

Wohin steuert das soziale Europa?

Jonas Pontusson

Im Zuge des europäischen Integrationsprozesses wird viel über ein „europäisches Sozialmodell“ diskutiert. Besonderen Stellenwert hat die Frage, ob dieses Modell überleben kann, während der internationale Wettbewerb immer härter wird, die Weltwirtschaft immer mehr zusammenwächst und das Kapital immer mobiler wird. Vor diesem Hintergrund analysiert dieser Beitrag unterschiedliche Sozialmodelle, das angelsächsische, das kontinentaleuropäische und das nordeuropäische, und betrachtet deren jeweilige Auswirkungen auf Wachstum und Beschäftigung.¹

1

Einleitung

Laut BIP (Bruttoinlandsprodukt)-Statistiken genießen die Amerikaner einen weit höheren Lebensstandard als die Deutschen und Franzosen, doch derartige Erhebungen lassen die Einkommensverteilung unberücksichtigt. Bisher ist nicht erwiesen, ob die *mittlere* deutsche bzw. französische Familie (Median) finanziell wesentlich schlechter gestellt ist als der *mittlere* amerikanische Haushalt, vom britischen Haushalt ganz zu schweigen. Dennoch ist nicht zu leugnen, dass die Kernökonomien der Europäischen Union seit Anfang der 1990er Jahre ein langsames Wachstum verzeichnen als die USA und Großbritannien, und dass Wachstumsraten langfristig auch den Lebensstandard mittlerer Haushalte beeinflussen. Zudem gibt es allen Grund zu der Annahme, dass langsame Wachstumsraten die gesellschaftliche Solidarität bzw. die politische Unterstützung für den Sozialstaat aushöhlen. Die politische Lebensfähigkeit eines „sozialen Europas“ hängt also eindeutig von seiner wirtschaftlichen Lebensfähigkeit ab.

Neoliberale zitieren gerne übermäßigen Egalitarismus als Erklärung dafür, warum Europas „soziale Marktwirtschaften“ (social market economies) in den letzten Jahren ein schlechteres Ergebnis erzielt haben als die US-amerikanische und andere „liberale Marktwirtschaften“ (liberal market economies). Der Refrain klingt vertraut, sogar ein wenig ermüdend: starke Gewerkschaften und ein großzügiges soziales Netz hielten die Löhne ungelerner Arbeiter künstlich hoch, dämpften damit das Beschäftigungswachstum. Außerdem untergrabe eine ganze Reihe von Umverteilungsmaßnahmen die Leistungsanreize,

die den Einzelnen motivieren sollten, sich zu qualifizieren, hart zu arbeiten, innovativ zu sein, zu sparen, zu investieren und neue Unternehmen zu gründen.

In diesem Beitrag möchte ich *erstens* die Auffassung infrage stellen, dass der Egalitarismus an Europas relativ schlechter wirtschaftlicher Leistung Schuld ist. Die Verfechter dieses Erklärungsansatzes vergleichen in der Regel die USA mit Europa als Ganzes. Das offensichtliche Problem bei dieser Herangehensweise ist, dass dabei die Unterschiede in der wirtschaftlichen Leistung zwischen den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten ignoriert werden. Wie unten ausgeführt, stützt ein länderübergreifender Vergleich in keiner Weise die Behauptung, dass Länder mit relativ gleicher Einkommensverteilung langsamer gewachsen sind als weniger egalitäre Länder, noch bestätigt sich die Annahme, dass sich Sozialausgaben negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirken. So sind die nordeuropäischen Länder die sozialen Marktwirtschaften mit den umfassendsten Sozialstaaten und der egalitärsten Einkommensverteilung, jedoch haben deren Volkswirtschaften seit den frühen 1990er Jahren ebenfalls deutlich besser abgeschnitten als die sozialen Marktwirtschaften in Kontinentaleuropa.

Zweitens möchte ich darauf hinweisen, dass das Konzept eines „sozialen Europas“ unklar ist. Aus politischen wie auch aus analytischen Gründen ist es vielmehr sinnvoll, zwischen zwei verschiedenen „Sozialmodellen“ bzw. zwischen zwei verschiedenen Visionen eines „sozialen Europas“ zu unterscheiden: das nordeuropäische Modell einerseits und das kontinentale Modell andererseits. Die Unterscheidung zwischen diesen Modellen erzeugt zwar keine absolut trennscharfen Kategorien, jedoch legt sie unterschiedliche Schwerpunktsetzungen offen: Beide Modelle schützen den Einzelnen vor den Risiken des

Marktes, doch während das nordeuropäische Modell die soziale Gleichheit betont, stellt das kontinentale Modell die soziale Stabilität in den Vordergrund (Esping-Andersen 1990). Die im Folgenden präsentierten Befunde veranschaulichen, dass das nordeuropäische Modell nicht nur die fortschrittlichere, sondern auch die besser funktionierende Alternative zum Neoliberalismus ist.

2

Leistungskraft der Ökonomien im Vergleich

Die erste Spalte von *Tabelle 1* stellt das reale Pro-Kopf-Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) für die Hauptländer Westeuropas und die angelsächsische Welt (basierend auf „Kaufkraft-Paritäten“) von 1994 bis 2005 dar. Die zweite Spalte gibt Auskunft über das Wachstum der Gesamtbeschäftigung, gemessen in gearbeiteten Stunden über denselben Zehn-Jahres-Zeit-

¹ Dieser Beitrag aktualisiert einige der Belege und formuliert einige der Argumente aus meinem kürzlich erschienenen Buch um (Pontusson 2005). Vielen Dank an Mary O'Sullivan für ihr konstruktives Feedback zu einem früheren Entwurf.

Jonas Pontusson, Professor für Politikwissenschaft an der Princeton University, USA.
Arbeitsschwerpunkte: Arbeitsmärkte, Wohlfahrtsstaaten, Verteilungspolitik in fortgeschrittenen politischen Ökonomien.
e-mail: jpontuss@princeton.edu

Übersetzung aus dem Amerikanischen von
Lisa Shoemaker

Tabelle 1: Ausgewählte Indikatoren der ökonomischen Leistungsfähigkeit

	BIP-Wachstum pro Kopf (Kaufkraftparitäten) 1994–2004 in %	Beschäftigungswachstum (Stunden) 1994–2004 in %
Angelsächsische Länder		
Australien	27,7	17,4
Kanada	25,9	20,0
Irland	88,9	36,1
Neuseeland	23,7	22,5
Vereinigtes Königreich	28,6	6,1
USA	23,4	10,8
Nordeuropäische Länder		
Dänemark	18,8	9,7
Finnland	38,6	11,0
Norwegen	27,1	6,4
Schweden	29,4	4,9
Kontinentaleuropa		
Österreich	20,9	K.A.
Belgien	20,4	9,8
Frankreich	19,8	1,9
Deutschland	14,1	-6,8
Italien	15,5	5,4
Niederlande	20,6	19,1
Spanien	30,7	43,9
Schweiz	7,6	-0,1

Quelle: BIP-Wachstum: OECD, National Accounts, 2006, Band 1, S. 332–333; Beschäftigungswachstum: OECD, Labour Force Statistics, 2005, S. 18–19, durchschnittliche Arbeitsstunden pro Beschäftigten: OECD, Employment Outlook, 2006, S. 265, eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

raum. Im Hinblick auf das BIP-Wachstum ist die Entwicklung in Irland weit überdurchschnittlich. Mit einer Steigerung von fast 89 % (oder durchschnittlich 6,5 % pro Jahr) hat sich das irische BIP pro Kopf von 1994 bis 2004 fast verdoppelt. Am anderen Ende des Spektrums befindet sich die Schweiz als Land mit dem trägsten Wachstum, dessen jährliche Wachstumsrate auf unter 1 % gefallen ist. Klammert man Spanien, ein ökonomischer Späentwickler wie Irland, aus, hinkt Kontinentaleuropa in der Tat den angelsächsischen Ländern hinterher. Die nordeuropäischen Länder Finnland, Schweden und Norwegen erzielten in den letzten zehn Jahren ein größeres BIP pro Kopf-Wachstum als die USA. Finnland und Schweden haben sogar Großbritannien überundet, das angelsächsische Land mit der zweithöchsten Wachstumsrate.

Es gibt drei nennenswerte Ausnahmen zu der These, dass Beschäftigungswachstum die besondere Stärke der liberalen Marktwirtschaften sei: Einerseits ist das Beschäftigungswachstum in Großbritannien als stockend anzusehen, wenn man die Standards der liberalen Marktwirtschaften zugrunde legt, andererseits haben Spanien und die Niederlande in diesem Zeitraum ein sehr schnelles Wachstum der Gesamtbeschäftigung erzielt. Lässt man jedoch diese drei Fälle außer Acht, wird aus *Tabelle 1* deutlich, dass die angelsächsischen

Länder ein schnelleres Beschäftigungswachstum erreicht haben als die kontinentaleuropäischen, während die nordeuropäischen Länder in dieser Hinsicht eher den kontinentaleuropäischen als den angelsächsischen ähneln. *Tabelle 1* gibt daher zwei Rätsel auf.

(1) Warum hinkt das BIP-Wachstum in Kontinentaleuropa, nicht aber in den nord-europäischen Ländern, dem Wachstum der liberalen Marktwirtschaft hinterher?

(2) Warum ist die Beschäftigung in vielen europäischen Ländern einschließlich der in nordeuropäischen Ländern hinter der liberalen Marktwirtschaft zurückgeblieben?

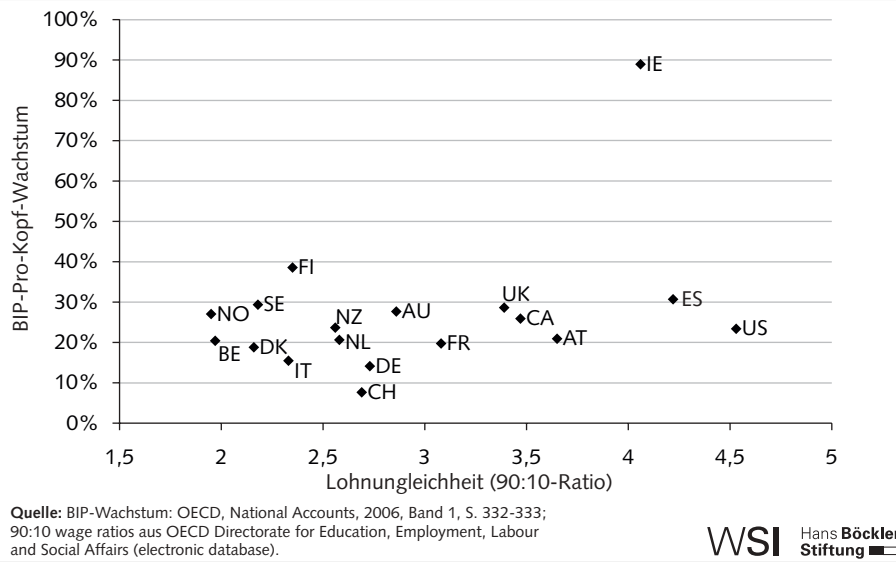
Vom europäischen Standpunkt aus betrachtet ist es verführerisch, Vergleiche im Bereich des Beschäftigungswachstums unberücksichtigt zu lassen und sich stattdessen auf Vergleiche des BIP-Wachstums zu konzentrieren. Der Grund, warum sich vom Beschäftigungswachstum nicht ohne Weiteres auf den ökonomischen Erfolg einer Volkswirtschaft schließen lässt, wird am folgenden Beispiel deutlich: Man stelle sich zwei Volkswirtschaften vor, in denen das BIP pro Kopf im gleichen Umfang wächst. Wären allen weiteren Bedingungen gleich, würden wir wahrscheinlich die Volkswirtschaft, deren Ergebnis ein gerin-

geres Beschäftigungswachstum aufweist, für die überlegener halten. Denn das Beschäftigungswachstum kann unter zweifelhaften Bedingungen entstehen. Wie sich in den USA und anderen liberalen Marktwirtschaften zeigt, nehmen hier doch einkommensschwache Haushalte mehrere Jobs an bzw. leisten mehr Stunden beim gleichen Arbeitgeber, um sinkende Real-löhne, manchmal auch tatsächlich sinkende Nominallöhne sowie den Verlust von staatlichen Transfers zu kompensieren.

Großbritannien und die nordeuropäischen Länder könnte man als besonders erfolgreich bezeichnen, ist es ihnen doch gelungen, angelsächsische BIP-Wachstumsraten mit kontinentaleuropäischen Beschäftigungswachstumsraten zu verbinden. Schleppendes Beschäftigungswachstum sollte jedoch auch ein Grund zur Sorge in diesen Ländern sein. Wie *Kenworthy/Pontusson* (2005) nachweisen, ist stockendes Beschäftigungswachstum in der Regel mit zunehmender Ungleichheit beim Einkommen verbunden (dies traf eindeutig auf die nordeuropäischen Länder in den 1990er Jahren zu). Kurzfristig können Einkommenstransfers, die durch Umverteilung über das Mittel der Besteuerung finanziert werden, einen Ausgleich dafür bieten. Jedoch deutet alles, was wir über Umverteilungspolitik wissen, darauf hin, dass eine dauerhafte Umverteilung von den Erwerbstätigen zu den Langzeitarbeitslosen im erwerbsfähigen Alter nicht durchzuhalten ist. Ganz besonders dann nicht, wenn man die alternde Bevölkerung berücksichtigt und die damit verbundenen fiskalischen Herausforderungen.

Sind also egalitäre Lohnpolitik und Umverteilungseffekte in Sozialstaaten wirklich verantwortlich für das langsame Wachstum von BIP und Beschäftigung, wie es neoliberale Kritiker des sozialen Europas betuern? Die in den *Abbildungen 1 bis 4* präsentierten Belege lassen erhebliche Zweifel an dieser Diagnose aufkommen. *Abbildung 1* zeigt das BIP pro Kopf-Wachstum über den Zeitraum von 1994–2004 im Vergleich zur Lohnungleichheit Mitte der 1990er Jahre, während *Abbildung 2* Letztere in Beziehung zum Beschäftigungswachstum setzt.² Lohnungleichheit wird hier im Verhältnis 90:10, bezogen auf das Bruttoeinkommen (vor Steuer) von Vollbeschäftigten, gemessen, d.h. das Einkommen einer Person, die mehr verdient als 90 % der Erwerbstätigen, wird zum Einkommen einer Person ins Verhältnis gesetzt, deren Ver-

Abb. 1: BIP-Pro-Kopf-Wachstum (1994-2004) in Relation zur Lohnungleichheit Mitte 1990er Jahre im Ländervergleich



dienst in der Einkommensverteilung am oberen Ende der untersten 10 % liegt.³

Irland ist nicht nur besonders erfolgreich im Hinblick auf das BIP-Wachstum, sondern gehört zu den OECD-Ländern mit besonders ungleicher Lohnverteilung. Der Gesamteindruck aus *Abbildung 1* legt jedoch nahe, dass nicht *Ungleichheit* als Erklärung für das irische Wunder herangezogen werden kann. Ignoriert man den irischen Fall, gibt es keinen wie auch immer gearteten Hinweis auf den Zusammenhang von Lohnungleichheit und schnellerem Wachstum (*Abbildung 1*). Belgien, Neuseeland, die Niederlande, Österreich und die

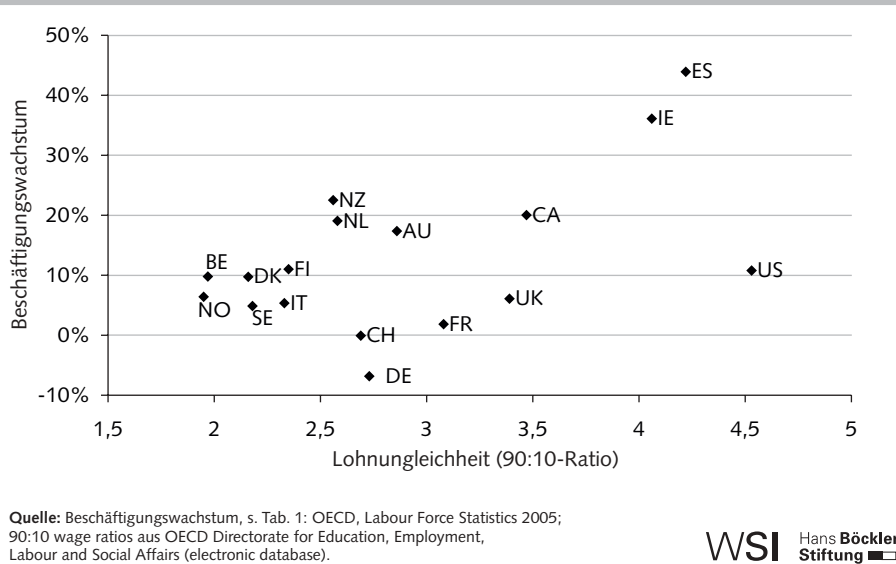
USA decken das gesamte Spektrum an Lohnungleichheit unter den OECD-Ländern ab, und doch fallen alle in einen Bereich von 20–24 % BIP pro Kopf-Wachstum. Noch bemerkenswerter ist, dass es in *Abbildung 2* wahrlich wenige Hinweise dafür gibt, dass geringe Lohnspreizung tendenziell ein Hindernis beim Beschäftigungswachstum darstellt. Schnelles Beschäftigungswachstum in Spanien und Irland steht zwar mit dieser Auffassung im Einklang, doch andere Länder reihen sich nicht so ein, wie zu erwarten wäre.⁴

Ich bin nicht der Ansicht, dass die *Abbildungen 1* und *2* als Beleg gegen die The-

se interpretiert werden sollten, dass individuelle Leistungsanreize wichtig für wirtschaftliches Wachstum sind. Als Fazit bleibt, dass Ungleichheit kein geeigneter Parameter ist, die Struktur der Leistungsanreize aufzuzeigen. Das Konstrukt der „Leistungsanreize“ impliziert, dass Individuen fähig sind, ihr Verhalten den wahrnehmbaren Unterschieden in der Entlohnung anzupassen. Auch konventionelle Volkswirtschaftler würden sicherlich zustimmen, dass Ungleichheit nicht zur Wachstumsförderung führt, wenn diese auf Machtausübung beruht und/oder eine Form von „kategorischer Diskriminierung“ beinhaltet, z. B. Diskriminierung von Migranten oder Frauen. Kurzum, es ist daher notwendig, zwischen „produktiver“ und „nicht-produktiver“ Einkommensspreizung zu unterscheiden. Der wirtschaftliche Ertrag von Ausbildung und Qualifizierung ist das beste Beispiel für eine zu ergreifende Maßnahme, von der man erwarten kann, dass sie das produktive Potenzial einer Volkswirtschaft steigert. Dieses Beispiel macht jedoch auch deutlich, dass die Politik das Ausmaß der Leistungsanreize beeinflusst, die nötig sind, um das Verhalten von Individuen zu ändern. Staatliche Förderung der Hochschulausbildung sollte doch die Einkommensunterschiede insoweit mindern können, dass die Zahl der Hochschulabsolventen steigt.

Es gibt daher mindestens zwei potenzielle – und komplementäre – Ansätze, den fehlenden Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum zu erklären, die

Abb. 2: Beschäftigungswachstum (1994-2004) in Relation zur Lohnungleichheit Mitte 1990er Jahre im Ländervergleich



2 Es ist durchaus möglich, dass sich wirtschaftliches Wachstum auf Lohnungleichheit wie auch auf umverteilende Sozialausgaben auswirkt. Indem man Wachstum in Beziehung setzt zu verschiedenen Niveaus von Ungleichheit und zu den Ausgaben vor dem Zeitraum, in dem das Wachstum gemessen wurde, vermeidet man das Problem der „umgekehrten Kausalbeziehung“. Auch hat die Wahl des Ausgangsjahres für den Referenzzeitraum (BIP pro Kopf) keine Auswirkungen auf das Bild, welches von dieser und den folgenden Abbildungen vermittelt wird.

3 Anzumerken ist, dass sich im Wesentlichen das gleiche Bild wie in den *Abbildungen 1* und *2* ergibt, wenn man BIP- und Beschäftigungswachstum den verschiedenen Messungen von Einkommensungleichheit in Haushalten mit Personen im arbeitsfähigen Alter gegenüberstellt. Der Vorteil, Einkommensungleichheit auf der horizontalen Achse abzubilden, liegt darin, dass mehr Länder auf die Darstellung passen.

4 Dies trifft auch auf ein Lohnverhältnis von 50:10 auf der horizontalen Achse zu (d.h. die Lohnspreizung wird nur für die untere Hälfte der Verteilung gemessen).

beide der Betonung von individuellen Leistungsanreizen in den etablierten Wirtschaftswissenschaften nicht widersprechen: Erstens könnten Einkommensunterschiede in Ländern mit gleichmäßigerer Einkommensverteilung produktiver sein. Zweitens könnten Länder mit einer egalitäreren Einkommensverteilung eine Politik entwickelt haben, die die eventuell lähmenden Wirkungen aufhebt, die der Egalitarismus in sich birgt.

Einige Volkswirtschaftler argumentieren, dass nicht der Egalitarismus an sich, sondern die Bemühungen der Regierung, das Einkommen umzuverteilen, ein Wachstumshindernis darstellen. Es wird in der Regel behauptet, dass Wohlfahrtsverluste (deadweight losses) mit hohen Steuern einhergehen, und dass hohe Einkommenssteuersätze wie auch großzügige Sozialleistungen wachstumshemmend wirken. Zur einfachen Überprüfung solcher Argumente stellt *Abbildung 3* das BIP pro Kopf-Wachstum von 1994–2004 im Vergleich zu staatlichen Ausgaben für Sozialleistungen, ausgedrückt als Prozentsatz des BIP von 1994, grafisch dar. *Abbildung 4* zeichnet wiederum das Beschäftigungswachstum im Vergleich zu den Sozialleistungen nach. Wie schon bei dem fehlenden Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum gibt es keinen Hinweis in *Abbildung 3*, dass Länder mit umfangreichen Wohlfahrtsstaaten generell langsamer gewachsen sind als Länder mit rudimentär entwickelten Sozialsystemen. In *Abbildung 4* gibt es Hinweise darauf, dass Sozialausgaben positive Beschäftigungseffekte des BIP-Wachstums verhindert haben könnten. Aber die Belege hierfür sind nicht wirklich stichhaltig. Zusammenfassend lassen sich die Ergebnisse wie folgt interpretieren: Arbeitslosenversicherung und andere Sozialprogramme mögen negative Anreize in sich bergen, das Ausmaß dieser Negativanreize hängt jedoch von den jeweiligen Programmen ab. Das Problem der Negativanreize in der Logik von „starker versus schwacher Sozialstaat“ zu sehen, ist nicht sehr zielführend.

Kurzum, Egalitarismus scheint uns bei der Suche nach einer Erklärung dafür, warum BIP-Wachstum und Beschäftigungswachstum von Land zu Land variieren, nicht sehr weit zu bringen. Bestenfalls ist die von Land zu Land unterschiedliche Ausdehnung des Sozialstaates ein begrenzter Ansatzpunkt, um Unterschiede beim Beschäftigungswachstum zu erklären.⁵

Abb. 3: BIP-Pro-Kopf-Wachstum (1994-2004) in Relation zu staatlichen Sozialausgaben 1994 in % des BIP im Ländervergleich

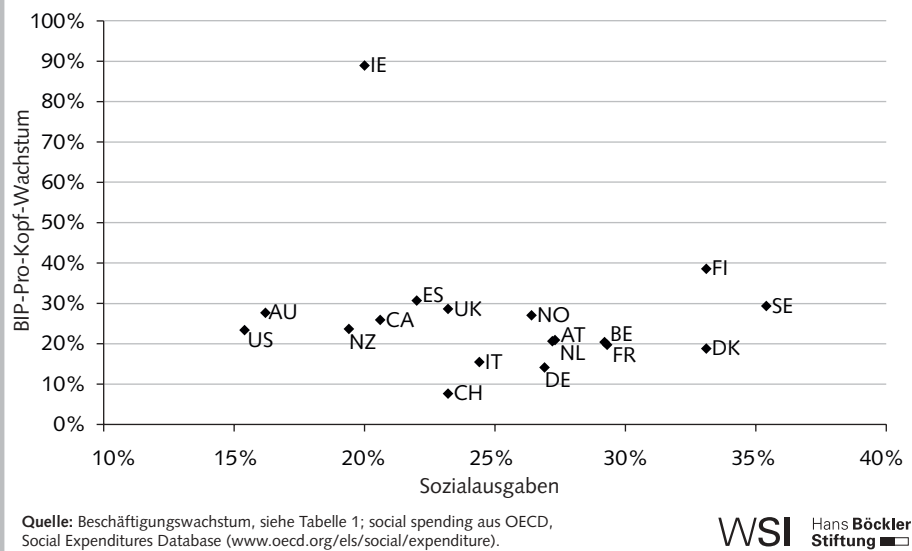
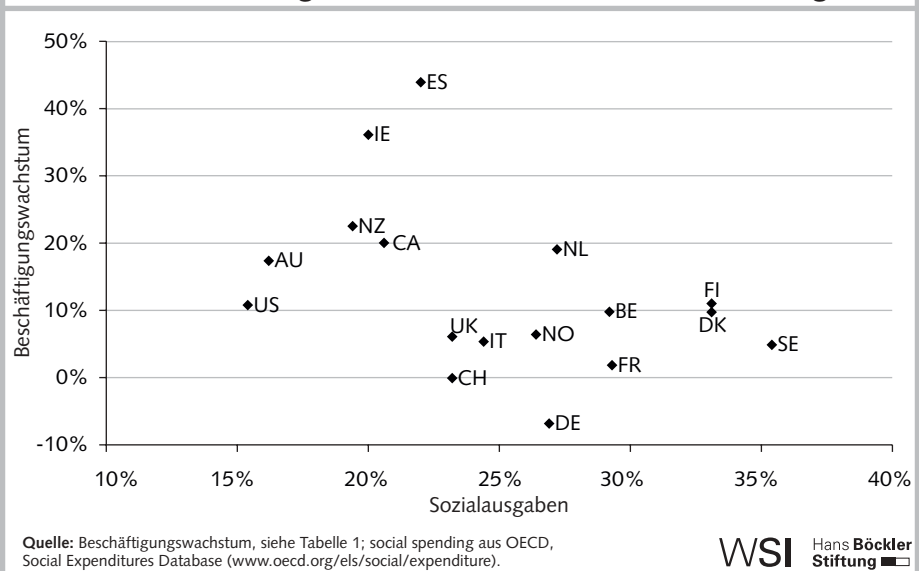


Abb. 4: Beschäftigungswachstum (1994-2004) in Relation zu staatlichen Sozialausgaben 1994 in % des BIP im Ländervergleich



Doch wenn Egalitarismus nicht die einzelnen Länderergebnisse erklärt, kann er unmöglich die Gesamtunterschiede zwischen den USA und Europa erklären (beziehungsweise die zwischen liberalen und sozialen Marktwirtschaften). Welche anderen Faktoren müssen also hinzugezogen werden?

(1) Zunächst einmal muss natürlich die Makro-Politik berücksichtigt werden. Die Vorbereitungen auf die Einführung und die frühen Phasen der EWU (Europäische Währungsunion) gingen mit einer sehr restriktiven Haltung zur Währungspolitik einher, nicht nur in jenen Ländern, die for-

mal dem Euro beigetreten sind, sondern in ganz Westeuropa. Der Prozess der europäischen Integration scheint auch eine Neigung zugunsten einer restriktiven Fiskalpolitik hervorgebracht zu haben. Obwohl der Neoliberalismus als *politisches* Projekt in den angelsächsischen Ländern erfolgreicher war, ist die *makroökonomische* Politik

⁵ In den Ländern, die in den vorhergehenden Grafiken dargestellt werden, besteht keinerlei Verbindung zwischen den Beschäftigungsquoten (Prozentsatz der erwerbstätigen Bevölkerung zwischen 15 und 64 Jahre) im Jahr 2005 und der Höhe der Lohnungleichheit in den Jahren 2002-03 oder Sozialausgaben (in Prozent des BIP) im Jahr 2001.

der kontinentalen und nordeuropäischen sozialen Marktwirtschaften der letzten 15 Jahre meist den neoliberalen Rezepten gefolgt (und das vielleicht sogar noch stärker als die makroökonomische Politik in den angelsächsischen Ländern).

(2) Bei mikroökonomischen Themen neige ich zu der Ansicht, dass der Kündigungsschutz und die Abhängigkeit von gesetzlichen Lohnnebenkosten zur Finanzierung der Sozialversicherung in den kontinentaleuropäischen und nordeuropäischen Ländern ein größeres Hindernis für das Beschäftigungswachstum darstellen als starke Gewerkschaften und geringe Lohnspreizung. Sicherlich bedeuten Europäische Beschäftigungsbestimmungen Kosten und Verpflichtungen für Firmen, sodass diese versuchen, diese Kosten zu umgehen, indem sie Festanstellungen vermeiden (Steigerung der Produktivität, Überstunden, Zeitarbeit). Verfechter strikten Kündigungsschutzes leugnen dies nicht: Stattdessen vertreten sie die Auffassung, dass die Vorteile des Kündigungsschutzes die Kosten überwiegen. Gleichwohl bleibt die Frage, ob es andere Möglichkeiten gibt, die weniger negative Auswirkungen auf die Beschäftigung haben, Beschäftigte vor den Wechselfällen der Marktwirtschaft zu schützen. In Bezug auf die gesetzlichen Lohnnebenkosten argumentiert *Fritz Scharpf* (2000) überzeugend, dass die Last der proportionalen Lohnsteuer und Abgaben auf die weniger produktiven Arbeiten entfällt und dass die Abhängigkeit von solchen Steuern das Beschäftigungswachstum im privaten Dienstleistungssektor dämpft. *Scharpfs* Analyse impliziert, dass nordeuropäische und kontinentaleuropäische soziale Marktwirtschaften ihrem Beschäftigungswachstum einen Impuls verleihen könnten, indem sie die Finanzierung ihrer Sozialprogramme von Sozialversicherungsabgaben auf Steuerfinanzierung umstellen. Stützen sich Sozialstaaten auf das allgemeine Steueraufkommen statt auf zweckgebundene Sozialabgaben, können sie auch effizienter auf neue soziale Bedürfnisse reagieren, die mit dem Rückgang des „männlichen Familienernährer-Haushaltes“ einhergehen.

(3) Und schließlich stellt die umfassende Regulierung von Waren- und Kapitalmärkten ein potenzielles Hindernis für das Wirtschaftswachstum in Kontinentaleuropa dar. Es ist beispielsweise gut belegt, dass die Gründung eines neuen Unternehmens in

den meisten europäischen Ländern teurer ist als in angelsächsischen Ländern, ganz unabhängig von den damit verbundenen „sozialen“ Kosten und Verpflichtungen. Auch scheint belegt, dass kleine, schnell wachsende Unternehmen größere Schwierigkeiten haben, externe Finanzierung zu erhalten, als dies in den USA der Fall ist. Ihre Chancen, zu einem mittelständischen Unternehmen heranzuwachsen, sind daher geringer. Meiner Ansicht nach gibt es keinen offensichtlichen, wirklich zwingenden Grund zu der Annahme, dass die Liberalisierung oder Deregulierung dieser Bereiche eine direkte Bedrohung der Kernziele darstellt, die den Verfechtern eines „sozialen Europas“ am Herzen liegen.

3

Die Rückkehr des nord-europäischen Modells

Der im Ausland bewunderten Wirtschafts- und Sozialpolitik der skandinavischen Sozialdemokraten, wie sie in den 1960er und 1970er Jahren praktiziert wurde, schien in den 1980er Jahren die Puste ausgegangen zu sein. Alle vier nordeuropäischen Länder, insbesondere aber Schweden und Finnland, wurden von der internationalen Rezession in den frühen 1990er Jahren schwer getroffen. Wie wir bereits gesehen haben, haben diese Volkswirtschaften eine starke Leistung erbracht, was das BIP pro Kopf betrifft. Von 1994 bis 2004 übertraf ihr BIP-Wachstum das aller anderen industrialisierten Länder mit Ausnahme von Irland und Spanien. Das Beschäftigungswachstum hinkte zwar dem vieler anderer Länder hinterher, aber beiden Ländern gelang es, die Arbeitslosigkeit auf ein überschaubares Maß einzudämmen. 70–72 % der erwerbsfähigen Bevölkerung gehen einer Beschäftigung nach. Dänemark, Norwegen und Schweden haben noch immer die höchsten Beschäftigungsquoten aller industrialisierten Länder. Des Weiteren ist es bemerkenswert, dass die nordeuropäischen Länder vier Plätze unter den Top 10 in der jüngsten Rangliste (2005) „gesamtwirtschaftliches Wachstumspotenzial“ des Weltwirtschaftsforums belegten. Hierbei handelt es sich um einen Index, der neben Humankapital auch andere Ressourcen wie technologische Innovation, Qualität öffentlicher Einrichtungen sowie das makroökonomische Umfeld berücksichtigt.

Die nordeuropäischen Volkswirtschaften haben sich in vielen Aspekten seit den frühen 1990er Jahren verändert, doch die beiden Eigenschaften, die in den 1970er Jahren in der Regel als die charakteristischsten hervorgehoben wurden, sind bis heute erhalten geblieben: geringe Lohnspreizung und umfangreiche Sozialsysteme mit Umverteilungseffekten. Die oben ausgeführten Belege deuten darauf hin, dass diese Eigenschaften mit dem wirtschaftlichen Erfolg in einer neuen Weltwirtschaft zu vereinbaren sind. Ich möchte noch einen Schritt weitergehen und die These vertreten, dass Egalitarismus ein integraler Bestandteil der nordeuropäischen Erfolgsgeschichte der letzten 10–15 Jahre ist, bzw. dass er einen positiven Beitrag zum Erfolg der nordeuropäischen Volkswirtschaften geleistet hat.

3.1 ECKPFEILER EINER POLITIK DES EGALITARISMUS

Die deutlich komprimierten Lohnstrukturen der nordeuropäischen Länder können teilweise der anhaltenden Stärke der nordeuropäischen Gewerkschaften und ihrem solidarischen Ansatz bei Tarifverhandlungen zugeschrieben werden. Die nordeuropäische Arbeiterbewegung begann in den 1950er und 1960er Jahren, sich mit dem Gedanken der „solidarischen Lohnpolitik“ als Teil einer langfristigen, politisch-wirtschaftlichen Strategie zu identifizieren. Die dahinter steckende Logik wurde von zwei Ökonomen, *Gösta Rehn* und *Rudolf Meidner*, die damals für den schwedischen Gewerkschaftsdachverband LO arbeiteten, formuliert und ist inzwischen als „Rehn-Meidner-Modell“ bekannt. Darin werden Produktivitätssteigerungen in der Wirtschaft als Ganzes mit dem Interesse der Niedriglohnpfänger an Umverteilungseffekten in Beziehung gesetzt. Einerseits drückt ein konzertiertes Bemühen der Gewerkschaften, Niedriglohnpfängern größere Lohnerhöhungen zu verschaffen als von den Marktkräften diktiert, auf die Gewinne der weniger rentablen Firmen (Branchen) und zwingt sie entweder zur Rationalisierung oder zur Schließung. Andererseits aber fördert die Lohnzurückhaltung bei Besserverdienenden die Expansion rentabler Firmen (Branchen). Die Gesamtwirkung dieses differenzierten Drucks auf Firmen steigert die durchschnittliche Produktivität der Wirtschaft und ermöglicht die Erhöhung der Durchschnittslöh-

ne, ohne die makroökonomische Stabilität zu gefährden.

Im Kern dieser strategischen Vision steckt die Vorstellung, dass Niedriglöhne ineffizientes Kapital subventionieren. Gleichzeitig erkannten *Rehn* und *Meidner* ganz klar, dass Lohnspreizung für die Arbeiter als Leistungsanreiz nötig war, um sich weiterzubilden und mehr Verantwortung im Produktionsprozess zu übernehmen. Das Ziel der gewerkschaftlichen Lohnpolitik sollte es sein, Lohnspreizung dort, wo sie auf unterschiedlich hohen Unternehmensgewinnen beruht, abzuschaffen und gleichzeitig da zu erhalten, wo sie das Resultat von Qualifikation und Leistung ist. Daher sollte die Durchsetzung des Grundsatzes „gleiches Geld für gleiche Arbeit“ Ziel gewerkschaftlicher Lohnpolitik sein, nicht aber die Forderung „gleicher Lohn für alle“.

In der Praxis erwies es sich für die nord-europäischen Gewerkschaften als schwierig, den Unterschied zwischen produktiver und unproduktiver Lohndifferenzierung aufrecht zu erhalten. Zumindest im schwedischen Fall wurde die solidarische Lohnpolitik im Laufe der 1970er Jahre so egalitär, dass Unternehmensgewinne gedrückt wurden. Diese Entwicklung mündete letztendlich in einer Arbeitgeberkampagne zur Dezentralisierung von Tarifverhandlungen. Die nordeuropäischen Gewerkschaften wehrten sich jedoch weiterhin gegen eine zwischenbetriebliche Lohnspreizung. Diese Haltung hat wohl zu der beachtlichen Produktivitätssteigerung seit den frühen 1990er Jahren und vor allem zur Expansion von wissens- und technologieintensiven Branchen geführt. In der Tat ist man versucht zu behaupten, dass die Tendenz zur Dezentralisierung der Tarifverhandlungen in Schweden, Dänemark und Finnland die Rückkehr zum ursprünglichen Prinzip der Verringerung von Lohnunterschieden zwischen den Unternehmen unterstützt hat, nicht aber die Beseitigung von Lohnunterschieden zwischen den Branchen. Wie auch immer, die Einsichten des *Rehn-Meidner-Modells* bleiben relevant und gelten auch außerhalb Nordeuropas. Insbesondere der Gedanke, dass Niedriglöhne eine Subventionierung ineffizienten Kapitals darstellen, wirft ein kritisches Licht auf die Zunahme schlecht bezahlter Dienstleistungsjobs in liberalen Marktwirtschaften und auf die Rhetorik der Neoliberalen.

Aktive Arbeitsmarktpolitik war ein integraler Bestandteil des *Rehn-Meidner-*

Modells. Ziel war, den Wechsel der Arbeitskräfte von unrentablen zu rentablen Firmen und Branchen zu erleichtern. Aktive Arbeitsmarktpolitik sollte weiterhin dazu dienen, die aus der Verknappung des Arbeitsangebotes resultierende Lohndrift zu minimieren. In den letzten 20 Jahren haben auch andere Länder eine aktive Arbeitsmarktpolitik entwickelt. In BIP-Prozenten gaben die Niederlande im Jahr 2004 sogar mehr Geld hierfür aus als Schweden, Finnland und Norwegen. Aktive Arbeitsmarktpolitik bleibt trotzdem eine wesentliche Komponente der nordeuropäischen Politik.

3.2 GRENZEN DER AKTIVEN ARBEITSMARKTPOLITIK

Unter Arbeitsökonomern und Beobachtern in den nordeuropäischen Ländern ist die Behauptung verbreitet, dass die von den Regierungen geförderten Umschulungsprogramme nicht besonders effektiv gewesen seien und oft nur dazu gedient hätten, die Arbeitslosen zu „verstecken“, also (vorübergehend) aus der Statistik herauszunehmen. Da der beschränkte Raum hier keine eingehende Untersuchung der Einzelheiten erlaubt, müssen ein paar kurze Bemerkungen genügen: Zunächst sollte man sich bewusst machen, dass (Um)schulung nur eine Komponente aktiver Arbeitsmarktpolitik darstellt (im schwedischen Fall entfallen weniger als ein Drittel der Regierungsausgaben für aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen auf Umschulung). Was noch wichtiger ist: Aktive Arbeitsmarktpolitik allein macht noch keine „Beschäftigungsstrategie“ aus, sie besteht vielmehr aus einer Reihe von unterstützenden Maßnahmen, deren Effektivität allerdings von einem Beschäftigungswachstum abhängt, das auf anderem Wege zustande gekommen ist. Somit ist nicht zu erwarten, dass Regierungsausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik zu größerem Beschäftigungswachstum führen. Allerdings erscheint die Annahme plausibel, dass aktive Arbeitsmarktpolitik die durchschnittliche Dauer von Arbeitslosenphasen verkürzt und dadurch indirekt und langfristig die Arbeitslosenquote beeinflusst. Länderübergreifende Untersuchungen untermauern tatsächlich diese Erwartungen (Pontusson 2005, S. 129f.). Anders ausgedrückt: Der besondere Beitrag der aktiven Arbeitsmarktpolitik zum Erfolg der nordeuropäischen Volkswirtschaften liegt darin, dass die Nordeuropäer es verstanden haben,

sich in den 1990er Jahren nicht in hoher Arbeitslosigkeit zu verlieren.⁶

3.3 DIE ROLLE VON BILDUNG IM NORDEUROPÄISCHEN MODELL

Aus einer vergleichenden Perspektive sind die staatlichen Investitionen für Allgemeinbildung eine weitere herausragende Eigenschaft der nordeuropäischen Länder. Den jüngsten OECD-Zahlen von 2001 zufolge geben Dänemark, Norwegen und Schweden einen höheren Prozentsatz ihres BIP für Bildung aus als irgendein anderes OECD-Land. Der Abstand zwischen diesen Ländern vergrößert sich nochmals, wenn der Vergleich auf öffentliche Ausgaben beschränkt wird, und ein weiteres Mal, wenn nur öffentliche Ausgaben für Grund- und weiterführende Schulen verglichen werden. (Finnland liegt auf dem fünften Platz hinter Belgien, was den Etat für alle Bildungsebenen betrifft). Offensichtlich im Zusammenhang mit diesem besonderen Muster der Vergabe von Bildungsmitteln ist die Tatsache zu sehen, dass in den nordeuropäischen Ländern alle Bevölkerungsschichten von der Vermittlung von Lese- und Schreibkompetenz sowie anderer grundlegender Fähigkeiten profitieren (Pontusson 2005, S. 134–140). Es sollte zudem betont werden, dass sich solidarische Lohnpolitik und egalitäre Bildungspolitik gegenseitig ergänzen. Der Erfolg dieser geringen Unterschiede im Bildungsniveau hat sich direkt auf die geringe Lohnspreizung ausgewirkt, und er geht in dieselbe Richtung wie die gewerkschaftliche Lohnpolitik (und hilft bei der Erklärung, warum Lohnspreizung trotz dezentralisierter Lohnverhandlungen relativ stabil geblieben ist). Gleichzeitig hat eine gute Allgemeinbildung am unteren Ende der Qualifikationshierarchie es den nord-europäischen Firmen erleichtert, Produktivitätssteigerungen mit gering qualifizierten Arbeitskräften zu erreichen, beziehungsweise mit den Folgen der solidarischen Lohnpolitik fertig zu werden.

⁶ Die finnische Arbeitslosigkeit erreichte 1994 die Spitze mit 16,8 % und ist seitdem bis auf 8,4 % im Jahr 2005 gefallen. Der höchste Stand der schwedischen Arbeitslosigkeit lag 1997 bei 9,9 % und ist bis 2005 auf 5,6 % gesunken. Die Zahl der Arbeitslosen in diesen Ländern bleibt hoch. Der wesentliche Punkt, den ich hier unterstreichen möchte, ist, dass sie das kontinentale Szenario umgangen haben, bei dem jede neue Rezession die „gleichgewichtige Arbeitslosenquote“ von neuem ankurbelt.

Der egalitäre Schub der Nachkriegsbildungsreformen in den nordeuropäischen Ländern bedeutete eine Verschiebung weg vom deutschen Ausbildungsstil mit seinem auf der betrieblichen Berufsausbildung beruhenden Konzept. Diese Verschiebung, besonders ausgeprägt im schwedischen Fall, weniger ausgeprägt im dänischen, überschneidet sich mit der Entwicklung fordristischer Massenproduktion und beeinträchtigte wohl auch die Entwicklung diversifizierter Qualitätsproduktion in der industriellen Fertigung. Aus dieser Perspektive wird das „postindustrielle“ Profil des Wachstumspfades der nordeuropäischen Volkswirtschaften seit der Krise in den frühen 1990er Jahren wichtig. Wieder hat ein hohes Bildungsniveau am unteren Ende der Qualifikationshierarchie es ermöglicht, eine signifikante Produktivitätssteigerung bei einer breiten Palette von öffentlichen und privaten Dienstleistungen zu erzielen. Dieser nordeuropäische Bildungsansatz ist außerdem wohl auch eine wichtige Voraussetzung für die weitverbreitete, außerordentlich große Technikakzeptanz der Verbraucher im IT-Bereich, die ausländischen Beobachtern so häufig auffällt (mehr Handys pro Kopf, mehr Internetanschlüsse etc.).

Politische Programme, die die Gleichstellung der Geschlechter fördern und insbesondere Frauen ermutigen, während der Kindererziehung zu arbeiten, sind weitere Charakteristika, die die nordeuropäischen Länder gemein haben und die sie von anderen OECD-Ländern unterscheiden, vor allem von den sozialen Marktwirtschaften Kontinentaleuropas. Allein das Standardargument, dass Diskriminierung die optimale Verwendung vorhandener Qualifikationen verhindert, reicht aus, um anzudeuten, welchen Auftrieb die Chancengleichheit dem Wachstumspotenzial der nordeuropäischen Volkswirtschaften gegeben haben mag. Hohe Beschäftigungsquoten für Frauen wie auch für Männer verschaffen diesen Ländern eine wesentlich günstigere Ausgangsposition, um mit dem Problem der alternden Bevölkerung fertig zu werden, als dies in anderen europäischen Ländern der Fall ist. Außerdem ist anzumerken, dass die nordeuropäische Strategie der Förderung von Familie und Frauenerwerbstätigkeit den Kindern zugute kommt, zumindest den Kindern von Niedriglohneempfängern. Zusammen mit Belgien und Frankreich sind die vier nord-europäischen Länder die einzigen, bei de-

nen die Zahl der Kinder unter 16, die unter der Armutsgrenze leben, niedriger ist als die Zahl der Armen in der Gesamtbevölkerung (Pontusson 2005, S. 160).

3.4 DER UNIVERSALISTISCHE SOZIALSTAAT

Selbstverständlich beinhaltet das Konzept des „nordeuropäischen Modells“ auch eine besondere Form der Bereitstellung öffentlicher Mittel für Sozialleistungen, deren Kernelemente ein universeller Zugang zu und öffentliche Bereitstellung von Dienstleistungen sind. In der wissenschaftlichen Debatte wird dieser Ansatz dem bismarckischen Typ Kontinentaleuropas gegenübergestellt. Die Wirtschaftskrise Anfang der 1990er Jahre hatte drastische Kürzungen im öffentlichen Dienst in Schweden und auch Kürzung sozialer Leistungen in anderen nordeuropäischen Ländern ausgelöst. Mit der Zunahme an Arbeitslosigkeit und Armut vergrößerte sich auch der Anteil der Bevölkerung, der die eine oder andere Form von bedarfsorientierten Sozialleistungen in Anspruch nahm. Damals werteten eine Reihe von Kommentatoren (der Verfasser eingeschlossen) diese Entwicklungen als einen großen (vielleicht unumkehrbaren) Rückzug vom Universalismus und sie vertraten die Auffassung, dass die politische Legitimität von Sozialprogrammen, die auf Staatsbürgerversorgung beruhen, weniger stabil sei als die von Sozialprogrammen, die auf dem Versicherungsprinzip basieren. Als sich die Wirtschaft jedoch erholte und in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in Schwung kam, nahm Schwedens neue sozialdemokratische Regierung die Förderung des öffentlichen Sektors wieder auf, und auch andere nordeuropäische Regierungen stärkten ihre Sozialsysteme. Die Legitimität des universellen Sozialstaates scheint heute in den nordeuropäischen Ländern so stark wie zuvor, während kontinentale Sozialsysteme weiterhin an zwei Fronten gleichzeitig kämpfen: Gerechtigkeit und Finanzierbarkeit, also zwei Stellgrößen, die unter der Bedingung von demografischen Veränderungen und schleppendem Beschäftigungswachstum an Brisanz gewonnen haben.

3.5 ARBEITSPLATZ- VERSUS BESCHÄFTIGUNGSSICHERHEIT

In den 1950er und 1960er Jahren hatten die schwedischen und dänischen Arbeiterbe-

wegungen sowie ihre sozialdemokratischen Verbündeten ausdrücklich die Vorstellung abgelehnt, dass die Regierung den Arbeitern ihren augenblicklichen Arbeitsplatz sichern sollte. Das offizielle Motto der sozialen schwedischen Demokratie damals war „Sicherheit auf dem Arbeitsmarkt“. Im Unterschied zu Arbeitsplatz- und Jobsicherung bedeutete Arbeitsmarktsicherheit, dass der Staat zwar Unterstützung zum Lebensunterhalt gewährte, Umschulungsmöglichkeiten für Arbeitslose bereitstellte und Arbeiter vor ungerechtfertigter Entlassung schützte, sich aber bei Kündigungen aus wirtschaftlichen Gründen nicht einmischte. Aufgrund gravierender industrieller Anpassungsprobleme setzte die schwedische Arbeiterbewegung in den 1970er Jahren den Kündigungsschutz dann doch auf die Tagesordnung. Allerdings sollte das eher als eine pragmatisch-defensive Maßnahme und nicht als eine grundsätzliche Neuorientierung interpretiert werden. Wie in vielen OECD-Indizes verzeichnet, ist das Arbeitsrecht in Kontinentaleuropa in der Regel enghemmaschiger als in den nordeuropäischen Ländern. So treten Dänemark und die Schweiz als die beiden sozialen Marktwirtschaften hervor, in denen Entlassungen und Kündigungen am wenigsten reglementiert werden. Wiederum wird deutlich, dass die Politik, die den nordeuropäischen Ansatz zur „Kapitalismusregulierung“ bestimmt, mit Egalitarismus statt mit Widerstand gegen marktgesteuerte wirtschaftliche Umstrukturierung begründet wird.

4

Zwei Visionen für ein soziales Europa

Die „USA-versus-Europa“-Debatte scheint oft darauf hinauszulaufen, die eigene Identität zu behaupten – amerikanische gesellschaftliche Werte (Individualismus) werden den europäischen gesellschaftlichen Werten (Solidarismus) gegenübergestellt. Jedoch sollten solche Unterschiede eingehender und gründlicher diskutiert werden, als dies zurzeit der Fall ist. In einer derart zu führenden Debatte sollte es darum gehen, zu klären, welche sozialen Ziele ein fortschrittliches Europa haben sollte und wie sich Kapitalismus gestalten ließe, um diese Ziele durchzusetzen. Diese Diskussion halte ich für viel interessanter und potenziell

folgenreicher als die „USA-versus-Europa“-Debatte.

Um die Diskussion über Alternativen für das soziale Europa voranzubringen, könnte man das nordeuropäische Modell nochmals unter die Lupe nehmen und fragen, wie nachhaltig der Erfolg der nordeuropäischen Volkswirtschaften in den letzten zehn Jahren gewesen ist, und was die anderen europäischen Länder aus den nordeuropäischen Erfahrungen lernen könnten. Wie oben ausgeführt, beruht das nordeuropäische Modell auf der Annahme, dass Gleichheit und Wohlstand miteinander vereinbar sind, dass Marktkräfte weitgehend positiv wirken und dass es wünschenswert ist, wenn sich Regierungen nicht in betriebliche Entscheidungen einmischen. Es gibt gute Gründe dafür, diesem ausgesprochen sozialdemokratischen Standpunkt skeptisch gegenüberzustehen, aber es fällt schwer, gegen den Erfolg der nordeuropäischen Volkswirtschaften in den letzten Jahren zu argumentieren. Eine ausformulierte und schlüssige Gegenversion der Skeptiker, worum es beim „sozialen Europa“ geht und wie ein solches Modell ausgestaltet sein soll, steht noch aus.

Eine wichtige Einschränkung zu dem hier präsentierten Modell ist jedoch angebracht. Ich habe betont, dass im nordeuropäischen Modell die gesellschaftlichen Kosten, die mit der Anpassung an den vom Markt ausgeübten Druck zur Veränderung entstehen, von der Regierung und nicht von den Firmen übernommen werden, und dass eine intensive Einmischung der Regierung in betriebliche Entscheidungen vermieden wird. Es ist jedoch nicht ganz richtig, zu behaupten, dass die nordeuropäischen Sozialdemokraten eine *laissez-faire*-Einstellung gegenüber betrieblichen

Entscheidungen vertreten, denn dabei wird außer Acht gelassen, welche wichtige Rolle Tarifverhandlungen beim nordeuropäischen Ansatz zur „Kapitalismusregulierung“ spielen. Im Allgemeinen werden viele der Arbeitsplatzthemen, die auf dem Kontinent durch Gesetzgebung und Verwaltungsvorschriften reguliert werden, in den nordeuropäischen Ländern durch Verhandlungen zwischen den Gewerkschaften und den Arbeitgebern geregelt. Dies wirft die interessante Frage auf, warum „Regulierung durch Verhandlung“ der „Regulierung durch Gesetzgebung“ vorzuziehen sein könnte (vom Standpunkt des wirtschaftlichen Ergebnisses, wie BIP-Wachstum, Beschäftigungswachstum usw.). Dieser Frage kann an dieser Stelle nicht vertiefend nachgegangen werden. Es bleibt allerdings festzuhalten, dass das nordeuropäische Modell relativ starke Gewerkschaften voraussetzt, die die Möglichkeiten und die Bereitschaft besitzen, mit den Arbeitgebern über die Löhne hinaus ein weiteres Feld sozialer Fragen zu erörtern. In diesem Sinne ist eine Verallgemeinerbarkeit des nordeuropäischen Modells sicher eingeschränkt.

Es sollte auch unterstrichen werden, dass das nordeuropäische Modell einen „großen Staat“ benötigt, und zwar in dem Sinne, dass ein Großteil der wirtschaftlichen Mittel durch den öffentlichen Sektor verausgabt wird. Von diesem Standpunkt aus betrachtet wird es kaum überraschen, dass sich die sozialpolitische Diskussion auf EU-Ebene fast ausschließlich auf der kontinentalen Linie bewegt hat, als es darum ging, Arbeitsbeziehungen von oben zu regeln. In Ländern mit schwachen und zersplitterten Gewerkschaften und in der Arena der Europäischen Union hat die

kontinentale Vision eines sozialen Europas offensichtlich politische Vorzüge gegenüber der nordeuropäischen Vision. Trotzdem sollte die pragmatische, facettenreiche Natur des nordeuropäischen Ansatzes herausgehoben werden: Koordinierte Lohnverhandlungen, die dazu dienen, jene Lohnspreizungen einzudämmen, die auf Gewinn beruhen, staatliche Investition im Bildungssektor, aktive Arbeitsmarktmaßnahmen und Maßnahmen, die den Familien erlauben, Arbeit und Kindererziehung in Einklang zu bringen: Von jeder dieser Maßnahmen kann man sich Vorteile versprechen.

In der Debatte geht es sowohl um konkrete politische Entscheidungen als auch um ideologische Visionen. In den letzten 20 Jahren haben Regierungen in ganz Westeuropa – Regierungen der Linken wie der Rechten – Kürzungen bei der Arbeitslosenunterstützung vorgenommen und Forderungen abgelehnt, das Kündigungsschutzrecht für Festangestellte zu lockern. Die politische Logik, die sich hinter einer solchen Politik verbirgt, ist leicht zu verstehen, denn Erwerbstätige gehen viel eher zur Wahl und engagieren sich häufiger politisch als Arbeitslose. Vom nordeuropäischen Standpunkt aus, der in diesem Aufsatz präsentiert wurde, setzt das genau die falschen Prioritäten: Es schützt Insider auf Kosten von Outsidern und überträgt die Last der sozialen Absicherung von der Regierung auf die einzelnen Firmen. Eine Umkehrung dieser Prioritäten erschiene mir als geeigneter Ansatz, um über stufenweise Reformen nachzudenken, die Europas soziale Marktwirtschaften stärken und gleichzeitig dem Trend zu größerer Ungleichheit entgegenwirken würden.

LITERATUR

Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, New Jersey

Freeman, R./Swedenborg, B./Topel, R. (eds.) (2006): *Att reformera välfärdsstaten*, Stockholm

Kenworthy, L./Pontusson, J. (2005): *Rising Inequality and the Politics of Redistribution in Affluent Countries*, in: *Perspectives on Politics*, 3(3), pp. 449–471

Pontusson, J. (2005): *Inequality and Prosperity*. Ithaca, New York

Scharpf, F. (2000): *Economic Changes, Vulnerabilities and Institutional Capacities*, in: Scharpf, F./Schmidt, V. (eds.): *Welfare and Work in the Open Economy*, 1. Aufl., Oxford