

---

# Einkommens- und Wohlstandsungleichheit und der Zustand der Demokratie in den USA

Christian Lammert

---

## Zusammenfassung

Die Vereinigten Staaten werden mittlerweile als defekte Demokratie klassifiziert. Dies sind Effekte, die ihren Ursprung in einer wachsenden Ungleichheit in der Einkommensverteilung und spezifischen Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt – insbesondere nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 – haben. Dies führte dazu, dass sich viele Menschen in den USA nicht mehr ausreichend durch die politischen Eliten vertreten fühlen.

---

## Schlüsselwörter

Demokratie in den USA · Inequality · Einkommens- und Wohlstandsungleichheit · Donald J. Trump · Wahlen in den USA

---

## 1 Trump als logische Konsequenz?

The US, is standard-bearer of democracy for the world, has become a ‘flawed democracy’, as popular confidence in the functioning of public institutions has declined. The score for the US fell to 7.98 from 8.05 in 2015, causing the world’s leading economic superpower to slip below the 8.00 threshold for a full democracy (The Economist/Intelligences Unit [2016](#)).

But we believe that if policymaking is dominated by powerful business organizations and a small number of affluent Americans, then America’s claims to being a democratic society are seriously threatened (Gilens und Page [2014](#), S. 577).

---

C. Lammert (✉)  
Berlin, Deutschland  
E-Mail: christian.lammert@fu-berlin.de

Viele Experten, Journalisten und Politikwissenschaftler waren überrascht, dass Donald Trump zum 45. Präsidenten der USA gewählt wurde. Dabei hatte sich bereits vorher angedeutet, dass viele US-Bürger unzufrieden mit der Arbeit der politischen Parteien, des Kongresses und der politischen Elite in Washington D.C. allgemein sind. Und auch die Erfolge rechts- und linkspopulistischer Bewegungen in Europa hätten als Warnsignal gedeutet werden können. Ein zunehmend größerer Teil der Bevölkerung fühlt sich von den gewählten Politikern nicht mehr ausreichend vertreten. In den USA ist diese Tendenz besonders ausgeprägt und hat nicht erst mit dem Phänomen Trump begonnen. Trump ist viel mehr der Ausdruck und die Folge einer Entwicklung, die schon in den 1970er Jahren eingesetzt hat. So diagnostizieren dann auch *The Economist* und die *Intelligence Unit* in ihrem letzten Demokratie-Index (The Economist/Intelligence Unit 2016), dass das Vertrauen der Bürger in die US-Regierung, in ihre gewählten Repräsentanten und auch die politischen Parteien auf ein extrem niedriges Level abgesunken ist. Dabei betont der Bericht auch explizit, dass dies ein Prozess ist, der nicht erst mit dem Wahlsieg von Trump begonnen hat. Die Verfasser des Demokratie Index sehen hier eine Rebellion von unten gegen eine abgehobene politische Elite. Die marginalisierten und vergessenen Wähler, oftmals aus der Arbeiterklasse, teilen nicht mehr die gleichen Werte wie die herrschende politische Elite (The Economist/Intelligence Unit 2016). Dabei gehen die Verfasser sogar soweit, die USA als defekte Demokratie zu bezeichnen. Ganz so überraschend kommt diese Einschätzung nicht. Bereits 2014 hatten die Politikwissenschaftler Martin Gilens und Benjamin Page in einem Aufsatz den Anspruch der USA als eine demokratische Gesellschaft grundlegend in Zweifel gezogen (Gilens und Page 2014, S. 577). Ihr Krisenbefund bezog sich dabei allerdings auf den Einfluss mächtiger Wirtschaftsorganisationen und extrem wohlhabender Individuen auf die Politik in den USA.

Im Folgenden soll argumentiert werden, dass die wachsende Ungleichheit in der Einkommensverteilung einerseits und spezifische Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt insbesondere nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 dazu geführt haben, dass sich viele Menschen in den USA nicht mehr ausreichend durch die politischen Eliten vertreten fühlen. Verstärkt wird dieser Eindruck noch dadurch, dass Politik in den USA maßgeblich von mächtigen Interessengruppen mitbestimmt wird. Zahlreiche Studien konnten zeigen, dass die US-Regierung eher auf die Interessen der Wohlhabenden und einflussreicher Interessengruppen hört und nicht auf den einfachen Bürger. Anders ausgedrückt: Die Regierung hört nur noch, was die Wohlhabenden sagen, die Stimmen der Mittelklasse und der unteren Einkommensgruppen werden im politischen Prozess kaum mehr gehört. Ängste vor sozialem und ökonomischem Absturz und eine gefühlte politische Machtlosigkeit bereiteten den Boden, auf dem Donald Trump in der Präsidentschaftswahl

so erfolgreich mit seinen rechtspopulistischen Themen mobilisieren konnte. Er versprach, den Sumpf in Washington trocken zu legen, um so den Interessen der durchschnittlichen Amerikaner wieder größeres Gehör zu verschaffen.

---

## 2 Die politische Vertrauenskrise in den USA

Die Basis einer repräsentativen Demokratie ist das Verhältnis zwischen den Bürgern und ihrer politischen Repräsentanten. Dies ist die zentrale Legitimationsachse in demokratischen Systemen. Dabei kann zwischen *Input*- und *Output*-Legitimität unterschieden werden. *Input*-Legitimität befasst sich in erster Linie mit der Art und Weise, wie die Repräsentanten von den Wählern bestimmt werden. *Output*-Legitimität hingegen blickt auf die politischen Entscheidungen dieser Repräsentanten und inwieweit diese auch den Interessen der Bürger und Wähler entsprechen. In der sozialwissenschaftlichen Forschung wird dies als Responsivität bezeichnet. Sie bildet das Fundament für das notwendige Vertrauen, das die Bürger in ihre Gewählten Vertreter haben müssen, um dem politischen System ausreichend Legitimation zu verschaffen. Zu den großen Problemen der Demokratie in den USA zählt nun, dass seit den 1960er Jahren das Vertrauen der Bürger in die Regierung und in zahlreiche politische Institutionen deutlich abgenommen hat. Daten des PEW Research Center zeigen, dass in den 1960er Jahren noch über 70 % der Befragten Vertrauen in ihre Regierung hatten. Dieser Wert ist kontinuierlich abgesunken und lag 2015 bei gerade noch 20 %. Das heißt, nur noch jeder fünfte US-Amerikaner vertraut der Regierung (PEW Research Center 2015, S. 18). Und im Kontext der wachsenden politischen und ideologischen Polarisierung in den USA muss auch betont werden, dass dies weitgehend für beide politischen Lager gilt. Zwar unterstützen Demokraten die Regierung mehr, wenn einer aus ihrem ideologischen und parteipolitischen Lager die Geschicke im Weißen Haus lenkt. Umgekehrt gilt das auch für die Republikaner. Aber auch hier zeigt sich ein klarer Trend: Selbst der eigenen Partei schenken ihre Anhänger weniger Vertrauen, wenn sie in Regierungsverantwortung ist; Regierungen der anderen Partei natürlich noch weniger. Unter der Johnson Regierung schätzten über 80 % der Demokratischen Anhänger die Arbeit der Regierung positiv ein und auch 70 % der Republikanischen Anhänger taten dies. Unter Obama hatten aber nur noch zwischen 30 und 40 % der Demokraten Vertrauen in die Regierung, bei den Republikanern lag der Wert bei nur noch 10 % – ein dramatischer Einbruch (PEW Research Center 2015, S. 19). Die parteipolitische Polarisierung verzerrt diesen Trend ein wenig, macht ihn dadurch aber auch deutlicher.

Ein genauerer Blick auf die Daten des PEW Research Centers gibt dann auch Aufschluss über die möglichen Gründe und Ursachen dieses Vertrauensverlusts. An erster Stelle muss hier genannt werden, dass das gesunkene Vertrauen in die Regierung einhergeht mit einem Gefühl innerhalb der Bevölkerung, dass die Regierung nicht mehr zum Nutzen aller agiert. In den 1960er Jahren zeigten sich noch über 60 % der Bevölkerung davon überzeugt, dass die Regierung für alle da sei, 2015 war dieser Wert auf rund 20 % abgesunken (PEW Research Center 2015, S. 26). Bereits 2011 publizierten Jacob S. Hacker und Paul Pierson ihr Buch *Winner Take-All Politics*, in dem sie zeigen, dass die USA seit 30 Jahren eine Politik umsetzen, welche den Wohlhabenden zuträglich ist, während die Mittelklasse vergessen wird (Hacker und Pierson 2011). Die US-Bevölkerung teilt die Auffassung der beiden US-Politikwissenschaftler. Gut Zwei-Drittel der Befragten stimmt der Aussage zu, dass die Regierung nur für die Interessen weniger da sei und nur noch 19 % glauben daran, dass die Regierung zum Nutzen aller agiere. In den 1960er Jahren sah das Bild noch anders aus, 64 % glaubten an eine Gemeinwohl fördernde Politik, während nur 29 % die *special interest groups* als Antreiber hinter den Politikern in Washington D.C. sahen (Pew Research Center 2015, S. 35). Es dominiert die Einstellung, dass die politischen Eliten den Kontakt zur Bevölkerung verloren haben (77 %), sie kümmern sich nicht mehr um die Interessen des Durchschnittsbürgers (74 %) und denken in erster Linie an ihre eigenen Interessen, als an die Interessen der USA (Pew Research Center 2015, S. 40).

---

### 3 American Exceptionalism: Die Entwicklung der Einkommensungleichheit

Fragt man nach den Ursachen der wachsenden Unzufriedenheit der Bürger mit der Art und Weise, wie Politik in Washington, D.C. gemacht wird, so bietet sich in erster Linie ein Blick auf die ökonomische Situation in den USA an, schließlich stehen bei den Bürgern die wirtschaftliche Situation und Arbeitsplätze immer ganz oben auf ihren Prioritätenlisten. Und da zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Vertrauensverlust und der steigenden Einkommensungleichheit.

Es existieren ganz unterschiedliche Methoden, um die Ungleichheit in der Einkommensverteilung zu messen. Der wohl gängigste Indikator ist der Gini-Koeffizient. Einfach ausgedrückt, stellt er die Ungleichverteilung der Einkommen dar. Ein Wert von 1 bedeutet, dass eine einzelne Person das gesamte Einkommen einer klar definierten Gruppe bekommt. Ein Wert von 0 legt eine gleiche Verteilung der Einkommen nahe. Nach den Berechnungen des *US-Census Bureau*

(2016) lag der Gini-Koeffizient beim Markteinkommen im Jahr 2015 in den USA bei 0,462. Kurz vor der Wirtschafts- und Finanzkrise lag der Wert noch bei 0,444 und 1979 gar nur bei 0,366 (US Census Bureau 2016, S. 37). Die Einkommensungleichheit hat also seit den 1970er Jahren deutlich zugenommen. Zugleich ist diese in den USA weit größer als in den meisten anderen OECD-Staaten. 2010 zum Beispiel war die Ungleichheit in der Einkommensverteilung unter den OECD-Staaten lediglich in der Türkei, Mexiko und Chile größer als in den USA. Alle anderen Staaten haben zum Teil deutlich niedrigere Werte (OECD 2016).

Der Gini-Koeffizient zeigt aber nur, dass die Einkommensungleichheit insgesamt größer oder geringer geworden ist, die genauen Dynamiken dieser Ungleichheit werden aber nicht erfasst. Deshalb werden auch immer häufiger anderen Indikatoren benutzt, um diese Prozess besser darstellen zu können. Vielversprechend sind hier Daten, in welchen die Gesamteinkommen in Dezile oder Quintile unterteilt sind. So kann präzise nachverfolgt werden, wie die Besserverdiener, die Mittelklasse und auch die unteren Einkommensgruppen sich sowohl über die Zeit als auch im internationalen Vergleich entwickeln. Hier zeigt sich ein ähnliches Bild wie schon beim Gini-Koeffizienten; allerdings wird an diesen Daten deutlich, wo die eigentlichen Dynamiken der gewachsenen Einkommensungleichheit in den USA liegen. Nach einer Studie des Congressional Budget Office (CBO 2011) sind im Zeitraum von 1979 und 2007, also kurz vor der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008, die durchschnittlichen Haushaltseinkommen inflationsbereinigt nach Steuern und Transfer um 62 % gestiegen. Das sieht zunächst positiv aus. Blickt man allerdings darauf, wie sich dieser Einkommenszuwachs verteilt, dann werden die spezifischen Probleme der Einkommensentwicklung in den USA offensichtlich. Die obersten 1 % in der Einkommensverteilung konnten im genannten Zeitraum bei ihren Einkommen nach Steuern und Transfers einen Zuwachs von 275 % erzielen, während die Löhne in der Mittelklasse (mittleren drei Einkommensquintile) lediglich einen Zuwachs von 40 % verzeichneten. Bei den unteren 20 % der Einkommensverteilung stiegen die Gehälter im Vergleich um nur 18 % an. Auch wenn alle Einkommensgruppen also Zuwächse erzielten, war die Verteilung der Haushaltseinkommen im Jahr 2007 substantiell ungleicher als noch im Jahr 1979. Dabei ist der Anteil der Großverdiener am Gesamteinkommen kontinuierlich gewachsen, während er in anderen Einkommensklassen demgegenüber gesunken ist. 2007 war der Anteil der oberen 20 % in der Einkommensverteilung größer als jener der restlichen 80 %. Thomas Piketty (2014) konnte aufgrund neuer Daten, die eine längere historische Perspektive aufzeigen, deutlich machen, dass die wachsende Ungleichheit in der Einkommensverteilung zum Großteil mit dem Einkommenszuwachs der obersten 1 % in der Einkommensverteilung erklärt werden kann. Diese Großverdiener haben heute wieder

einen so großen Anteil am Gesamteinkommen wie zuletzt in den 1920er Jahren. In der Zeit zwischen 1940 und 1980 ist die Konzentration der Einkommen in den oberen 1 % in den USA rückläufig gewesen. Paul Krugman bezeichnet dieses Phänomen als *the Great Compression* und führt sie in erster Linie auf die *New-Deal*-Politik von Präsident Franklin Roosevelt zurück. Zentrale Elemente hierbei sind eine stark ansteigende Steuerprogression, die steigende Verhandlungsmacht der Gewerkschaften sowie die erhebliche Reduzierung der Lohnspreizung durch die Lohnkontrollen im Rahmen des *New National War Labor Boards* ab 1942 (Krugman 2014). Seit den späten 1970er Jahren sieht Timothy Noah dann andere Dynamiken am Werk, die er unter dem Begriff *the Great Divergence* subsumiert (Noah 2012). Neben technologischem Wandel und der Globalisierung macht Noah auch politische Entscheidungen für diese neuen Entwicklungen verantwortlich.

Inzwischen ist es möglich, den Einfluss des Staates und damit der Politik auf die Einkommensverteilung zumindest in Teilen zu messen. Heute liegen Daten vor, die auf der einen Seite die Ungleichheit der Markteinkommen zeigen, darüber hinaus haben wir aber inzwischen auch verlässliche Daten über die ungleiche Verteilung bei den verfügbaren Haushaltseinkommen, also dem Einkommen, nach dem Steuer- und Transfersysteme auf das Markteinkommen gewirkt haben. So kann bestimmt werden, in welchem Ausmaß der Staat umverteilend in die Einkommen eingreift. Hier zeigt sich, dass die Umverteilung durch Steuern und soziale Transfers in den USA deutlich geringer ausgeprägt ist, als in vielen anderen entwickelten Demokratien. In den Vereinigten Staaten reduziert der Staat über Steuern und Transfers die Einkommensungleichheit bei der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter um rund 20 %. Der Schnitt in der OECD liegt hier bei 26 %. Deutschland und Frankreich reduzieren die Ungleichheit sogar um über 30 % durch ihre Steuer- und Sozialsysteme. Insgesamt zeigen die Daten, dass in den USA aber auch in Europa die Effektivität der Umverteilung durch Steuern und Transfers in den 1990er Jahren und zu Beginn des 21. Jahrhunderts deutlich zurückgegangen ist (OECD 2014, S. 10).

Die mittleren und unteren Einkommensgruppen in den USA haben in den vergangenen 40 Jahren nur geringfügige Einkommenszuwächse zu verzeichnen gehabt. Zeitgleich ist ihr Anteil am Gesamteinkommen in den USA kontinuierlich zurückgegangen. Der Staat spielte dabei eine zentrale Rolle. Die Kapazität, umverteilend bei den Einkommen einzugreifen, ist im internationalen Vergleich in den USA gering ausgeprägt und hat in den 1990er Jahren und zu Beginn des 21. Jahrhunderts noch abgenommen. Während also die Globalisierung in Form einer zunehmenden Integration der Märkte für Finanzen, Güter und Dienstleistungen dazu führte, dass sich die US-Wirtschaft im Großen und Ganzen bis zur Wirtschafts- und Finanzkrise positiv entwickelte, verteilte sich der ökonomische

Zuwachs ungleich. Bill Clintons Politik der Deregulierung in der Finanzwelt, die Restrukturierung im Steuer- und Sozialsystem in den 1990er Jahren sowie George W. Bushs Steuer- und Ausgabenpolitik im Anschluss daran führte dazu, dass die Einkommensungleichheit in den USA wieder ein Niveau wie zu Beginn des 19. Jahrhunderts erreichte.

---

## 4      **Wirtschafts- und Finanzkrise 2008**

Die Finanz-, Wirtschafts- und Immobilienkrise 2008 verschärfte die Situation zusätzlich. Über die Ursachen der Krise ist mittlerweile viel bekannt; auch hat der US-Kongress eine Kommission ins Leben gerufen, um dies zu klären. Diese *Financial Crisis Inquiry Commission* (FCIC) kam in ihrem Abschlussbericht zum Schluss, dass diese Krise vermeidbar gewesen wäre. Sowohl konkrete Handlungen von Entscheidern als auch ein Nicht-Eingreifen von Autoritäten werden in diesem Bericht als Ursachen genannt. Dabei wird ein enormes Versagen von Regierung und Finanzaufsicht genauso festgestellt, wie ein rücksichtsloses Risikomanagement der Wall Street. Eigentlich hätte die Politik einschlägige Warnsignale schon früher wahrnehmen müssen. Dazu zählen unethische Kreditvergabepraktiken, die dramatisch angestiegene Verschuldung von privaten Haushalten und ein nicht ausreichend regulierter Handel von Finanzderivaten. Die Krise selbst brach schließlich aus, weil durch die expansive Geldpolitik der *Federal Reserve* und die hohen Kapitalzuflüsse in den USA zu viel Geld auf dem Markt war. Nach dem Platzen der *New-Economy*-Blase im Jahr 2000 und den Anschlägen vom September 2001 pumppte die US Zentralbank noch weiter massiv Geld in die Wirtschaft, obwohl sich diese bereits wieder erholte. Sie tat dies, weil sich der Arbeitsmarkt nicht im gleichen Maße stabilisierte und die Arbeitslosenraten konstant hoch blieben. Zusätzlich unterschätzte die Fed zu lange die Preisblase im Immobilienmarkt der USA.

Niedrige Zinsen in Verbindung mit der Möglichkeit, Hypothekenrisiken durch Verbriefungen (*Securitization*) und den Handel strukturierter Wertpapiere (*Asset-Backed-Securities*) weiterzureichen, beförderten einerseits die Ausbildung der Immobilienblase und führten zugleich zu einer Lockerung von Kredit- und Hypothekenvergabestandards an Kreditnehmer, die sich jene eigentlich nicht leisten konnten (*Subprime-Loans*). Niedrige Zinssätze führten verstärkt zu einem Konsum-auf-Pump und auch der Kauf von Immobilien wurde dadurch immer attraktiver. Ein Großteil der Wirtschaftsleitung in den USA ging vor der Krise auf den starken Binnenkonsum in den USA zurück, der allerdings über eine enorme private Verschuldung finanziert wurde. Ein solches Modell ist nur dann stabil, wenn

die Immobilienpreise immer weiter steigen und die Zinsen gleichzeitig niedrig bleiben. Als dann die Immobilienpreise sanken, brach das System zusammen (Financial Crisis Inquiry Commission 2011).

Das Marktversagen auf den Finanzmärkten aufgrund einer übermäßigen Risikobereitschaft ist die Folge eines staatlichen Regulierungsversagens seit den 1990er Jahren. Der Finanzsektor entwickelte als Reaktion auf die Deregulierung der Finanzmärkte immer neue Finanzprodukte, um auf dem zunehmend internationalisierten Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. Neben den bereits genannten *Asset-Backed-Securities* müssen hier vor allem die Kreditausfallversicherungen (*Credit-Defaults-Swaps*) genannt werden, mit denen Kreditrisiken abgesichert werden können. Dieses Finanzprodukt erzeugte einerseits zwar hohe Renditen, führte aber auf der anderen Seite zu einer Entkoppelung von Kreditnehmern und Kreditgebern. Mögliche Risiken wurden so entweder ignoriert, verschleiert oder waren in den komplexen Strukturen der Finanzgeschäfte einfach nicht mehr erkennbar. Der Glaube an mathematische Berechnungsverfahren, Ratingagenturen, die all diese neuen Finanzprodukte mit Bestnoten ausstatteten und auch bewusster Finanzbetrug führten dann schließlich zu den Verwerfungen auf den Finanzmärkten, die sich erst zu einer Banken- und schließlich einer Krise der Realwirtschaft auswuchsen.

Das ist aber nur die eine Seite der Geschichte. Auf der anderen Seite steht ein Versagen der Finanzaufsicht und damit der Politik in den USA, die zu lange an die Selbstregulierung und die Selbstheilungskräfte der Märkte geglaubt haben. Die neuen Finanzprodukte wurden in erster Linie als Innovationskraft der Finanzmärkte gesehen und die Deregulierung seit den 1990er Jahren als Beitrag zur Stärkung der US-Finanzindustrie. Traditionell ist die Finanzaufsicht in den USA schwach aufgestellt. Eine Regulierungsinstanz mit umfassender Verantwortung existierte vor der Krise nicht. Eine Vielzahl von Aufsichtsbehörden wachte über den Bankensektor, den Wertpapiermarkt und das Versicherungswesen. Dass es in diesem unübersichtlichen Feld von Regulierern und Regulierten auch Interessenkonflikte gab, ist nicht verwunderlich. Viele Akteure wechselten häufiger die Seiten, entweder von der Aufsicht in den privaten Markt oder andersherum.

Zuletzt bleibt die Frage, wie der Staat auf die Krise reagiert hat und welche Folgen sich daraus für die finanzielle Ungleichheit ergaben. Die Steuer- und Transfersysteme bieten in einem solchen Moment die Möglichkeit, die ökonomischen Konsequenzen einer solchen Krise für die Bürger sozial und finanziell abzufedern. Das ist in den USA auch massiv geschehen. Auch wenn dort zu Beginn der Krise die Umverteilungsmechanismen und der Schutz vor Einkommensverlusten im Vergleich zu europäischen Staaten deutlich geringer ausgeprägt waren, hat die Obama-Administration einige dieser Elemente deutlich ausgebaut.

So wurden z. B. der Bezug des Arbeitslosengeldes massiv ausgeweitet und der Zugang und die Bezugsdauer für Leistungen aus dem Essensbeihilfeprogramm SNAP (*Supplemental Nutrition Assistance Program*) erweitert. Auch die beiden sozialen Transferprogramme, die über das Steuersystem wirken (*Child Tax Credit* und der *Earned Income Tax Credit*), wurden weiter ausgebaut (OECD 2014). So konnten viele der negativen sozialen und ökonomischen Folgen der Finanzkrise durch die Ausweitung der Umverteilungssysteme abgefedert werden. Die sozial- und steuerpolitischen Maßnahmen haben dazu geführt, dass Zwei-Drittel der Einkommensverluste durch die Haushalte in Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise aufgefangen werden konnten. Damit lagen die USA sogar über dem OECD-Durchschnitt von 60 %. Insgesamt ging zwar das durchschnittliche Markteinkommen im Zeitraum von 2008 bis 2010 um 5 % zurück, das verfügbare Haushaltseinkommen aber um nur 1,6 % (OECD 2014).

Auch wenn der Staat einige der negativen Folgen abfedern konnte, hat die Finanz- und Wirtschaftskrise insgesamt weiter die Ungleichheit bei der Einkommensverteilung befördert. Im Zeitraum zwischen 2007 und 2013 mussten die unteren 20 % in der Einkommensverteilung einen Lohnverlust von über 10 % hinnehmen, der Verlust der Mittelklasse betrug im Schnitt auch noch in etwa 7 %, die oberen 5 % dagegen haben nur 3 % an Einkommen eingebüßt (EPI 2014). Insgesamt hat die Wirtschaftskrise dem Vertrauen der Bürger in eine gerechte Politik geschadet. Geholfen wurde zwar auch ihnen – zumindest temporär –, in erster Linie aber wurden diejenigen gerettet und aufgefangen, die die US-Wirtschaft in diese Krise geführt hatten: Die Wall-Street und das Großkapital. Und die wirtschaftliche Erholung auf dem Arbeitsmarkt verweist dann erneut auf das Problem der Ungleichheit.

---

## 5 Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt

Auch die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt müssen thematisiert werden, da sie den Trend der steigenden Einkommensungleichheiten noch verschärft haben. Auch hier spielt die Finanz- und Wirtschaftskrise eine verstärkende Rolle. Traditionell ist Arbeitslosigkeit in den USA ein zeitlich begrenztes Phänomen. Der weitgehend unregulierte Arbeitsmarkt macht Kündigungen auf der einen Seite zwar ziemlich einfach, dies führt andererseits allerdings dazu, dass die Firmen auch leichter Personen einstellen, eben gerade weil sie sie auch wieder schnell entlassen können. So pendelte sich die Arbeitslosenrate nach Wirtschaftskrisen auch zumeist wieder schnell bei 4 bis 6 % ein. Auch während der Finanz- und Wirtschaftskrise ist die Arbeitslosenquote von knapp 5 % im Jahr 2007 auf

annähernd 10 % im Jahr 2010 angestiegen. 2016 lag die Quote dann aber wieder bei rund 5 %, was auf den ersten Blick auf eine Erholung am Arbeitsmarkt schließen lässt (Bureau of Labor Statistics 2017). Hinter diesen Zahlen verbergen sich allerdings drei Entwicklungen, die auf eine wachsende Ungleichheit auf dem Arbeitsmarkt hinweisen und somit indirekt auch Trumps Wahlerfolg erklären können. Zum ersten sehen wir seit den 1990er Jahren eine Entkoppelung der Lohnentwicklung vom Produktivitätswachstum in der Wirtschaft insgesamt. Explizit heißt dies, dass große Teile der arbeitenden Bevölkerung vom Produktionszuwachs in der Wirtschaft nicht mehr profitieren (EPI 2014). Das liegt zum einen an technologischer Entwicklung und an der Globalisierung. Viele einfache Jobs können inzwischen von Maschinen und Robotern ausgeführt werden und andere Arbeitsplätze im Niedriglohnssektor sind ins Ausland verschoben worden. Dies verschärfte die Entwicklung der Einkommensspreizung, die in den USA seit den 1970er Jahren zu beobachten ist. Auch die Langzeitarbeitslosigkeit hat sich zu einem Problem entwickelt. In den USA gilt man als langzeitarbeitslos, wenn man länger als 6 Monate ohne Erwerbstätigkeit ist. Traditionell waren dies selbst in Wirtschaftskrisen immer nur maximal ein Viertel der Arbeitslosen. Nach der Wirtschafts- und Finanzkrise lag dieser Wert allerdings bei knapp 45 % und ist danach auch nur wieder auf 25 % abgesunken. Nach anderen Wirtschaftskrisen ging der Anteil der Langzeitarbeitslosen zumeist wieder auf rund 10 % zurück (EPI 2014). Letztendlich ist auch die Beschäftigungsquote in den USA seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 rückläufig. Bei Männern ist dieser Trend schon länger erkennbar, dieser wurde aber durch die zunehmende Integration von Frauen in den Arbeitsmarkt kompensiert. Seit 2010 geht die Beschäftigungsquote bei Männern und Frauen jedoch zurück (EPI 2014). Auch wenn damit die Arbeitslosenzahlen rückläufig sind, erfassen die Statistiken nicht mehr jene, die sich nicht mehr arbeitslos melden. Darunter sind viele ältere Bürger, aber auch diejenigen, welche die Suche nach einer Anstellung aufgegeben haben. Nimmt man dann noch diejenigen dazu, die aufgrund der ökonomischen Gesamtsituation in Teilzeit arbeiten, dann liegt der Anteil der sogenannten ‚Unterbeschäftigten‘ deutlich über dem Niveau vor 2008 (EPI 2014). Die momentanen makro-ökonomischen Dynamiken in den USA täuschen darüber hinweg, dass de facto zwei Entwicklungstendenzen auf dem US-Arbeitsmarkt vorherrschen: Erstens führt ein wachsender Niedriglohnssektor, in dem die Beschäftigten zum Großteil nur teilzeitbeschäftigt sind, zu einer steigenden Ungleichheit bei den Löhnen. Zweitens ist die Erwerbsquote rückläufig, d. h. immer mehr Menschen in den USA sind nicht mehr in den Arbeitsmarkt integriert.

## 6 Politische Partizipation und Responsivität

Nicht erst seit der Publikation des Task-Force Berichts der *American Political Science Association* im Jahr 2005 ist bekannt, dass sich eine Einkommensungleichheit auch in politische Ungleichheiten umsetzen kann (Jacobs und Skocpol 2005). Je höher das Einkommen der Bürger ist, desto eher gehen sie auch an die Wahlurne. In einem bislang nicht publizierten Aufsatz haben Franko et al. (2014) zeigen können, dass in den vergangenen 30 Jahren die Wahlbeteiligung der Gering-Verdiener immer niedriger war, als die der Besser-Verdiener. Bereits Mitte der 1990er Jahre haben Verba et al. (1995) nach dem Zusammenhang von Einkommen und politischer Partizipation gefragt. Auch ihr Ergebnis war eindeutig. Wer über 75.000 US\$ und mehr im Jahr verdient, ist politisch weit aktiver als diejenigen, die weniger als 15.000 US\$ nach Hause bringen (Verba et al. 1995, S. 190). Dies gilt für Wahlen, aber noch mehr für andere mögliche politische Aktivitäten. Am größten waren die Differenzen bei Partei- und Kampagnenspenden und bei der Zugehörigkeit zu politischen Organisationen. Das lässt die Schlussfolgerung zu, dass mit einer wachsenden Ungleichheit bei den Einkommen eine sinkende politische Partizipation einhergeht. Auch die Daten der *Census* Behörde, die nach jeder Präsidentschafts- und Zwischenwahl publiziert werden, legen eine entsprechende Korrelation nahe (Census Bureau 2014).

Aber nicht nur an den Wahlurnen spielen Geld und Einkommen eine wichtige Rolle: Wahlkampagnen sind teuer geworden, daher benötigen Politiker, die ein politisches Amt in Washington, D.C. anstreben oder behalten wollen, massive finanzielle Ressourcen. Mit den Entscheidungen des *Supreme Courts* der USA aus den Jahren 2009 und 2012 kann nun fast unbegrenzt Geld in den Wahlkampf fließen.<sup>1</sup> Weiterhin ist das politische System der USA mit all den Zugangspunkten für Interessengruppen sehr anfällig für Lobbyismus. Das bleibt nicht ohne Folgen für die Politik. Welche Stimmen im Wahlkampf gehört werden, wird zum zentralen Problem der Demokratie. So wird deutlich, dass Einkommensungleichheit nicht nur die Politik beeinflusst – der Effekt tritt vielmehr reziprok auf, wodurch die Einkommensungleichheit verstärkt wird. Dies führt in eine Abwärtsspirale zwischen wachsender Ungleichheit und sinkender Responsivität politischer Eliten gegenüber Niedrigverdienern. Hacker und Pierson (2011) führen die gestiegene Einkommensungleichheit gar zu einem großen Teil auf die Politik selbst zurück. Ihrer Argumentation zufolge, haben die oberen Einkommensgruppen ihren politischen Einfluss genutzt, um ihre Steuersätze zu senken und die Wirtschaft zu

---

<sup>1</sup>Vgl. hierzu den Beitrag zur Wahlkampffinanzierung von Jörg Hebenstreit in diesem Band.

deregulieren. Hacker und Pierson gehen sogar so weit, die Politik in den USA als *organisierten Kampf* zu beschreiben, als eine Transformation der US-amerikanischen Regierung (Hacker und Pierson 2011, S. 101 ff.). Unterstützung finden ihre These in den empirischen Analysen von Martin Gilens. In seinem Buch *Affluence and Influence* (Gilens 2014) zeigt er eindrucksvoll und empirisch reichhaltig belegt, dass die US-Regierung und der Kongress vor allem die Interessen der Reichen bedienen. Die Mittelklasse und die unteren Einkommensgruppen finden im politischen Prozess der USA fast kein Gehör mehr.

Basierend auf Meinungsumfragen zeigt Gilens zwar, dass sich oftmals die Interessen zwischen den Wohlhabenden und der Mittelklasse überschneiden. In einem solchen Falle, wenn eine breite Mehrheit der Bevölkerung politischen Wandel einfordert, wird er auch von der Regierung umgesetzt. Aus diesem Blickwinkel funktioniert Demokratie, da sich die Regierung responsiv zu den Interessen der Gesellschaft verhält. Die Frage ist dann aber, was passiert, wenn sich die Interessen zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen unterscheiden, wenn zum Beispiel die Reichen etwas Anderes wollen, als der Rest der Gesellschaft. In seiner empirischen Analyse kommt Gilens zu dem Schluss, dass die Reichen de-facto ein Vetospieler der US-Gesellschaft sind. Wenn sie etwas Bestimmtes nicht wollen, wird es zumeist auch nicht umgesetzt. Zugespitzt auf die Qualität der Demokratie in den USA diskutiert Gilens mit Benjamin Page seine empirischen Befunde und sie kommen zum Schluss, dass die Einordnung der USA als demokratische Gesellschaft zumindest infrage zu stellen sei; die Autoren schlagen den Begriff Oligarchie als bessere Beschreibung der gesellschaftlichen und politischen Realität in den USA vor (Gilens und Page 2014, S. 577).

---

## 7 Fazit: Die Zukunft der Demokratie in den USA

Eine wachsende Ungleichheit in der Einkommensverteilung und bei den Chancen auf dem Arbeitsmarkt, gekoppelt mit dem wachsenden Einfluss des Geldes auf die Politik, bilden das Fundament der erfolgreichen rechtspopulistischen Mobilisierung von Donald Trump. Er griff die Unzufriedenheit vieler US-Bürger – und hier insbesondere der weißen Arbeiterklasse – mit ihren ökonomischen Aussichten und ihrer Kritik an den politischen Eliten erfolgreich auf und versprach den großen Wandel. Er hat angekündigt, den vermeintlichen Sumpf der Korruption und Einflussnahme des großen Geldes in Washington, D.C. trockenzulegen und die Arbeitsplätze wieder in die USA zurückzuholen. Bislang sieht es allerdings nicht so aus, als würde er eine solche Politik wirklich umsetzen. Auch die Öffentlichkeit scheint den Versprechungen der Administration nicht glauben zu wollen.

Nach Umfragen des Pew Research Center glauben weiterhin 65 % der Befragten, dass die Reichen von der Politik der neuen Administration am stärksten profitieren würden. Lediglich 8 % glauben, die Reichen würden jetzt an Einfluss verlieren (PEW 2017). Auch Unternehmen und das Militär seien die Profiteure von Trumps Politik. Zu den Verlierern zählen die Befragten Gewerkschaften, Schwarze, Kinder und Umweltaktivisten. Dies sind keine guten Aussichten für die Zukunft der Demokratie in den USA. Gelingt es den etablierten politischen Kräften nicht, eine Antwort auf die Probleme der wachsenden Ungleichheit in den USA zu finden, so wird das Vertrauen der Gesellschaft in die etablierten politischen Entscheidungssysteme noch weiter abnehmen. Die Legitimation der institutionellen Demokratie in den USA könnte wegbrechen. Trump ist bereits ein Ausdruck dieser grundlegenden Krise. Trump kann aber zugleich der Beginn einer noch tieferen Legitimationskrise in den USA werden.

---

## Literatur

- Bureau of Labor Statistics. (2017). Databases, Tables and Calculators by Subject. *Department of Labor*. <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>. Zugegriffen: 6. März 2017.
- CBO. (2011). Trends in the Distribution of Household Income between 1979 and 2007. <https://www.cbo.gov/sites/default/files/112th-congress-2011-2012/reports/10-25-householdincome0.pdf>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Census Bureau. (2014). Voting and Registration in the Election of November 2014. <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/voting-and-registration/p20-577.html>. Zugegriffen: 6. März 2017.
- Economist. (2016). Democracy Index 2016. Revenge of the “deplorables”. <http://www.eiu.com/Handlers/WhitepaperHandler.ashx?fi=Democracy-Index-2016.pdf&mode=wp&campaignid=DemocracyIndex2016>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- EPI. (2014). The State of Working America. <http://stateofworkingamerica.org/>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Financial Crisis Inquiry Commission. (2011). The Financial Crisis Inquiry Report. <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Franko, W., Kelly, N., & Witko, C. (2014). Class Bias in Voter Turnout and Income Inequality. (nicht veröffentlichter Artikel). <http://web.utk.edu/~nkelly/papers/inequality/PoPrevis2.11.pdf>. Zugegriffen: 6. März 2017.
- Gilens, M. (2014). *Affluence and Influence Economic Inequality and Political Power in America* Martin Gilens. Princeton: Princeton University Press.
- Gilens, M., & Page, B. (2014). Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizen. *Perspectives on Politics* 12, 3, (S. 564–581).
- Hacker, J. S., & Pierson, P. (2011). *Winner Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer and Turned Its Back on the Middle Class*. New York: Simon and Schuster.
- Jacobs, L. R., & Skocpol, T. (2005). *Inequality and American Democracy: What We Know and What We Need to Learn*. New York: Russell Sage Foundation.

- Krugman, P. (2014). The Conscience of a Liberal. Introducing this Blog. *New York Times*. <https://krugman.blogs.nytimes.com/2007/09/18/introducing-this-blog/>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Noah, T. (2012). *The Great Divergence*. New York: Bloomsbury Press.
- OECD. (2014). United States. Tackling High Inequalities. Creating Opportunities for all, Paris. <https://www.oecd.org/unitedstates/Tackling-high-inequalities.pdf>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- OECD. (2016). Income Distribution Database: Gini, Poverty, Income, Methods and Concepts. <http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Pew Research Center. (2015). Beyond Distrust: How Americans View Their Government. <http://www.people-press.org/2015/11/23/beyond-distrust-how-americans-view-their-government/>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Pew Research Center. (2017). Public Sees Wealthy People, Corporations Gaining Influence in Trump Era. <http://www.people-press.org/2017/01/18/public-sees-wealthy-people-corporations-gaining-influence-in-trump-era/>. Zugegriffen: 6. März 2017.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: The Belknap Press.
- US Census Bureau. (2016). Income and Poverty in the United States: 2015. <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p60-256.pdf>. Zugegriffen: 3. März 2017.
- Verba, S., Schlozman, K. L., & Brady, H. E. (1995). *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*. Cambridge, Mass: Harvard Univ. Press.