

DER BETRIEBSWIRT

Profitabilität schützt vor Zerschlagung

Aktivistische Investoren diversifizieren auch – aber auf Kapitalebene. Ihre Rechnung kann man durchkreuzen. Chinesischen Investoren dagegen kann ein Einzelunternehmen wenig entgegensetzen.

Von Thomas Hutzschenreuter

Eigentümerwechsel und Konzernumbau stehen derzeit auf der Agenda von Aufsichtsräten und Vorständen. Einerseits führen familienfremde Eigentümerwechsel im Mittelstand, Übernahmen durch chinesische Unternehmen und der zunehmende Einfluss aktivistischer Investoren zu veränderten Eigentumsverhältnissen. Andererseits lassen angekündigte und realisierte Portfolio- und Strukturveränderungen aufhorchen.

Für die Zukunft der Unternehmenslandschaft in Deutschland geht es hier bei drei Fragen: Erstens. Welche Interessen verfolgen die neuen Eigentümer, und in welchem Verhältnis stehen diese Interessen zu den Interessen anderer Gruppen sowie dem Unternehmensinteresse? Zweitens. Welche Auswirkungen haben veränderte Interessen auf die Ausrichtung und die Struktur der Unternehmen? Drittens. Was kann das Management tun, um ein Unternehmen vor unliebsamen Folgen von Eigentümerwechseln zu schützen?

Aktionärsinteresse versus Unternehmensinteresse

Fast täglich laufen Meldungen über den Ticker, die sich mit Veränderungen der Eigentümervershältnisse in deutschen Unternehmen beschäftigen. Besonders zwei Kategorien solcher Eigentümerwechsel erfahren besondere Aufmerksamkeit und sind mit Verunsicherungen und Aufregungen verbunden. Treten chinesische Unternehmen als Akquisiteure auf den Plan, befördert dies Befürchtungen, erfolgskritisches technisches Knowhow könnte nach China abfließen und dort sowie auf anderen Märkten den chinesischen Konkurrenten deutscher Unternehmen nutzen. Die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands könnte geschwächt sowie die Sicherheit deutscher Unternehmen und Institutionen gefährdet werden. Hinter diesen einseitig abhängigen berechtigten Befürchtungen steht, dass chinesische Unternehmen mutmaßlich andere Interessen verfolgen als Eigentümer, die ausschließlich an der Mehrung ihres Kapitals interessiert sind, jedoch nicht aus dem höheren Interesse eines Staatskapitalismus heraus agieren. Im Fall Kuka konnte man sehr gut beobachten, dass deutsche und andere europäische Unternehmen auf Basis einer Unternehmensbewertung, die auf einer westlichen Marktlogik fußt, nicht bereit waren, den durch den chinesischen Investor Midea gebotenen Kaufpreis zu überbieten.

Was könnte die Differenz erklären? Naheliegender ist, dass aus staatskapitalistischer Perspektive mit der Übernahme zusätzliche Synergien realisierbar werden, die Marktteilnehmern aus liberalen Volkswirtschaften nicht offenstehen. Hierin liegt die Krux der Übernahme durch chinesische Unternehmen. Während der Einstieg von Investoren typischerweise das Einbringen einzelwirtschaftlicher Kapitalinteressen mit sich bringt, muss für chinesische Unternehmen stets vermutet werden, dass es um kollektive Staatsinteressen der VR China geht. Das betreffende Zielunternehmen wird somit zum Ball in einem Spiel mit ganz anderen Grenzen. Dem einzelnen Unternehmen kann der Schutz der heimischen Volkswirtschaft als Unternehmensziel nicht aufgebürdet werden, sondern hier ist der Staat gefragt, für den der Umgang mit den Bemühungen chinesischer Investoren um den Einstieg in deutsche Unternehmen zu einem Dilemma führt. Einerseits ist der deutsche Staat Schutzpatron der deutschen Volkswirtschaft und müsste auf tatsächliche Reziprozität für deutsche Unternehmen in China pochen, andererseits könnten bei zu konsequenter Gangart Absatzchancen deutscher Firmen in China bedroht sein.

Ähnlich, aber doch gänzlich anders gelagert sind die Einträge aktivistischer Investoren, die an der finanziellen Wertsteigerung ihrer Anteile interessiert sind. Ähnlich dem zuvor besprochenen Problemfeld ist, dass es ebenfalls um eine Interessenverschiebung geht, die mit dem Einstieg verbunden ist. Das Beispiel Thyssen-Krupp zeigt dies symbolisch auf. Anders ist, dass mit dem Einstieg aktivistischer Investoren wie Elliott und Cevian rein einzelwirtschaftliche Kapitalinteressen sehr viel stärkere Betonung finden und in der Folge Szenarien öffentlich diskutiert werden, die prüfen, inwieweit durch eine Zerschlagung des Konzerns der Wert der Aktienpakete erhöht werden kann. Aus der ökonomisch kulturellen Prägung liberaler Volkswirtschaften sind derartige Interessenlagen einfacher zu verstehen als die obengenannten staatskapitalistischen Interessen. Aktivistische Investoren wollen eine möglichst hohe Rendite auf ihre In-

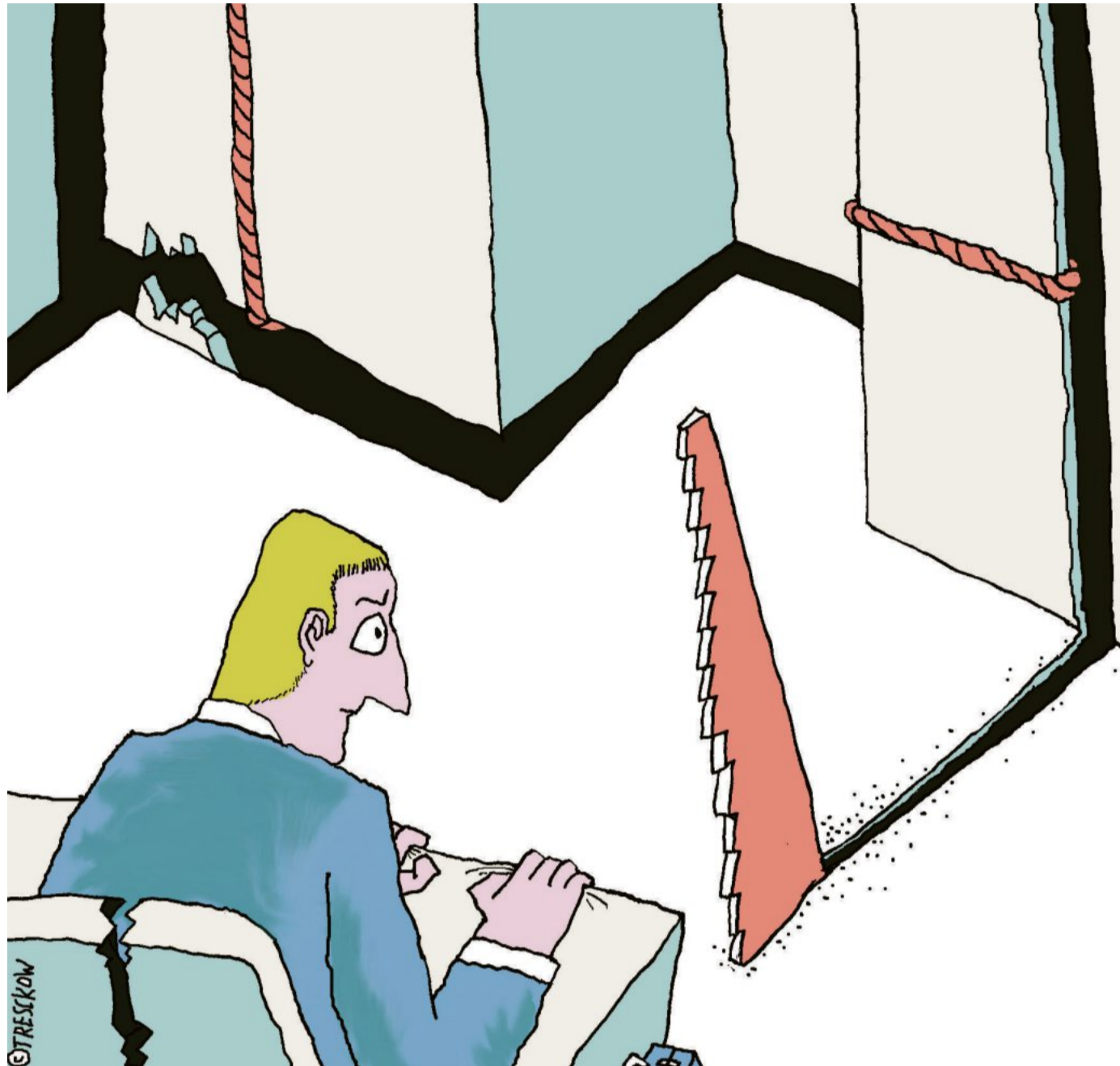


Illustration Peter von Tesckow

vestition. Das macht sie berechenbar und ist an sich noch kein Problem.

Problematisch wird es, wenn dieses Renditestreben in einen Konflikt mit dem Unternehmensinteresse gerät, dem Vorstand und Aufsichtsrat im Falle einer deutschen AG per Aktiengesetzgebung und Rechtsprechung verpflichtet sind. Wie ist dies möglich? Erster Fall – ein Dummer wird gesucht. Wenn bei einem späteren Ausstieg der aktivistischen Investoren der am Unternehmen zuvor zu ihren Gunsten angerichtete Schaden vom späteren Käufer nicht bemerkt und ein zu hoher Ausstiegskaufpreis gezahlt wird. Ansonsten geht das Kalkül des Einflusses aktivistischer Investoren zu Lasten des Unternehmensinteresses nicht auf.

Zweiter Fall – Umverteilung zu Lasten anderer Stakeholder, typischerweise zu Lasten der Mitarbeiter. Entledigt sich das Unternehmen im Zuge einer Konzernerschlagung und anschließenden Teilkonkurrenzen beispielsweise der Pensionsverpflichtungen gegenüber Mitarbeitern, steht dies ebenfalls im Widerspruch zum Unternehmensinteresse, da die Pensionsberechtigten das Unternehmensinteresse mitprägen. Dritter Fall – Substitution von teuren Beziehungen durch billigere. Häufig auch, aber nicht zwingend gegen das Unternehmensinteresse, jedoch definitiv gegen das Interesse eines Teils der Mitarbeiterschaft ist, wenn mit dem dominanten Einstieg aktivistischer Investoren Arbeitsplatzabbau und -verlagerungen unter Ausnutzung von Standortunterschieden im Hinblick auf Sozial- und Umweltstandards verbunden sind.

Eine Lösung solcher Konflikte kann nicht in Appellen an die betreffenden Investoren, sondern nur in Regulierungen, zum Beispiel im Wettbewerbs-, Kapitalmarkt-, Gesellschafts-, Arbeitsmarkt-, Mitbestimmungs- und Verbraucherschutzrecht, liegen, durch die die Suche nach konsensualen Lösungen in den Unternehmen im Sinne einer sozialen Marktwirtschaft priorisiert wird.

Im Zuge von Nachfolgeregelungen im Mittelstand kommen wegen des Mangels an familieneigenen Nachfolgern häufig familienfremde Eigentümerwechsel zustande. Dies ist dann nicht selten mit dem Einstieg von aktivistischen Investoren beziehungsweise chinesischen Unternehmen verbunden. Während ein Familieneigentümer typischerweise mit dem Unternehmen sehr viel mehr verbindet als ein rein finanzielles Interesse, ändert sich die Interessenlage mit einem solchen Eigentümerwechsel dramatisch. Der familiengeprägte deutsche Mittelstand ist noch sehr stark durch eine Eigentümer- und Führungskultur geprägt, die auf eine Schicksalsgemeinschaft von Eigentümern, Management und Mitarbeitern setzt.

Fokussierte Unternehmen sind nicht per se besser

Mit Eigentümerwechseln sind typischerweise, zum Teil signifikante, Veränderungen in der Strategie und Struktur des betroffenen Unternehmens verbunden. Diese Veränderungen sind der eigentliche Ansatzpunkt, mit dem der neue Eigentümer sein Interesse durchsetzen und seine Zielsetzung einer finanziellen Wertsteigerung erreichen kann. Unter der Annahme, dass der Eigentümerwechsel nicht bei signifikanter Unterbewertung für den austreten-

den Eigentümer stattfindet, muss sich also im Vergleich zu vorher etwas ändern, sonst ist der Eigentümerwechsel für den neuen Eigentümer ökonomisch nicht sinnvoll. Welche Veränderungen folgen demzufolge aus einem Eigentümerwechsel, der für das Unternehmen im Kern eine veränderte Interessenlage auf Eigentümerebene bedeutet? Allgemein gesprochen gilt: Es gibt keinen Determinismus für konkrete Veränderungen aus bestimmten Interessen heraus. Anders formuliert, ich kann dasselbe Interesse mit unterschiedlichen Veränderungen erreichen.

Gegenwärtig entbrennt die Diskussion um den Umbau von zumeist traditionsreichen Konzernen konkret an der Frage der Fokussierung, verbunden mit Abspaltung und Vorselektion einzelner Geschäftsbereiche beziehungsweise der Zerschlagung und Auflösung des Konzerns als Ganzes. Empirisch lässt sich nicht belegen, dass fokussierte Unternehmen per se erfolgreicher sind als diversifizierte. Umgekehrt gilt dasselbe. Insofern könnte das Interesse neuer Eigentümer sowohl mit einem diversifizierten Geschäftsportfolio als auch mit einer Fokussierung erreicht werden. Einem aktivistischen Investor ist es im Prinzip völlig egal, wie eine finanzielle Wertsteigerung seines Investments erreicht wird. Gleichwohl treten aktivistische Investoren typischerweise mit der Forderung nach Abspaltungen als kleiner Lösung beziehungsweise Zerschlagung als größerer Lösung auf den Plan.

Aktivistische Investoren diversifizieren auf Kapitalebene

Aktivistische Investoren verfügen über eine Managementtechnologie, aus deren perfektionierter Anwendung heraus sie ihre Erfolge erzielen. Diese Technologie beinhaltet Fokussierung, Effizienzsteigerung durch Prozessstandardisierung und Verschlankeung der Strukturen sowie Wachstum durch globales Ausrollen des Geschäftsmodells. Aktivistische Investoren sind auf Kapitalebene diversifiziert und nehmen die Supervision ihrer Einzelinvestments innerhalb einer Entität arbeitsteilig wahr. Insofern stört eine Diversifikation auf realwirtschaftlicher Ebene eines Konzerns. Die Einflussnahme auf einen rechtlich selbstständigen Geschäftsbereich gelingt für aktivistische Investoren viel besser als über eine zwischengeschaltete Konzernführungsebene.

Die Geldschwemme und der gleichzeitige Anlagenstand führen dazu, dass am Kapitalmarkt händleringend nach Investitionsmöglichkeiten gesucht wird. Dies ermöglicht aktivistischen Investoren und ihrer Managementtechnologie, bislang un realisierbare Übernahmen und Einträge anzugehen. Insofern stehen die Konzernlenker, beispielsweise bei Siemens und BASF, unter enormem Rechtfertigungsdruck für ihre eher diversifizierten Portfolios. Siemens hat einen Konzernumbau aus einer Position der Stärke eingeleitet. Dieser Umbau könnte eine spätere Abspaltung von Geschäftsbereichen, womit Siemens seit langem Erfahrungen hat, bis hin zur kompletten Zerschlagung vereinfachend ermöglichen. Insofern könnte man meinen, dass Siemens den Konzern schon auf ein Szenario vorbereitet, das für Thyssen-Krupp auf offener Bühne bereits gefordert wird. Eine andere Interpretation ist, dass Siemens ein diversifiziertes Geschäftsportfolio, für das Abspaltungen

und der Neuaufbau von Geschäften etwas Wesensinhärentes sind, mit einer Führungsstruktur versieht, die einen Fit zwischen Portfolio- und Führungsansatz herstellt. Siemens sendet mit dieser Art des Konzernumbaus ein Signal vor allem auch nach innen. Dieses Signal heißt: Seht her, jeder unter dem Dach des diversifizierten Konzerns muss mindestens genauso gut sein wie sein fokussierter Wettbewerber, um die Zugehörigkeit zum Konzern zu rechtfertigen. Andernfalls fällt diese Legitimation weg, und der Weg für die Abspaltung wäre ökonomisch aus den schlechteren Resultaten gerechtfertigt.

Siemens bietet die Blaupause auch für andere Konzerne

Siemens liefert mit diesem Signal die Blaupause für den Umbau auch anderer Konzerne aus dem ökonomischen Kulturraum der sozialen Marktwirtschaft. Das medienforsche Auftreten aktivistischer Investoren wird mit dem Horrorszenario des Endes der sozialen Marktwirtschaft, Appellen an die Moral von Aktionären, Aufsichtsräten und Vorständen sowie dem Ruf nach restriktiverer Regulierung reflektiert. All dies nützt relativ wenig und lenkt von ökonomischen Realitäten ab. Wenn man die Zerschlagung eines realwirtschaftlich diversifizierten Konzerns, die Abspaltung von Geschäftsbereichen, die Aushöhlung des Unternehmenskerns oder andere mögliche unliebsame Folgen von Eigentümerwechseln verhindern will, dann muss man ein Unternehmen so aufstellen, dass die Strategie und Struktur unabhängig von etwaigen Eigentümerwechseln Bestand hat. Der ökonomische Anreiz eines Eigentümerwechsels liegt in der finanziellen Wertsteigerung. Der Kaufpreis muss schlicht zu hoch sein, dass sich eine solche Wertsteigerung durch die zuvor beispielhaft genannten Maßnahmen eines Konzernumbaus nicht realisieren lässt. Damit entfällt auch der ökonomische Anreiz für den Eigentümerwechsel. Oder aber das Unternehmen ist so profitabel und/oder wachstumsstark, dass neue Eigentümer nach einem fehlgeschätzten Einstieg nicht auf derartige Umbauten drängen. Diese Maxime kann nur umgesetzt werden, wenn jeder Teil eines Konzerns idealerweise auch ohne den Konzernverbund beziehungsweise mindestens aber aufgrund des Konzernverbunds auf seinen Märkten sowohl wettbewerbsfähig als auch profitabilitätsführend ist. Das dominante Kriterium für die Funktions- und Überlebensfähigkeit einer Konzernstrategie wird damit die Überlegenheit der Wettbewerbsstrategien jedes einzelnen Geschäftsbereiches. Überlegenheit entscheidet sich daran, inwieweit der Geschäftsbereich relativ zu seinen Wettbewerbern im Hinblick auf die Realisierung von Wachstumschancen als auch die Rentabilität abschneidet. Für das Top-Management sowohl von Traditionskonzernen als auch von allen anderen nicht inhabergeführten Unternehmen leitet sich hieraus ein klarer Wettbewerb ab. Es geht darum, wer besser in der Lage ist, für profitable Wettbewerbsfähigkeit zu sorgen: neue Mehrheits- oder Minderheitseigentümer oder das jeweilige Top-Management selbst.

Thomas Hutzschenreuter ist Inhaber des Lehrstuhls für Strategic and International Management an der TU München sowie Gründungsvorsitzender der Wissenschaftlichen Kommission Strategisches Management im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaftslehre e.V.

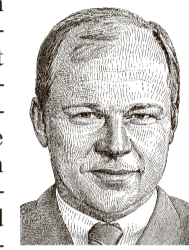
Europlatz Frankfurt

Die Verantwortung der EU in der Handelspolitik

Von Michael Heise

Die Finanzmärkte haben die Ankündigung weiterer Strafzölle auf Exporte Chinas in die Vereinigten Staaten gelassen zur Kenntnis genommen. Das spiegelt ein großes Maß an Zuversicht, dass der Konflikt die Weltwirtschaft nicht in eine Rezession zieht. Zwei Überlegungen dürften dahinterstehen. Zum einen wird darauf verwiesen, dass von den bisherigen und den angekündigten Zöllen der Vereinigten Staaten nur etwa zwei Prozent des Welthandels betroffen sind. Das ist aber nur auf den ersten Blick beruhigend. Die chinesische Gegenreaktion auf höhere Zölle wird sich keineswegs nur auf den Warenhandel beschränken, sondern auch Dienstleistungen und Niederlassungen ins Visier nehmen. Zudem werden signifikante dauerhafte Handelsbarrieren zwischen Amerika und China internationale Produktionsketten obsolet werden lassen; die Produktion in diesen Ländern für internationale Märkte ergibt wirtschaftlich keinen Sinn mehr. Daher ist allein die Unsicherheit über den Ausgang des Handelskonflikts ein erheblicher Bremsfaktor für Investition und Produktionspläne international tätiger Unternehmen.

Aber wird es zu den angedrohten dauerhaften Einschränkungen kommen? Hier ist Zuversicht erlaubt. Die Vereinigten Staaten selbst werden wirtschaftlichen Schaden erleiden, wenn die Eskalation anhält. Amerikanische Konsumenten werden wesentlich höhere Preise beklagen, und die Hoffnung auf mehr Investitionen dürfte trügerisch sein, zumal viele Unternehmen ihre exportorientierte Produktion aus den Vereinigten Staaten in andere Länder verlegen werden.



Auch wenn man eine Einigung im Handelsstreit zwischen den Vereinigten Staaten und China als wahrscheinlich ansieht, besteht für die EU schon heute in dreierlei Hinsicht Handlungsbedarf. Erstens sollte sie den Ende Juli zwischen Präsident Trump und Kommissionschef Juncker vereinbarten Abbau der Zölle zwischen beiden Wirtschaftsblöcken forcieren. Die gegenseitigen Zölle auf Waren sind überflüssig, und ihr Ende könnte beiden Seiten einen Wachstumsschub geben. Zweitens sollte die EU eine konkrete Reform der WTO fordern. Sie hat in diesen Tagen einen Bericht mit ersten Ideen hierzu vorgelegt. Neuer Regelungsbedarf für die digitale Wirtschaft ist gegeben. Weitere Themen sind der starke Einfluss des Staates auf den Unternehmenssektor in China sowie der Schutz geistigen Eigentums. China wird in diesen Fragen eine harte Verhandlungslinie fahren, aber sich Reformen nicht generell versperren, wenn es den freien Zugang zu Auslandsmärkten sichern will. Die EU Initiative zur Reform der WTO sollte grundsätzlich auch im amerikanischen Interesse liegen. Drittens sollte die EU Freihandelsverträge mit anderen Wirtschaftsregionen vorantreiben, so wie jüngst mit Kanada und Japan geschehen. Dies ist die beste Reaktion auf eine stärker national orientierte Politik in den Vereinigten Staaten, die als traditioneller Vorkämpfer für Freihandel zurzeit ausfallen. Beim Freihandel geht es um mehr als wirtschaftliche Vorteile, sondern auch um Multilateralismus und eine friedliche Kooperation der Weltgemeinschaft.

Der Autor ist Chefvolkswirt der Allianz.

WIRTSCHAFTSBÜCHER

Die Gleichmacher

Ein Buch über Krieg, Umsturz und Seuchen

Vor dem Tod sind alle gleich, heißt es von alters her. Der österreichische Wirtschaftshistoriker Walter Scheidel, der in Stanford lehrt, hat jetzt neue Nivellierer der Menschheit hinzugefügt. Nach dem Durchforsten frühester Geschichte bis in unsere Gegenwart kommt er zu dem Schluss, dass lange Friedensperioden sozio-ökonomische Schichtung tendenziell verfestigen, während Katastrophen wie die Pest im mittelalterlichen Europa oder die beiden Weltkriege des 20. Jahrhunderts größere wirtschaftliche Gleichheit für die Bevölkerung mit sich bringen. Daraus resultiert Scheidels These, dass es in erster Linie Gewalt ist, die nivellierende historische Umverteilungen von Macht und materiellen Mitteln bewerkstelligt. Und zwar Gewalt in Form von Pandemien, Massenkriegen, Zusammenbrüchen von Staaten oder Revolutionen, die wie die vier apokalyptischen Reiter aus der Bibel über die Menschheit kommen.

Den positiven Effekt, den Scheidel dieser Heimsuchung abgewinnt, beschreibt er facettenreich in seinem provokativen Buch, dem sinnbildlich Albrecht Dürers grausamer Holzschnitt der apokalyptischen Reiter von 1497 vorangestellt ist. Das Buch beginnt mit einem kursorischen Vergleich der Gegenwart mit alten Zeiten: Das reichste Prozent der Menschheit besitzt danach heute mehr als die Hälfte der Nettovermögen auf diesem Planeten. Und die Ungleichheit nimmt offenbar in vielen Teilen der Welt zu.

Krasse ökonomische Disparitäten sind kein neues Phänomen: „Vor zweitausend Jahren entsprachen die größten römischen Privatvermögen dem 1,5-Millionfachen des jährlichen Durchschnittspro-Kopf-Einkommens im Römischen Reich, was etwa dem Verhältnis zwischen dem Vermögen von Bill Gates und dem amerikanischen Durchschnittseinkommen entspricht. Soweit wir wissen, unterschied sich auch die allgemeine Einkommensungleichheit im Römischen Reich nicht allzu sehr von der in den heutigen Vereinigten Staaten.“ Doch nach dem Niedergang des Weströmischen Reiches seien die großen Vermögen verschwunden und die Überreste des Adels auf die milden Gaben vom damaligen Papst Gregor angewiesen gewesen, sagt Scheidel. Auch in vielen anderen historischen Epochen und Ländern hat er ökonomische Egalisierungstendenzen ausgemacht, die nicht politisch verordnet waren, sondern wie die apokalyptischen Reiter mit den Geißeln von Krieg, Seuchen, Staatskollaps oder Revolution zumindest zeitweise den Abstand zwischen Arm und Reich minderten.

Ungleichheitsforschung hat Konjunktur. Thematisch inspiriert von den Arbeiten von Anthony Atkinson, Branko Milanovic und Thomas Piketty verfolgt Scheidel rund um den Globus die Entwicklung ökonomischer Ungleichheit von der Steinzeit bis ins 21. Jahrhundert und lässt auch die östliche Hemisphäre mit Revolutionen in Russland, China oder Kambodscha bis hin zum Fall der Tang-Dynastie nicht aus. Besonders seine ungewöhnlichen Vergleiche machen die Darstellung interessant.

In der Einleitung auf den ersten knapp 30 Seiten stellt Scheidel seine me-

thodische Verfahrensweise vor. Dabei ist dem Autor bewusst, dass „die Einkommensungleichheit rund um den Erdball größer ist, als es den Anschein haben mag, wenn wir lediglich Standardmaße heranziehen“. Anschließend folgt an exemplarischen Beispielen ein Überblick über die historische Entwicklung ökonomischer Ungleichheit. Die nächsten vier Teile behandeln in unterschiedlichen gesellschaftlichen Gefügen und Zeiten sukzessive die Faktoren Krieg, Revolution, Staatskollaps und Seuchen.

In Teil VI diskutiert Scheidel Verhalten und mit wenig Optimismus Standardrezepte wie Bildung, Steuerreformen und andere gewaltlose Alternativen zur Verringerung von Ungleichheit. Im Schlussteil werden Kräfte wie Globalisierung, Freihandel und technologischer Wandel behandelt, die offenbar materielle Ungleichheit überall auf der Welt verschärfen haben.

Die relativ moderate effektive Ungleichheit in Skandinavien, Deutschland und Frankreich sieht Scheidel als Resultat einer massiven, teuren Umverteilungspolitik an. Sie verspreche nichts Gutes für die Zukunft, meint er. „Angesichts der hohen Kosten der gegenwärtigen Systeme und des von der Alterung, Einwanderung und zunehmender Heterogenität ausgehenden Entegalierungsdrucks werden diese Veränderungen die Ungleichheit eher erhöhen als eindämmen.“

Scheidel nimmt seine vier historisch identifizierten Nivellierungs-Faktoren nicht zum Anlass, eine überwältigende ökonomische Theorie der Ungleichheit zu entwickeln. Aber er bleibt dabei, dass es über Jahrtausende hinweg vor allem Kriege, Umstürze und Seuchen waren, die für mehr materielle Gleichheit in der Menschheit sorgten. Ob überhaupt mit Politik dem Phänomen gravierender Einkommensungleichheit beizukommen ist, bezweifelt er. „Politische Eingriffe stoßen zwangsläufig an Grenzen“, sagt er. „Die Nivellierung der materiellen Ungleichgewichte in Gesellschaften wurde ein ums andere Mal von gewaltsamen Kräften angetrieben, die sich entweder der Kontrolle der Menschen entzogen oder unter den gegenwärtigen Bedingungen politisch unmöglich durchzusetzen wären.“ Die heutige Diskussion kreise überwiegend um den Inhalt wünschenswerter Interventionen, ohne deren Kosten, Nutzen und politische Durchführbarkeit zu bedenken.

Nabe Aussicht auf eine Verringerung heutiger Ungleichheit sieht Scheidel nicht, weil eine Rückkehr der vier traditionellen Gleichmacher aus seiner Sicht vorläufig unwahrscheinlich ist. Die vier biblischen Reiter seien von ihren Rössern gestiegen, meint er. Zwar könne man auch für die Zukunft nicht ausschließen, dass ein großer Krieg, eine neue Pest oder andere gewaltsame Erschütterungen etablierte Ordnungen durcheinanderbringen und Einkommen und Vermögen neu verteile. Aber Fortschritte dieser Art seien stets mit ungeheurem menschlichen Leid erkauft worden.

ULLA FÖLSING

Walter Scheidel: Nach dem Krieg sind alle gleich. Eine Geschichte der Ungleichheit. Theiss in Wissenschaftliche Buchgesellschaft 2018. 688 Seiten. 38,- Euro.