

«das ist viel wirkungsvoller». Aus diesem Grund sollten die Unternehmen auch den Dialog vor Ort suchen und etwa mit Vertreter:innen der Arbeitnehmenden, der Regierung und NGOs sprechen.

Das macht auch Christine Kaufmann. «Wir Wissenschaftler:innen sollten raus aus dem Büro», sagt sie, «ich jedenfalls kann nicht zu Menschenrechten forschen, ohne mich mit den Menschen zu beschäftigen.» Deshalb tauscht sie sich nicht nur mit Unternehmen aus, sondern auch regelmässig mit Vertreter:innen von indigenen Völkern, die am Indigenous Peoples' Caucus der UNO beteiligt sind, der sich für deren Rechte einsetzt. «Als Forschende können

wir ideologiefrei Fakten in die Diskussion einbringen und zwischen Recht und Wirtschaft vermitteln», sagt Kaufmann. Damit Unternehmensverantwortung mehr bewirkt – zum Beispiel im Lithiumdreieck.



Prof. Christine Kaufmann, christine.kaufmann@ius.uzh.ch
UZH-Kompetenzzentrum Menschenrechte: www.menschenrechte.uzh.ch

DOSSIER — Arm/Reich: Ideen für eine gerechtere Welt

3. Faire Startchancen für alle

Ein meritokratisches System, das Leistung belohnt, setzt voraus, dass alle faire Startchancen haben. Dazu tragen zugängliche und erschwingliche Bildung, ein funktionierendes Gesundheits- und Sozialsystem und ein gerechtes Steuersystem bei, sagen die Ökonomen Ernst Fehr und Steven Ongena.

Text: Thomas Gull

Steven Ongena ist Ökonom. Doch er interessiert sich für etwas, das sonst Geisteswissenschaftler untersuchen: Narrative. Konkret erforscht der UZH-Professor für Bankwesen, wie wirkungsmächtig der amerikanische Traum heute noch ist. Geprägt wurde der Begriff «American Dream» mitten in der Grossen Depression vom amerikanischen Historiker James Truslow Adams, der ihn 1931 in seinem Buch «The Epic of America» verwendete. Adams beschreibt darin den amerikanischen Traum als die Vision eines Landes, wo alle Menschen – unabhängig von Herkunft – die Chance auf ein besseres, erfüllteres Leben mit mehr Wohlstand haben. Der amerikanische Traum ist nicht nur eine wichtige Triebfeder für die Menschen in den USA, sondern für alle westlichen Leistungsgesellschaften. Er basiert auf dem meritokratischen Versprechen, dass man Erfolg haben kann, wenn

man sich nur genügend anstrengt. «Es ist die Vom-Tellerwäscher-zum-Millionär-Geschichte (from rags to riches in der englischen Version)», so Ongena. Dieses Narrativ ist nach wie vor sehr mächtig und wirkt sich in der realen Welt aus, wie die Forschung des UZH-Ökonomen zeigt.

Geschichten motivieren Menschen

Ongena hat zusammen mit Jonathan Fu von der UZH und Mrinal Mishra von der Universität Melbourne untersucht, wie sich Erzählungen vom amerikanischen Traum in lokalen US-Zeitungen auf die Gründung von neuen Unternehmen ausgewirkt haben. Dazu haben sie mehr als 40 000 Artikel mit KI ausgewertet und ihre Erzählbögen klassifiziert nach der vom US-Schriftsteller Kurt Vonnegut entwickelten Theorie «Shapes of Stories», die beschreibt, wie Geschichten verlaufen. Diese wurden dann abgeglichen mit lokalen Daten zu Geschäftsgründungen. Und siehe da:

«Jeder Artikel über den amerikanischen Traum, der in einem US-amerikanischen County veröffentlicht wird, erhöht im Durchschnitt die Zahl der lokalen Firmengründungen um ein Prozent», resümiert Ongena. Dieser Effekt hält zwei Jahre lang an und ist viermal grösser, wenn es sich um die klassische «Vom Tellerwäscher zum Millionär»-Geschichte handelt. Diese idealtypische Erfolgsgeschichte ist so etwas wie ein Elixier und motiviert offenbar viele Menschen, Unternehmer:in zu werden. «Narrative bringen Menschen dazu zu handeln. Wenn viele das tun, hat das ökonomische Konsequenzen», sagt Ongena.

Inspiziert ist Ongenas Erforschung von Narrativen von Yuval Noah Hararis Buch «Sapiens» und Robert J. Shil-

lers «Narrative Economics». Hararis These ist, dass Narrative der zentrale Motor der Menschheit sind. Der US-amerikanische Ökonom Robert Shiller argumentiert, dass wirtschaftliche Ereignisse nicht nur durch klassische ökonomische Faktoren wie Angebot, Nachfrage oder Zinssätze erklärt werden können. Vielmehr spielen Narrative und kollektive Vorstellungen eine entscheidende Rolle. Eine These, die Ongenas Forschung zum Narrativ des amerikanischen Traums bestätigt – Erfolgsgeschichten von sozialen Aufsteigern beflügeln unternehmerisches Handeln.

Gleichheit darf etwas kosten

Die Kernbotschaft des amerikanischen Traums ist Chancengleichheit: Leistung zählt – wer bereit ist, diese zu erbringen, wird mit Erfolg belohnt. Doch diese postulierte Chancengleichheit ist mehr Wunschgedanke denn Wirklichkeit. Das war wohl früher schon so, doch heute werden die Wege zum sozialen Aufstieg immer enger und beschwerlicher. «Chancengleichheit erfordert ein Mindestmass an faktischer Gleichheit», sagt Ernst Fehr. Der Ökonom ist Gründer und Direktor des UBS Center for Economics in Society und Professor für Mikroökonomik und Experimentelle Wirtschaftsforschung an der UZH. «Chancengleichheit bedeutet gleiche Startbedingungen für alle», sagt Fehr, «doch das ist kaum erreichbar. Zu unterschiedlich sind die

Schweiz

Ungleichheit unerwünscht

Ernst Fehr, Aljosah Henkel, Julen Senn und Thomas Epper haben untersucht, was die Schweizer:innen über Ungleichheit denken. Dazu gehört, welche Haltung sie gegenüber Ungleichheit haben und ob und wie sie bereit sind, Umverteilung zu unterstützen. Wie die Studie zeigt, gibt es drei Typen von Menschen: Eine Minderheit, etwa 20 Prozent, ist eigennützig. Ihnen ist Ungleichheit egal, sofern sie nicht selbst davon betroffen sind. Die grosse Mehrheit hält Ungleichheit für unerwünscht. Diese Gruppe teilt sich auf in «Ungleichheitsaverse» (45 Prozent) und Altruisten (35 Prozent). «Ungleichheitsaverse zeichnen sich dadurch aus, dass sie bereit sind, Kosten auf sich zu nehmen, um anderen, die weniger haben, zu helfen. Sie sind aber auch bereit, Kosten auf sich zu nehmen, um anderen, die mehr haben, beispielsweise das Einkommen zu reduzieren», erklärt Fehr. Ungleichheitsaverse tendieren daher eher zur Unterstützung von politischen Anliegen wie der Volksinitiative der Juso «Löhne entlasten, Kapital gerecht besteuern», (99%-Initiative), die verlangte, Kapitaleinkommen stärker zu besteuern und im Gegenzug Arbeitseinkommen zu entlasten. Die Initiative wurde 2021 mit grosser Mehrheit abgelehnt.

Die Altruisten finden Ungleichheit auch nicht wünschenswert und sind bereit, Kosten in Kauf zu nehmen, um anderen zu helfen, insbesondere solchen, die schlechter dastehen als sie selbst. «Doch sie haben kein Problem, damit, wenn es anderen besser geht», sagt Fehr. Wie die Studie von Fehr et al. zeigt, ist eine faire, gerechte Gesellschaft für eine grosse Mehrheit der Menschen in der Schweiz ein wichtiges Anliegen. Und viele sind auch bereit, Kosten in Kauf zu nehmen, um für mehr Fairness zu sorgen.

Beliefs about inequality and the nature of support for redistribution, Journal of Public Economics 246 (2025)

«Narrative bringen Menschen dazu zu handeln. Wenn viele das tun, hat das ökonomische Konsequenzen.»

Steven Ongena, Ökonom

Voraussetzungen beim familiären Umfeld, bei den finanziellen Möglichkeiten und der Bildung.» Faktisch starten die einen mit einem Vorsprung, die anderen mit einem Handicap ins Rennen des Lebens, in die Jagd nach dem Traum von Erfolg und Wohlstand. Interessant ist, dass die grosse Mehrheit der Menschen zumindest in der Schweiz eine Aversion gegen Ungleichheit hat. Rund 80 Prozent bewerten gesellschaftliche und soziale Ungleichheit negativ und sind sogar bereit, Kosten in Kauf zu nehmen, um diese zu ändern, wie eine Studie von Ernst Fehr und Kolleg:innen zeigt (siehe Kasten).

Die Ablehnung von Ungleichheit dürfte nicht nur in der Schweiz, sondern in allen westlichen Gesellschaften mehrheitsfähig sein. Trotzdem wird die Ungleichheit grösser. In den USA hat sich der Anteil des Einkommens des obersten einen Prozents der Bevölkerung fast verdoppelt: 1980 betrug dieser gut 10 Prozent, heute sind es 20 Prozent.

Im gleichen Zeitraum stieg der Anteil des Einkommens des obersten Prozents in Deutschland und Frankreich um jeweils mehr als 20 Prozent und in der Schweiz um mehr als 25 Prozent. Gleichzeitig sind die Realeinkommen der ärmsten 10 Prozent in den USA seit 1980 nicht gestiegen. «Die Gesellschaft ist viel reicher geworden», sagt Ernst Fehr, «die Ärmsten haben davon überhaupt nicht profitiert.»

Bildung sorgt für mehr Chancengleichheit

Während für die einen der amerikanische Traum nach wie vor Realität werden kann, ist er für viele andere wohl ausser Reichweite gelangt. «Die USA haben ein meiner Meinung nach unwürdiges Ausmass an Ungleichheit», sagt Ernst Fehr dazu. Diese krasse Ungleichheit widerspricht dem egalitären und meritokratischen Grundgedanken, dass alle

«Die Gesellschaft ist viel reicher geworden, die Ärmsten haben davon überhaupt nicht profitiert.»

Ernst Fehr, Ökonom

die gleichen Chancen haben sollten, auch wenn schlussendlich nicht alle gleich erfolgreich sein können.

Die Frage ist, ob das meritokratische Narrativ überhaupt noch zutrifft, ob die gesellschaftlichen Voraussetzungen dafür (noch) gegeben sind. Denn wenn das nicht der Fall ist, dann schwindet nicht nur das Vertrauen in die Erzählung, sondern auch in die politischen Institutionen, die die Rahmenbedingungen dafür schaffen. Dass dieses Vertrauen brüchig geworden ist, zeigt der Aufstieg von rechtsnationalistischen und populistischen Parteien, die die ökonomischen Verlierer der Globalisierung und der liberalen Wirtschaftsordnung ansprechen. Sie haben das Gefühl, im bestehenden System keine faire Chance mehr zu haben. «Das wirkt politisch destabilisierend», sagt Steven Ongena.

Was müsste getan werden, um das zu ändern? Ernst Fehr und Steven Ongena sind sich einig, dass es für eine mehr oder weniger funktionierende Meritokratie gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen braucht. Dazu gehört ein öffentliches Bildungssystem, das allen offensteht und erschwinglich ist, sagt Ernst Fehr. Die Schweiz ist dafür ein gutes Beispiel, auch wenn es noch Verbesserungspotenzial gibt. Besonders wichtig findet Fehr die frühkindliche Bildung, die ein wichtiger Hebel sein kann, um mehr Chancengleichheit zu schaffen.

Wichtig sind auch soziale Sicherungssysteme und ein Gesundheitssystem, das die Menschen vor existenziellen Risiken schützt. Das mache auch ökonomisch Sinn, sagt Steven Ongena: «Menschen, die krank sind oder auf

der Strasse leben müssen, sind ökonomisch nicht mehr produktiv. Das ist eine Verschwendung von Humankapital.» In Ländern mit gut ausgebautem Sozialstaat und Gesundheitssystem und guter und erschwinglicher Bildung wie in der Schweiz und den meisten europäischen Ländern sind die Chancen für den sozialen Aufstieg viel besser als in den USA.

Noblesse oblige

Um gute Schulen und ein funktionierendes Gesundheits- und Sozialsystem zu finanzieren, braucht es Geld. Deshalb, auch da besteht Konsens zwischen Ongena und Fehr, braucht es ein effizientes Steuersystem und die Steuerlast muss fair verteilt sein. Das ist heute nicht mehr der Fall. «Viele Reiche und viele Unternehmen bezahlen heute keine Steuern mehr. Das ist ein Problem», sagt Steven Ongena, «nicht nur weil das Geld fehlt – es ist auch ein Bruch mit grundlegenden Abmachungen innerhalb der Gesellschaft, nämlich dass alle einen angemessenen Anteil an die Kosten leisten.»

Deshalb sieht Ongena die Elite in der Pflicht, also all jene, für die der amerikanische Traum Wirklichkeit geworden ist: «Früher hiess es Noblesse oblige, Adel verpflichtet. Heute müssen alle jene, die an unternehmerische Freiheit und Dynamik glauben, dafür sorgen, dass die Voraussetzungen dafür gegeben sind. Das bedeutet, sie müssen mithelfen, dass wir gute Bildung, Gesundheitsversorgung, Infrastruktur und faire Regeln haben.»

Wenn der Traum vom sozialen Aufstieg nicht ein leeres Versprechen bleiben soll; wenn das meritokratische Ideal nicht im Schrank mit den abgegriffenen und abgelegten Ideen verschwinden soll; wenn der amerikanische Traum weiterleben soll, dann muss die Gesellschaft wieder gerechter werden. Der Wille dazu ist vorhanden, wie Ernst Fehrs Forschung zu den Fairnesspräferenzen der Schweizer:innen zeigt. Die Frage ist, ob sich diese politisch durchsetzen.



Prof. Steven Ongena, steven.ongena@df.uzh.ch
Prof. Ernst Fehr, ernst.fehr@econ.uzh.ch