zweitklassigkeit* der Klienten beim Namen nennt und so die soziale Beschämung gesellschaftlich Deklassierter sichtbar macht, setzt er Initiativen im zivilgesellschaftlichen Engagement. Vorgeführt wird wieder die Politik, die ja per Regulierung sicherstellen hätte können, dass alle Menschen ein Recht auf ein Konto haben. Die Chuzpe, Menschen aus der ersten Bank kündigen zu können, um sie idealistisch und werbewirksam in der zweiten Bank wieder aufzunehmen, findet jedenfalls ein breites und positives mediales Echo und sollte die MitarbeiterInnenmotivation stärken.

Gesellschaftlich wichtig ist hier der Versuch, eine intersubjektiv geteilte kognitive Rahmung zu erreichen, mit der die Wahrnehmung ökonomischer Sachverhalte strukturiert wird. Denn welche Institutionen als normativ angemessen betrachtet werden, ist geschichtliches Resultat sozialer Kämpfe. Pierre Bourdieu hat diese Umkämpftheit von Klassifikationen und Wahrnehmungsschemata detailliert untersucht und gezeigt, wie diese im sozialen Raum umstritten bleiben, weil von der Durchsetzung von Klassifikationsprinzipien und Klassifikationen die Position sozialer Gruppen im sozialen Raum abhängt.

Geldreichtum soll eben im ganzen Lebensstil zum Ausdruck kommen. Der Reiche will nicht als *gestopft*, sondern als vermögend in einem umfassenden Sinn geschätzt werden. Die Demonstration von Reichtum gelingt ihm umso leichter, je eher er sich mit Kulturgütern und ethischen Werten umgibt, deren Zweck fürs Geschäft nicht unmittelbar zu erkennen ist. Von entscheidendem Vorteil ist es auch, wenn Güter nur aufgrund bestimmter kognitiver Kompetenzen tatsächlich auch verstanden werden können, wie etwa Musik (siehe Bourdieu 1989, S. 359f).

In schwierigen Zeiten geben die Regierenden den Ton an. Die Sehnsucht der Bevölkerung zielt auf Stabilität und nicht auf kritischen Widerspruch. Im Falter 7/2009 meint Bundespräsident Fischer: »*Die Notwendigkeit der Bankenpakete bestreitet kein vernünftiger Mensch.*« Hegelianisch gedacht, wäre der Staat ja die Wirklichkeit der sittlichen Idee, aber an der Aussage, dass nur unvernünftige Menschen die Notwendigkeit der Bankenpakete bestreiten, irritiert vorab ihr apodiktischer Charakter. Dort wo zu argumentieren wäre, wird geurteilt und apodiktisch urteilt stets der argumentativ Unsichere. Denn sogar die Bankmanager – seltsamerweise ohnehin die zentralen Gesprächspartner der Politik in der Krise – würden dem Bundespräsidenten seit Monaten veranschaulichen, dass manche von Ihnen hartnäckig die Notwendigkeit von Bankenpaketen bestreiten. Sie bevorzugen eine Kamikazevariante von *moral hazard* und wollen eher alles riskieren, denn Bankenpakete zu ungünstigen Bedingungen zu akzeptieren. Eine öffentliche Debatte über Bankenpakete ist unerwünscht, weil Elitennetzwerke zwischen Finanz und Politik dann als solche erkannt werden könnten. Der politisch nun geforderte nationale Schulterschluss in der Krise will die Trennlinie zwischen unterschiedlich gelagerten Interessen von Armen und Vermögenden unkenntlich machen.

Aber mit dem Zorn der Bevölkerung gegen die Schwadronneure des Risikos, welche den Armen alle Formen von Unsicherheit zumuten, bei sich aber Vollkaskotalität monieren, ist es leider ohnehin nicht weit her. Und käme es anders, dann kann die Wut in der Bevölkerung symbolisch bedient und gedämpft werden. Politiker, die selbst oft Opfer eines medial inszenierten Volkszorns werden, mobilisieren gegen Privilegien der privatwirtschaftlichen Manager. Bei den Extras der Dienstwagen

von Managern erreicht die Verteilungsdebatte ihre tiefsten Untiefen und belegt eindrucksvoll, was Eliten von der Bevölkerung halten. Der jüngste Sozialbericht in Österreich zeigt, dass 1% der Haushalte über ein Viertel des Geldvermögens besitzt (Mooslechner/ Schürz 2009). Da überrascht das Interesse an den Schweinsledersitzen im Mercedes doch ein klein wenig. Einerseits ist ein symbolischer Konsum im Gehaltsolymp zwar nötig, um zu signalisieren, dass man dazu gehört, aber andererseits durchläuft auch das Protzen einen Konjunkturzyklus. In der Krise ist ohnedies ostentative Luxusscham angesagt und alle reden von Moral, obwohl es hohl wie eh und je klingt. Moralische Empörung lässt sich nicht in politische Handlungsanweisungen übersetzen. Sie bildet eine Art Anlaufstelle der Affekte, an der nur noch räsoniert werden kann, ab welcher Einkommenshöhe die ubiquitäre Gier beginne.

ATTAC etwa tritt für eine gesetzliche Begrenzung von Einkommen ab 500.000 Euro Jahresgehalt ein, denn ein Gehalt, das mehr als das 30fache eines kollektivvertraglichen Mindestlohnes beträgt, sei mit keiner »Leistung« mehr zu argumentieren. Aber bitte mit welcher heroischen Leistung begründe ich eigentlich einen Gehaltsunterschied von 1:30? So wird vordergründig kritisch, mitgewoben am *Mythos der Leistungseliten* (Hartmann 2002)

Die Diskussion, ob ein Manager mehr als ein Arbeiter verdienen soll oder etwas weniger als seine Putzfrau, muss nicht im resignativen Befund enden, dass alles doch sehr relativ sei. Es gäbe Überlegungen, die geringe Unterschiede zu legitimieren erlauben würden. Ein Beispiel: jemand arbeitet doppelt so lange wie es normalerweise üblich ist und leistet weit mehr als durchschnittlich und ihre Arbeit ist beschwerlicher, dann wäre ein in geringem Ausmaß höherer Verdienst gerechtfertigt. Aber bei der Beschwerlichkeit werden Spitzenverdiener, denen Status und gesellschaftliche Anerkennung zumeist sicher sind, kaum mehr Entlohnung beanspruchen können. Und für die Norm der Leistungsgerechtigkeit ist es entscheidend, dass die erbrachten Leistungen prinzipiell vergleichbar sind. Doch wie sollen die Leistungen einer Pflegerin und eines Managers verglichen werden?

Egalitaristische Gerechtigkeitstheorien würden jedenfalls eine Gehaltsreduktion für jene vorsehen, deren Sozialisation einen Startvorteil bedeutet. Der Großvater von Andreas Treichl war Direktor in der Biedermann Bank, der Vater war Generaldirektor der CA. Viele Analysen belegen bekanntlich, dass der soziale Hintergrund der Eltern ein entscheidender Faktor für den Erfolg der Kinder darstellt, sowohl im Hinblick auf den Bildungserfolg als auch bezüglich der Einkommensposition relativ zu der ihrer Eltern, sobald sie selbst erwachsen sind (OECD 2008). Auch auf Basis von Daten der OeNB-Immobilienvermögensbefragung 2008 kann die geringe Bildungsmobilität für Österreich belegt werden (siehe Fessler/ Schürz 2009).

(5) Hochmut der Finanzelite und Servilität der Politik

1931 schrieb Aurel Kolnai über den Hochmut: »Während der Mächtige immerhin noch konkret über Menschen Macht hat ... lebt der hochmütige Reiche in der kapitalistischen Gesellschaft als ob er gar nicht unter Menschen lebte, jedweder persönlichen Verknüpfung bar« Der Hochmütige hat »eine Abscheu vor scharfen Stellungnahmen, vor Polemik und Losschlagen ... doch ... nicht etwa Liebe, Friede und Barmherzigkeit wird da gemeint, sondern eine Auseinandersetzung lohnt sich nicht« (Kolnai 2008, S. 94). Banker genossen bislang ein hohes Ansehen in der Bevölkerung, Sie bildeten

eine distinguierte Elite, die habituell und teils auch personell die Rolle des Adels ausfüllte.

Eine repräsentative Emnid Umfrage im Auftrag des Magazins Playboy lässt nun schauern. So haben auf die Frage, wen sie am wenigsten in ihrem Freundeskreis akzeptieren können, 22% geantwortet *Banker*. Schlechter kamen nur Vorbestrafte (25%) und Prostituierte (28%) weg. In den Medien ist von dieser Missachtung noch nichts zu bemerken. Die Möglichkeit der Rechtfertigung von Ungleichheit bleibt ungleich verteilt. Während sich die Eliten in Talkshows zu den Einkommensexzessen der Manager im plötzlich liebgewonnenen symbolischen antikapitalistischen Rebellentum gefallen, wird den Armen ihr Protest als neidvolles Ressentiment ausgelegt.

Banker weisen Politikern den Weg aus jener Krise, die sie selbst induzierten. Entweder, weil Politiker sich zu sehr vor den Reichen fürchten, wie Caritas Präsident Küberl vermutete oder weil Politiker ihre subalterne Stellung Reichen gegenüber längst internalisiert haben. Auf die Frage, wieso Deutschland die Managergehälter beschränke und Österreich nicht antwortet der frühere Bundeskanzler Gusenbauer in einem seiner letzten Interviews: *»Ich gehe von einer Selbstbeschränkung der Managergehälter aus und bin kein Anhänger dieses protestantisch-punitiven Zuganges, der sagt, die Banken haben sich schlecht benommen, und jetzt muss man sie bestrafen.«* (Format 28. 11.). Diese Grandezza eines Katholiken muss uns stille Anerkennung abringen. Gefragt ist demnach verzeihende Nächstenliebe. Ein krämerischer Kleingeist, wer Verantwortung bei Bankern wünscht. Und einen *protestantisch-punitiven Zugang* wird man im Werk von Max Weber vergeblich suchen.

Die ethische Engführung des öffentlichen Diskurses zu Verteilungsfragen ist ein zentrales Instrument zur Desavouierung von wirtschaftspolitischen Umverteilungsforderungen. Treichl meint etwa, in der ethischen Veranlagung *»haben wir wahrscheinlich eine der ganz wesentlichen Fragen – und unter Umständen auch Antworten darauf –, wie man das zunehmende Auseinanderklaffen von Armut und Reichtum nicht nur abschwächen, sondern wenn möglich sogar zurückführen kann. Denn die Reichen werden reicher und die Armen bleiben arm oder werden noch ärmer, und gegen diese Schere muss man etwas tun. Hier liegt vermutlich das gesellschaftliche Problem der nächsten hundert Jahre schlechthin.«* (Treichl, 21. 7. 2007)

Erstens, interessant ist, dass dieses soziale Problem nicht von einem Politiker sozialdemokratischer Provenienz erkannt wird, sondern von einem der reichsten Bankmanager in Österreich. Der strategische Horizont von Treichl ist anzuerkennen, denn Reiche müssen ihre Privilegien stets gegenüber den Anderen rechtfertigen und benötigen soziale Akzeptanz. Wenn die Milderung der Ungleichheit vom freiwilligen Verhalten des Einzelnen abhängt, dann bleibt die Politik, die in Österreich das Problem ohnehin noch nicht einmal das Thema entdeckt hat, auch bei den Lösungsvorschlägen außen vor. Sie darf sich dann ganz auf die Mindestsicherung konzentrieren und das gemeinsame Klassenziel bleibt die Vermeidung des V-Wortes, Vermögenssteuer.

Und zweitens, am viel zu häufig verwendeten Bild der Schere wäre das Interessante nicht, wie weit diese geöffnet ist. Ob die Ungleichheit gerade steigt oder fällt, besagt aus einer Gerechtigkeitsperspektive ja noch nichts. In der Finanzkrise wird die Kluft zwischen Arm und Reich beim Finanzvermögen kleiner. Und? Wird die Gesellschaft gerechter, weil einige russische Oligarchen mehr als die Hälfte ihrer Aktienwerte verloren haben? Der Fokus auf eine *zunehmende* Ungleichheit verfehlt

den status quo der persistenten und multidimensionalen Ungleichheit und erkennt die statistischen Probleme einer korrekten Erfassung der Vermögensverteilung. Der Kieler Ökonom Henning Klodt vom Institut der Weltwirtschaft behauptet bereits munter, das vermeintliche Pulverfass »Vermögensungleichheit« enthalte ökonomisch betrachtet zum größten Teil nur heiße Luft. Das Interessante am Bild der Schere wäre, dass diese die Gesellschaft symbolisiert, auf das Gemeinsame abstellt und damit auf die zentrale Frage der Gerechtigkeit, was wir einander schulden. ÖkonomInnen weichen dieser normativen Gerechtigkeitsthematik beim Vermögensthema gerne aus und konzentrieren sich auf statistische Messprobleme zur Ungleichheit. Aber aus Veränderungen der Gini- und Theilkoeffizienten folgt keine wirtschaftspolitische Empfehlung (siehe Schürz 2008b).

Schlussfolgerungen

Zwischen monetärem Verdienst der Reichen und den alltäglichen Gerechtigkeitsurteilen darüber besteht ein geschichtlich sich wandelndes Spannungsverhältnis.

Die Reichen legitimieren sich vordergründig über Leistung, meinen aber meist Erfolg, gemessen am Marktwert. Die Leistungskategorie steht daher für emanzipatorische Unterfangen zur Verfügung. Verdienen die Reichen was sie verdienen? Nein, sonst wären sie ja nicht reich. Eine gerechtere Verteilung, die konsistent über Leistung legitimiert wäre, bedürfte wenigstens einer substantiellen Erbschaftsteuer. Doch hierfür sind soziale Auseinandersetzungen unumgänglich, denn bessere Argumente zerschellen an den stärkeren Interessen. Dann könnten Fragen der Gier und Schamlosigkeit für den geistig entspannten Feierabend reserviert bleiben, wo sie in allen Facetten durchschwadroniert werden können.

Literatur

- Beckert, Jens (2009) Koordination und Verteilung. Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie in: MPfG Discussion Paper 09/02
- Bourdieu, P. (1979) Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. STW. Frankfurt am Main
- Carnegie, A. (1889) The Gospel of Wealth in: Joseph Frazier Wall (Hrsg.) (1992) The Andrew Carnegie Reader. University of Pittsburgh Press
- Fessler, P., Schürz M. (2009) Intergenerational Transmission of educational attainment in Austria. mimeo
- Forst, R. (2008) Das Recht auf Rechtfertigung. STW Frankfurt am Main
- Fraser, N., Honneth, A. (2003) Umverteilung oder Anerkennung? Eine politisch-philosophische Kontroverse. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main
- Hartmann, M. (2002) Der Mythos von den Leistungseliten. Campus Verlag
- Kolnai, A. (2007) Ekel, Hochmut Hass. Zur Phänomenologie feindlicher Gefühle. STW. Frankfurt am Main
- Krebs, A. (Hrsg.) (2000) Gleichheit oder Gerechtigkeit. Texte der neuen Egalitarismuskritik. Suhrkamp Wissenschaft
- Liebig, Stefan (2004) Soziale Gerechtigkeit – Modelle und Befunde der soziologischen Gerechtigkeitsforschung http://egora.uni-muenster.de/soz/personen/bindata/noll_ps_sozkap_liebig.pdf
- Miller, D. (1999) Principles of Social Justice. Cambridge, MA. Harvard University Press
- Neckel, S. (2000) Die Macht der Unterscheidung. Essays zur Kultursoziologie der modernen Gesellschaft. Campus Verlag

- Interview mit Alfred Gusenbauer, 28. 11. 2008 http://www.bka.gv.at/site/cob__32815/currentpage__0/5910/default.aspx
- Interview mit Andreas Treichl, 21. 7. 2007 <http://www.wienerzeitung.at/print.aspx?TabID=4664&Alias=Wzo&cob=294301¤tpage=4&ModID=15309>
- Interview mit Andreas Treichl, 14. 5. 2005 in: <http://www.format.at/articles/0515/520/109743/treichl-rekordgage-debate-managergehaelter>
- Interview mit Andreas Treichl, 2. 2. 2007 in: Oe1 2 <http://oe1.orf.at/highlights/73776.html>
- Mooslechner, P., Schürz M. (2009) Verteilung der Geldvermögen, in: Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen, Sozialbericht 2007 – 2008
- OECD (2008) *Growing Unequal? – Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris. www.oecd.org/els/social/inequality
- Schürz M. (2008a) Jenseits von Scham und Neid. Zur Macht des Vermögens in: Vranitzky Franz (ed.) 2008 Themen der Zeit II. Edition Passage pp. 361-372
- Schürz M. (2008b) Auf der Suche nach dem verschwiegenem Reichtum in: *Intervention* 5 (1), 2008 pp. 62-74
- Weber, M. (1988) *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I-III*. UTB.
- Wilkinson, R. (2005) *The impact of inequality. How to make sick societies healthier*. New York: The New Press