



"Gierflation"?

**Die Gier mag real sein,
aber schuld an der Inflation
ist sie nicht.**

**8. September
2023**

Die Inflation hält sich in Österreich hartnäckig. Und schuld daran seien in erster Linie Unternehmer, die (zu) hohe Preise verlangten. Dieser Vorwurf kommt immer wieder und er hat inzwischen sogar einen passenden Begriff: „Gierflation“. Klingt nach einer praktischen, einfachen Erklärung. Das Problem: Die Daten sprechen eine andere Sprache.

Sogar die Chefin der Europäischen Zentralbank (EZB), Christine Lagarde, schloss sich jüngst den Stimmen an, die über die sogenannte „Gierflation“ klagen. Die Unternehmen hätten „den Vorteil genutzt, die höheren Kosten völlig auf die Kunden abzuwälzen“, so Lagarde. „Und einige von ihnen haben die Preise über den bloßen Kostendruck hinaus erhöht.“ Nun mag der Mensch dazu neigen, nur seinen eigenen Vorteil zu sehen. Doch wie plausibel ist es, dass Unternehmen auf der ganzen Welt zur gleichen Zeit auf die Idee gekommen sind, mit steigenden Preisen ihre Gewinnmargen zu erhöhen? Warum hatten sie diese Idee nicht früher? Sind sie plötzlich noch gieriger geworden? Oder ist es vielleicht doch so, dass die boomende Nachfrage der letzten Jahre und das hinterherhinkende Angebot die Unternehmen einfach in die Lage versetzt haben, höhere Preise am Markt unterzubringen?

Was ist mit „Gierflation“ gemeint?

Im Wortsinn würde Gierflation bedeuten, dass Unternehmen ihre Preise bösartig und aus reiner Gewinnsucht so deutlich anheben, dass dies den Hauptgrund für die derzeit hohen Inflationsraten darstellt. Dieser Vorwurf enthält eine starke moralische Komponente. Daher treten selbst die größten Proponenten der Gierflationsthese deutlich verhaltener auf und verwenden stattdessen den Ausdruck „sellers' inflation“. Ihre Argumentation setzt auf der Mikroebene an und versucht über das Verhalten von Unternehmen das zu erklären, was wir dann auf der Makroebene in Form von steigenden Preisen beobachten. Diese Kritiker gehen davon aus, dass viele Unternehmen im Aufschwung nach Corona die Preise kräftig erhöhen konnten – zum Beispiel Energieunternehmen, Reedereien usw. Die Unternehmen weiter unten in der Wertschöpfungskette erhöhten dann ebenfalls die Preise.

Und hier wird es nun spannend: Erhöhten sie die Preise stärker, als es aufgrund der gestiegenen Kosten „nötig“ gewesen wäre? Aus Sicht der Gierflationstheoretiker macht es dabei nicht einmal einen Unterschied, ob Unternehmen ihre Gewinnmargen angehoben oder sie nur

verteidigt haben; rechnerisch können die absoluten Gewinne sogar bei sinkenden Gewinnmargen steigen. Die Inflation soll also in die Welt gekommen sein, weil die Unternehmen es so wollten. Mit anderen Worten: Hätten sie einfach auf Extra-Gewinne verzichtet, indem sie eine Art umgekehrtes Kartell bilden (d.h., sich absprechen, die Preise nicht zu erhöhen), dann hätte es auch keine Inflation gegeben.

Haben sie aber nicht. Ergo: Die Inflation ist gewinngetrieben.

Was tatsächlich der Ursprung der Inflation ist

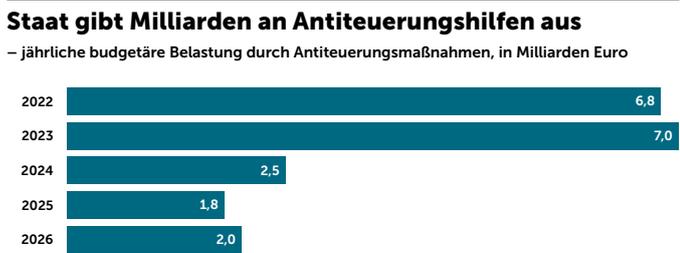
Doch machen wir einen Schritt zurück und rufen uns die Hintergründe der aktuellen Inflationskrise kurz in Erinnerung, um dann zu prüfen, wie die Gierflationsidee dazu passt: Jahrelang hat die EZB den Markt mit Geld geflutet und damit die Geldmenge aufgebläht. Im Zuge der Corona-Krise kam es dann zu zahlreichen angebotsseitigen Einschränkungen. Bei einer gleichzeitig hohen Nachfrage führte das zu steigenden Preisen. Zugleich lief die Erholung von den Corona-Schocks des Jahres 2020 schneller als erwartet. Dadurch begannen die Energiepreise nach oben zu klettern. Der Ukraine-Krieg heizte diese Situation noch weiter an. Die so deutlich und sehr schnell gestiegenen Energiekosten wurden jetzt Zug um Zug an die Kunden weitergegeben. Rasch war dann die Regierung mit Hilfen zur Stelle, um die Haushalte großflächig zu entlasten. Auch die Unternehmen begannen, ihre gestiegenen Kosten für Vorprodukte (wie eben Energie) an die Kunden weiterzureichen, wodurch sich die Inflation zu verfestigen begann.

Die Teuerung hätte sich allerdings nicht in diesem Ausmaß verfestigt, wenn der Staat nicht so umfassend mit Antiteuerungshilfen um sich geworfen hätte. So ist es wenig verwunderlich, dass Österreich eine der höchsten Inflationsraten in der ganzen Eurozone vorzuweisen hat. Allein 2022 pumpt der österreichische Staat 6,8 Milliarden Euro in den Wirtschaftskreislauf (siehe Abb. 1). Dadurch wurde der nominale Privatkonsum deutlich befeuert; selbst bei einer Korrektur um die gestiegenen Preise und saisonale Effekte zeigt sich ein kaum gesunkenes Konsumniveau. Auch Nachholeffekte infolge des zurückgegangenen Konsums während der

Wie plausibel ist es, dass Unternehmen auf der ganzen Welt zur gleichen Zeit auf die Idee gekommen sind, mit steigenden Preisen ihre Gewinnmargen zu erhöhen? Warum hatten sie diese Idee nicht früher? Sind sie plötzlich noch gieriger geworden?

Coronakrise spielten hier eine Rolle. Im ersten Quartal 2023 zog die Kaufkraft sogar wieder leicht an (siehe Abb. 2). Die Menschen können (und wollen) sich also die gestiegenen Preise weiterhin leisten – nicht zuletzt dank der staatlichen Antiteuerungshilfen.

Abb. 1: Staatliche Hilfspakete



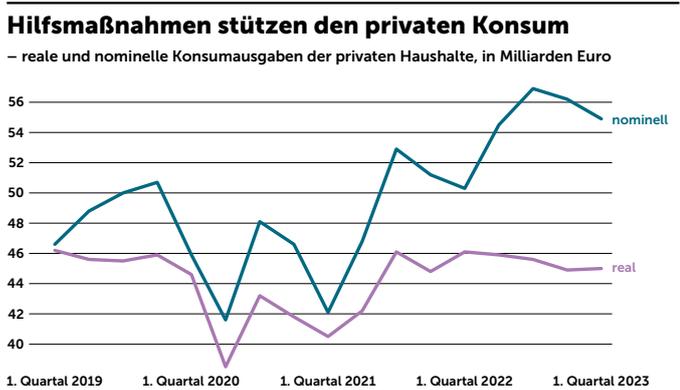
Quellen: Fiskalrat, eigene Berechnungen.
 Anmerkungen: Im Gegensatz zum Fiskalrat interpretiert die Agenda Austria die Abschaffung der kalten Progression nicht als eine Antiteuerungsmaßnahme.



Wie passt nun „sellers’ inflation“ in das ökonomische Konzept?

So weit also die gängige Erklärung: Der Preis bringt Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht; wenn die Nachfrage steigt oder das Angebot zurückgeht, erhöhen sich die Preise.

Abb. 2: Konsum



Quelle: Statistik Austria.
 Anmerkungen: Der reale (inflationsbereinigte) Konsum ist saison- und arbeitstagebereinigt in Preisen von 2015. Der nominelle Konsum ist in Ursprungswerten. Abgebildet ist jeweils der Konsum der privaten Haushalte.



Aber fliegen die höheren Preise etwa von allein in die Auslagen? Nein. Die unsichtbare Hand des Marktes greift nicht selbst zum Etikettiergerät. Hinter den beschriebenen Effekten stecken im Einzelnen immer Unternehmensentscheidungen. Sie antworten mit höheren Preisen auf ein gesunkenes Angebot bei gleichbleibender Nachfrage. Dass der Staat durch zahlreiche Hilfsmaßnahmen und eine expansive EZB-Geldpolitik die Nachfrage angetrieben hat, sorgte dabei noch für

zusätzlichen Preisdruck. Auch dass derzeit viele den in Corona-Zeiten entgangenen Konsum nachholen wollen – was man auch an den vollen Flughäfen sehen kann –, ist nicht gerade hilfreich.

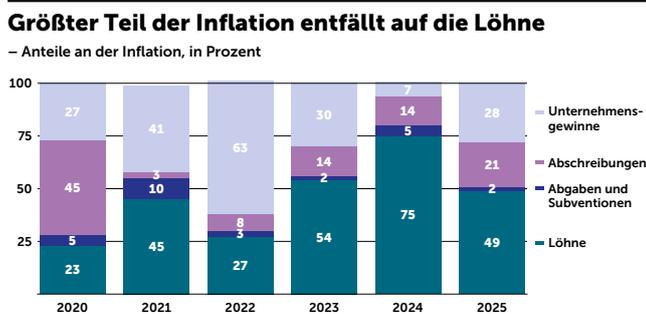
Sellers’ inflation liefert Erzählungen über ebendiese Unternehmensentscheidungen. Der Begriff beschreibt, wie Unternehmen während und nach Corona plötzlich veränderte Wettbewerbsbedingungen vorfanden, weil die Produkte ihrer Konkurrenten im Hafen von Shanghai feststeckten. Oder wie Unternehmen in Branchen, in denen Preise sehr langfristig fixiert werden, aus Unsicherheit über die nahe Zukunft die Preise sicherheitshalber stärker erhöhten. Die Unternehmen sind freilich immer noch sogenannte Preisnehmer; sie schreiben also keine Wunschpreise in ihre Werbeprospekte, sondern die Marktsituation diktiert ihnen, welche Preise möglich sind. Aber in der aktuellen Lage erlaubt der Markt eben manchen Unternehmen, höhere Preise zu verlangen. Dass Effekte einiger weniger Unternehmen allerdings auf der Makroebene zu einer Inflation dieses Ausmaßes bzw. überhaupt zu messbaren Effekten auf der Makroebene führen sollen, scheint mehr als fraglich. Dass Anbieter die Preise anheben, ist das Symptom von Inflation, nicht der Auslöser!

Nun mag es vielen nicht gefallen, dass Unternehmen bei großer Nachfrage und begrenztem Angebot die Preise erhöhen. Doch das gehört zum Wesen unseres marktwirtschaftlichen Systems und ist sehr nützlich: Preise drücken Knappheiten aus. Solange noch jemand eine Ware zu einem bestimmten Preis kaufen möchte, wird auch dieser Preis verlangt werden und nicht weniger. Hohe Gewinnaufschläge motivieren andere Hersteller, in den Markt einzusteigen und selbst zu etwas niedrigeren Preisen anzubieten. Dadurch wird das Angebot ausgeweitet und die Nachfrage kann wieder bedient werden. Bis dahin leiten die hohen Preise die knappen Güter dorthin, wo sie am dringendsten gebraucht werden und wo daher die höchste Zahlungsbereitschaft besteht. Diese Funktion eines Marktes kann für Einzelne bittere Konsequenzen haben, muss aber sein, damit die Preise irgendwann wieder sinken können. Freilich darf diese Preissetzung durch den Markt nicht dazu führen, dass sich Menschen lebenswichtige Dinge nicht mehr leisten können. Deshalb kann es notwendig sein, Bedürftige zu unterstützen. Das ist in Österreich umfangreich passiert. Allerdings wurden nicht nur die Bedürftigen mit Hilfgeldern ausgestattet, sondern alle.

Wie würde man gewinngetriebene Inflation erkennen?

Diese Frage ist gar nicht so leicht zu beantworten. Während nämlich der Effekt von Löhnen auf die Inflation ein gut erforschtes Phänomen ist, findet die Idee der Gierflation in der akademischen Literatur praktisch keinen Niederschlag. Da das gängigste Maß für Inflation – der Verbraucherpreisindex – lediglich die Veränderungen der von den Verbrauchern gekauften Güter und Dienstleistungen enthält, muss auf weniger häufig verwendete Inflationsmaße zurückgegriffen werden: die Preisveränderung der Wirtschaftsleistung – Bruttoinlandsprodukt (BIP) bzw. Bruttowertschöpfung – oder des (Privat-)Konsums.

Abb. 3: Deflatorzerlegung der OeNB



Quellen: Statistik Austria, OeNB, eigene Berechnungen.
Anmerkung: Anteile am Wertschöpfungsdeflator, exklusive Krisensubventionen. Der Beitrag der Unternehmensgewinne sowie der Abgaben und Subventionen im Jahr 2020 ist negativ, senkt also die Inflation. Abweichungen von 100 % ergeben sich aufgrund von Rundungsdifferenzen.

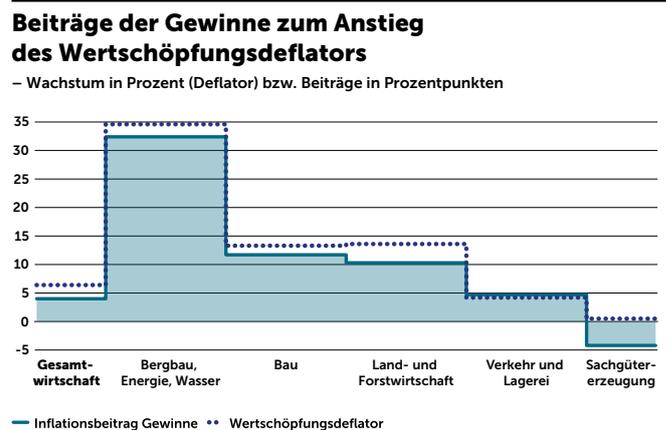
Die Preisveränderung wird hier anhand sogenannter Deflatoren untersucht. Ein Deflator setzt reale und nominale Größen miteinander in Beziehung. So wie beispielsweise der Verbraucherpreisindex zeigt, wie hoch die Verbraucherpreise über einem bestimmten Basisjahr liegen, gibt auch der Deflator an, wie sehr das Preisniveau gegenüber dem Basisjahr angestiegen ist. Beim Bruttowertschöpfungsdeflator bzw. dem Bruttoinlandsproduktdeflator ist es eben die Veränderung des Preisniveaus der Wirtschaftsleistung. Die Veränderung des Verbraucherpreisindex mag zwar das gängigste Inflationsmaß sein, doch auch die Deflatorveränderung kann als Inflationsrate betrachtet werden. Ein Deflator dividiert die Gütermenge zu laufenden Preisen durch dieselbe Gütermenge zu Preisen einer Basisperiode und zeigt damit an, wie stark die Preise gegenüber der Basisperiode gestiegen sind. Berechnet man einen solchen Deflator für die Bruttowertschöpfung, dann lässt er sich – genauso wie die Wertschöpfung selbst – in seine Komponenten zerlegen. Für solche Zerlegungen gibt es aktuelle Beispiele von der Oesterreichischen

Nationalbank (OeNB)¹ (siehe Abb. 3), der EZB² und des Internationalen Währungsfonds (IWF).³

Die verschiedenen Studien zeigen bestimmte Gemeinsamkeiten: Der Anteil der Unternehmensgewinne an der Inflation nimmt seit Mitte des Jahres 2021 deutlich zu. Ab dem Jahr 2023 soll der Anteil dann laut der jüngsten OeNB-Prognose aber immer geringer werden und jener der Löhne deutlich ansteigen (wie in Abb. 3 zu sehen). Im Zeitraum von 2020 bis 2024 wird rund die Hälfte der Inflation durch die Löhne erklärt werden können. Dabei unterstellt die OeNB sogar nur eine moderate Lohnentwicklung unterhalb der Benya-Formel.

Wirft man einen genaueren Blick auf die Anteile der Unternehmensgewinne an der Inflation in den verschiedenen Wirtschaftssektoren, dann bietet sich ein heterogeneres Bild (siehe Abb. 4).

Abb. 4: Beiträge der Gewinne und Wertschöpfungsdeflatoren nach Sektoren



Quellen: OeNB, Statistik Austria.

Dass die Inflation in den Sektoren Bergbau, Energie und Wasser besonders hoch ausfällt und ein großer Teil davon den Gewinnen zugeordnet werden kann, ist wohl wenig verwunderlich. Vor allem der Energiesektor dürfte dafür verantwortlich sein. Überraschender ist der hohe Anteil im Bausektor. Die Konjunktur der Bauwirtschaft läuft seit Jahren sehr gut und hat sich erst kürzlich etwas eingetrübt, wofür die anziehenden Kreditzinsen mitverantwortlich sein dürften. Auch die Land- und Forstwirtschaft fällt ins Auge. Erste Daten lassen darauf schließen, dass vor allem die Forstwirtschaft im vergangenen Jahr hohe Gewinne einfahren

¹ Fritzer et al. (2023).
² Arce et al. (2023).
³ Hansen et al. (2023).

konnte. Zu guter Letzt der wichtigste Sektor, die Sachgütererzeugung; Hier legten die Preise gerade einmal um 0,5 Prozent zu. Der Anteil der Gewinne war mit -4,2 Prozent sogar negativ. Vereinfacht ausgedrückt deutet dies auf einen inflationsdämpfenden Effekt der Gewinne in der Industrie hin.

Zugegeben: Würden die Unternehmen vollkommen auf Gewinnaufschläge verzichten oder sogar Verluste akzeptieren, wären die Preise niedriger und damit vorübergehend auch die Inflation. Jedoch widersprüche ein solches Verhalten der Art und Weise, wie Marktwirtschaft funktioniert. Nun ist Marktwirtschaft natürlich kein Selbstzweck, aber man müsste sich dann schon die Frage stellen, wieso ein Unternehmen überhaupt noch am Markt teilnimmt, wenn es Verluste macht.

Was wissen wir überhaupt über die Gewinne?

Die oben gezeigten Deflatorzerlegungen müssen mit großer Vorsicht interpretiert werden. Sie lassen nämlich keine kausalen Aussagen zu. Sie erklären also nicht, wieso die Preise ansteigen. Sie erklären nur, auf welche Bereiche sich die Preisanstiege verteilen. Formal ausgedrückt stellen sie dar, wie sich die Preisanstiege bei Unternehmen und Löhnen relativ zueinander verändern. Dass die Unternehmen hier in letzter Zeit vermeintlich besser abgeschnitten haben als die Arbeitnehmer, kann man natürlich beklagen. Das beweist aber weder, dass die Unternehmen die Inflation treiben, noch zeigt es, dass die Unternehmen mittels höherer Gewinnaufschläge („Markups“) die Inflation antreiben, nur um größere Gewinne einzufahren. Solche Accounting-Übungen können und sollen keine Kausalität abbilden.

Und auch der Begriff des Gewinns an sich ist mit großer Vorsicht zu genießen. Jeder Unternehmer dürfte sich ungläubig am Kopf kratzen, aber in den Deflatorzerlegungen werden meist die Kosten der Vorprodukte nicht gesondert betrachtet. Zwar werden in einigen Fällen die Abschreibungen berücksichtigt, sodass von den Brutto- zu den Nettobetriebsüberschüssen übergegangen wird. Dabei unterscheiden sich die volkswirtschaftlichen von den steuerlichen und den betriebswirtschaftlichen Abschreibungen.⁴ Aber die im Produktionsprozess anfallenden Kosten werden nicht als eigene Größe be-

handelt. Eine Analyse des ifo Instituts hat diesen Mangel mit deutschen Daten korrigiert. Die korrekte Einbeziehung der gestiegenen Kosten hat dabei so deutliche Auswirkungen, dass sich sogar das Vorzeichen ändert.⁵ So ist der Deflatorbeitrag der Unternehmensgewinne bei Berücksichtigung der Kostensteigerung von Vorprodukten und Abschreibungen sogar negativ. Das deutet darauf hin, dass Unternehmen – wie das vielfach gefordert wurde – tatsächlich einen Teil der gestiegenen Preise selbst schlucken, statt sie an ihre Kunden weiterzugeben. Genau dieses Verhalten lässt sich auch aus der ökonomischen Theorie erwarten. Da wird davon ausgegangen, dass Preisanstiege bei vielen Produkten nicht gänzlich an die Konsumenten weitergegeben werden. Hauptgrund ist, dass die Verbraucher bei den meisten Gütern auf andere Produkte ausweichen können und die Produzenten deshalb mit einer moderateren Preiserhöhung selbst auch größere Gewinne erzielen können als bei gänzlicher Preisweitergabe.

Analysen, die genauer sind als eine Deflatorzerlegung, sind auch aufgrund der mangelnden Datenlage rar. Eine stammt von der italienischen Nationalbank.⁶ Sie kommt zum Schluss, dass die Gewinnaufschläge, also die Markups, in der Wirtschaft seit dem Jahr 2021 rückläufig waren und sich deutlich unter denen des Jahres 2019 befinden. Lediglich die Markups der Industrie konnten im vergangenen Jahr zulegen und liegen über jenen des Jahres 2019. Der Anteil der Unternehmensgewinne an der Gesamtwirtschaft erhöhte sich im vergangenen Jahr allerdings – er befindet sich aber nach wie vor unter dem Niveau von 2019.

Die Markups sinken, aber die Gewinnanteile steigen? Hier lohnt ein genauerer Blick in die volkswirtschaftlichen Rechenwerke der italienischen Nationalbank: Die Gewinne werden als Bruttogewinne durch die Unterschiede von Bruttowertschöpfung und Arbeitskosten geschätzt. Die Markups werden hingegen als Verhältnis von Produktionsdeflator und variablen Stückkosten geschätzt. Die italienische Nationalbank führt die

Das deutet darauf hin, dass Unternehmen – wie das vielfach gefordert wurde – tatsächlich einen Teil der gestiegenen Preise selbst schlucken, statt sie an ihre Kunden weiterzugeben.

⁴ Es wird bei den volkswirtschaftlichen Abschreibungen vom Bestand an Anlagegütern und deren normaler wirtschaftlicher Nutzungsdauer ausgegangen. Falls direkte Informationen über die Produktionsgüter fehlen, kommt ein Schätzverfahren zum Einsatz. In jedem Fall erfolgen die Abschreibungen dann linear über den Nutzungszeitraum (ESVG 2010).

⁵ Wollmershäuser (2023).

⁶ Banca d'Italia (2023).

Steigerung des Produktionsdeflators ausschließlich auf erhöhte variable Kosten zurück, insbesondere Vorleistungspreise (vor allem Energiepreise). Der Rückgang der Markups resultiert also aus der starken Zunahme der Vorleistungspreise. Gleichzeitig treiben diese gestiegenen Kosten aber die Bruttogewinne, die eben nicht um die gestiegenen Kosten der Vorprodukte bereinigt werden. Die Unternehmenseinkommen wachsen sogar schneller als die Arbeitskosten, da die Löhne erst mit einiger Verzögerung angepasst werden. So nimmt also der Anteil der geschätzten Gewinne an der Bruttowertschöpfung automatisch zu, obwohl die Gewinnaufschläge rückläufig sind. Wo ist nun die Gierflation?

Auch die belgische Nationalbank hat untersucht, ob Gier die Ursache der gegenwärtigen Inflationswelle ist, und konnte diese These ebenfalls nicht bestätigen.⁷

Die Kosten der Unternehmen sind stärker gewachsen als ihr Umsatz.

Die Kosten der Unternehmen sind stärker gewachsen als ihr Umsatz. Die höheren Preise der Unternehmen sind also auf die gestiegenen Kosten zurückzuführen. Dabei entfällt der Großteil auf erhöhte Inputkosten.

Die Margen waren in allen Sektoren rückläufig – mit Ausnahme der Landwirtschaft und der Stahlindustrie. Auch im Bereich des Seetransports und der Beherbergung nahmen die Margen zu.

In einer Analyse des Beratungsunternehmens Oliver Wyman wurde untersucht, ob die größten europäischen Konsumgüterhersteller ihre Profitabilität bzw. ihre Gewinnmargen im Jahr 2022 steigern konnten. Sie kam zum Schluss, dass dies nicht der Fall war. Auch das spricht gegen eine vermeintliche Gierflation.

Warum konnte also die Gierflationsthese dermaßen an Fahrt aufnehmen? Nicht zuletzt, weil sie eine einfache Antwort auf die derzeit hohen Inflationsraten bietet. Dass dann dort insbesondere der Lebensmittelhandel schnell in den Verdacht kommt, obwohl er seinen vorhandenen Gewinn nicht steigern konnte, erklärt sich aufgrund der Inflationswahrnehmung der Konsumenten: Preisveränderungen von Produkten, mit denen wir häufig in Kontakt sind, nehmen wir stärker wahr. Lebensmittel sind da eine der wichtigsten Produktkategorien.

⁷ Bijmans et al. (2023).

Handlungsempfehlungen

Unterm Strich bleibt damit von der Gierflationsthese wenig übrig. Die vermeintlichen Belege dafür sind nicht viel mehr als rechnerische Artefakte, die der ursprünglichen Annahme bei genauerer Betrachtung sogar für einzelne Länder eher widersprechen. Erste Analysen von Unternehmensdaten sprechen ebenfalls mehrheitlich nicht für eine Gierflation. Inflation ist immer und überall ein monetäres Phänomen, wie schon Milton Friedman wusste.⁸ Entsprechend müssen wir sie auch mit geldpolitischen Maßnahmen bekämpfen:

— **Leitzins weiter erhöhen:** Eine Leitzinserhöhung ist das klassische geldpolitische Instrument, um eine hohe Inflation wieder in den Griff zu bekommen. Durch eine Zinserhöhung werden Kreditaufnahmen für Unternehmen unattraktiv und diese investieren weniger. Das Wirtschaftsleben kühlt etwas ab, die Unternehmen erhöhen ihre Preise nicht so schnell. Das senkt die Inflation. Ein glaubwürdiges Vorgehen der EZB, das das klare Signal einer Rückführung der Inflationsrate beinhaltet und keine Zweifel daran aufkommen lässt, kann auch die Inflationserwartungen reduzieren, womit sich die Teuerung in einem absehbaren Zeitraum wieder in den Griff bekommen lässt.

— **Gezielte Hilfe statt Gießkanne:** Es ist wichtig, ärmere Bevölkerungsschichten angesichts der hohen Inflationsraten nicht im Regen stehen zu lassen. Der österreichische Staat reagierte allerdings mit sehr breitflächigen Hilfsprogrammen, die allein im Jahr 2022 ca. 6,8 Milliarden Euro gekostet haben.⁹ Die jeweilige Bedürftigkeit spielte bei den Förderungen fast keine Rolle. Das verschlingt nicht nur sehr viel Geld, es heizt auch die Inflation weiter an. Bestes Beispiel ist der Anti-Teuerungs- und Klimabonus in Höhe von 500 Euro, den jeder Erwachsene in Österreich bekam. Im Fachjargon bezeichnet man so etwas als Helikoptergeld. Richtig wäre es, nur die ärmsten Haushalte und diese ganz gezielt zu unterstützen. Damit hielte sich die Belastung für den Staatshaushalt in Grenzen und die Inflation würde nicht stärker angeheizt als unbedingt notwendig. Dazu kommt: Mit den steigenden Zinsen wird die Neuverschuldung immer teurer, weshalb der Bund noch genauer auf jeden ausgegebenen Euro schauen muss.

⁸ Friedman (1963).

⁹ Fiskalrat (2022).

— **Ausgabenrausch in den Griff bekommen:** Der Staat hat mit seinen massiven Ausgabensteigerungen in den vergangenen Jahren dazu beigetragen, die Inflation anzuheizen. Die Ausgabenquote betrug 2022 exakt 52,7 Prozent in Relation zum BIP – vier Prozentpunkte mehr als noch im Jahr 2019. Eine Ausgabenbremse kann dabei helfen, dieses Problem in den Griff zu bekommen. Ein Vorbild ist Schweden: Dort gibt es für den Bund und das Pensionssystem ein Überschussziel von einem Drittel Prozent in Relation zum BIP. Ein weiteres Vorbild ist die Schweiz, deren Bevölkerung sich 2001 mit einer überwältigenden Mehrheit von 85 Prozent für die Einführung einer Ausgabenbremse entschieden hat. Der Mechanismus ist denkbar einfach: Die Ausgaben dürfen die prognostizierten Einnahmen nicht überschreiten. Dabei werden die erwarteten Einnahmen um konjunkturelle Schwankungen bereinigt. In Zeiten wirtschaftlicher Hochphasen darf weniger ausgegeben werden, in Krisenzeiten ist die Politik aufgefordert, aktiv gegenzusteuern und mehr Geld auszugeben. Einzige Bedingung: Die Mehrausgaben müssen innerhalb einer festgelegten Frist von sechs Jahren wieder hereingespielt werden. Im Falle der auch in der Schweiz hohen Corona-Ausgaben wurde diese Frist auf 30 Jahre gestreckt.

Literatur

- Arce, O., Hahn, E., Koester, G. (2023).** How Tit-For-Tat Inflation Can Make Everyone Poorer. Online verfügbar unter: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2023/html/ecb.blog.230330~00e522ecb5.en.html> (abgerufen am 22.08.2023).
- Banca d'Italia (2023).** Relazione annuale. Online verfügbar unter: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2022/rel_2022.pdf (abgerufen am 22.08.2023).
- Bijnen, G., Duprez, C., Jonckheere, J. (2023).** Worden de prijsstijgingen in België gedreven door hebzucht? Online verfügbar unter: <https://www.nbb.be/nl/blog/worden-de-prijsstijgingen-belgie-gedreven-door-hebzucht> (abgerufen am 22.08.2023).
- Fiskalrat (2022).** Bericht über die öffentlichen Finanzen 2021-2026. Online verfügbar unter: <https://www.fiskalrat.at/dam/jcr:548c221c-2807-4687-8fac-dfc596c0187a/Jahresbericht-2022.pdf> (abgerufen am 23.05.2023).
- Friedman, M. (1963).** Inflation, Causes and Consequences. Asian Publishing House.

- Fritzer, F., Moser, M., Ragacs, C., Reiss, L., Stiglbauer, A., Vondra, K. (2023).** Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2023 bis 2025. Online verfügbar unter: https://www.oenb.at/dam/jcr:ad24de59-09f5-4980-8ed8-04c1ca5e1176/OeNB-Prognose_Juni%202023.pdf (abgerufen am 22.08.2023).
- Hansen, N., Toscani, F., Zhou, J. (2023).** Europe's Inflation Outlook Depends on How Corporate Profits Absorb Wage Gains. Online verfügbar unter: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/06/26/europe-inflation-outlook-depends-on-how-corporate-profits-absorb-wage-gains> (abgerufen am 22.08.2023).
- Wollmershäuser, T. (2023).** Entstehungs- und einkommensseitige Determinanten der gesamtwirtschaftlichen Teuerung im Jahr 2022. ifo Schnelldienst 76(7), 58–62. Online verfügbar unter: <https://www.ifo.de/DocDL/sd-2023-07-wollmershaeuser-determinanten-teuerung.pdf> (abgerufen am 22.08.2023).

Herausgegeben von der Denkfabrik



www.agenda-austria.at

Herausgeber

Dr. Franz Schellhorn

Autoren

Dr. Marcell Göttert

Dr. Jan Kluge

Begutachtung

PD Dr. Gerhard Reitschuler

Lektorat

MMag.a Judith Kreiner

Infografiken

Ksenia Pogorelova, MA

**Agenda Austria
Türkenstraße 25/1/10
1090 Wien
Austria**

**T +43 1 361 99 61-0
office@agenda-austria.at**