

Verteilungsgerechtigkeit – ein Plädoyer für eine distributive Marktkritik

Jacqueline Badran

Gerechtigkeit ist eine Kardinaltugend. Die Justitia ist omnipräsent. Sie wacht über manches Parlaments- und Gerichtsgebäude und ziert hunderte Brunnen in den Altstädten. Egal ob bei der Kindererziehung, der Bemessung von Arbeitslosengeldern, der Verteilung eines Kuchens an einer Geburtstagsparty oder der Beurteilung durch den Chef am Arbeitsplatz: Gerechtigkeitsfragen beschäftigen uns ein Leben lang.

Es ist eigenartig. Obwohl wir den Grossteil unserer Lebensenergie in die Erzielung von Einkommen stecken, bleibt jedoch ausgerechnet der Gerechtigkeitsdiskurs über die Einkommensverhältnisse in der Regel aus. Wenn er stattfindet, dann entlädt er sich an den Extremen in Empörung, wenn bekannt wird, was einige Spitzenmanager als Abgangsentschädigung erhalten, oder umgekehrt, wenn die Gewerkschaften skandalös tiefe Löhne von Bauarbeitern aufdecken.

Liegt es daran, dass wir die Verhältnisse nicht kennen? Auf individueller Ebene ist die Lohnfrage tabu, selbst guten Freunden erzählen wir nicht unbedingt, wie viel wir verdienen. Auf Verfassungsebene kennen wir kein distributives Ziel. Und statistisch wissen wir über Kühe mehr Bescheid als über die Verteilung der monetären Einkommen und Vermögen. Wir leisten uns eine nationale Kuhnamen-Datenbank aber nur einen einzigen Indikator zur Einkommensverteilung. Das Bundesamt für Statistik vergleicht das verfügbare Äquivalenzeinkommen: Im Jahr 2009 verdienten die 20 Prozent der Bevölkerung mit den höchsten Einkommen 4,3 Mal so viel wie die 20 Prozent mit den tiefsten Einkommen.

Oder liegt es daran, dass uns solche Verteilungen nichts darüber aussagen, ob sie nun gerecht sind oder nicht? Die blosse Existenz von Ungleichheiten in Einkommen und Vermögen ist noch keine Basis für Gerechtigkeitsurteile.¹ Intui-

tiv mögen wir die Verteilung als ungerecht empfinden. Aber es ist möglich, dass Einkommensunterschiede Unterschiede im Bedarf (zum Beispiel mehr Freizeit) und unterschiedliche Präferenzen reflektieren und dass sie durch nicht-monetäre Faktoren, wie etwa längere Arbeitszeiten, ausgeglichen werden. Es ist möglich, dass Ungleichheiten mit anderen Variablen korrelieren, denen wir moralisch durchaus zustimmen könnten.

Was also heisst ›Verteilungsgerechtigkeit‹ wirklich, und welche Kriterien stehen uns zur Verfügung, mit deren Hilfe wir das Gerechte vom Ungerechten unterscheiden können?

Die Suche nach dem Gerechtigkeitsprinzip

Die Suche nach dem *einen* ›Gerechtigkeits-Prinzip‹, wonach Einkommens- und Vermögensverteilungen zu bemessen sind, erweist sich schon innerhalb der Schranken liberaler Grundhaltung als kontrovers.

Wir müssen also eine möglichst genaue Vorstellung entwickeln, was einem zeitgemässen, konsensfähigen, monetären und personellen Verteilungsgerechtigkeitsbegriff nahekommt. Da eine ›Gleichverteilung der Einkommen und Vermögen‹ mehrheitlich als ungerecht abgelehnt wird, stellt sich die Frage nach dem Ausmass gerechtfertigter Ungleichheit.²

Unbestritten gibt es normative Prinzipien, auf die wir uns in demokratisch-rechtsstaatlich verfassten Gesellschaften einigen können. Diese sind das Gleichheitsprinzip, das Bedarfsprinzip und das Leistungsprinzip.

Gleichheitsprinzip

Untrennbar mit dem Prinzip der Gerechtigkeit ist das Prinzip der Gleichheit verbunden, wie es im sogenannten formellen Prinzip der Aristotelischen Verteilungsgerechtigkeit zum Ausdruck kommt: Behandle Gleiche gleich und Ungleiche ungleich, proportional zu den Unterschieden zwischen ihnen. »Die Idee der Gleichheit oder Gleichbe-

rücksichtigung aller ist ein Kernelement des moralisch-politischen Common sense der westlich-demokratischen Verfassungsstaaten. Sie bildet deshalb die gemeinsam geteilte Grundlage aller modernen normativen Theorien und Gerechtigkeitsvorstellungen.«³

Gerechtigkeitsprotagonisten wie John Rawls und Friedrich A. Hayek sind sich grundsätzlich einig, dass gleiche, unverletzliche Freiheitsrechte für alle gelten sollen. Zudem einigt man sich leicht auf die Forderung der (zumindest theoretischen) Chancengleichheit. Aus der Chancengleichheit wird eine doppelte Forderung abgeleitet: Negativ, nach Überwindung aller rechtlichen und sozialen Diskriminierungen, positiv, nach gewissen Hilfen zum Ausgleich von Benachteiligungen.⁴ Rawls geht einen Schritt weiter, indem er die Gleichheit an Grundgütern fordert, Sen fordert die Gleichheit an tatsächlichen Grundfähigkeiten (Basic capabilities). Grosser Konsens besteht darin, dass gleicher Lohn für gleiche Arbeit zu gelten hat. Ebenso fordert niemand den identischen Lohn für alle. Bedarfs- und Leistungselemente spielen für unser Gerechtigkeitsempfinden eine sehr grosse Rolle.

Bedarfsprinzip

»Jedem das seine, nach seinen Bedürfnissen.« Das Bedarfsprinzip konkretisiert somit den Grundsatz der Chancengleichheit. Was ist aber mit Bedarf gemeint? Ist es der Wunschbedarf oder ein Bedarf an Gütern, die von noch genauer zu definierenden Personen bestimmt werden? In der Praxis westlicher Demokratien handelt es sich wohl eher um den Bedarf zur Sicherung der Existenz, obwohl dem Bedarfsprinzip zufolge sich das Einkommen des Einzelnen am individuellen Bedarf zu orientieren hat. Probleme schafft dieses Prinzip vor allem deshalb, weil nicht klar ist, ob es sich um objektiven oder subjektiven Bedarf handelt und ob ein absoluter oder relativer Bedarf gemeint ist. Muss ein Bedarfsdeckungseinkommen so hoch bemessen sein, dass es den Bedarf an Information deckt oder nur gerade den täg-

lichen Kalorienbedarf zum physischen Überleben? Gemäss Rawls ist der Bedarf dann gedeckt, wenn Einkommen und Vermögen dazu ausreichen, Freiheitsrechte wahrzunehmen, am demokratischen Prozess teilzuhaben und ein Leben in Selbstachtung zu führen, das heisst, das Gefühl zu haben, die eigenen Lebenspläne seien es wert, in die Tat umgesetzt zu werden. Somit wird klar, dass Bedarf sowohl relativ als auch subjektiv gemeint ist. In einer umfassenden schweizerischen Armutsstudie wird ein Ressourcenansatz verwendet, der sich weitgehend auf Einkommen und Vermögen stützt, kombiniert mit einem Lebenslagenkonzept, das den effektiven Zugang zu den zentralen Lebensbereichen Arbeit, Bildung, Gesundheit, Wohnen und die Teilnahme am gesellschaftlichen, kulturellen und politischen Leben berücksichtigt.⁵ Dieses Bedarfskonzept wird in der Schweiz verfassungsmässig nur teilweise garantiert. Art. 12 BV gewährleistet ein Recht auf Hilfe in Notlagen: »Wer in Not gerät und nicht in der Lage ist, für sich zu sorgen, hat Anspruch auf Hilfe und Betreuung und auf die Mittel, die für ein menschenwürdiges Dasein unerlässlich sind.« Und Art. 19 BV verlangt: »Der Anspruch auf ausreichenden und unentgeltlichen Grundschulunterricht ist gewährleistet.« Im Weiteren konkretisiert sich das Bedarfsprinzip in der wirtschaftlichen Sozialhilfe, die existenzsichernd sein soll, der Philosophie, wonach die AHV/IV und deren Ergänzungsleistungen das Existenzminimum garantieren sollen, sowie im Schuld- und Konkursrecht, wonach Grundgüter nicht gepfändet werden dürfen.

Leistungsprinzip

Mit dem Leistungsprinzip wird Einkommen an den Produktionsbeitrag gekoppelt. Somit bekommt der Verteilungsgegenstand, nämlich Einkommen und Vermögen, neben der Outputseite eine Inputseite. Das Leistungsprinzip verlangt, dass das Einkommen des Einzelnen sich an der von ihm erbrachten Leistung zu orientieren hat. Trotz all seiner Unschärfe wird dieses Prinzip theoretisch wie empirisch

risch und in moralischen Alltagsdisputen oft und schnell zur Rechtfertigung irgendwelcher Verdienste (Schulnoten, Sponsorengelder für SportlerInnen, Arbeitsentgelte etc.) beigezogen. Welche Leistung dabei gemeint ist, wird oft nur aus dem Zusammenhang klar: Ist mit Leistung Aufwand, Anstrengung, Entsprechung einer Anforderung (wie z.B. bei schulischer Leistung), ist Leistung aufgrund von Fleiss oder natürlicher Begabungen, ein Beitrag (z.B. an einen produktiven Vorgang), Verantwortung oder getragenes Risiko gemeint? Wer empfängt die Leistung – ist es eine Tauschpartnerin, eine Gruppe oder die Gemeinschaft als Ganzes? Offen bleibt häufig die Adressatin dieser Leistung. Handelt es sich um Leistung gegenüber einem Tauschpartner, gegenüber einer Anspruchsgruppe oder gegenüber der Gemeinschaft als Ganzem? Die grosse Leistung einer Mutter und Hausfrau ist wohl unbestritten, obwohl für diese Leistung weder Einkommen und kaum⁶ Vermögen erzielt werden kann; offenbar gibt es längst nicht für jede Leistung einen Markt. Wegen all dieser Unschärfen, genügt das Leistungsprinzip für eine Gerechtigkeitsbeurteilung nicht. Wir zerlegen es im Folgenden in seine wichtigsten Bestandteile.

Produktivitätsprinzip

In diesem Prinzip spiegelt sich die Forderung von Friedman: »Jedem dasjenige, was er und die in seinem Besitz befindlichen Mittel erwirtschaften.« Idealtypisch spiegelt Lohn-, Zins- und Dividendeneinkommen in vollkommenen Märkten den Produktivitätsbeitrag der jeweiligen Produktionsfaktoren Arbeit beziehungsweise Kapital.⁷

Knappheitsprinzip (Prinzip von Angebot und Nachfrage)

Nach diesem Prinzip sollen Personen, die über knappe und begehrte Ressourcen verfügen, mehr bekommen. In vollkommenen Märkten sollte sich diese Knappheit in den Preisen widerspiegeln. Preis für Arbeit ist der Lohn.⁸

Verantwortungsprinzip

Jede, die mehr Verantwortung und Risiko trägt, soll ein höheres Einkommen erhalten.

Anstrengungsprinzip

Danach sollte, wer sich mehr anstrengt und einsetzt, wer sich mehr Mühe gibt, ein höheres Einkommen erzielen.

Arbeitsleidprinzip

Je mehr jemand bei seiner Tätigkeit unangenehme, gesundheitsschädigende Dinge (wie Gestank, Lärm etc.) auf sich nehmen muss, desto mehr Einkommen soll er oder sie erzielen.

Leistungsgerechtigkeit als Aufgabe des Marktes?

Die Herstellung einer so verstandenen Leistungsgerechtigkeit wird explizit dem Markt als Aufgabe zugeteilt und somit weitgehend den Wirtschaftssubjekten und ihrer Privatautonomie überlassen. Adressat der Leistung ist also der Tauschpartner. Dahinter steht Hayeks Idee der Tauschgerechtigkeit: »Jedem das, was er dem anderen für einen Nutzen bringt.« Danach gilt der Preis (Erwerbslohn) als Indikator für alle möglichen Leistungsfaktoren. Der Preis misst so den getauschten Gütern am Markt⁹ einen objektiven Wert bei. Dahinter steht wiederum die Idee, dass ein Individuum gar nicht erst auf einen Tausch eingeht, wenn es sich nach dem Tausch nicht bessergestellt fühlt. Wichtig für unsere Fragestellung ist aber zu verstehen, dass sich Leistung – also Mühen, Anstrengungen, Verantwortung oder der Zeitaufwand – auch bei vollkommenen Märkten nur ungenügend im Einkommen und dessen Verteilung widerspiegelt. Im Extremfall bleiben erfolglose Anstrengungen ohne Entgelt. Entscheidender für den Markt ist insofern das *positive* Ergebnis einer Leistung.

Gerechtigkeitsüberlegungen fließen sehr wohl in die privatautonome Festsetzungen von Löhnen ein, so zum Beispiel sollen Mitarbeitende nach Prinzipien interner Verteilungsgerechtigkeit, Marktwert- und Unternehmenserfolgsgerechtigkeit entlohnt werden. Mit interner Verteilungsgerechtigkeit ist Anforderungs-, Leistungs- und Sozialgerechtigkeit gemeint. Allerdings wird dem Prinzip der Lohngerechtigkeit kein Eigenwert zugeordnet, denn

es soll lediglich der Arbeitsproduktivität dienen, die über Anreizstrukturen stetig erhöht werden soll.¹⁰ Gerechtigkeit wird instrumentalisiert. Eine so verstandene Lohngerechtigkeit vermag nur *innerhalb* von Leistungsklassen für Gerechtigkeit sorgen. Auch dort sind aber wegen mangelnder Lohntransparenz zwischen Arbeitnehmenden Vorbehalte angebracht. *Zwischen* den Leistungsklassen kann so ein Gerechtigkeitsprinzip nicht für Gerechtigkeit sorgen, da es kein kardinales Mass zur Verfügung stellt. So bleibt offen, welches die gerechte Lohnspanne zwischen einer leitenden Angestellten und einer Sachbearbeiterin sein soll.

Bewertung von Leistungsbeiträgen

Ein erstes Problem mit der Leistungsgerechtigkeit entsteht in den unlösbaren Zurechnungen, die notwendig sind, um den Leistungsbeitrag respektive Leistungserfolg eines Individuums festzustellen.¹¹ Es liegt auf der Hand, dass es ein geradezu unmögliches Unterfangen ist, in unserer extrem arbeitsteiligen Gesellschaft den Produktivitätsbeitrag eines Einzelnen ermitteln zu wollen. Aber nicht nur der Arbeitseinsatz führt zu Messproblemen, sondern auch ›Arbeitsleid‹-Bewertungen stellen uns vor schier unlösbare Probleme. Neben einem Missnutzen in Form von Arbeitsleid muss nämlich auch eine Bewertung von positivem Nutzen im Sinne von Arbeitsbefriedigung erfolgen. Aus individueller Sicht müsste man positive und negative (psychische) Aspekte bei der Erzielung von Einkommen bilanzieren.

Selbst wenn es möglich wäre, Leistungsbeiträge zuzuordnen, verblieben zahlreiche Argumente, die gegen eine Marktgerechtigkeit im Sinne einer Leistungsentlohnung sprechen:¹²

1. Leistungsunfähige Menschen haben keinen Zugang zum Markt und bleiben naturgemäss unentlohnt (dieser Punkt bildet unter anderem die Grundlage für die Bedarfsgerechtigkeit).
2. Erbrachte Leistungen, die nicht nachgefragt werden, bleiben unentgolten.

3. Der Markt bewertet aufgrund externer Effekte Leistungen unterschiedlich (und falsch).
4. Bei unvollkommenen Märkten kommt es je nach Marktverhältnissen zu unterschiedlichen Gewinnen für den Anbieter. Verteilungsregeln werden dann unabhängig von Leistungen, wenn Markterfolg nicht direkt auf Leistung beruht.¹³ Im dynamischen Wettbewerb sind jedoch marktmachtbedingte Gewinne systemimmanent.
5. Bestimmte Güter sind mit steigenden Skalenerträgen und sinkenden marginalen Kosten verbunden. Es kommt zu natürlichen Monopolen, die den Wettbewerb verzerren und entsprechende Verteilungseffekte aufweisen.
6. Schliesslich entstehen Vermögenseinkünfte, die nicht auf Leistung beruhen, wie Erbschaften von Geld- und Produktivvermögen.

Wir stellen zusammenfassend fest, dass der Markt zwar Leistungen im Sinne einer effizienten Allokation bewertet, er jedoch keine Verteilung gewährleisten kann, die einer individuellen Leistungsgerechtigkeit genügt. Die Aufgabe des Marktes ist eine effiziente Allokation knapper Ressourcen. Der Markt hat seine Aufgabe dann erfüllt, wenn er dies optimal tut. Insofern ist eine distributive Marktkritik gar nicht möglich. Wenn aber ein «distributives Marktversagen» vorliegt, also der Markt die ihm explizit zugeteilte Aufgabe der Herstellung von Leistungsgerechtigkeit nicht erfüllt, ist es allerdings Aufgabe der Politik dieses Versagen zu korrigieren.¹⁴

Vermutlich führen diese Zuordnungs- und Messschwierigkeiten dazu, dass wir uns so schwer tun mit einer Debatte über Verteilungsgerechtigkeit: Allzu gross ist die Versuchung, dem Markt alles zu überlassen. Aber all den Schwierigkeiten zum Trotz, sind wir gefordert über die offensichtlichen Extreme hinaus, einen Gerechtigkeitsmassstab an das Marktergebnis anzulegen. Oder noch besser: Die Regeln für den Markt so anzulegen, dass er Verteilungsgerechtigkeit hervorbringt.

Justitia, wo bist Du?

Es besteht ein prinzipieller Zielkonflikt zwischen Verteilungsgerechtigkeit und Effizienz, den jede Gesellschaft auszutragen hat, die sich sowohl für eine Marktwirtschaft als auch für Verteilungsgerechtigkeit entschieden hat.¹⁵ Der Markt hat eine allokativen Funktion und kann die ihm zugewiesene Aufgabe der Leistungsgerechtigkeit grundsätzlich nicht erfüllen. Selbst wenn er es könnte, bestünden grosse Schwierigkeiten, den Leistungsbeitrag des Einzelnen zu definieren und erst recht zu erfassen. Je unklarer es jedoch ist, welchen Anteil die Einzelne in einer arbeitsteiligen Gesellschaft zur gesamtwirtschaftlichen Produktion beiträgt, desto klarer müssten die politischen Verteilungsziele sein. Ein distributives Ziel aber in der schweizerischen Bundesverfassung nicht zu finden.

Die politischen Alltagsdebatten in der Schweiz drehen sich heute einerseits um das Verhältnis zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit – bestes Beispiel ist die Diskussion um Managerlöhne, in der diese mit dem Hinweis auf den Markt legitimiert werden.¹⁶ Diese neoliberal geprägte Debatte zementiert zudem den weitverbreiteten Irrtum, dass ein Sozialprinzip das Individualprinzip zerstöre. Andererseits wird beispielsweise kleinlich um die Invalidenversicherungs-Renten gefeilscht.

SozialfürsorgeempfängerInnen müssen jede einzelne Position gegenüber Beamten legitimieren. Ist es eine Eigenart unserer Zeit, dass Vermögensakkumulation und Lohnungleichheiten *nicht* legitimiert zu werden brauchen? Doch gerade die Vermögenskonzentration ist für ein auf Wettbewerbsgedanken beruhendes Wirtschaftssystem von besonderer Bedeutung, weil sie den Wettbewerb beeinträchtigt.¹⁷ In einer am Leistungsprinzip orientierten Gesellschaft sollten Startbedingungen nicht nur formal gleich sein, sondern auch materiell.

Die leistungsorientierte Gesellschaft kann ihre Versprechen nicht halten und erodiert die sozialen Grundwerte, von denen sie letztendlich lebt. Wie ist es trotzdem möglich,

dass nicht sie sich legitimieren muss, sondern diejenigen, die Gerechtigkeit fordern?

Denn Verteilungsgerechtigkeit hat für Menschen keinen untergeordneten Stellenwert, wie empirische Studien beweisen. Der Grund könnte deshalb zum einen darin liegen, dass verbindlich legitimierte Vorstellungen darüber fehlen, was Verteilungsgerechtigkeit sei; zum anderen könnte die mangelnde Transparenz über die Verteilungsverhältnisse eine Erklärung sein.

Eine Gesellschaft braucht vielmehr verbindliche moralische Werturteile, die von all ihren Mitgliedern legitimiert und handlungsleitend sind. Die Frage, wie und von wem diese Werte der Verteilung festgelegt und legitimiert werden, ist dabei wichtiger Gegenstand der Politik. Gleichzeitig braucht es transparente Einkommens- und Vermögensverhältnisse, um Ziele festzulegen – wie zum Beispiel ein Lohnband von 1 zu 12 – und den Grad der Zielerreichung zu ermitteln.

Vorderhand hat aber die Offenlegung von Verteilungsverhältnissen eine andere Funktion. Sie muss dazu beitragen, einen ethisch-diskursiven Prozess in Gang zu setzen. Nicht wer wenig hat, muss sich legitimieren, sondern Gruppen, die Einkommen und Vermögen konzentrieren, haben dies zu rechtfertigen. Eine Enttabuisierung der Verteilungsverhältnisse kann dazu beitragen, dass geltende Herrschaftsprämissen neu überdacht werden.

Die Gerechtigkeitsperspektive muss aus dem politischen Nirgendwo herausgeholt werden. Justitia hat ihre Augenbinde, damit sie unparteilich entscheide, nicht damit sie blind sei gegenüber dem, was sie anrichtet.

Literatur

- Grüske, Karl-Dieter (1985): Personale Verteilung und Effizienz der Umverteilung – Analyse und Synthese. Göttingen.
- Kley, Roland (1992a): Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit. In: Beiträge und Berichte 183, Institut für Politikwissenschaft. St.Gallen.
- Kruse, Alfred (1959): Geschichte der Volkswirtschaftlichen Theorien, 5. Aufl. Berlin. 1991, unveränd. Nachdruck der 4. Aufl. von 1959.
- Lampert, Heinz (1996): Lehrbuch der Sozialpolitik, 4. Aufl. Berlin.

- Leu, Robert E., Burri, Stefan und Priester, Tom (1997): Lebensqualität und Armut in der Schweiz. Bern.
- Möckli, Silvano (1988): Der schweizerische Sozialstaat – Sozialgeschichte, Sozialphilosophie, Sozialpolitik. Bern.
- Okun, Artur M. (1975): Equality and Efficiency – The Big Tradeoff. Washington D.C.
- Staehle, W.H. (1994): Management – Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 7. Aufl. München.

Weiterführende Literatur

- Atkinson, A.B. (1983): The Economics of Inequality. Oxford.
- Badran, Jacqueline (1997): Welche statistischen Materialien wären notwendig, um die Verteilungsgerechtigkeit in der Schweiz zu analysieren? Diplomarbeit Universität St. Gallen.
- Buchmann, Marlis und Sacchi, Stefan (1995): Zur Entwicklung der Einkommensungleichheit in der Schweiz seit den siebziger Jahren – Eine Forschungsnotiz. In: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie, 21 (1), S. 177–185.
- Buhmann, Birgitte (1988): Wohlstand und Armut in der Schweiz. Grösch.
- Buhmann, Brigitte, Frey, René L. und Leu Robert E.: (1988): Budgetinzidenz: Wer profitiert von den öffentlichen Leistungen und wer zahlt dafür? In: Frey, René L. und Leu, Robert E.: Der Sozialstaat unter der Lupe. Basel, S. 149–173.
- Buhmann, Brigitte, Frey, René L. und Leu, Robert E.: (1986): Die personelle Einkommens- und Vermögensverteilung der Schweiz 1982. In: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Heft 2, S. 111–141.
- Friedman, Milton (1971): Kapitalismus und Freiheit, übersetzt von Paul C. Martin. Stuttgart.
- Frohlich, Norman und Oppenheimer, Joe A. (1992): Choosing Justice – An Experimental Approach To Ethical Theory. Berkeley and Los Angeles.
- Füglistaler, Peter und Hohl, Marchella (1992): Armut und Einkommensschwäche im Kanton St. Gallen. Bern.
- Gaertner, Wulf (1994): Distributive Justice – Theoretical foundations and empirical findings. In: European Economic Review Nr. 38, S. 711–720.
- Häfelin, Ulrich und Haller, Walter (1993): Schweizerisches Bundesstaatsrecht, 3. neu bearbeitete Aufl. Zürich.
- Hayek, Friedrich August von (1976): The Mirage of social Justice. In: Law, Legislation and Liberty, Vol. 2. London.

- Hilb, Martin (1994): Integriertes Personal-Management – Ziele – Strategien – Instrumente. Berlin.
- Hirsch, Guido und Zwicky, Heinrich (1992): Soziale Ungleichheit in der Schweiz. In: Widerspruch – Beiträge zu einer sozialistischen Politik, 23, S. 76–89.
- Höffe, Ottfried (1975): Einführung in die utilitaristische Ethik. München.
- Kettner, Matthias (1994): Rentabilität und Moralität. Offene Probleme in Karl Homanns Wirtschafts- und Unternehmensethik. In: Markt und Moral. Bern, S. 241–267.
- Kley, Roland (1992 b): F. A. Hayeks Idee einer spontanen sozialen Ordnung – Eine Kritische Analyse. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 1, S. 13–34.
- Kley, Roland (1989): Vertragstheorien der Gerechtigkeit, Eine philosophische Kritik der Theorien von John Rawls, Robert Nozick und James Buchanan. Bern.
- Krämer, Hagen (1996): Bowley's Law, Technischer Fortschritt und Einkommensverteilung. Marburg.
- Müller, Jörg Paul (1991): Die Grundrechte in der schweizerischen Bundesverfassung, 2. Aufl. von Jörg Paul Müller; Stefan Müller: Grundrechte – Besonderer Teil, Bern.
- Norden, Gilbert (1985): Einkommensgerechtigkeit – Was darunter verstanden wird. Wien.
- Olson, Mancur (1982): The Rise and Decline of Nations, Economic Growth Stagflation, and Social Rigidities. London.
- Pen, J. (1980): A Parade of Dwarfs (and a Few Giants). In: Wealth, Income & Inequality, Second Edition, A.B. Atkinson (editor). Oxford, S. 44–55.
- Rawls, John (1982): Social unity and primary goods. In: Sen, Amartya und Williams, Bernhard (Hrsg.): Utilitarianism and Beyond. Cambridge, S. 159–185.
- Rawls, John (1971): A Theory of Justice. Deutsche Fassung: Eine Theorie der Gerechtigkeit, übersetzt von Hermann Vetter, 9. Aufl. (1996). Frankfurt am Main.
- Rescher, Nicolas (1982): Distributive Justice. Washington.
- Sen, Amartya (1992): Inequality reexamined. Oxford.
- Sen, Amartya (1970): Collectiv Choice and Social Welfare. San Francisco. Sen, Amartya (1973): On Economic Inequality. Oxford.
- Stier, Winfried (1996): Empirische Forschungsmethoden. Berlin.

Anmerkungen

- 1 Deswegen meinen einige AutorInnen, es wäre besser von Unterschieden (›differences‹) oder Abweichungen (›disparities‹) zu reden, anstatt von Ungleichheit (›inequality‹).
- 2 Für eine übersichtliche Zusammenfassung der Sozialgeschichte und Sozialphilosophie vgl. Möckli 1988: 13–42.
- 3 Kley 1992a: 20f.
- 4 Distributive Gerechtigkeit im Sinne von Chancen- und Rechtsgleichheit ist mit einer ungleichen Verteilung durchaus vereinbar und begründet noch keine Umverteilung.
- 5 Leu/Burri/Priester 1997.
- 6 ›Kaum‹ bezieht sich auf die Rentenansprüche, die für Erziehungsarbeit seit der 10. AHV-Revision geltend gemacht werden können. Rentenansprüche gelten als Vermögen.
- 7 Produktivität bezeichnet das Verhältnis zwischen Output und einem oder mehreren Inputs, die an der Erstellung des Outputs beteiligt sind. Man unterscheidet normalerweise zwischen Arbeits- und Kapitalproduktivität, die beide auf Mengengrößen basieren (z.B. 1700 Kirschstängeli (Output) in einer Arbeits- und Maschinenstunde (Input)).
- 8 Der ökonomisch nicht bewanderte Leser sollte jetzt zurecht etwas verwirrt sein. Sind es die Produktivität oder Angebot und Nachfrage, die die Einkommenshöhe ausmachen? Diese Frage ist bis heute nicht schlüssig beantwortet. Die Lohntheorie hat eine lange Tradition. Ihre Geschichte geht von Adam Smith mit seiner Existenzminimumstheorie über J. S. Mill mit seiner Lohnfondstheorie, via Karl Marx Machttheorie zu den Grenzproduktivitätstheoretikern bis hin zu spieltheoretischen Ansätzen. Für einen guten Überblick vgl. Kruse 1959.
- 9 Also auch Arbeit gegen Lohneinkommen und Kapital gegen Zins-einkommen.
- 10 Exemplarisch Staehle 1994: 756ff.
- 11 Vgl für das weitere Grüske 1985: 114ff.
- 12 Grüske 1985: 114f.
- 13 Man spricht in solchen Fällen von sogenannten ›windfall profits‹.
- 14 Zur Begründung vgl. Grüske 1985: Kapitel I, Kapitel V und Kapitel II. B. 2.
- 15 Okun 1975.
- 16 Vergleiche den Artikel von David Gallusser in diesem Buch.
- 17 Lampert 1996: 354ff.