

Die Verteilungsfolgen von Inflation und Inflationsbekämpfung

Wolfgang Edelmüller

In der aktuellen Inflationsdebatte wird mit Blick auf die Ursachen und Auslöser der Teuerung sehr häufig zwischen Schockinflation (exogene Angebotsschocks) und Konfliktinflation („klassische“ Lohn-Preis-Spiralen) unterschieden. Ebenso bedeutsam sind die Verteilungsfolgen der Inflation, die sowohl mit ihrer Entstehung und Entwicklung als auch mit den wirtschaftspolitischen Maßnahmen gegen die Teuerung zusammenhängen. Und sie führen geradewegs zu den sozialökonomischen Machtverhältnissen in der Marktwirtschaft und den interessenpolitischen Intentionen der Inflationsbekämpfung.

Manche Erklärungsansätze zum aktuellen und inzwischen abgeschwächt anhaltenden Teuerungstrend beziehen sich auf eine Art Wellenmetapher (sehr konsistent dargestellt u.a. von Spiecker 2023a und b). Demnach wird die Teuerung, die keine Inflation im „klassischen“ Sinn der Lohn-Preis-Spirale ist, durch temporäre Angebotsschocks auf strategischen Gütermärkten (z.B. für Energie-, Agrar- und Spezialrohstoffe sowie für Elektronikkomponenten, Transport- und Logistikdienstleistungen, usw.) ausgelöst. Die von exogenen und daher unvorhersehbaren Akutereignissen (Pandemie, Krieg, Wirtschaftskrieg, Unfälle, Naturkatastrophen, usw.) getriggerten Angebotsknappheiten führen auf diesen Märkten zu wellenartigen, durch Spekulation verstärkten Preissprüngen, die sich entlang der Wertschöpfungsketten gemäß ihren Anteilen an den güterspezifischen Herstellungskosten bis in die Endverbrauchermärkte fortpflanzen. Im Verbraucherpreisindex (VPI) wird der Teuerungstrend dieser Schockinflation in der Abfolge der Inflationsraten dynamisch erfasst. Gemessen wird im Jahresabstand auf Basis eines gewichteten Warenkorb, in dem die allgemeinen Konsumgewohnheiten abgebildet sein sollten. Der VPI-Verlauf repräsentiert daher die jährliche Preisniveauveränderung eines bestimmten Warenkorbs entlang einer wie auch immer sequenzierten Zeitachse. Gebräuchlich für den empirischen Forschungs-, den öffentlichen Informations- und den spezifischen Vertragsanpassungsbedarf (z.B. Mieten, Tariflöhne, usw.) sind monatliche und jährliche Inflationsraten.

Die Wellenmetapher der Inflationserklärung vermittelt den Eindruck, dass nach Abflauen der jeweiligen Angebotsschocks und Rückkehr der strategischen Commodity- und Industriegüterpreise auf oder in die Nähe ihres Ausgangsniveaus der ursprüngliche Teuerungsschub in den Konsumgütermärkten zeitverzögert verschwinden würde. Wenn diese Erwartung mit einer sinkenden und an die Zielinflationsrate angenäherten VPI-Entwicklung (Jahresinflation) in Verbindung gebracht wird, ist ein vermeidbarer Irrtum in die Welt gesetzt. Denn sollten die Preisentwicklungsfolgen der Angebotschocks tatsächlich wellenförmig verlaufen, dann müsste es bei Abflauen der überwälzten Preissprünge mit der Rückkehr zu den Ausgangspreisen zu einer Deflation kommen. Da die VPI-gemessene Inflationsrate den Jahresabstand des warenkorbgebundenen Preisniveaus erfasst, muss ein sequenziell sinkender, aber anhaltend positiver Wert (Disinflation) eine Teuerungskomponente enthalten, die der Verbraucherpreis-

anpassung entlang der niedergehenden Preiswelle auf strategischen Gütermärkten entgegenwirkt.

Der wesentlichste Grund für die Irrtumsanfälligkeit der Wellenmetapher zur Inflationserklärung besteht darin, dass die Wertschöpfungsketten, die den kostenabhängigen Pfad der Inflationsausbreitung markieren, nicht im Stil von produktionstechnischen Lieferketten mechanisch aneinander gereiht werden können. Denn sie sind durch überwiegend oligopolistisch strukturierte Märkte verbunden, auf denen die Preissetzungsmacht der Anbieter herrscht, die wettbewerbsabhängig ausgeübt wird. Sie entscheidet darüber, wie und in welchem Umfang Kostenschübe aus vorgelagerten Angebotsschocks in die Absatzpreise weiterverrechnet werden. Dabei bildet der preiskalkulatorische Trivialfall, wonach die steigenden Vorleistungskosten in den Einzel- und Gemeinkosten entsprechend berücksichtigt und die Stückgewinne margenkonzorm an die erweiterte Kostenbasis angepasst werden (Aufschlagskalkulation), eher die Ausnahme. Diese mag sich allenfalls in den seltenen Fällen hoher Wettbewerbsintensität wiederfinden, wie sie bei grundstoffnahen Gütern mit geringer Fertigungstiefe vorkommt. Der Regelfall von knappheitsbedingten Preisschocks wird aber von hoher und mit dem Abstand zu den Ursprungsmärkten wachsender Kosten- und Erwartungsunsicherheit begleitet. Und Unsicherheit im gewinnorientierten Unternehmenssektor wird sowohl internalisiert als auch externalisiert. Die Internalisierung von Unsicherheit mobilisiert das unternehmerische Kostenmanagement mit Zielrichtung langfristiger Kosteneinsparung. Die Externalisierung von Unsicherheit mobilisiert hingegen die wettbewerbsabhängige Preissetzungsmacht auf den Absatzmärkten mit Zielrichtung kurzfristiger Ausschöpfung der Gewinnpotenziale. Beide Verhaltensweisen sind voneinander und gemeinsam von den Wettbewerbsverhältnissen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten abhängig.

Das Wesen von Angebotsschocks auf strategischen Gütermärkten besteht in unvermittelten, von äußeren Ereignissen ausgelösten Verknappungseffekten, die den Anbietern eine temporäre Monopolmacht verleihen, weil die Abnehmer ihre Beschaffungsstrukturen mangels produktionstechnischer Substitutionselastizität nicht rasch genug anpassen können. Die Preiselastizität der Beschaffungsnachfrage ist daher gering, weshalb die Vorlieferanten einen größeren Spielraum für Preiserhöhungen gewinnen. Und der preissprungartige Wellenanstieg, der im finanzialisierten Rohstoffhandel durch Spekulation zusätzlich beschleunigt wird, erfasst wegen der strategischen Bedeutung des Güterangebots, die sich in seiner vorherrschenden Verarbeitungsfunktion (z.B. Energie, Agrarrohstoffe, chemische Rohstoffe, Mikrochips, usw.) und kurzfristigen Unersetzbarkeit manifestiert, alle Unternehmen der einschlägigen Bedarfsbranchen gleichermaßen. Wettbewerbliche Beschaffungsvorteile sind produktionstechnisch limitiert, es entsteht trotz einer Vielzahl von strategischen Anbietern eine vorübergehende Angebotsmacht, die man in der Marktformenlehre als Monopol (mit Anklängen eines informellen Preiskartells) bezeichnet. Daher ist auch die Gesamtheit der Abnehmer, die auf dieses koordiniert erscheinende Beschaffungsmonopol eingeengt ist, mit der Unsicherheit einer kurzfristigen Kostenexplosion konfrontiert. Und selbst versuchen diese Unternehmen den plötzlichen Kostenanstieg nicht nur in ihre Absatzpreise weiterzuwälzen, sondern die Gewinnmargen im Rahmen einer von den marktführenden Anbietern ausgehenden Angleichung des Preissetzungsverhaltens zu erweitern, indem der preisdämpfende Wettbewerb um Marktanteile ausgeschaltet wird, weil ohnehin alle Marktteilnehmer in gleicher Weise von angebotsknappen Versorgungsempässen be-

troffen sind und Marktanteilsgewinne nicht oder nur mit hohen Verlusten realisieren können. Auf diesen Marktmachtverhältnissen beruhen jene Teuerungskomponenten der Schockinflation, die unter dem Schlagwort „Gierflation“ kritische Popularität erlangt haben (Picek 2023), als Gewinn-Preis-Spiralen (Seidel 2023) oder Verkäuferinflation (Weber 2023) analytisch abgegrenzt werden können und die Wellenmetapher der Inflationserklärung fiktionalisieren, weil sie die Preiswelle in der Anstiegsphase verstärken und in der Niedergangphase verzögern, sodass sich selbst bei vollständiger VPI-Disinflation mit der Rückkehr in den Zielkorridor der Inflation das Preisniveau im Ausmaß der Gewinn-Preis-Impulse kumulativ erhöht hat. Und die Masse der Konsumenten alimentiert mit wachsender sozialer Erschwernis für die unteren und mittleren Einkommensschichten den inflationären Umverteilungsprozess zu den nach oben gehobelten Gewinnen und ihren Margen.

Würde die Schockinflation tatsächlich dem Muster der Wellenmetapher folgen, dann wäre eine budgetpolitisch koordinierte Lohnpolitik der geeignete Weg der Inflationsbekämpfung. In diesem Fall würden einmalige Förderungszuschüsse als monetäre Transferleistungen des Staats oder steuerbegünstigte Lohnzuschüsse als Einmalzahlungen an die Belegschaften der Unternehmen den vorübergehenden „Wellenbuckel“ der Teuerung aus den Angebotsschocks – allenfalls sozial gestaffelt – kompensieren. Bei einem annähernd kaufkraftsichernden Kompensationsausmaß könnten sich die Gewerkschaften in ihren Lohnforderungen auf die Zielinflationsrate und den Produktivitätszuwachs beschränken, denn mit dem Abebben der Schockinflationswelle verschwinden deren transitorischen Preisentwicklungsfolgen durch Rückkehr zum Ausgangspreisniveau. Und der zeitweilige Ausgabenanstieg in den Arbeitnehmerhaushalten ist dann ausreichend bezuschusst worden – entweder aus dem Budget und/oder aus gewinnmindernden Einmalzahlungen der Unternehmen im Stil betrieblicher Sozialleistungen. Darüber hinaus würde sich jegliche Debatte über preisregulierende Markteingriffe zur Begrenzung des Preisauftriebs und seiner gewinninflationären Verstärkungseffekte erübrigen, weil unter dem Druck des Wettbewerbs ohnehin nur temporäre Preisschübe aus exogenen Angebotsschocks die weitverzweigten Pfade der Wertschöpfungsketten durchlaufen, um am Ziel der Endverbrauchermärkte sozialpolitisch kompensiert zu werden. Gänzlich hinfällig wären schließlich geldpolitische Steuerungseingriffe der Notenbanken zur Stabilisierung des Preisniveaus durch Lageveränderung der Zinskurven mit den bekanntlich unsicheren Impacts auf Gesamtnachfrage und Konjunkturerwartungen. Denn eine restriktive Zinspolitik (Eskalation der Leitzinssätze) ist bei einer knappheitsbedingten Schockinflation geradezu kontraproduktiv, weil sie ganz gewiss nichts zur investiven Überwindung der diversen und zumeist globalen Kapazitäts- und Lieferengpässe beitragen kann. Ganz im Gegenteil, sie würde ebenso wie eine restriktive Budgetpolitik die Bestrebungen für strategische Importsubstitution behindern und die inflationäre Schockwelle verlängern.

Die neoliberale Wirtschaftspolitik zieht aus den Fiktionen ihrer weltabgewandten Inflationserklärungen ganz eigene Schlussfolgerungen. Sie wendet sich vehement gegen strategische Preiskontrollen, weil sie an der neoklassischen Lehrbuchfiktion der Lenkungseffizienz von Preissignalen festhält, obwohl die Knappheitsindikationen des Preisgefüges von den Spekulationseffekten des finanzialisierten Handels (primär über Warenbörsen und Terminmärkte) und von der gewinngetriebenen Verkäuferinflation auf oligopolistisch vermachteten Gütermärkten überlagert und verdrängt werden. Gegen

die armutsverstärkenden Kaufkraftverluste der unteren Einkommensschichten werden „sozial treffsichere“ und zeitlich limitierte Zuschüsse an die betroffenen Haushalte favorisiert, die – in hohem Maße vom Steueraufkommen der Arbeitnehmer und Konsumenten getragen – direkt an die Umsatzerlöse der marktmächtigen Unternehmen des Konsumgütersektors durchgereicht werden, um zu den steigenden Gewinnen beizutragen. Und schließlich setzt man unverbrüchlich und reichlich widersprüchlich auf das geldpolitische Stabilitätsmandat der Notenbanken, um durch „interest rate and inflation targeting“ mit Nachfrageschocks einer Inflation zu Leibe zu rücken, die von Angebotsschocks und der unternehmerischen Oligopolmacht auf wettbewerbsbeschränkten Gütermärkten angetrieben wird. Die Verteilungsfolgen sind fatal und übertragen die Lasten der Inflationsbekämpfung in großem Umfang an die unteren und mittleren Einkommensschichten und also an die arbeitende Bevölkerungsmehrheit.

In Wirklichkeit werden die Einkommensschichten der Arbeitnehmerschaft (Lohn- und Transfereinkommensbezieher) gleich dreifach zur Kasse gebeten:

(i) Die Inflation führt ganz unabhängig von ihren Ursachen als Schock- oder Konfliktinflation zu einer ungleichen Verteilung der Kaufkraftbelastung, die entlang der absteigenden Einkommenshierarchie deutlich zunimmt. Das hängt damit zusammen, dass die kleineren Haushaltseinkommen einen höheren Ausgabenanteil für Waren und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs (Nahrungsmittel, Mieten, Haushaltsenergie, Mobilität) aufweisen. Die Ausgaben für diese Güterkategorien sind nur sehr begrenzt vermeidbar, weil sie Waren zur Befriedigung von Grundbedürfnisse betreffen, die nicht oder nur eingeschränkt substituierbar sind. Die Preiselastizität der Nachfrage ist daher gering. Und das verleiht den einschlägigen Anbietern dieser Bedarfsgüter eine erhöhte Preisdurchsetzungsmacht, die bei einer Schockinflation zur vollen Kostenüberwälzung und Ausschöpfung der Gewinnpotenziale auf den oligopolisierten Märkten führt (z. B. bei Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel). Die haushaltsbezogenen Inflationsraten in den unteren Einkommensschichten sind daher vergleichsweise höher und die Kaufkraftbelastung durch inflationäre Umverteilungseffekte zu den Gewinnen stark ausgeprägt.

Freilich sind auch die höheren und höchsten Einkommensschichten von der Inflation betroffen, allerdings in einer Weise, die mit steigendem Einkommen immer weniger zur Dämpfung der Teuerung, wenn nicht sogar zu ihrem Gegenteil beiträgt, sobald die Ausschüttung der inflationären Extraprofiten über Erfolgsbonus- und Dividendenzahlungen in den nachfragewirksamen Einkommenskreislauf fließt. In der Einkommenshierarchie der oberen Bevölkerungshälfte sind daher Inflation und geldpolitische Inflationsbekämpfung (Zinseskalation) eher eine Frage der Nettovermögensbildung: in den gehobenen Einkommensschichten wird sie stagnieren, weil die Ersparnisse infolge der höheren Ausgaben für verteuerte Waren und Dienstleistungen sowie der ansteigenden Schuldendienste für bestehende, variabel verzinste Kredite zurückgehen; in den höchsten Einkommensschichten wird sie sogar wachsen, sobald sich die Einkommenskreisläufe zu den Vermögenserträgen schließen, wo Ausschüttungen oder Wertzuwächse aus den Übergewinnen der Inflation lukriert werden.

(ii) Wenn die Notenbanken ganz im Sinne der neoliberalen Wirtschaftspolitik und ihres „monetaristischen“ Selbstverständnisses (Unabhängigkeit des geldpolitischen Stabilitätsmandats) zur Inflationsbekämpfung in Gestalt der restriktiven Zinspolitik (Eskalation der Leitzinssätze auf den Geldmärkten und offenkundige Hebelung

der Anleihenrenditen auf den Bondmärkten) schreiten, wird die nächste Runde der Wohlstandsbelastung der unteren und mittleren Einkommensschichten eingeläutet. Denn die Lageveränderungen der Zinskurven geben den Anstoß für die Anpassung der Marktzinssätze im Kreditapparat sowohl auf der Ausleihungs- als auch auf der Veranlagungsseite. Das geschieht typischer Weise mit gegenläufigen Verzögerungen, die beim Leitzinsanstieg zu raschen Zinsschritten auf der Aktivseite und – in Abhängigkeit von der Liquiditätssituation der Geschäftsbanken – zu nachhinkenden Zinsanhebungen auf der Passivseite führen – et vice versa bei der Leitzinssenkung.

Die geldpolitische Zinneskalation schlägt unmittelbar bei den Haushalten mit kleineren Budgets ein, wo es nichts zu veranlagern gibt, aber allenfalls Schuldendienste für Kontoüberziehungsrahmen (die bei anhaltenden Preissteigerungen im Bedarfsgüterbereich verstärkt in Anspruch genommen werden), Konsumkredite und variabel verzinst (oder am Ende der Fixzinsperiode angelangte) Hypothekarkredite zu leisten sind. Im monetären Einkommenskreislauf fließt verstärkt Geld von den Lohngirokonto ins Zinsspannenergebnis der Geschäftsbanken und engt den Ausgabenspielraum der betroffenen Haushalte mitunter bedrohlich ein. Sie können gar nicht anders, als aus Gründen der Vorsicht oder schlichter Geldnot ihre Ausgaben einzuschränken und auf die Güter des täglichen Bedarfs zu konzentrieren, wodurch Nachfrage im Konsumgütersektor zusätzlich zu den realen Nachfrageverlusten der Inflation verloren geht. Das verunsichert die Konjunkturerwartungen der Unternehmen, die bei realen Umsatzeinbrüchen das betriebliche Kostenmanagement (Internalisierung von Unsicherheit) mobilisieren, Arbeitskräfte abbauen und Investitionsprojekte aufschieben. Auf den Arbeitsmärkten sind an vorderster Stelle die minder qualifizierten Niedriglöhne betroffen, ihre Einkommensentwicklung sinkt auf das Niveau des Arbeitslosengelds und der Sozialhilfe. Der Weg in Armutsgefährdung oder manifeste Armut ist eröffnet. Diese Einkommensschicht der Arbeitnehmerschaft ist dreifach gebeutelt: die Inflation raubt ihnen die Kaufkraft weit über dem Durchschnitt, die geldpolitische Inflationsbekämpfung verstärkt diesen Effekt über die verzinslichen Giro- und Kreditkontosaldo und der nachfrageinduzierte Erwartungsschock im Unternehmenssektor bringt sie um ihr reguläres Arbeitseinkommen. Wenn die monetäre Stabilitätspolitik in Form der rabiaten Zinneskalation durch die Notenbanken nur konsequent genug betrieben wird, dann mündet die Konjunkturentwicklung in Stabilisierungskrisen zwischen Rezession und Stagnation mit steigender Arbeitslosigkeit und allgemeiner Lohnrepression. Die Teuerungsraten sind dann ziemlich sicher im geldpolitischen Zielkorridor der Inflation angelangt.

(iii) Wenn die Gewerkschaften ihre wirtschaftliche Vertretungsrolle für die lohnabhängige Erwerbsbevölkerung ernst nehmen und sich gleichzeitig ihrer makroökonomischen Stabilitätsfunktion bewusst sind, dann orientieren sie ihre solidarische Lohnpolitik gerade in Zeiten der Inflation an den Kriterien der Goldenen Lohnregel und versuchen im Arbeitskampf tarifvertragliche Lohnabschlüsse mit einem laufenden Steigerungsziel von VPI-Inflationsrate zuzüglich allgemeinem Produktivitätswachstum durchzusetzen. Die dadurch erkämpften Lohnsummenzuwächse berücksichtigen die höheren Kaufkraftverluste in den niedrigeren Lohngruppen, sind preis- und verteilungsneutral, beteiligen die Lohnabhängigen am Wohlstandswachstum im Ausmaß des Produktivitätsfortschritts, stabilisieren die Lohnquote und die reale Gesamtnachfrage und verstetigen schließlich die Konjunkturerwartungen und die unternehmerische Investi-

tionsneigung. Bei der Wahl einer sozialpartnerschaftlichen Konfliktstrategie werden die Lohnforderungen jenseits unsicherer Erwartungs- oder Prognosewerte mit den feststehenden Größen der „rollierenden Inflationsrate“ (gleitender Jahresdurchschnitt der zwölf Monatsinflationen) und der branchenbezogenen Produktivitätszuwachsrate jeweils für das der Lohnverhandlungsrunde vorangehende Wirtschaftsjahr fixiert. Den Gewerkschaften ist bewusst, dass sie mit dieser Lohnverhandlungsstrategie bei steigender Inflation vorübergehend Reallohnverluste in Kauf nehmen, die sie erst bei sinkender Inflation (Disinflation) größtenteils aufholen können. Das ist leicht nachvollziehbar, wenn man in Betracht zieht, dass die inflationsabhängige Lohnsteigerungskomponente stets auf Basis der Vorjahresinflation erkämpft wird, während die reale Kaufkraft der Tariflöhne innerhalb ihrer Gültigkeitsdauer von der laufenden Inflationsrate abhängt. Der Unterschied zwischen vorjähriger („rollierender“) und laufender Inflationsrate bestimmt über Reallohnverlust (bei Inflationsanstieg) und Reallohnzuwachs (bei Disinflation).

Die neoliberalen Lohnpolitiker aller Schattierungen und konfliktinflationären Beschwörer der Lohn-Preis-Spirale, für die es mangels eines Machtgleichgewichts zwischen den Tarifparteien als Folge jahrzehntelanger „Flexibilisierung der Arbeitsmarktstrukturen“ zwar keine Anhaltspunkte gibt, die aber als ideologische Rechtfertigung der geldpolitischen Inflationsbekämpfung durch Zinseskalation herhalten muss, werfen jüngst mit großer Vehemenz ihre „Expertise“ in die Waagschale, um in der kommenden Disinflationsphase unter dem Titel „Lohnzurückhaltung“ inmitten der Furt noch rasch die Pferde zu wechseln. Dabei wird viel vordergründige Fantasie aufgewendet, um die lohnabhängige Erwerbsbevölkerung ein drittes Mal (nach inflationärem Kaufkraftverlust und geldpolitischen Stabilisierungslasten) zur Kasse zu bitten. Mit dem Wechsel weg von der VPI-Inflationsrate zu anderen Inflationsindikatoren (wie z. B. dem BIP-Deflator oder dem Erzeugerpreisindex) und der Verlängerung der Tarifaufzeiten (ein probates Mittel der Lohnmoderation in Deutschland) soll der disinflationäre Aufhol-effekt bei den Reallohnen gebremst bzw. die Inflationskomponente der Goldenen Lohnregel nach unten angepasst werden, damit die Bremswirkung der restriktiven Geldpolitik nicht allzu sehr die Gewinne einholt, die sich doch während der ansteigenden Inflation so prächtig zu Lasten des Konsums der Lohnabhängigen entwickelt haben. Selten noch hat sich die „neoliberale Expertise“ zu solch dreister Kenntlichkeit ihrer interessenpolitischen Intentionen entpuppt. Den Gewerkschaften kann man nur viel Widerstands- und Kampfkraft bei der Erfüllung ihrer verteilungspolitischen Stabilitätsrolle trotz störrischer Zurufe von den Seitenlinien der neoliberalen Ökonomie wünschen.

Literatur

- Picek, Oliver (2023): „Gierflation?“ – Wenn Gewinne die Teuerung antreiben, <https://www.momentum-institut.at/news/gierflation-wenn-gewinne-die-teuerung-antreiben>, 18.12.2023.
- Seidel, Christian Domke (2023): Gierflation: Eure Dividende, Unsere Teuerung, <https://www.arbeit-wirtschaft.at/gierflation-gewinne-im-schatten-der-krise/>, 18.12.2023.
- Spiecker, Friederike (2023a): Die Inflation, die keine war, ist vorbei, <https://www.fspiecker.de/2023/05/15/die-inflation-die-keine-war-ist-vorbei/#more-1899>, 18.12.2023.
- Spiecker, Friederike (2023b): Sinkende Energiepreise auf Erzeuger- und Verbraucherstufe – was sollte eine weiter abhaltende Inflation speisen? <https://www.fspiecker.de/2023/07/06/sinkende-energiepreise-auf-erzeuger-und-verbraucherstufe-was-sollte-eine-weiter-anhaltende-inflation-speisen/>, 18.12.2023.
- Weber, Isabella M. (2023): Die Inflation der Verkäufer ins Visier nehmen, <https://www.project-syndicate.org/commentary/sellers-inflation-diagnosis-accepted-but-old-interest-rate-policies-remain-by-isabella-m-weber-2023-07/german?barrier=accesspaylog>, 18.12.2023.



Wirtschaft und Gesellschaft, Band 49, Heft 4

EDITORIAL

Patrick Mokre

Arbeitsmarkt trägt Österreichs unerwartete Trendwende bei der Lohnungleichheit

ARTIKEL

Johann Bacher

Persönliche, fiskalische und gesamtwirtschaftliche Kosten eines frühen Schulabgangs in Österreich

Diana Stögner, Nikolaus Kowall

Wahlrecht & soziale Schicht: Wie die Position auf dem Arbeitsmarkt über das Wahlrecht entscheidet

Laura Vogel, Sabine Köszegi

Faire Arbeit bei plattformvermittelter Sorgearbeit in Österreich?

Preise: Einzelnummer € 12,50; Jahresabonnement regulär € 39; für Studierende € 19,50;

Zu bestellen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25,
Tel. 01/534 52-0, E-Mail: verlag@lexisnexus.at.

Online unter <https://journals.akwien.at/wug>



Autorinnen und Autoren

Sophie Achleitner ist Ökonomin am Momentum Institut.

Sarah Cook ist Professorin an der School of Economics der University of Nottingham Ningbo China.

Sarah Beran ist Ökonomin, arbeitet als inhaltliche Referentin für den ÖGB-Präsidenten und ist im Vorstand des BEIGEWUM.

Corinna Dengler ist Universitätsassistentin am Department für Sozioökonomie der Wirtschaftsuniversität Wien.

Judith Derndorfer ist Ökonomin in der Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik in der Arbeiterkammer Wien sowie im Vorstand des BEIGEWUM.

Wolfgang Edelmüller ist Banker (im Ruhestand) und Ökonom in Wien.

Lukas Heck studiert Socio-Ecological Economics and Policy (MSc.) an der Wirtschaftsuniversität Wien und forscht zum Thema Zeitverwendung und Zeitpolitik.

Veronika Heimerl ist Ökonomin in der Abteilung Sozialpolitik der Arbeiterkammer Wien.

Johanna Hofbauer ist ao. Universitätsprofessorin am Institut für Soziologie und empirische Sozialforschung der Wirtschaftsuniversität Wien.

Naila Kabeer ist Professorin für Gender and Development am Department of International Development der London School of Economics and Political Science.

Katharina Kreissl ist Universitätsassistentin am Institut für Soziologie der Johannes Kepler Universität Linz.

Katharina Mader ist Chefökonomin des Momentum Instituts und Lektorin an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Tamara Premrov ist Ökonomin in der Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik in der Arbeiterkammer Wien sowie stv. Vorsitzende im BEIGEWUM.

Carla Rainer ist Research Fellow in Professorin Mariana Mazzucato's Office am UCL Institute for Innovation and Public Purpose. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0514-1932>.

Jana Schultheiß ist Ökonomin in der Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik in der Arbeiterkammer Wien sowie im Vorstand des BEIGEWUM.

Eva Six ist Ökonomin in der Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik in der Arbeiterkammer Wien und Research Associate am Institut für Verteilungsfragen der Wirtschaftsuniversität Wien.

Luise Stoisser forscht als Teil des MSCA Doctoral Network HOMEAGE zu inklusiven Wohnformen für marginalisierte ältere Menschen an der Vrije Universiteit Brussel (VUB). Orcid: <https://orcid.org/0009-0007-5252-8439>.

Daniel Witzani-Haim ist Ökonom in der Abteilung Wirtschaftswissenschaften und Statistik in der Arbeiterkammer Wien, Lektor an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie Vorsitzender des BEIGEWUM.

Offenlegung der Blattlinie gemäß Mediengesetz

Die Zeitschrift Kurswechsel ist das Mitteilungsblatt des Vereins *Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen* mit Sitz in Wien. Der Inhalt der Zeitschrift orientiert sich an § 2 des Statuts: „Der Verein, dessen Tätigkeit nicht auf Gewinn gerichtet ist, bezweckt die Erstellung, Diskussion und Verbreitung von Konzeptionen und Einzelanalysen der österreichischen Wirtschafts- und Sozialpolitik und die Entwicklung gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitischer Alternativen unter besonderer Berücksichtigung der Interessen von Frauen.“

Eigentümer und Herausgeber

Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen (BEIGEWUM)
A-1010 Wien, Schottengasse 3a/1/59
E-mail: beigewum@beigewum.at
Homepage: <http://www.beigewum.at>, <http://www.kurswechsel.at>

Verleger

Sonderzahl Verlagsges.m.b.H., A-1040 Wien, Große Neugasse 35, Fax : (43) 01/ 586 80 70

Redaktion: Joachim Becker, Christian Berger, Markus Griesser, Julia Hofmann, Oliver Prausmüller, Vanessa Redak, Elisabeth Springler und Beat Weber

Heftredaktion: Judith Derndorfer, Katharina Mader, Jana Schultheiß und Daniel Witzani-Haim

Druckunterlagen: Matthias Schmidt – buchgestalter.at

Druck: gugler, Melk

Bankverbindung

Sonderzahl Verlagsgesellschaft m.b.H. Bank Austria: IBAN AT55 1200 0006 8405 5114

Zulassungsnr.: 1104 50 W 88 U

ISDS International Series Data Systems, Paris

Registered as: ISSN 1016 8419. Key Title: Kurswechsel

© 2024 BEIGEWUM. Alle Rechte vorbehalten

Preis (gültig ab 1.1.2024)

Einzelheft	Euro 12 (zuzüglich Porto)
Normalabonnement	Euro 34,-
StudentInnenabonnement	Euro 18,- (Vorlage einer Inskriptionsbestätigung)
Auslandsabonnement	Euro 42,-
Förderabonnement	Euro 70,-

Die Laufzeit eines *Kurswechsel*-Abos beginnt mit Heft 1 des laufenden Jahrgangs und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, sofern nicht spätestens mit Erscheinen von Heft 4 gekündigt wird.

Bestellungen an: Sonderzahl Verlag / Kurswechsel Große Neugasse 35, A-1040 Wien

Fax : (01) 586 80 70 E-Mail : verlag@sonderzahl.at

