

Kapeller, Jakob; Klann, Niklas; van Treeck, Till

Working Paper

Politisches Wissen oder ökonomische Ideologie? Ein exemplarischer Blick auf ökonomische Wissenstests

ifso working paper, No. 44

Provided in Cooperation with:

University of Duisburg-Essen, Institute for Socioeconomics (ifso)

Suggested Citation: Kapeller, Jakob; Klann, Niklas; van Treeck, Till (2024) : Politisches Wissen oder ökonomische Ideologie? Ein exemplarischer Blick auf ökonomische Wissenstests, ifso working paper, No. 44, University of Duisburg-Essen, Institute for Socio-Economics (ifso), Duisburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/308063>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Jakob Kapeller
Niklas Klann
Till van Treeck

***Politisches Wissen oder
ökonomische Ideologie?
Ein exemplarischer Blick auf
ökonomische Wissenstests***

uni-due.de/soziooekonomie/wp

Politisches Wissen oder ökonomische Ideologie?

Ein exemplarischer Blick auf ökonomische Wissenstests

Jakob Kapeller*

Niklas Klann**

Till van Treeck***

Zusammenfassung

Dieser Beitrag untersucht die strukturellen Schwächen ökonomischer Wissenstests hinsichtlich ihrer oft implizit normativen und politisch einseitigen Grundannahmen. Es wird die Frage nach der Objektivität ökonomischen Wissens gestellt und hinterfragt, inwiefern Wissenstests ideologisch geprägt sind. Durch die Analyse von Beispielen wird aufgezeigt, dass dominante ökonomische Lehrbuchannahmen unkritisch übernommen werden und potenziell zu politischen Verzerrungen und normativen Biases führen. Abschließend plädiert der Beitrag für eine „Pluralisierung“ der ökonomischen Fragen, indem unterschiedliche theoretische Perspektiven integriert werden, um ein differenzierteres Bild ökonomischer Zusammenhänge und Bewertungsfragen zu ermöglichen und anhand von drei pluralen Beispielfragen zu erproben.

JEL-Codes: A11 - Role of Economics; Role of Economists; Market for Economists; A12 - Relation of Economics to Other Disciplines; A13 - Relation of Economics to Social Values,

Keywords: Sozioökonomische Bildung, ökonomisches Wissen, Wissenstests

Keywords: Socioeconomic Education, Economic Knowledge, Knowledge Tests

Dieser Beitrag stellt eine unredigierte Erstfassung eines Kapitels dar, das in überarbeiteter Form in einem Band der Reihe „Sozioökonomische Bildung und Wissenschaft“ (Springer Verlag) erscheinen wird.

* Universität Duisburg-Essen, Institut für Sozioökonomie und Johannes Kepler Universität Linz, Institut für die Gesamtanalyse der Wirtschaft (ICAE), jakob.kapeller@uni-due.de.

** Universität Duisburg-Essen, Institut für Sozioökonomie, till.vantreeck@uni-due.de

*** Universität Duisburg-Essen, Institut für Sozioökonomie, niklas.klann@stud.uni-due.de

1. Politisches Wissen und ökonomische Ideologie

Die Frage nach der sauberen Trennung zwischen einer rein positiven, also völlig wertneutral gehaltenen, ökonomischen Wissenschaft und einer impliziten oder expliziten normativen Bezugnahme auf wirtschaftspolitische Aspekte und Rahmenbedingungen bildet seit jeher ein Spannungsfeld des ökonomischen Denkens. Zwar können ökonomische Hypothesen und ihre politisch-technischen Implikationen so vorgetragen werden, dass Sie dem Weberschen Postulat der Werturteilsfreiheit entsprechen.¹ Dennoch bringt die starke Überlappung zwischen ökonomischen Fragen („Wie kommt die Verteilung der Einkommen zu Stande?“) und moralisch-politischen Aspekten („Welche Verteilung der Einkommen ist legitim?“) eine kaum erschöpfliche Quelle an Nuancen hervor, die eine neutrale Darstellung praktisch unmöglich machen. Die Erkenntnis, dass Ökonomie eine politische Wissenschaft sei – daher auch die alte Bezeichnung der „Politischen Ökonomie“ – reicht bis zu den vorklassischen und klassischen Ökonom*innen zurück (so etwa Marx vs. Ricardo) und wurde bereits vor knapp hundert Jahren in einem bekannten Überblickswerk thematisiert (Myrdal, 1963). Zusätzlich zu diesem oftmals immanent politischen Charakter ökonomischer Fragen ergibt sich eine Schwierigkeit daraus, dass die ökonomische Wissenschaft seit mehreren Dekaden ein dominantes Paradigma kennt (Dobusch/Kapeller, 2009), dessen vereinfachte Modelle auf Idealisierungen beruhen, die im Kontext politischer Debatten leicht in Utopien verkehrt werden (Ötsch, 2019). Oder wie es schon bei Myrdal hieß:

„Analytische Idealtypen werden nur gar zu leicht zu politischen Idealen“ (Myrdal, 1963, S. 101)

Diese klassische Debatte zur Rolle von Normativität bildet sich dabei auch in der Frage ab, wie denn nun ökonomisches Wissen zu normieren sei, eine Fragestellung, die zentral für die Entwicklung von Wissenstests ist, die den ökonomischen Kenntnisstand der antwortenden Personen abzubilden gedenken. Auch hier existiert eine zumindest jahrzehntealte Debatte darüber, ob und bis zu welchem Grad eine solche Normierung ‚objektiven‘ ökonomischen Wissens, die von politischen Konnotationen gänzlich abstrahiert, überhaupt gelingen kann (vgl. Nelson, 1991; Walstad, 1991).

¹ Dies ist, grob gesagt, dann der Fall, wenn sowohl die angenommenen Zielsetzungen als auch mögliche theoretische oder empirische Unsicherheiten transparent gemacht werden.

Vor dem Hintergrund dieser klassischen Debatte versucht der folgende Beitrag Schwachstellen bestehender ökonomischer Wissenstests mit Blick auf implizite oder explizite politisch einseitige Annahmen und Auslassung anhand dreier typischer Fragestellungen zu identifizieren und kritisch zu diskutieren. Dabei wird insbesondere aufgezeigt, dass die unkritische Akzeptanz und Wiedergabe dominanter ökonomischer Lehrbuchannahmen zu politischer Einseitigkeit führen kann (siehe auch van Treeck und Urban, 2016). Auf Basis dieser Einsicht soll abschließend eine „Pluralisierung“ der hier besprochenen Fragestellungen erprobt werden. Dabei wird versucht, die in den diskutierten Fragen angesprochenen Themenkreise aus pluraler Perspektive zu beantworten. Dabei werden unterschiedliche Zielsetzungen wie auch unterschiedliche theoretische Perspektiven integriert, um zu versuchen, die komplexen Zusammenhänge und Bewertungsfragen, die in den ursprünglichen Fragen angesprochen wurden, möglichst differenziert zu beantworten. Denn die Kenntnis ökonomischer Kontroversen und Ideologien ist ein wichtiger Teil politischen Wissens.

2. Die Bestimmungsgründe des Einkommens

Ein klassischerweise normativ aufgeladenes Thema der Ökonomie ist die Verteilung von Einkommen und Vermögen, da es hier immer auch um Urteile darüber geht, was fair, richtig oder gerecht ist (vgl. Sen, 1992)

So bilden Verteilungsfragen ein typisches Themenfeld, in dem normative Überlappungen schwierig zu vermeiden sind. Die unten dargestellte Fragestellung, die in (W1_1998_I-21_S-32/33) auftaucht, bietet hierfür ein klassisches Beispiel, in dem konkret nach den Bestimmungsgründen niedrigen Einkommens gefragt wird. Im Anschluss werden vier Antwortmöglichkeiten genannt, die unter gewissen Bedingungen allesamt zutreffen können, wobei die Wortfolge „häufigste Ursache“ andeutet, dass man sich hier für den ‚typischen‘ Lehrbuchfall interessiert. Dementsprechend ist hier jene Antwort „richtig“, die die Grundidee der neoklassischen Grenzproduktivitätstheorie widerspiegelt: Wer ein geringes Einkommen erzielt, hat in dieser Perspektive wahrscheinlich einfach nur wenig beizutragen.²

² Aus theoretischer Sicht ist die Grenzproduktivitätstheorie der Einkommensverteilung hoch umstritten. In der berühmten Kapitalkontroverse wurde zwischen neoklassischen und postkeynesianischen Ökonom*innen um die Frage gestritten, inwieweit die Grenzproduktivität von „Produktionsfaktoren“ überhaupt bestimmt werden kann und inwieweit diese die Faktoreinkommen bestimmen können (Hartcourt, 1972).

Tabelle 1: Testfrage zu den Bestimmungsgründen niedrigen Einkommens

Fragestellung	Antwortmöglichkeiten	Richtige Antwort
Welches ist die häufigste Ursache für ein niedriges persönliches Einkommen?	A. Die Unfähigkeit, eine gefragte Arbeitsleistung anbieten zu können. B. Benachteiligung von gewerkschaftlich nicht organisierten Arbeitnehmern. C. Fehlender Arbeitswille. D. Progressive Steuersätze.	(A): Die Mehrzahl der Beschäftigten bezieht ihr Einkommen aus Löhnen und Gehältern als Zahlungen für die von ihnen zur Verfügung gestellte Faktorleistung. Niedrige individuelle Einkommen spiegeln im Allgemeinen die Tatsache wider, dass die Betroffenen, häufig aufgrund fehlender Ausbildung oder Berufserfahrung, keine gefragte Arbeitsleistung anbieten können.

Solche Annahmen vernachlässigen jedoch, dass Arbeitsmarktergebnisse aus einem komplexen Zusammenspiel unterschiedlicher Faktoren entstehen. Zu den Faktoren, die für eine differenzierte Betrachtung der Ursachen der Lohnbildung essentiell erscheinen, zählen etwa gewerkschaftlicher Einfluss, Marktmacht, soziale Beziehungen oder institutionelle Einflüsse (wie z. B. bestehende Arbeitsmarktregulierungen). Darüber hinaus spielen auch bestehende soziale Ungleichheiten eine Rolle für den Zugang zu Erwerbsarbeit, da Arbeitsmarkt und Bildungssystem dazu tendieren, bestehende gesellschaftliche Asymmetrien zu reproduzieren. Dies betrifft insbesondere Frauen, Personen mit Migrationshintergrund und solche aus schlechteren sozioökonomischen Verhältnissen. Empirische Analysen zeigen, dass es oftmals schwierig ist, bestehende Lohndifferentiale auf tatsächliche Produktivitätsunterschiede zurückführen, wobei die obig formulierte Antwort jedenfalls suggeriert, dass potentielle Diskriminierungsfaktoren weniger gewichtig seien als Unterschiede in der tatsächlich erbrachten Leistung.

Eine ausgewogene Perspektive sollte im besten Fall diese multiplen Bestimmungsgründe des Zugangs zu Erwerbsarbeit bzw. allgemeiner des individuellen Erfolgs am Arbeitsmarkt anerkennen. Konkret würde dies bedeuten, diese unterschiedlichen Bestimmungsgründe als Antworten zuzulassen – etwa indem diese in Antwort A integriert werden oder indem mehr als eine korrekte Antwort vorformuliert wird. Die Einteilung als allgemeinere und damit richtige Antwort deutet jedoch auf eine Komplexitätsreduktion oder Einseitigkeit hin, die im Kontext ökonomischer Wissensabfrage und -vermittlung fragwürdig ist. Diese Einseitigkeit ist dabei Folge eines analytischen Reduktionismus, der sich flugs in die politische Bewertung übersetzt, dass bestehende Einkommensunterschiede mehrheitlich meritokratischer Natur seien.

Die hier angesprochene Komplexität arbeitsmarktpolitischer Zusammenhänge würde gerade im Kontext ökonomischer Wissensfragen bedeuten, dass auch politisches Kontextwissen berücksichtigt werden muss. So ist etwa der Niedriglohnsektor in Deutschland weniger ein

Ergebnis wirtschaftlicher Dynamiken, sondern maßgeblich durch politische Entscheidungen gestaltet. Gerade Fragen der Verteilung sind schließlich in hohem Maße von politisch-institutionellen Weichenstellungen beeinflusst, ein Umstand, der der klassischen politischen Ökonomie durchaus bekannt war.³ Ein Beispiel hierfür ist die Institution des Mindestlohns: Auch dieser ist ein politisches Instrument. Indem man den Mindestlohn als wichtigen Faktor für das Einkommen und den Erfolg am Arbeitsmarkt anerkennt, wird deutlich, wie eng wirtschaftliche und politische Entscheidungen miteinander verknüpft sind.

Das zugrundeliegende Problem ist, dass die (neoklassische) Annahme einer Entsprechung von Löhnen und Produktivität die Existenz eines markträumenden Preises bzw. des Marktgleichgewichts voraussetzt, der die Verteilungsergebnisse alleinig, oder zumindest maßgeblich, determiniert. Diese Annahme erscheint nicht nur vor dem Hintergrund der multikausalen Bestimmtheit von Verteilungsergebnissen zweifelhaft, sondern behauptet auch die Absenz unfreiwilliger Arbeitslosigkeit und ignoriert damit die persistente Existenz struktureller Arbeitslosigkeit. Kalecki (1943) betont insbesondere die soziale Funktion von Arbeitslosigkeit als Instrument zur Disziplinierung der Arbeitnehmer*innen. Eine so bedingte unfreiwillige Arbeitslosigkeit macht es Erwerbspersonen, die durchaus „fähig“ sind, eine (gesellschaftlich) „nachgefragte Leistung“ zu erbringen, unmöglich, ein zufriedenstellendes Einkommen zu erzielen.

Persistente Arbeitslosigkeit deutet dabei auf strukturelle Machtasymmetrien hin. Derartige Machtfaktoren sind in der Standardökonomie ein häufig übersehener Faktor (Rothschild ,2002). Individuelle wie kollektive Machtpositionen können sich dabei auch in Einkommensunterschiede setzen – Beispiele für Letzteres bieten etwa Gewerkschaften oder multinationale Konzerne (vgl. Lukes, 2004). Mit Blick auf individuelle Machtpositionen zeigen Rehm et al. (2016) anhand europäischer Vermögens- und Einkommensdaten, dass die soziale Klasse stark die Art und Höhe des Einkommens beeinflusst, insbesondere bei der Unterscheidung von Lohn- und Gewinneinkommen. Die Klassenzugehörigkeit hängt häufig von den sozialen und wirtschaftlichen Bedingungen der Geburt ab, wie dem Erben von Kapital, das meist zu Gewinneinkommen führt und nicht auf individueller Leistung basiert. Nicht-meritokratische Faktoren werden oft ignoriert. Piketty (2014) zeigt zudem, dass Erben zunehmend wichtiger wird und sozialer Aufstieg durch Arbeit immer schwieriger wird. Besonders interessant und essentiell erscheint dieser Aspekt vor dem Umstand, dass die Frage nicht spezifisch auf Arbeitseinkommen abstellt, die Antwort sich aber rein auf die

³ Siehe hierzu etwa John Stuart Mill: „Distribution is a matter of human institutions solely.“ (Mill, 1963, S. 199)

Arbeitsleistung bezieht. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Rolle von sozialem Status und Netzwerken, die ebenso als Machtressource interpretiert werden können. Höhere Löhne werden oft durch den Zugang zu einflussreichen Netzwerken erreicht, unabhängig von individueller Produktivität. Personen mit solchen Verbindungen können bessere Positionen und Gehälter aushandeln, ohne dass dies auf ihre eigene Leistung zurückzuführen ist.

Ein auch in der Standardökonomie thematisierter, aber nicht in obige Fragestellung integrierter Machtfaktor stellt schließlich die Zahl der Wettbewerber*innen dar, die nach konventioneller Ansicht ausreichend groß sein muss, um ein näherungsweise effizientes Marktergebnis zu gewährleisten. Ein von diesem Idealszenario abweichendes, wohl etabliertes Beispiel ist ein so genanntes Monopson. Ein solches liegt vor, wenn es viele Arbeitskräfte, aber nur wenige Arbeitgeber gibt. Hier haben Arbeitgeber erhebliche Marktmacht und können Löhne drücken, weil die Beschäftigten nur begrenzte alternative Jobmöglichkeiten haben. So kommt eine neuere Studie von Bachmann et al. (2022) zu dem Ergebnis, dass Unternehmen in Ostdeutschland aufgrund höherer Monopson-Macht eine um ca. zehn Prozent geringere Arbeitsproduktivität aufweisen und deutlich geringere Löhne zahlen als Unternehmen in Westdeutschland. Dies wiederum hängt mit der niedrigen Tarifbindung und Gewerkschaftsmacht insbesondere in kleinen Betrieben in Ostdeutschland zusammen (vgl. Antwortoption B in der Testfrage).

Während individuelle wie kollektive Machtpositionen auch als Privilegien verstanden werden können, existieren in allen Gesellschaften auch strukturelle Benachteiligungen. Neben Unterschieden in der persönlichen oder familiären Vermögensausstattung bildet soziale Diskriminierung eine wesentliche Quelle von Einkommensunterschieden. Studien in diesem Bereich wie bspw. mit der Methode des „Correspondence Testing“ bei dem fiktive Bewerbungen mit variierenden Merkmalen wie Namen oder Geschlecht an Arbeitgeber geschickt werden, zeigen, dass ethnische und kulturelle Diskriminierung die Einkommensverteilung stark beeinflusst, vgl. Bertrand und Mullainathan (2004) Fryer, Pager und Spenkuch (2013) (Kaas & Manger, 2012), sowie Forschung zum „Gender-Wage-Gap“ (Kunze 2017).

Schließlich lässt die obig zitierte Fragestellung unbeachtet, dass sich Lohndifferentiale oftmals sektoralen Unterschieden, die mit der Arbeit der Produktionsweise zu tun haben, ergeben. So sind unterschiedliche Produktions- bzw. Arbeitsprozesse in unterschiedlichem Maße der Automatisierung zugänglich – so kann die Arbeitsproduktivität – und damit potentiell auch die Entlohnung im industriellen Bereich typischerweise viel schneller gesteigert werden als im

Dienstleistungsbereich.⁴ Dies verzerrt die Beziehung zwischen Lohn und Produktivität und verdeutlicht, dass niedrige Löhne nicht immer auf niedrige Produktivität zurückzuführen sind, sondern auch von technischen, makroökonomischen und sektoralen Dynamiken beeinflusst werden. Insbesondere die Löhne, die in Bereichen wie Kinderbetreuung, Bildung und Pflege gezahlt werden, hängen weniger mit der „Ausbildung oder Berufserfahrung“ der Beschäftigten zusammen, wie die „richtige“ Antwort der Testfrage suggeriert, als mit der gesellschaftlichen Bereitschaft, Sorgearbeit monetär wertzuschätzen. Dies kommt auch in der statistischen Konvention zum Ausdruck, dass die „Produktivität“ staatlich finanzierter Dienstleistungen in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung schlicht mit den im öffentlichen Dienst gezahlten Löhnen gleichgesetzt wird. Da in unserer gemischten Wirtschaft die Produktivitätsdynamiken zwischen den Sektoren stark variieren, reicht eine Theorie der Lohnbildung, die allein auf Produktivität basiert, als „richtige Antwort“ nicht aus.

Kombiniert man diese sektorspezifischen Überlegungen mit den vorangehenden Ausführungen zu Machtasymmetrien lässt sich vermuten, dass besonders in Sektoren mit geringer Verhandlungsmacht der Arbeitskräfte die Erträge eher an Kapitaleigner als an die Arbeiter fließen. Der umstrittene Begriff der *Ausbeutung* deutet dabei an, dass derartige Machtasymmetrien insgesamt dazu führen, dass die erhaltenen Einkommen der großen Mehrheit der wirtschaftlich Tätigen unter dem Betrag liegen, der ihrem eigentlichen Beitrag entspräche.

Gänzlich vernachlässigt wird in der Testfrage die Möglichkeit, dass Menschen ein „niedriges“ Einkommen akzeptieren im Tausch gegen viel Freizeit. Die als falsch gewertete Antwortmöglichkeit C wertet eine starke Freizeitorientierung als „fehlenden Arbeitswillen“ ab. In international vergleichender Perspektive spielen aber die Arbeitszeiten eine große Rolle zur Erklärung höherer oder niedrigerer Einkommen. So lag die durchschnittliche Arbeitszeit von Beschäftigten in Deutschland in der jüngeren Vergangenheit um über 300 Stunden pro Jahr unter dem in den USA zu beobachtenden Niveau. Entsprechend höher waren die Einkommen in den USA – zum Preis von weniger Freizeit. Die Gründe für diese Unterschiede sind komplex (vgl. Behringer et al., 2024). Die gesellschaftliche Präferenz für relativ kurze Arbeitszeiten in Europa bedeutet jedenfalls nicht, dass die im Vergleich zu US-amerikanischen Beschäftigten „niedrigen persönlichen Einkommen“ der weniger „arbeitswilligen“ Europäer*innen irgendwie mit einer „Unfähigkeit, eine gefragte Arbeitsleistung anbieten zu können“, zusammenhängen.

⁴ Steigen die Löhne in allen Sektoren etwa gleichmäßig kommt es daher zu einer relativen Verteuerung von Dienstleistungen, ein Phänomen das als „Baumol’s Cost Disease“ bezeichnet wird (Baumol und Bowen 1965).

3. Die soziale Rolle von Profiten

Auch bei der Analyse der sozialen Rolle von Profiten stellt sich die Frage, inwieweit ökonomische Theorien von politischen und normativen Annahmen geprägt sind, die den tatsächlichen Einfluss von Machtstrukturen und Verteilungsmechanismen ausblenden. Der folgende Ansatz fokussiert auf das Spannungsfeld zwischen der neoklassischen Sichtweise, die Profite als Anreiz für Effizienz und Konsumentenbedürfnisse betrachtet, und der Kritik, dass diese Perspektive wichtige negative Externalitäten und Machtasymmetrien in der Marktwirtschaft ausblendet.

Tabelle 2: Testfrage zu den Auswirkungen des Profitmotivs privater Unternehmen (W2_1998_I-10_S-43)

Fragestellung	Antwortmöglichkeiten	Richtige Antwort
In einer Marktwirtschaft ist der Gesamtzweck von Gewinnen,	A. Unternehmen dazu zu bringen, staatliche Vorschriften zu befolgen. B. Unternehmen dazu zu bringen, das zu produzieren, was die Konsumenten nachfragen. C. Mittel bereitzustellen, damit den Arbeitskräften bessere Löhne bezahlt werden können. D. Einkommen von den Armen zu den Reichen umzuschichten.	(B): Verhältnismäßig hohe Gewinne werden die Unternehmer einer Wettbewerbswirtschaft veranlassen, die Produktion zu erhöhen und/oder andere Unternehmen anzuziehen. Verhältnismäßig niedrige Gewinne werden zusätzliche Produktion senken und/oder die Unternehmer veranlassen, die Produktion von nicht gewinnbringenden Gütern einzustellen. Es kann Schranken geben, die den Einstieg in bzw. Ausstieg aus einer Produktionssparte behindern und damit den Prozess der Anpassung der Produktion auf die Nachfrage unterbinden.

Die Fragestellung reflektiert nicht nur spezifische ökonomische Theorien, insbesondere die der Neoklassik, sondern auch eine ideologische Ausrichtung, die Gewinne als primär treibende Kraft für Effizienzsteigerung und Konsumentenbedürfnisse versteht.

Diese Annahme ist jedoch einseitig. Sie lässt außer Acht, dass die Güterbereitstellung durch Unternehmen keineswegs alle Bedürfnisse der Konsument*innen internalisiert, sondern bloß jene, durch die sich entsprechende Profitchancen ergeben. Sind Güter nicht in diesem Sinne marktfähig im engeren Sinn müssen die entsprechenden Leistungen durch den öffentlichen Sektor bereitgestellt werden, um eine Mangelversorgung zu vermeiden. Die in der Frage angedeuteten positiven Folgen individuellen Profitstrebens sind also keineswegs dienlich, um alle Bedürfnisse der Konsument*innen effektiv abzubilden, obgleich die Antwort genau dies suggeriert.

Zugleich wird durch die euphemistische Darstellung des Profitmotivs in der Frage ausgeblendet, dass im Zuge der Profiterzielung negative Auswirkungen entstehen können, die sich ebenso auf den Wohlstand der Konsument*innen auswirken können. Ein klassisches Beispiel hierfür wäre, dass Gewinne häufig ohne Rücksicht auf negative Externalitäten wie Umweltverschmutzung oder soziale Kosten erzielt werden. Die Konzentration auf Gewinne als alleinigen Anreiz ignoriert somit die Notwendigkeit einer ganzheitlicheren Bewertung, die Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung berücksichtigt. Diese Aspekte fehlen in der Fragestellung und führen zu einer verzerrten Darstellung der Rolle von Gewinnen in der Marktwirtschaft.

Ein weiteres Beispiel für diese verzerrte Darstellung ergibt sich bei Betrachtung temporaler Aspekte, da Profitorientierung oft kurzfristige Gewinnmaximierungsziele über lang- bzw. mittelfristige gesellschaftliche Ziele stellt, wie es etwa im Kontext der Debatten um den Ausstieg aus fossilen Energieträgern sichtbar wird.

Anders ausgedrückt bedeutet die Anerkennung der Tatsache, dass sich marktliche Organisationsformen auch an Konsument*innenpräferenzen orientiert und diese teilweise als Endzweck anerkennt, keineswegs, dass auch die Mittel der Profiterzielung diesen Anforderungen genügen. Weitere Beispiele für solch umstrittene Mittel der Gewinnerzielung umfassen etwa Kostensenkungen durch Beschäftigtenabbau, das Outsourcing von Produktionsprozessen in andere Länder oder die Tendenzen zur verstärkten Finanzialisierung von Unternehmen, da diese Maßnahmen stets mit sozioökonomischen Nebenfolgen einhergehen, die auch negativen Einfluss auf die „Bedürfnisse der Konsument*innen“ zeitigen können..

Die Form der Fragestellung betont die Rolle von Profiten als ein Mittel, Anreize für Individuen zu setzen. Dabei wird übersehen, dass (große) Profite sich typischerweise über die Zeit reproduzieren, wodurch die Marktmacht großer Unternehmen als zentrale Variable aus dem Blickfeld gerät. Die Vorstellung, dass Gewinne durch Anpassung der Produktion an die Nachfrage erzielt werden, ignoriert die Realität, dass Großkonzerne Märkte dominieren, Preise setzen können und stets versuchen neue Bedürfnisse bei Konsument*innen zu kreieren (Galbraith, 1967;1973; Braganza, 2022), unabhängig von der tatsächlichen Nachfrage. Diese Unternehmen nutzen ihre Marktmacht, um kleinere Wettbewerber aus dem Markt zu drängen, was die Preisbildung verzerrt. Damit verkennt die Fragestellung auch die ungleiche Machtverteilung zwischen multinationalen Konzernen und kleineren Unternehmen. Gewinne konzentrieren sich oft bei wenigen großen Akteuren, was die wirtschaftliche Ungleichheit

verstärkt. Die Kontrolle über Lieferketten, die große Konzerne ausüben, wird dabei ebenso wenig thematisiert (vgl. Kapeller et al., 2024)

Allgemeiner formuliert, suggerieren die Fragestellung und die vorgegebene „richtige“ Antwort, dass es sich in einer Marktwirtschaft um ein harmonisches System handelt, indem das eigennützige Gewinnstreben der Unternehmer*innen letztlich den Konsument*innen zugutekommt, indem diese die von den Unternehmen angebotenen Güter in guter Qualität und zu niedrigen Preisen für ihre individuelle Bedürfnisbefriedigung einsetzen können. Der bekannte polnische Ökonom Michal Kalecki formuliert eine nicht-neoklassische Gegenposition (Sawyer, 1985): Danach ist nicht die Befriedigung von Konsument*innenbedürfnissen der Zweck des Profitstrebens in einer vermeintlich harmonischen Marktwirtschaft, vielmehr ist die Sicherstellung von Profiten für Kapitalist*innen der gesellschaftliche Zweck des antagonistischen kapitalistischen Systems insgesamt.

4. Zentralbanken verstehen

Eine klassische Frage der Makroökonomik ist, inwieweit von der Geldpolitik realwirtschaftliche Effekte ausgehen. Alte neoklassischen Modelle des 19. Jahrhunderts postulierten die „Neutralität des Geldes“, wonach Geld lediglich ein „Schleier“ (David Hume) vor den realwirtschaftlichen Prozessen sei. Hier wird angenommen, dass die gesamtwirtschaftliche Produktion durch reale Faktoren bestimmt ist, insbesondere durch die Entscheidung der Beschäftigten über ihre Arbeitszeit und die Arbeitsproduktivität, die wiederum vom Stand der Technik und des Wissens abhängt. Ein gesamtwirtschaftlicher Nachfragemangel ist ausgeschlossen, weil die Einkommen (Löhne und Gewinne), die bei der Produktion entstehen, entweder konsumiert und damit unmittelbar nachfragewirksam werden oder gespart werden und über den Kapitalmarkt Investitionen finanzieren, die neben dem Konsum die zweite gesamtwirtschaftliche Nachfragekomponente darstellen. Wenn viel konsumiert wird, steht wenig Sparangebot zur Verfügung, der Zins ist entsprechend hoch, und es wird wenig investiert. Wenn wenig konsumiert wird, wird viel gespart, der Zins ist niedrig, und die Investitionen hoch. Eine Erhöhung der Geldmenge führt dann lediglich zu einem Anstieg der Preise, weil eine gegebenes reales Güterangebot auf eine höhere nominale Nachfrage trifft.

In der unten wiedergegebenen Frage wird im Wesentlichen diese alte neoklassische Sichtweise, welche in den 1960er und 1970er Jahren in modifizierter Form von der Theorieschule des Monetarismus aufgegriffen wurde, reproduziert:

Tabelle 3: Testfrage zu den Folgen expansiver Geldpolitik (W6_2020_I-4_S-80)

Fragestellung	Antwortmöglichkeiten	Richtige Antwort
Manche meinen, wenn man nur mehr Geld drucken würde, dann könnte man damit die Wirtschaft gut unterstützen. Welche der folgenden Auswirkungen sind zu erwarten, wenn die Geldmenge in der Wirtschaft steigt? (Mehrere Antworten können korrekt sein.)	A. Die Unternehmen werden ihre Kosten senken. B. Der Staat wird weniger Steuern verlangen. C. Die Preise von Produkten werden steigen. D. Die Menschen werden sich für immer mehr leisten können.	(C): Testaufgabe W04 beleuchtet die Ursachen von Inflation. Hierbei sind aus unterschiedlichen Situationen jene auszuwählen, die als Auswirkungen einer Erhöhung der Geldmenge zu erwarten sind. Nach der Quantitätstheorie des Geldes führt eine erhöhte Geldmenge zwangsläufig auch zu einer Steigerung des Preisniveaus, sofern die Gütermenge konstant bleibt. Infolge des gesteigerten Preisniveaus ist nicht davon auszugehen, dass sich die Konsument/inn/en auf Dauer mehr leisten oder dass die Unternehmen ihre Kosten senken können. Auch der Staat wird aufgrund der Preissteigerungen erwartungsgemäß keine Steuersenkungen durchführen, sondern stattdessen eher höhere Steuereinnahmen erzielen.

Die Fragestellung, die Antwortmöglichkeit und die Begründung der „richtigen Antwort“ sind als äußerst einseitig zu bezeichnen und geben in keiner Weise den Stand der wissenschaftlichen Diskussion wieder.

Ein erster Kritikpunkt ist, dass die Frage suggeriert, dass die Geldmenge durch die Zentralbank steuerbar ist und die Folgen einer Geldmengenausweitung vorhersehbar und eindeutig sind. Dies widerspricht jedoch dem weitgehenden Konsens in der heutigen Makroökonomik, wonach der zentrale Handlungsparameter von Zentralbanken der kurzfristige Zinssatz ist und die Geldmenge nicht zielgenau steuerbar ist und stark von Prozessen der Geldschöpfung durch private Banken beeinflusst ist (McLeay et al., 2014). Selbst aus monetaristischer Sicht ist aber nicht das Problem, dass die „Geldmenge in der Wirtschaft steigt“, sondern lediglich ein Geldmengenwachstum, das oberhalb des realen Produktivitätswachstums liegt, würde u.U. als problematisch eingeschätzt.

Ein zweites Problem ist, dass in der Frage nicht die Möglichkeit einer Nachfrageschwäche in Betracht gezogen wird. Spätestens seit der Keynesianischen Revolution (Keynes, 1936) geht der makroökonomische Mainstream, wie er heute selbstverständlicher Bestandteil der auflagenstärksten volkswirtschaftlichen Einführungslehrbücher ist, davon aus, dass die Geldpolitik kurzfristig die realwirtschaftliche Nachfrage und Produktion erhöhen kann, wenn die Produktionskapazitäten unterausgelastet sind (Blanchard/Illing, 2021; Mankiw & Taylor, 2024). Die Möglichkeit einer nachfragebedingten Unterauslastung der Produktionskapazitäten ergibt sich daraus, dass die realwirtschaftlichen Investitionen der Unternehmen nicht

notwendigerweise steigen, wenn die Wirtschaftssubjekte mehr sparen wollen. Im Gegenteil, ein Rückgang des Konsums, verbunden mit dem Wunsch, mehr zu sparen, kann zu einem Rückgang der Nachfrage, einem Anstieg der Arbeitslosigkeit und in der Folge zu einem Rückgang der Investitionen und der Ersparnis führen (das berühmte keynesianische Sparparadox). In einer solchen Situation kann eine Senkung der Zinsen (die mit einem Anstieg der Geldmenge einhergeht) die Nachfrage stärken, mit dem Ergebnis, dass die Arbeitslosigkeit sinkt, die Einkommen steigen und sich „die Menschen mehr leisten können“. Man kann auch sagen, dass sich die Menschen in so einem Fall „für immer“ mehr leisten können, weil sowohl in traditionellen keynesianischen Modellen als auch in modernen neukeynesianischen Modellen die Rückkehr zur Vollauslastung der Produktionskapazitäten ohne geldpolitische Impulse (Zinssenkungen) oder expansive Fiskalpolitik über den Marktmechanismus nicht zu erwarten ist. Hinzu kommt, dass ein Unterlassen von Zinssenkungen zu sogenannten Hystereseeffekten führen kann: Wenn in einer Nachfragekrise die Zinsen nicht gesenkt werden und die Investitionen über längere Zeit niedrig bleiben und die Arbeitslosen nach und nach ihre Qualifikationen verlieren, entwickelt sich die Produktivität schlechter, als dies bei niedrigeren Zinsen und höherer Nachfrage der Fall gewesen wäre. Die Menschen könnten sich dann durch niedrigere Zinsen (wodurch die Geldmenge steigen mag) „für immer mehr leisten“.

Ebenfalls bedeutet eine Zinssenkung natürlich, dass die Kosten der Unternehmen sinken (Antwortmöglichkeit A), weil die Zinsen ein wichtiger Bestandteil der Investitionskosten der Unternehmen sind. Das ist ja gerade der Grund, warum Zinssenkungen die realwirtschaftliche Nachfrage stimulieren können.

Natürlich kann es auch sein, dass durch expansive Geldpolitik die Preise steigen (Antwortmöglichkeit C). Zwar steigen die Preise in modernen Volkswirtschaften ohnehin immer, da die meisten Zentralbanken eine positive Inflation anstreben. Insofern ist selbst die „richtige Antwort“ in der Frage falsch und verhindert, dass die Befragten zumindest lernen, dass ein konstantes Preisniveau (Nullinflation) von modernen Zentralbanken nicht nur nicht angestrebt, sondern zu verhindern gesucht wird (um ein Abrutschen in die Deflation zu vermeiden). Wenn in einer Situation, in der die Produktionskapazitäten bereits voll ausgelastet sind, die Zinsen gesenkt werden, kann dies aber in der Tat dazu führen, dass die Preise stärker steigen als gewünscht (Blanchard & Illing, 2021, Mankiw & Taylor, 2024).

Die Verteilungseffekte, die durch eine Erhöhung der Geldmenge entstehen können, werden in der Frage (wie schon in den zuvor diskutierten Fragen) ebenfalls nicht thematisiert. Die Art und Weise, wie „neu gedrucktes Geld“ in die Wirtschaft eingeführt und verteilt wird, hat erhebliche

Auswirkungen auf unterschiedliche sozioökonomische Gruppen. Je nachdem, ob das Geld primär in die Finanzmärkte fließt oder in Form von Löhnen und Sozialtransfers verteilt wird, können die Effekte auf die Einkommensverteilung und damit auf die Inflation stark variieren.

5. Resümee: Kann Pluralismus helfen?

Wie eingangs dieses Beitrags angekündigt sollen die zuvor diskutierten Kritikpunkte im Abschluss konstruktiv aufgegriffen werden, indem eine ‚plurale Wendung‘ der drei Fragestellungen versucht wird. Dabei versuchen wir die konkreten Fragestellungen und Antwortmöglichkeiten der zuvor diskutierten Wissensfragen pluraler und offener zu gestalten. Anstatt einseitige Darstellungen bestimmter Theorien zu reproduzieren, werden die Fragen so reformuliert, dass sie die Perspektiven verschiedener genannter ökonomischer Schulen miteinander integrieren und zugleich eine ganzheitlichere Problemdarstellung liefern. Ziel ist es, ökonomische Komplexität und Kontroversen angemessener abzubilden und so zu einem differenzierteren Verständnis ökonomischer Realitäten beizutragen. Auf diese Weise werden auch die Kontroversität und die Unsicherheit, die derartigen Einschätzung zu Grunde liegt, eher transparent. Ökonomische Kontroversen zu kennen, bedeutet politisches Wissen. Solche Kontroversen in „Wissenstests“ zu unterschlagen, läuft auf ökonomische Ideologie hinaus.

Tabelle 4: Bestimmungsgründe des Einkommens – Versuch einer Pluralisierung

Frage	Antwortmöglichkeiten	Richtige Antwort(en)
Welche Faktoren beeinflussen die Einkommen von Individuen im Kapitalismus des 21. Jahrhunderts?	A. Ein niedriges persönliches Arbeitseinkommen kann an der Unfähigkeit liegen, eine nachgefragte Arbeitsleistung zu erbringen. B. Leistungslose Einkommen (Erbschaften, Kapitaleinkünfte) spielen heute eine wichtigere Rolle für die individuellen Einkommen als in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. C. Einkommensunterschiede zwischen reich und arm sind vor allem dadurch begründet, dass Reiche mehr arbeiten als Arme. D. Gewerkschaftliche Organisation spielt keine Rolle für die Verteilung der Löhne.	Richtige Antworten: (A) und (B). Individuelle Leistungsaspekte spielen eine Rolle für die erzielten Einkünfte (A), sind aber nicht alleine ausschlaggebend, wie das Beispiel gewerkschaftlicher Organisation zeigt (D). Zugleich sind Einkünfte abseits des Arbeitsmarkts bedeutsam (B), sodass die Wohlstandsverteilung nicht direkt der Verteilung der Arbeitsstunden folgt (C).

Tabelle 5: Die soziale Funktion von Profiten – Versuch einer Pluralisierung

Frage	Antwortmöglichkeiten	Richtige Antwort(en)
Was ist der soziale Zweck von Profiten?	A. Die wesentliche Ursache für die Entstehung von Profiten ist die Ausbeutung von Arbeitskraft – Profite sind daher rein als Element der Umverteilung zu sehen und haben keine andere Funktion. B. (Hohe) Profite von Unternehmen können auf unterschiedliche Ursachen, wie Produktqualität, Marktmacht, Nützlichkeit oder Grad der Ausbeutung von Natur und Arbeit zurückgeführt werden. Die Bewertung der Legitimität solcher Profite hängt meist davon ab, wie wir diese Ursachen in einem konkreten Fall bewerten. C. Auch wenn es in der ökonomischen Theorie umstritten ist, ob dem Profit eine tatsächliche Leistung gegenübersteht, sind Profite in der betrieblichen Praxis typischerweise das zentrale Mittel zur Finanzierung von Investitionen und erfüllen so auch einen sozialen Zweck. D. Profite sind der Schlüssel, um individuelles Vorteilsstreben mit sozialen Zwecken in Einklang zu bringen, da Profite im Kapitalismus immer nur dann erzielt werden können, wenn ein wesentlicher sozialer Zweck gefördert wird.	Richtige Antworten: (B) und (C). Profite sind insofern sozial umstritten, als dass keine Einigkeit über ihre genauen Ursachen sowie ihre Bewertung besteht (B) – demfolgend sind monokausale Antworten (A, D) tendenziell irreführend. Profite erfüllen im gegebenen Wirtschaftssystem allerdings eine Reihe von praktischen Funktionen, die einer technischen Analyse zugänglich sind (C).

Tabelle 6: Folgen expansiver Geldpolitik – Versuch einer Pluralisierung

Frage	Antwortmöglichkeiten	Richtige Antwort(en)
Welche Effekte gehen mit einer expansiven Geldpolitik (Zinssenkung, Geldmengen- ausweitung) einher?	A. Die realwirtschaftliche Produktion kann nicht beeinflusst werden, nur die Preise steigen stärker. B. Die Kreditvergabe kann angeregt werden. Dadurch könnten mehr neu produzierte Güter (Konsum, Investitionen) nachgefragt werden oder das Geld zum Kauf bestehender Assets (Immobilien, Aktien, Anleihen...) verwendet werden. C. Es wird der Wert des Geldes sinken und daher werden alle Güter teurer, ohne dass effektiv mehr nachgefragt werden kann. D. Durch eine expansive Geldpolitik werden im Normalfall auch mehr Güter nachgefragt. Dies kann konjunkturell bedingte Arbeitslosigkeit reduzieren, aber auch zu höheren Preissteigerungen führen, wenn bestehende Kapazitätsgrenzen erreicht werden.	Richtige Antworten: (B) und (D). Die Effekte expansiver Geldpolitik sind kontextabhängig. Sie kann zu vermehrter Güternachfrage oder zu vermehrten Finanzmarktaktivitäten beitragen (B). Je nach konjunktureller Lage kann sie die Güterproduktion anregen und die Arbeitslosigkeit senken oder zu vermehrter Inflation führen (D). Die Sichtweise, dass Geldpolitik immer nur auf die Preise wirkt (A, C), ist eine einseitige Sichtweise, die in alten neoklassischen Modellen begründet ist.

Statt eines Fazits haben wir exemplarisch drei abgewandelte Fragen für einen ökonomischen Wissenstest präsentiert, die der Vielschichtigkeit und den theoretischen Spannungsfeldern ökonomischer Zusammenhänge Rechnung tragen. So wird ein differenzierteres Bild gezeichnet, das die methodischen Grenzen klassischer Tests überwindet und versucht, eine multiperspektivische Darstellung der ökonomischen Realität zu ermöglichen.

Literatur

- Bachmann, R., Bayer, C., Stüber, H., & Wellschmied, F. (2022). *Monopsone machen Unternehmen nicht nur klein, sondern auch unproduktiv: Warum die Wirtschaft Ostdeutschlands nicht konvergiert ist*.
- Baumol, W. J., & Bowen, W. G. (1965). *On the Performing Arts: The Anatomy of their Economic Problems*. 43–50. <https://doi.org/10.4337/9781035335152.00011>
- Behringer, J., Gonzalez-Granda, M., & van Treeck, T. (2024). Varieties of the rat race: Working hours in the age of abundance. *Socio-Economic Review*, 22(1), 141–168. <https://doi.org/10.1093/ser/mwac067>
- Bertrand, M., & Mullainathan, S. (2004). Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination. *American Economic Review*, 94(4), 991–1013. <https://doi.org/10.1257/0002828042002561>
- Blanchard, O., & Illing, G. (2021). *Makroökonomie* (8. Edition). Pearson Deutschland. <https://elibrary.pearson.de/book/99.150005/9783863263249>
- Braganza, O. (2022). *Market paternalism: Do people really want to be nudged towards consumption?*
- Dobusch, L., & Kapeller, J. (2009). „Why is Economics not an Evolutionary Science?“ New Answers to Veblen’s Old Question. *Journal of Economic Issues*, 43(4), 867–898. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624430403>
- Ehnts, D. (2023). *Makroökonomik: Wirtschaftstheorie für das 21. Jahrhundert*. Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-41055-1>
- Fryer, R. G., Pager, D., & Spenkuch, J. L. (2013). Racial Disparities in Job Finding and Offered Wages. *Journal of Law and Economics*, 56(3), 633–689.
- Galbraith, J. K. (1967). *The New Industrial State*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Galbraith, J. K. (1973). *Economics and the Public Purpose*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Harcourt, G. C. (1972). *Some Cambridge controversies in the theory of capital* (Repr). Cambridge Univ. Press.
- Kaas, L., & Manger, C. (2012). Ethnic Discrimination in Germany’s Labour Market: A Field Experiment. *German Economic Review*, 13(1), 1–20. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0475.2011.00538.x>
- Kalecki, M. (1943). Political Aspects of Full Employment. *The Political Quarterly*, 14(4), 322–330. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.1943.tb01016.x>
- Kapeller, J., Gräbner-Radkowsch, C., & Hornykewycz, A. (2024). Corporate power and global value chains: Current approaches for conceptualizing the power of multinationals. *Review of Evolutionary Political Economy*. <https://doi.org/10.1007/s43253-024-00121-5>
- Keynes, J. M. (1936). *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Duncker & Humblot GmbH.
- Kunze, A. (2017). The Gender Wage Gap in Developed Countries. *IZA Discussion Papers*, No. 10826.
- Lukes, S. (2004). *Power: A Radical View*. Red Globe Press.
- Mankiw, N. G., & Taylor, M. P. (2024). *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre* (9. Auflage). Schäffer-Poeschel Verlag.

- McLeay, M., Radia, A., & Thomas, R. (2014). Money creation in the modern economy. *Bank of England Quarterly Bulletin*, 54(1), 14–27.
- Mill, J. S. (1963). *The Collected Works of John Stuart Mill*. University of Toronto Press.
- Myrdal, G. (1963). *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*. Junker und Dünhaupt Verlag.
- Myrdal, G. (1990). *The political element in the development of economic theory*. Transaction Publishers.
- Nelson, J. A., & Sheffrin, S. M. (1991). Economic Literacy or Economic Ideology? *Journal of Economic Perspectives*, 5(3), 157–165. <https://doi.org/10.1257/jep.5.3.157>
- Ötsch, W. O. (2019). *Mythos Markt. Mythos Neoklassik Das Elend des Marktfundamentalismus* (Bd. 11). Metropolis.
- Piketty, T. (2014). *Das Kapital im 21. Jahrhundert*. Beck.
- Rehm, M., Naqvi, S. A. A., & Hofmann, J.. (2016). *Different but equal? Classes, wealth, and perceptions in Europe*. Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.
- Rothschild, K. W. (2002). The absence of power in contemporary economic theory. *Journal of Behavioral and Experimental Economics (formerly The Journal of Socio-Economics)*, 31(5), 433–442.
- Sawyer, M. C. (1985). *The economics of Michal Kalecki*. M. E. Sharpe.
- Sen, A. (1992). *Inequality reexamined* (Repr). Russell Sage Foundation.
- van Treeck, T., & Urban, J. (2017). *Wirtschaft neu denken—Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie*. iRights.Media.
- Walstad, W. B. (1991). A Flawed Ideological Critique. *Journal of Economic Perspectives*, 5(3), 167–173. <https://doi.org/10.1257/jep.5.3.167>



ifso working paper

ifso working papers are preliminary scholarly papers emerging from research at and around the Institute for Socio-Economics at the University of Duisburg-Essen.

All **ifso working papers** at uni-due.de/soziooekonomie/wp

ISSN 2699-7207

UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Open-Minded



Institute for Socio-Economics
University of Duisburg-Essen

Lotharstr. 65
47057 Duisburg
Germany

uni-due.de/soziooekonomie
wp.ifso@uni-due.de



*This work is licensed under a
Creative Commons Attribution
4.0 International License*