



Universität Hamburg
DER FORSCHUNG | DER LEHRE | DER BILDUNG

Pernille Zimmermann

**Inflation als Verteilungskonflikt: Mark-
ups in Zeiten hoher Preissteigerungen:
Ein Vergleich der frühen 1970er- und
2020er-Jahre in Deutschland**

ZÖSS
ZENTRUM FÜR ÖKONOMISCHE
UND SOZIOLOGISCHE STUDIEN

ExMa-Papers
ISSN 1868-5005/61
Discussion Papers
Hamburg 2025

**Inflation als Verteilungskonflikt:
Mark-ups in Zeiten hoher Preissteigerung:
Ein Vergleich der frühen 1970er- und
2020er-Jahre in Deutschland**

Pernille Zimmermann

ExMa-Papers

ISSN 1868-5005/61

Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien

Universität Hamburg

Juli 2025

Impressum:

Die hier aufgeführten ExMA-Papers (Exemplarische Master-Arbeiten) setzen sich (vornehmlich) aus ausgewählten Lernwerkstatt-, Master-, Bachelor- oder Seminararbeiten von Studierenden des Masterstudiengangs ‚Arbeit, Wirtschaft, Gesellschaft – Ökonomische und Soziologische Studien‘ und des Bachelorstudiengangs Sozialökonomie zusammen, die aufgrund ihrer exemplarischen Interdisziplinarität oder Qualität als Vorbild für andere Arbeiten gelten können und deshalb publikationswürdig sind.

Herausgeber/Redaktion:

Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien (ZÖSS)

rouven.reinke@uni-hamburg.de

Universität Hamburg

Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Fachbereich Sozialökonomie

Welckerstr. 8

20354 Hamburg

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	II
Abkürzungsverzeichnis	II
Symbolverzeichnis	II
1 Einleitung	1
2 Theoretischer Rahmen.....	3
2.1 Inflation	3
2.2 Kaleckis Theorie der Preisbildung und verteilungstheoretischen Implikationen.....	8
2.3 Konflikttheoretische Perspektive auf Inflation nach Kalecki	11
2.4 Preissetzungs- und Verteilungseffekte der Finanzialisierung	15
2.5 Vergleichskriterien und analytischer Rahmen	16
3 Fallbeispiel Inflation 1973	17
Ölpreisschock 1973	17
Untersuchung der Vergleichskriterien	19
4 Fallbeispiel Inflation 2022	23
4.1 Energiepreisschock 2022.....	23
4.2 Untersuchung der Vergleichskriterien	25
5 Vergleich und Diskussion	29
6 Fazit und Ausblick	35
Literaturverzeichnis.....	38

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Preisindex für die Lebenserhaltung aller Haushalte in Westdeutschland, 1963 bis 1979	18
Abbildung 2: Preis für Rohöl in D-Mark, 1966 bis 1986.....	18
Abbildung 3: Verbraucherpreisindex Deutschland, 2015 bis 2024	23
Abbildung 4: Entwicklung der Rohstoffpreise in Euro ab 2018	24

Abkürzungsverzeichnis

VPI = Verbraucherpreisindex

NAIRU = Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment

EZB = Europäische Zentralbank

OPEC = Organization of the Petroleum Exporting Countries

ToT = Terms of Trade

Symbolverzeichnis

m = Mark-up

p = inländischer Preis

i_r = realer Zinssatz

p_m = Preis der Rohstoffe /Vorprodukte

μ = Verhältnis von Rohstoffen/Halbfertigprodukten zum Output

W = Nominallohn

M = Geldmenge

P = Preisniveau

V = Umlaufgeschwindigkeit des Geldes

Y = realer Output

a = Inputkoeffizient

$I =$ importierte Rohstoffe und halbfertige Produkte

$p_f =$ Preis der importierten Vorleistungen in ausländischer Währung

$w =$ Nominallohnsatz

$y =$ Arbeitsproduktivität

$h_f^T =$ Ziel-Gewinnquote

$\Omega_W^T =$ Ziel-Lohnquote

$e =$ Beschäftigungsrate

1 Einleitung

„Die Inflation ist zurück“ – schrieben Brunetti et al. (2022) im Juli 2022 und bedienen das Narrativ eines externen nicht beeinflussbaren Ereignisses ökonomischer Natur. Im Oktober desselben Jahres stieg die Inflationsrate in Deutschland, gemessen am Verbraucherpreisindex, auf 11,6% im Vergleich zum Vorjahresmonat und erreichte damit einen historischen Höchststand. Es war der erste zweistellige Wert seit den frühen 1950er-Jahren (Deutsche Bundesbank, 2022). Die derzeitigen Inflationsraten bewegten sich international auf einem Niveau, das zuletzt während der 1970er-Jahre beobachtet wurde. Dadurch rückt das Thema Inflation erneut in den Fokus der Aufmerksamkeit.

In einer Zeit multipler Krisen und der Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie führt der Anstieg des Preisniveaus im Jahr 2022 zu einem erheblichen Kaufkraftverlust einer breiten Bevölkerungsschicht. Der deutliche Reallohnverlust in Deutschland trifft eine Gesellschaft, die ohnehin von großen Spannungen geprägt ist. Haushalte mit niedrigen und mittleren Einkommen sind besonders stark durch die Folgen der Preisentwicklung betroffen (Priem et al., 2022). Viele Industrieländer, darunter Deutschland, erleben eine Phase erhöhter wirtschaftlicher Unsicherheit. Ökonomische Instabilität, materielle Unsicherheit und soziale Abstiegsängste stehen in klarem Zusammenhang mit dem Erstarken rechter und rechtsextremer Ideologien. Zahlreiche empirische Analysen bestätigen, dass zunehmende soziale Ungleichheit und wirtschaftlicher Abstieg mit einem durchschnittlichen Stimmenzuwachs rechtsradikaler Parteien einhergehen (Bossert et al., 2019; Proaño et al., 2024). Auch unerwartete inflationäre Schocks beeinflussen das Wählerverhalten maßgeblich (Federle et al., 2024). Krisenhafte Preisentwicklungen haben demnach tiefgreifende gesellschaftliche Implikationen. Eine differenzierte Analyse der Entstehung und Dynamik ist somit von wesentlicher Bedeutung.

Um die Entwicklungen angemessen zu verstehen und einzuordnen, bedarf es eines kritisch-reflektierten Blicks auf die wirtschaftswissenschaftliche Inflationsdebatte. Der wissenschaftliche Diskurs zur Inflation zeigt grundlegende Unterschiede in der theoretischen Auffassung und Analyse. Die Überrepräsentation des neoklassischen Paradigmas in der Ökonomik in Deutschland (Reinke, 2024, S. 315) führt zu einer einseitigen Betrachtung krisenhafter Dynamiken und verhindert eine differenzierte Debatte über Handlungsempfehlungen. Verschiedene Wirtschaftskrisen der vergangenen Jahrzehnte haben deutlich gemacht, dass die dominierenden theoretischen Ansätze die tatsächlichen Krisendynamiken nur unzureichend erklären können (Graupe, 2017, S. 19). Die Neoklassik betrachtet ökonomische Prozesse häufig losgelöst von sozialen, politischen und historischen Kontexten. Dadurch bleiben Einflussfaktoren auf Krisen,

wie etwa gesellschaftliche Ungleichheit, Machtstrukturen oder politische Entscheidungen, weitestgehend unberücksichtigt (Graupe, 2017; van Treeck & Urban, 2017).

Nach postkeynesianischer Auffassung, sind wirtschaftliche Prozesse, so auch eine Inflation, von Pfadabhängigkeit, Unsicherheit und irreversiblen Entwicklungen geprägt, sodass der Verlauf der Geschichte und die Erwartungen der Akteure die Ergebnisse entscheidend beeinflussen (Lavoie, 2009, S. 12–19). Der Preisanstieg 2022 verstärkte sich zur Zeit des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine und des dadurch verursachten Angebotsschocks im Energiesektor. Eine ähnliche Entwicklung zeigte sich im Jahr 1973, als das Ölembargo der OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) zu einem drastischen Angebotsschock führte. Beide Zeiträume markieren die höchsten Anstiege der Verbraucherpreise der deutschen Nachkriegszeit. Bezogen auf den Angebotsschock im Energiebeschaffungsbereich folgen beide Inflationsphasen einem ähnlichen Muster. Mit Blick auf die Entwicklung der Preissteigerungsphasen werden in der Betrachtung des Jahres 1973 oftmals steigende Löhne als inflationstreibender Faktor identifiziert, hingegen rückt im Kontext der Krise 2022 der Einfluss von Unternehmensprofiten und Gewinnaufschlägen in den Fokus der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion. Diese Unterschiede weisen auf grundlegend verschiedene Dynamiken der Inflation hin und spiegeln zugleich die jeweiligen sozioökonomischen Rahmenbedingungen wider. Verschiedene Ansätze innerhalb der heterodoxen Ökonomik, wie unter anderem in der postkeynesianischen, marxistischen, institutionsökonomischen oder strukturalistischen Tradition, verstehen Inflation nicht als rein monetäres oder technisches Phänomen, sondern betonen diese Prozesse der allgemeinen Preisanstiege als Ausdruck gesellschaftlicher Verteilungskonflikte. Die vorliegende Arbeit knüpft an diese Sichtweise an und rückt den Verteilungskonflikt ins Zentrum der Analyse.

Die Perspektive der *Conflict Theory of Inflation* betont, dass ein wesentlicher Teil der Inflation in den strukturellen Gegebenheiten der Wirtschaft verankert ist. Unternehmerische Preissetzung und Gewinnaufschläge (Mark-ups) spielen eine entscheidende Rolle in der wirtschaftlichen Struktur und stehen in direktem Zusammenhang mit Preisentwicklungen. Angesichts der beiden hohen Preissteigerungen in den Jahren 1973 und 2022 stellt sich die Frage, welche Faktoren die Dynamik des Verteilungskonflikts beeinflusst haben. Ein Vergleich dieser beiden Inflationsphasen ist einerseits relevant, da sie die höchsten gemessenen Inflationsraten der deutschen Nachkriegsgeschichte markieren. Andererseits ermöglicht er darüber hinaus, den Einfluss verschiedener Faktoren auf die Preissteigerung in unterschiedlichen sozioökonomischen Strukturen zu betrachten. Der Fokus der Arbeit liegt dabei auf der Rolle der Unternehmen und der Preissetzung. Die folgende Analyse untersucht, inwiefern die Inflationsdynamik der Jahre

1973 und 2022 durch unternehmerische Preissetzung und insbesondere durch Mark-ups beeinflusst wurde. Die daraus abgeleiteten Hypothesen dienen als Grundlage für nachfolgende qualitative Analyse:

1. *Der historisch hohe Anstieg des Preisniveaus ist in beiden Perioden Ausdruck eines Verteilungskonfliktes, da Kapital und Arbeit versuchen ihren Anteil am Volkseinkommen zu sichern bzw. auszubauen.*
2. *Die Treiber der allg. Preissteigerungen in den Jahren 1973 und 2022 waren die wirtschaftlichen Akutere, die Anspruch auf Anteile am Volkseinkommen erhoben.*
3. *Wirtschaftspolitische Reaktionen folgten ähnlichen Mustern, die strukturellen Ursachen der beiden betrachteten Preisniveauanstiege wurden nicht adäquat adressiert.*

Die Analyse erfolgt theoriegeleitet im Rahmen eines *Most Similar Case Design* (Gerring, 2016, Kapitel 5). Beide untersuchten Zeiträume weisen eine vergleichbare Grundstruktur auf, unterscheiden sich jedoch hinsichtlich des vermuteten Erklärungsmechanismus. Darüber hinaus ist der Vergleich durch eine theoriegeleitete Perspektive strukturiert. Die postkeynesianische, insbesondere kaleckianische Theorie, dient als theoretischer Bezugsrahmen der Analyse. Aus dieser theoretischen Grundlage werden relevante Einflussfaktoren auf die Dynamik der Preisbildung und Preissteigerung für den Vergleich abgeleitet.

In der vorliegenden Arbeit werden zunächst die theoretischen Grundlagen dargestellt, die dann als Basis für den theoretischen Rahmen der Arbeit dienen. Im Anschluss daran werden die Phasen der hohen Preissteigerungen in den Jahren 1973 und 2022 nachgezeichnet und erläutert. Dabei wird sich für die Betrachtung des Jahres 1973 ausschließlich auf die Bundesrepublik Deutschland und somit Westdeutschland bezogen. Darauf folgt ein vergleichender Abschnitt, in dem beide Phasen analysiert und diskutiert werden. Ziel ist es, anschließend die zuvor formulierten Hypothesen retrospectiv zu reflektieren, Schlussfolgerungen abzuleiten sowie mögliche Implikationen zu thematisieren.

2 Theoretischer Rahmen

2.1 Inflation

Der Begriff Inflation findet in wirtschaftspolitischen und öffentlichen Diskursen breite Verwendung, dennoch handelt es sich bei der Inflation weder um ein eindeutig definierbares Phänomen, noch besteht in der ökonomischen Theorie Einigkeit über die Ursachen, Wirkungsmechanismen und Zusammenhänge.

Die Deutsche Bundesbank definiert Inflation als „einen über mehrere Perioden anhaltenden Anstieg des Preisniveaus“ (Deutsche Bundesbank, o. D.). Wenn die Preise steigen, sinkt die

Kaufkraft. Für das gleiche Geld können dann weniger Produkte und Dienstleistungen erworben werden. Die Definition beschreibt Inflation als rein quantitatives Phänomen aggregierter Preisbewegungen und blendet dabei soziale, subjektive und verteilungspolitische Dimensionen aus. Der Wirtschaftshistoriker Adam Tooze bezieht die subjektive Wahrnehmung in seine Definition ein. Er versteht Inflation als ein soziales und erfahrbares Phänomen, wobei sich die tatsächliche Inflation, je nach individuellem Konsum unterscheidet. Er beschreibt sie als einen „shift in the terms of trade between (1) money and (2) goods, as experienced (3) by a particular group of people and (4) captured by a particular statistical apparatus.“ (Tooze, 2021).

Im allgemeinen Sprachgebrauch wird der Begriff Inflation meist als Referenz für die Entwicklung der Verbraucherpreise verwendet. Die Veränderungen der Verbraucherpreise werden durch das statistische Bundesamt über den Verbraucherpreisindex (VPI) gemessen. Dieser misst die Teuerung eines Warenkorbs, der dem Konsumverhalten eines sogenannten repräsentativen Haushalts entspricht.¹ Die Inflationsrate misst die prozentuale Veränderung der Verbraucherpreise eines festgelegten Warenkorbs im Vergleich zum gleichen Monat des Vorjahres. Grundlegend spiegelt die Inflationsrate damit den Preis des Geldes wider (Paetz, 2025). Auch konjunkturelle Entwicklungen oder qualitative Veränderungen an Produkten können Preisveränderungen verursachen und beeinflussen, gelten jedoch meist nicht als Inflation im engeren Sinne (Höfgen, 2020, S. 104). Die Inflation/Deflation entspricht dann dem anhaltenden Anstieg/Rückgang des allgemeinen Preisniveaus. Das Preisniveau selbst ist dabei im Allgemeinen vielmehr ein abstraktes Konzept als eine beobachtbare Größe in der realen Welt (Höfgen, 2020, S. 104). Die Art der Messung und die Auswahl der zugrunde liegenden Indizes oder Messgrößen prägt die Auffassung von Inflation (Colavecchio et al., 2011). Darüber hinaus variieren die Einordnung und Bewertung von Preissteigerungen je nach Art der Inflation und den zugrunde liegenden Ursachen (Horn & Scherrer, 2024).²

Insbesondere die Frage der Ursache eines Preisniveaustieges verdeutlicht die fundamentalen Unterschiede innerhalb ökonomischer Theorien. Das Verständnis von Inflation wird dabei maßgeblich durch die jeweiligen Auffassungen über die Funktion und das Wesen des Geldes sowie die Struktur des Geldsystems geprägt. Geld nimmt eine maßgebliche Bedeutung in der

¹ Kritik am VPI bezieht sich insbesondere auf die Vernachlässigung der Heterogenität von Konsumstrukturen, die verzögerte Aufnahme neuer oder qualitativ veränderter Produkte sowie die daraus resultierende Verzerrung realer Preisentwicklungen. Zudem besteht oft eine deutliche Differenz zwischen gemessener und subjektiv empfundener Inflation, da Preisveränderungen bei häufig konsumierten Gütern (z. B. Nahrungsmittel, Energie) stärker wahrgenommen werden als bei weniger präsenten Ausgabenpositionen.

² In der Betrachtung der Inflationsraten handelt es sich meist um Verbraucherpreisinflation. Inflation kann jedoch auch andere Bereiche betreffen, etwa Vermögenspreise, wie Immobilien, Aktien oder andere Anlageformen. Die Form der Inflation hat erheblichen Einfluss darauf, wie sie wahrgenommen wird und wie mit ihr umgegangen wird,

Ökonomie ein. Die Funktion des Geldes wird in der Regel über vier Bereiche beschrieben: Geld als allgemeines Tauschmittel, Zahlungsmittel, Wertaufbewahrungsmittel und Recheneinheit (Paetz, 2025, Kapitel 1). Diese vier Funktionen stehen in einem engen wechselseitigen Zusammenhang und beeinflussen sich gegenseitig. Über die Funktion des Geldes hinaus ist vor allem das Verständnis der ökonomischen Bedeutung des Geldes entscheidend für die theoretische Einordnung von Inflation.

Die unterschiedlichen Paradigmen der Ökonomik verfolgen teils stark divergierende Erklärungsansätze zur Inflation, die sich auch im Kern in den Annahmen über die Funktion und Bedeutung des Geldes in der Ökonomie unterscheiden. Um diese Heterogenität zu verdeutlichen und den paradigmatischen Rahmen dieser Arbeit einzuordnen, werden im Folgenden wesentliche Erklärungsansätze der Inflation kurz skizziert.

In der (neo-)klassischen Theorie und speziell im Monetarismus wird die allgemeine Preissteigerung im Kern auf ein monetäres Phänomen zurückgeführt. Unter der paradigmatischen grundlegenden Annahme, der Neutralität des Geldes, stellt die Quantitätsgleichung, mit der Annahme, dass die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes V und das reale Output, speziell das reale Bruttoinlandsprodukt Y konstant bleiben, einen direkten Zusammenhang zwischen Geldmenge M und Preisniveau P her ($M \times V = P \times Y$) (Friedman, 1956). Friedman prägte in diesem Zusammenhang den weit verbreiteten Satz: „Inflation is always and everywhere a monetary phenomenon“ (Friedman, 1963, S. 16). Produktionskosten können in diesen Modellannahmen keinen allgemeinen Preisauftrieb verursachen, da diese lediglich zu relativen Preisveränderungen und folglich zu Marktanpassungen führen. In der Neoklassik hat die Geldmenge keinen Einfluss auf reale wirtschaftliche Größen, sondern wirkt ausschließlich auf das Preisniveau und gilt daher als „neutraler Schleier“ über der Realwirtschaft. Ein Anstieg des Preisniveaus ist auf überschüssige Gesamtnachfrage bei einer lockeren Geldpolitik zurückzuführen (Friedman, 1970). Demnach ist eine Straffung der Geldpolitik gefordert.

Im Rahmen des Neu-Keynesianismus entsteht Inflation, wenn die gesamtwirtschaftliche Nachfrage das gesamtwirtschaftliche Angebot übersteigt (Bofinger, 2019, S. 443). Außerdem spielt die Arbeitsmarktsituation eine entscheidende Rolle.³ Liegt die tatsächliche Arbeitslosenquote unterhalb eines Gleichgewichtslevels, der NAIRU (Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment), beginnt ein Bietungswettbewerb um knappe Arbeitskräfte, der zu steigenden

³ Samuelson und Solow (1960) verwenden in den 60er Jahren die Phillipskurve, um einen negativen Zusammenhang zwischen Beschäftigung und Inflation darzustellen und formulieren einen Zielkonflikt zwischen Arbeitslosigkeit und steigender Inflation. Diese Verbindung bildet bis heute einen zentralen Bestandteil des Neu-Keynesianischen makroökonomischen Mainstreams.

Löhnen führt. Diese wiederum schlagen sich in einem Anstieg des Preisniveaus nieder (Hein, 2004). Der Neu-Keynesianismus erklärt vor allem kurzfristige Abweichungen vom Gleichgewicht, während er langfristig an den Grundannahmen der klassischen Gleichgewichtstheorie festhält (Heine & Herr, 2003, S. 50). Die neoklassische Theorie stellt grundlegend den Referenzrahmen der neu-keynesianischen Modelle dar (Hein, 2003, S. 153). Langfristig wird die Neutralität des Geldes im Neu-Keynesianismus beibehalten und die Geldmenge bleibt weitestgehend eine exogene Größe.

Im Gegensatz zur exogenen Geldmenge, sehen sowohl Keynes als auch Marx die monetäre Sphäre als integralen Bestandteil der Gesamtanalyse und prägten dadurch ein grundlegend anderes Verständnis der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge (Hein, 2003). Geld kann nicht als neutraler Schleier über realen Prozessen stehen. Marxistische Perspektiven sehen in der Werttheorie den wesentlichen Erklärungsgehalt der Inflation (Roberts, 2020). Außerdem wird die Inflation auch als Folge einer Verwertungskrise verstanden (Altvater et al., 1975). Krisen und Machtverhältnisse im Kapitalismus bedingen inflationäre Entwicklungen, da sie Verteilungskonflikte verschärfen. Durch krisenbedingte Lohnforderungen steigen Löhne und Produktionskosten, wodurch Unternehmen ihre Preise anheben, um den sinkenden Mehrwert auszugleichen (Saad-Filho, 2000, S. 337). Im Anschluss an eine politische Ökonomie der Ungleichheit sieht Wolfgang Streeck in der Inflation einen Hebel um soziale Konflikte, die potenziell eine destabilisierende Wirkung haben, einzudämmen (Streeck, 2014).

Konflikte werden je nach theoretischem Zugang unterschiedlich in ihrer gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Relevanz eingeschätzt (Bonacker, 2005). Die von Marx geprägte Sichtweise versteht Konflikte primär als Ausdruck des Klassenverhältnisses. Nach Marx und Engels ist der Kapitalismus durch einen grundlegenden Klassenkonflikt gekennzeichnet, in dem sich gesellschaftliche Klassen durch die Produktionsweise herausbilden, die in einem fundamentalen, konflikthaften Verhältnis zueinanderstehen. Zum einen steht das Proletariat, die ArbeiterInnen beziehungsweise die Arbeit, zum anderen die Bourgeoisie, die KapitalistInnen beziehungsweise das Kapital (Marx & Engels, 1848, S. 4). Konflikte sind in einer kapitalistischen Ökonomie inhärent und Bestandteile aller Ebenen des Systems.

Aufbauend auf Keynes und Kalecki wird innerhalb der Strömungen des Postkeynesianismus die Bedeutung von Konflikten als strukturprägendes Element wirtschaftlicher Prozesse anerkannt, auch im Zusammenhang mit Inflation. Obwohl der Postkeynesianismus kein einheitliches Paradigma abbildet, lassen sich grundlegende theoretische Annahmen formulieren. Sie stehen insbesondere im Kontrast zur neoklassischen Theorie und lehnen Postulate wie die

Neutralität des Geldes oder die Vorstellung eines allgemeinen Marktgleichgewichts ab. Stattdessen basiert der Postkeynesianismus auf den Annahmen, dass die wirtschaftliche Aktivität durch effektive Nachfrage bestimmt wird, Investitionen die Ersparnisse steuern und wirtschaftliche Prozesse durch Unsicherheit, historische Entwicklungen und Pfadabhängigkeiten geprägt werden. Darüber hinaus spielen das Geldsystem und gesellschaftliche Institutionen eine entscheidende Rolle bei den makroökonomischen Dynamiken (Lavoie 2009, S. 15). Auf dieser theoretischen Grundlage wird die Inflation nicht als rein monetäres oder technisches Phänomen interpretiert. Es herrscht weitestgehend Einigkeit innerhalb der postkeynesianischen Theorien darüber, dass ein anhaltender Anstieg des Preisniveaus auf gesellschaftliche, konfliktreiche Widersprüche zurückzuführen ist (Hein, 2023; Lavoie, 2022). Inflation als ein anhaltender Prozess entsteht nur dann, wenn wirtschaftliche Gruppen unvereinbare Einkommensansprüche stellen (Hein, 2023, S. 2).

Unter der *Conflict Theory of Inflation* werden Theorien zusammengefasst, die eine anhaltende Preissteigerung als Ergebnis derartiger Konflikte interpretieren. Dies gilt insbesondere für den Konflikt zwischen Kapital und Arbeit und steht somit im Einklang mit dem marx'schen Verständnis der Klassegegensätze (Rowthorn, 2024, S. 1309). Dieser theoretische Zugang ist heutzutage nicht nur Bestandteil systemkritischer Analysen, sondern findet in einigen Punkten Anklang in verschiedene Paradigmen (Saad-Filho, 2000, S. 338).⁴ Innerhalb der *Conflict Theory of Inflation* finden sich auch im Postkeynesianismus unterschiedliche Ansätze. Es wird zwischen zwei theoretischen Linien differenziert: einerseits der Tradition um Keynes, Kaldor und Robinson, andererseits den Ansätzen, die auf Kalecki, Rowthorn und Dutt zurückgehen (Hein & Häusler, 2024, S. 1436). Einen entscheidenden Beitrag zur theoretischen Fundierung der *Conflict Theory of Inflation* leistete Robert Rowthorn mit seinem Aufsatz *Conflict, Inflation and Money* 1977. Rowthorn verbindet die Konflikttheorie mit dem Konzept der effektiven Nachfrage, wie es Kalecki in den 1930er-Jahren, unabhängig von Keynes, entwickelt hatte. Insbesondere Ansätze der zweiten theoretischen Richtung greifen in wesentlichen Teilen auf die Preistheorie Michael Kaleckis zurück, der selbst nie eine systematische Theorie der Inflation vorlegte (Sawyer, 2001, S. 252). Sein ökonomisches Denken war stark geprägt durch Einflüsse des Marxismus. Vor allem die Arbeiten von Rosa Luxemburg und Tugan-Baranowski hatten einen nachhaltigen Einfluss auf seine Analyse wirtschaftlicher Strukturen und Verteilungskonflikte (Kalecki,

⁴ Auch neu-keynesianische und neoklassische Modelle integrieren Konzepte des Konfliktes über die zu vor erwähnte angebotsseitig bestimmte NAIRU. Inflation wird in diesen Modellen nicht konsequent als konfliktbedingtes Phänomen verstanden Nikiforos et al. (2024, S. 351)

1987, Kapitel 20, 21). Die folgenden Abschnitte erläutern die Mechanismen der Inflation im Rahmen der *Conflict Theory of Inflation* nach der Tradition von Kalecki, Rowthorn und Dutt.

2.2 Kaleckis Theorie der Preisbildung und verteilungstheoretischen Implikationen

Im Zentrum von Kaleckis Analyse steht die Frage, wie Preise in einer kapitalistischen Wirtschaft gebildet werden und welche Auswirkungen dies auf die Einkommensverteilung hat. Im Folgenden wird die Preissetzung nach Kalecki zunächst skizziert und anschließend die daraus resultierenden Auswirkungen auf die Verteilung erläutert, sowohl in der einfachen Form als auch unter Berücksichtigung einer offenen Volkswirtschaft.

Michael Kalecki unterteilt in seiner Analyse der Preissetzung Güter in einen primären Sektor, der Rohstoffe produziert, und einen produzierenden Sektor, der Fertigwaren herstellt. Er nimmt an, dass Unternehmen ihre Preise als einen Aufschlag auf die durchschnittlichen direkten Produktionskosten festlegen (Kalecki, 1971, S. 43). Unternehmen schlagen auf die Produktionskosten pro Einheit einen Gewinnaufschlag, den Mark-up auf, welcher aufgrund der allgemeinen Profitorientierung als größer null angenommen wird (Kalecki, 1971, S. 44–45). Folglich lassen sich die (Güter-)Preise eines Unternehmens durch den Mark-up m und den durchschnittlichen variablen Kosten, die sich aus den Lohnstückkosten ($\frac{w}{y}$) und den Rohstoffpreisen ergeben ($p_m\mu$), darstellen (Hein, 2023; Lavoie, 2022):

$$p = (1 + m)\left(\frac{w}{y} + p_m\mu\right) \quad m > 0 \quad (1)$$

Während im Sektor der Rohstoffgewinnung bzw. der Urproduktion das Angebot kurzfristig unelastisch ist und Preise stark auf Nachfrageänderungen reagieren, erfolgt im produzierenden Sektor vor allem eine Anpassung über die Produktionsmenge. Die Preise bleiben dort weitgehend stabil, was Kalecki auf konstante variable Stückkosten zurückführt. Kalecki beschreibt die vollkommene Konkurrenz auf dem Gütermarkt als „dangerous myth“ (Kalecki, zitiert nach Sawyer, 2001, S. 253). Im unvollständigen Wettbewerb passen Unternehmen Mark-ups an die jeweiligen Marktbedingungen an (Kalecki, 1971, S. 50). Mark-ups seien damit Ausdruck der Preispolitik der Unternehmen und beschreiben den *Grad der Monopolisierung* eines Unternehmens (Kalecki, 1971, S. 45).

Die Höhe des Mark-ups sei durch verschiedene strukturelle Eigenschaften und Faktoren der Produktionsbereiche in der Industrie und im Dienstleistungssektor beeinflusst. *Erstens* ist die Höhe des Mark-ups mit der Höhe der Konzentration innerhalb des Wirtschaftszweiges verbunden. Dieser wirkt sich positiv auf die Höhe des Monopols und der Preissetzungsmacht und

damit den Mark-up aus. *Zweitens* seien Mark-ups davon beeinflusst, inwiefern Preiswettbewerbe durch andere Wettbewerbsformen ersetzt werden (Kalecki, 1971, S. 50). Zusammengefasst ist der Mark-up somit abhängig vom Grad des Preiswettbewerbs der Unternehmen auf dem jeweiligen (Güter-)Markt (Hein, 2023, S. 34). Zusätzlich werde *Drittens*, der Grad der Monopolisierung durch eine Veränderung der Gemeinkosten im Verhältnis zu den Primärkosten beeinflusst, indem ein Anstieg die Gewinne eines Unternehmens drückt und dies (nicht zwangsläufig) zu taktischen Vereinbarungen zwischen Unternehmen einer Industrie führen kann, welche somit versuchen, die Gewinne ihres Unternehmens zu „schützen“ und dadurch die Preise im Verhältnis zu den Stückkosten steigen (Kalecki, 1971, S. 50). *Viertens* beeinflusst die Stärke der Gewerkschaften die Preissetzung (Kalecki, 1971, S. 51). Eine starke Verhandlungsmacht der Gewerkschaften führt zu einem Rückgang des durchschnittlichen Preisaufschlagsniveaus. Hohe Gewinne im Verhältnis zu den Löhnen stärken nach Kalecki die Position der Gewerkschaften, da Unternehmen aufgrund der bestehenbleibenden Profitabilität Lohnerhöhungen gewähren können, ohne unmittelbar die Preise anheben zu müssen (Kalecki, 1971, S. 161). Allerdings bleibt dieses Verhältnis von hohen Gewinnen zu Löhnen nur stabil, wenn die allgemeinen Kosten nicht zunehmen. Um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, entsteht der Anreiz, die Gewinnmargen bewusst niedrig zu halten (Kalecki, 1971, S. 50). Die Faktoren, die den Mark-up beeinflussen, wirken überwiegend langfristig. Deshalb wird angenommen, dass der Mark-up kurzfristig als konstant gilt (Hein, 2023, S. 33). Änderungen im Mark-up wirken sich langfristig nicht nur auf die Einkommensverteilung zwischen Kapital und Arbeit aus, sondern auch innerhalb der Kapitalistenklasse. Eine Umverteilung kann in dem Fall zugunsten von Großunternehmen stattfinden (Kalecki, 1971, S. 52).

In offenen Volkswirtschaften werden Preise neben internen Faktoren auch maßgeblich durch externe Einflüsse wie Rohstoffpreise und Wechselkursbewegungen bestimmt. Nach Hein kann die Preissetzung auf makroökonomischer Ebene in einer einfachen offenen Volkswirtschaft, in der Rohstoffe und Zwischenprodukte importiert und ein Teil der Endprodukte exportiert werden, wie folgt dargestellt werden (Hein, 2024, S. 12):

$$p = [1 + m(i_r)] \left(\frac{W}{Y} + p_f a \frac{I}{Y} \right), \quad m > 0, \frac{\partial m}{\partial i_r} \geq 0 \quad (2)$$

Neben dem Mark-up und den durchschnittlichen variablen Kosten, wird die Preissetzung auch durch den Realzinssatz i_r und den durchschnittlichen Importkostenanteil pro Produktionseinheit $p_f a \frac{I}{Y}$ beeinflusst. Dieser ergibt sich durch den Preis der importierten Güter in ausländischer Währung p_f , dem Importkoeffizienten für das Importgut a , sowie der Importmenge pro Output $\frac{M}{Y}$. Das Kreditvolumen ist keine Funktion des Sparens, sondern entsteht aus der

Kreditnachfrage. Bankeinlagen entstehen endogen durch Kreditvergabe. Der Zinssatz ist dabei eine externe Größe, die unabhängig vom Einkommenserzeugungsprozess besteht (Hein, 2017, S. 5). Die Zinsabhängigkeit des Mark-ups $\frac{\partial m}{\partial i_r} \geq 0$ beschreibt, dass steigende Zinssätze langfristig auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zu einer Erhöhung des Mark-ups führen. Die Höhe des Mark-ups entspricht dem Gewinnanteil der Unternehmen. Er bestimmt gemeinsam mit den Lohnstückkosten, die Verteilung der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung zwischen Kapital und Arbeit. Die Preissetzung und das allgemeine Preisniveau ist somit direkt mit den Verteilungsverhältnissen verknüpft und ist keinesfalls das Resultat der Geldmenge gemäß der Neoklassik. Im folgenden Abschnitt wird der Zusammenhang der Preisbildungsmechanismen und der funktionalen Einkommensverteilung verdeutlicht.

Die kaleckianische und strukturalistische Analyse hebt Institutionen, soziale Normen, Verteilungskonflikte und strukturelle Merkmale der Wirtschaft als Determinanten der Einkommensverteilung hervor. Sie bricht mit der Vorstellung, wonach Einkommensverteilungen ausschließlich durch Marktmechanismen bestimmt werden (Nikiforos et al., 2024, S. 345). Für Kalecki ergibt sich das Nationaleinkommen aus den Profiten der Kapitalisten und den Löhnen der ArbeitnehmerInnen. Basierend auf seiner Preisbildungstheorie schlussfolgert er, dass in einer einfachen geschlossenen Volkswirtschaft langfristig der relative Lohnanteil an der Wertschöpfung der Gesamtindustrie bzw. die funktionale Einkommensverteilung, neben der industriellen Zusammensetzung, durch die Höhe der Mark-ups (*als Grad der Monopolisierung*) und das Verhältnis der Lohnstückkosten zu den Rohstoffpreisen bestimmt wird (Kalecki, 1971, S. 63). Kalecki prägte den berühmten Satz (von Nicholas Kaldor): „Capitalists earn what they spend and workers spend what they earn.“ (Kaldor, 1955, S. 96). ArbeiterInnen konsumieren ihr Einkommen, während Unternehmen ihre Einnahmen und Profite indirekt durch ihre Ausgabenentscheidungen bestimmen (Kalecki, 1971, S. 83). Löhne stellen einen erheblichen Bestandteil der Nachfrage dar. Sie werden sofort wieder in Konsum umgesetzt. Er grenzt sich von der Vorstellung ab, dass alle EinkommensbezieherInnen gleichberechtigt durch ihre Konsum- und Sparsentscheidungen zur Bestimmung des gesamten Volkseinkommens beitragen.

Demnach ist festzustellen, dass die Verteilung des Einkommens nicht durch Arbeitsmarktmechanismen bestimmt wird, sondern ist das Ergebnis gesellschaftlicher Auseinandersetzungen zwischen Unternehmen und Beschäftigten. Die Kräfteverhältnisse in diesen Verteilungskonflikten werden maßgeblich durch strukturelle Bedingungen wie das Ausmaß der Arbeitslosigkeit, die Macht von Gewerkschaften sowie die Wettbewerbssituation geprägt. Vor allem die politische Dimension der Vollbeschäftigung ist entscheidend für Kalecki. Obwohl dies

ökonomische Vorteile mit sich bringen kann, lehnen Unternehmen staatliche Vollbeschäftigungspolitik häufig ab, da sie die disziplinierende Wirkung der Arbeitslosigkeit untergräbt und das Bewusstsein, sowie die Streikbereitschaft der ArbeitnehmerInnen stärkt (Kalecki, 1971, S. 141). Kalecki widerspricht der Auffassung, dass Lohnerhöhungen direkt die Unternehmensgewinne und die gesamtwirtschaftliche Nachfrage schmälern. Auch benannt als das „Paradox of Costs“ (Höfgen, 2020, S. 108). Stattdessen betont er, dass Lohnveränderungen nur begrenzte Auswirkungen auf die funktionale Einkommensverteilung haben. Kalecki argumentiert, dass die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften eine Umverteilung des Einkommens von Gewinnen zu Löhnen erzielen könne, es müsse sich dabei jedoch um einen signifikanten Anstieg der Gewerkschaftsmacht handeln, der dazu beitragen kann, dass die Mark-ups sinken. Normale Lohnerhöhungen habe keinen wesentlichen Einfluss auf die Gesamtverteilung (Kalecki, 1971, S. 161).

In einer offenen Volkswirtschaft, in der die Produktion im internationalen Wettbewerb steht und Rohstoffe importiert werden, hängt die funktionale Einkommensverteilung zusätzlich vom nominalen Wechselkurs, dem inländischen und dem ausländischen Preisniveau sowie vom Verhältnis der Lohnstückkosten zu den importierten Rohstoffkosten ab (Hein, 2023, S. 176). Lohnkosten beeinflussen die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen.

Grundlegend erkennt Kalecki an, dass Preise in einer kapitalistischen Wirtschaft nicht primär über Grenzkosten, Angebot und Nachfrage bestimmt werden. Vielmehr dienen Preise dazu, Kosten zu decken und Gewinne zu sichern (Minsky, 2013). Preise sind als Träger von Profiten zu verstehen und stehen im direkten Zusammenhang mit Verteilungsfragen. Ein allgemeiner Anstieg des Preisniveaus vollzieht sich durch den Anstieg verschiedener individueller Preise (Sawyer, 2001, S. 251). Die funktionale Einkommensverteilung und das allgemeine Preisniveau werden nach Kalecki maßgeblich durch die Mark-up-Preissetzung, die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften und strukturelle Marktbedingungen bestimmt. Daraus folgt, dass die Entwicklung des Preisniveaus sowohl im Zusammenhang mit der Struktur der Preisbildung als auch mit den zugrunde liegenden gesellschaftlichen Verhältnissen betrachtet werden muss. Eine Analyse der Inflation muss sich verstärkt auf die Kostenstruktur der Produktion konzentrieren (Matamoros, 2024).

2.3 Konflikttheoretische Perspektive auf Inflation nach Kalecki

Die kaleckianische *Conflict Theory of Inflation* bezieht die Kostenstruktur der Produktion grundlegend mit ein. Innerhalb dieses theoretischen Konzepts lassen sich derzeit zwei weiterentwickelte Modellrahmen für Verteilungskonflikte im Zusammenhang mit Inflation

identifizieren. Zum einen der Ansatz nach Blecker/Setterfield/Lavoie und zum anderen nach Hein/Stockhammer (Hein & Häusler, 2024). Im Folgenden wird auf die von Hein und Stockhammer weiterentwickelte Theorie nach Kalecki und Rowthorn zurückgegriffen um die wesentlichen Zusammenhänge der Inflationsdynamik darzustellen.

Die Grundlage für den Ansatz besteht in den Zielansprüchen von Unternehmen und ArbeitnehmerInnen an die Einkommensverteilung (Hein, 2023, 2024). Die weiteren Akteure, die einen Anspruch auf das Einkommen erheben, sind der Staat und das Ausland. Diese werden im folgenden Modell außer Betracht gelassen, da sie bezüglich des Verteilungskonfliktes als ausreichend geschützt angenommen werden. Inkonsistente Verteilungsansprüche führen zu unerwarteter Preisniveauveränderung, sowie zu einer Veränderung der Verteilung unabhängig von der Beschäftigung. Nur bei konsistenten Ansprüchen entstehen konstante Inflation und konstante Verteilung (Hein, 2024, S. 216). Kurzfristig gilt die Ziellohn- und Gewinnquote der Unternehmen als konstant bis zur Kapazitätsauslastung (Dabrowski, 2025, S. 2). Der Zielanspruch der Unternehmen (angestrebte Gewinnquote) h_f^T ergibt sich auf der Basis der Mark-up-Preisbildung (h_0) und (mittelfristig) vom realen Zinssatz (h_3). Darüber hinaus wird der Mark-up durch den Einfluss der erwarteten relativen ausländischen Inflationsrate ($h_5 a_r^e$) bestimmt (Hein, 2023, S. 178) und kann somit wie folgt ausgedrückt werden:

$$h_f^T = h_0 + h_3 i_r^e + h_5 a_r^e, \quad 1 > h_0 > 0, h_3, h_5 \geq 0 \quad (3)$$

Der Gewinnanteil der ArbeitnehmerInnen (die angestrebte Lohnquote) Ω_W^T wird durch das Lohnverhandlungssystem sowie das soziale Sicherungssystem beeinflusst. „Dazu zählen die Reichweite und Durchsetzungskraft der Gewerkschaften, der Grad der Lohnverhandlungskoordination, arbeitsrechtliche Schutzbestimmungen sowie sozialstaatliche und institutionelle Rahmenbedingungen des Arbeitsmarktes und der Beschäftigung. Dies wird durch die konstante Ω_0 dargestellt und wird als kurzfristig konstant angenommen. Außerdem wird der Zielanspruch durch die Reaktion der Gewerkschaften Ω_1 und die Beschäftigungsrate e beeinflusst (Hein, 2023, Kapitel 5):⁵

$$\Omega_W^T = \Omega_0 + \Omega_1 e, \quad 1 > \Omega_0, \Omega_1 \geq 0 \quad (4)$$

Sind die Ansprüche der ArbeitnehmerInnen (Ω_W^T) und die Ansprüche der Unternehmen (h_f^T) konsistent, besteht kein inflationsinduzierender oder verstärkender Verteilungskonflikt. Die

⁵ Das Modell nimmt an, dass der reale Wechselkurs keinen direkten Einfluss auf die Zielansprüche der Das Modell geht davon aus, dass der reale Wechselkurs keinen direkten Einfluss auf die Zielansprüche der ArbeiterInnen hat, da sie nur inländische Güter konsumieren – andere Modelle treffen hierzu abweichende Annahmen (Dabrowski (2025, S. 3)

Autoren greifen an dieser Stelle auf den Zusammenhang zwischen Beschäftigungsrate und Inflation zurück. Eine höhere Beschäftigung stärkt die Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen und erhöht damit die Durchsetzungsfähigkeit von Reallohnforderungen. Die *Stable Inflation Rate of Employment* (SIRE e_n) beschreibt eine Beschäftigungsrate, bei der die Verteilungsansprüche der ArbeitnehmerInnen und Unternehmen in Übereinstimmung sind.⁶ Der Verteilungskonflikt entsteht, wenn die Zielansprüche beider Gruppen inkonsistent sind (Hein, 2023, Kapitel 5):

$$\Omega_W^T + h_f^T \neq 1 \quad (5)$$

Die von ArbeitnehmerInnen und Unternehmen gleichzeitig erhobenen Ansprüche auf das Nationaleinkommen übersteigt das tatsächlich verfügbare Einkommen. Es kommt zu einem positiven Aspiration Gap (Hein, 2023, Kapitel 5):

$$\Omega_W^T + h_f^T > 1, \quad e > e_n \quad (6)$$

Liegen die Ansprüche unter dem tatsächlich verfügbaren Einkommen kann es zu deflationären Entwicklungen kommen. Der Aspiration Gap wird demnach auch über die SIRE im Verhältnis zur tatsächlichen Beschäftigung e_t ausgedrückt. Die Größe des Aspiration Gaps gibt an, wie weit die Zielansprüche der Unternehmen mit den Ansprüchen der Arbeit übereinstimmen oder im Konflikt stehen (Hein, 2024; Rowthorn, 1977, S. 218). Preissteigerungen, die Unternehmen versuchen durchzusetzen, fallen umso höher aus, je größer das Aspiration Gap ist. Formal lässt sich die Lohn- und Preisdynamik wie folgt abbilden. Die Lohnsteigerung \widehat{w}_t , unter der Annahme, dass das Produktivitätswachstum gleich null ist, ergibt sich aus dem Aspiration Gap, dem Beschäftigungsniveau und der erwarteten Preissteigerung (tatsächlichen Inflation der Vorperiode) (Hein, 2023, Kapitel 5):

$$\widehat{w}_t = \omega(e_t - e_n) + \hat{p}_{t-1}, \quad \omega \geq 0 \quad (7)$$

Die Preissteigerung der Unternehmen ergibt sich somit aus der Lohnsteigerung und aus der Preissetzung der Unternehmen. Vorausgesetzt der Mark-up ist kurzfristig konstant (Hein, 2024). Der Pass-Through-Faktor (ϑ) ist das Maß für die Fähigkeit der Unternehmen, Lohnkosten in Preise umzuwälzen (Hein, 2023, Kapitel 5):

$$\hat{p}_t = \vartheta\omega(e_t - e_n) + \hat{p}_{t-1}, \quad 1 \geq \vartheta \geq 0 \quad (8)$$

⁶ Im Gegensatz zur NAIRU handelt es sich hierbei nicht um ein statisches Gleichgewicht, sondern um eine dynamische, konfliktgetriebene und endogen bestimmte Größe. Zudem ist die Beschäftigungsrate nicht über die Arbeitsnachfrage nicht abhängig vom Reallohn. Für eine vertiefte Analyse siehe Hein (2004)

Inflation ergibt sich als Differenz zwischen tatsächlicher und erwarteter Inflation und als Ergebnis des ungelösten Verteilungskonfliktes (Hein, 2024). Steigende Löhne können zu höheren Preisen führen, woraufhin erneut erhöhte Lohnforderungen entstehen. Dieses Muster wird häufig als Lohn-Preis-Spirale bezeichnet. Jedoch beschreibt eine solche Spirale keine zwingende Kausalabfolge. Sich gegenseitig verstärkende Preissteigerungen können auch preisinduziert beginnen, wenn zunächst Preissteigerungen Lohnforderungen auslösen.⁷ Dabei kommt dem Mark-up im Rahmen der Preisbildung eine entscheidende Rolle zu. Langfristig stellt dieser keine konstante Größe dar, sondern kann sich dynamisch an ökonomische und institutionelle Faktoren anpassen. Während Lohninflation im Zusammenhang mit der Lohn-Preisspirale wenig kontrovers diskutiert wird und im Allgemeinen von vielen ÖkonomInnen anerkannt wird, gilt dies für eine durch Mark-ups verursachte Inflation nicht (Matamoros, 2024, S. 1046).

Ein entscheidender Faktor kann in beiden Fällen ein von außen induzierter Preisanstieg sein. Die Preisentwicklung, die exogene Preisveränderungen berücksichtigt, kann wie folgt ausgedrückt werden (Hein, 2024):

$$\hat{p} = \xi_1[w(e_t - e_n) + \Delta\hat{p}_{t-1}] + \xi_2(\hat{p}f_t + \hat{a}_t), \quad (9)$$

$$\xi_1 = \frac{(1+m)\frac{w}{y}}{p}$$

$$\xi_2 = \frac{(1+m)pfa\mu}{p};$$

$\xi_1 + \xi_2 = 1$; ξ_1, ξ_2 = Anteile des binnenwirtschaftlichen Konflikts vs. externer Schocks.

Im Falle exogener Schocks wie Anstiege der Importpreise oder reale Abwertungen erhöhen die Kostenbasis der Unternehmen. In offenen Volkswirtschaften, mit hoher Rohstoff- oder Vorleistungsabhängigkeit (z. B. Deutschland) schlägt sich dies direkt in einem Anstieg des realen Wechselkurses nieder, was das Austauschverhältnis zwischen Export- und Importpreisen, die Terms of Trade (ToT), verschlechtert (Rowthorn, 1977, S. 220). Durch die Verschiebung der ToT sinkt das reale Volkseinkommen (Koenen & Obst, 2023, S. 3) und verändert die makroökonomischen Verteilungsspielräume. Dies verschärft den Verteilungskonflikt, weil beide Seiten versuchen, ihre Ansprüche aufrechtzuerhalten. Unternehmen passen ihre Zielansprüche an, um die Gewinnziele zu sichern. Sie versuchen ihre gestiegenen Kosten auf die Preise weiterzugeben. Formal: Der Ziel-Lohnanteil der Unternehmen sinkt, da sich die Importkosten erhöhen,

⁷ Empirische Untersuchungen historischer Inflationsphasen legen nahe, dass eine Lohn-Preisspirale selten auftreten. In Situationen wo Reallöhne deutlich fallen, neigen Nominallöhne lediglich mit der Inflation aufzuholen und scheinen nicht zu einem Treiber geführt zu haben (Alvarez et al. (2024).

während der reale Ziel-Lohnanteil der ArbeitnehmerInnen unverändert bleibt, womit sich die Verteilungsansprüche verschieben. Es entsteht eine positiven Aspirationslücke. Der angestrebte Lohnanteil der ArbeitnehmerInnen übersteigt den angestrebten Gewinnanteil der Unternehmen (Hein, 2024, S. 220). Eine Verschlechterung der ToT verschärft nicht nur die Verteilungskonflikte innerhalb eines Landes, sondern können auch global Verteilungskonflikte verschärfen. Wenn sich die ToT eines Landes verschlechtern, etwa durch steigende Preise für importierte Rohstoffe oder Energie, fließt ein wachsender Teil der inländischen Wertschöpfung ins Ausland ab. Abhängig von der Art des Preisanstiegs profitieren insbesondere die Exportländer der entsprechenden Güter von den höheren Preisen. Die Auswirkungen inflationärer Prozesse auf die globale Ungleichheit reichen jedoch weit über diese direkten Mechanismen hinaus. Eine vertiefte Analyse dieser Zusammenhänge würde jedoch den Rahmen der vorliegenden Arbeit überschreiten.

Die vorangegangene Darstellung hat gezeigt, dass inflationäre Entwicklungen im postkeynesianischen bzw. kaleckianischen Ansatz in engem Zusammenhang mit Verteilungskonflikten und den Einkommensansprüchen unterschiedlicher wirtschaftlicher Akteure stehen. Damit ist die Inflationsdynamik wesentlich durch institutionelle Rahmenbedingungen geprägt. Strukturelle Faktoren wie die Ausgestaltung der Arbeitsmärkte, die Mechanismen der Tarifverhandlungen sowie die Preissetzungsspielräume der Unternehmen bestimmen dabei maßgeblich die Ansprüche der Akteure. Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Struktur beeinflusst, wie sich Inflation und die Einkommensverteilung auf nationaler und globaler Ebene entfalten. Eine strukturprägende Entwicklung, die insbesondere im Hinblick auf die in dieser Arbeit betrachteten Zeiträume von Bedeutung ist, besteht in der Finanzialisierung der Wirtschaft.

2.4 Preissetzungs- und Verteilungseffekte der Finanzialisierung

Anschließend an die Preissetzungsmechanismen und Verteilungswirkungen wird im Weiteren kurz auf die Bedeutung der Finanzialisierung und deren Auswirkungen auf wirtschaftliche Prozesse sowie auf die Preisbildung eingegangen.

Unter Finanzialisierung kann die zunehmende Bedeutung finanzieller Motive, Finanzakteure und Finanzinstitutionen in der Funktionsweise der nationalen und internationalen Volkswirtschaften verstanden werden (Epstein, 2005, S. 3). Diese Entwicklung wird mit den strukturellen Veränderungen seit dem Ende 1970er-Jahren verbunden, insbesondere mit der Durchsetzung neoliberaler Politiken in den 1980er- und 1990er-Jahren. Sie ging mit einer Deregulierung der Finanzmärkte, einer Schwächung staatlicher Nachfragepolitik sowie mit der Liberalisierung des Kapitalverkehrs einher. Im europäischen Kontext wurde die Finanzialisierung maßgeblich

durch die europäische Integration, die Einführung des Euros und den Ausbau grenzüberschreitender Kapitalströme vorangetrieben (Nölke, 2016, S. 44–45).

Die Finanzialisierung bewirkt einen strukturellen Wandel der kapitalistischen Ökonomie, indem Kapitalgruppen ihre Anlagen zunehmend von der Produktion realer Güter hin zu Finanzanlagen verschieben. Gewinne entstehen immer häufiger nicht mehr durch Produktion und Verkauf, sondern durch Kapitalgewinne infolge steigender Vermögenswerte (Heise, 2023, S. 968). Unternehmensstrategien werden zunehmend von finanziellen Überlegungen dominiert. Die Prioritäten der Unternehmensführung in den OECD-Ländern hat sich stark zugunsten der Aktionäre und des obersten Managements verschoben, insbesondere durch die Orientierung am Shareholder Value, also dem Ziel, den Wert der Aktionäre zu maximieren (Evans & Hubbard, 2008, S. 66). In postkeynesianischen Ansätzen wird der Einfluss von Globalisierung und Finanzialisierung auf die funktionale Einkommensverteilung betont (Lavoie & Stockhammer, 2013, S. 7). Eine Analyse der langfristigen Auswirkungen zeigt, dass Finanzialisierung durch steigende Dividenden, höhere Managementvergütungen und eine Schwächung gewerkschaftlicher Institutionen zulasten des Arbeitseinkommens wirkt, da Letzteres die Anpassungsfähigkeit der Löhne an Produktivitätsfortschritte verringert (Dodig et al., 2015).

Insgesamt führt der Wandel der Unternehmensstrategie im Zuge der Finanzialisierung dazu, dass auch die Preisgestaltung zunehmend von finanziellen Zielen und den Interessen der Kapitalmärkte geprägt wird, wodurch sich die Dynamik der Preissetzung verändert. Strukturelle Veränderungen wie die Finanzialisierung, die Preisbildung und Gewinnansprüche der Unternehmen beeinflussen, prägen somit auch die Dynamik der Inflation.

2.5 Vergleichskriterien und analytischer Rahmen

Festzuhalten ist, dass anhaltende Inflation auf Grundlage der kaleckianischen Inflationstheorie aus Verteilungskonflikten resultiert. Entlang dieses theoretischen Rahmens wirken externe Preisschocks nur dann dauerhaft inflationär, wenn sie durch konfliktbedingte Einkommensansprüche verstärkt werden. Der Mark-up fungiert dabei als Indikator unternehmerischer Gewinnziele und verweist zugleich auf zugrunde liegende strukturelle Machtverhältnisse. Auf Grundlage der dargestellten theoretischen Überlegungen zu konfliktbedingten Inflationsursachen und den Bestimmungsfaktoren des Mark-ups nach Kalecki erfolgt die Auswahl von vier Vergleichskriterien:

Erstens die Wirtschaftsstruktur und makroökonomische Konstellation

Zweitens die funktionale Einkommensverteilung

Drittens die (Entwicklung der) Mark-ups

Viertens die Organisationsstruktur der Gewerkschaften.

Diese Kriterien bilden die Basis für die vergleichende Analyse der beiden betrachteten Zeiträume in der folgenden Fallstudie.

3 Fallbeispiel Inflation 1973

Ölpreisschock 1973

Im Zuge des Nahostkonflikts, insbesondere des Jom-Kippur-Krieges im Oktober 1973, verknappten die in der OPEC organisierten erdölexportierenden Staaten ihre Öllieferungen und erhöhten gleichzeitig die Preise auf dem Weltmarkt, um politischen Druck auf westliche Staaten auszuüben, die Israel unterstützten (Graf, 2014; Heine & Herr, 2023, S. 17). In der Bundesrepublik Deutschland kommt es in der *ersten Ölkrise* zu erheblichen Preissteigerungen. Diese Entwicklungen fielen in ein Jahrzehnt tiefgreifender wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Umbrüche. In 1978/79 kommt es zu der sog. *zweiten Ölkrise*, (Graf, 2014, S. 230). Der folgende Abschnitt skizziert die grundlegenden Entwicklungen der ersten Ölkrise als Grundlage für die weitere Betrachtung.⁸

Angesichtes des Ölembargos stiegen die Einfuhrpreise für Erdöl allein im November 1973 gegenüber dem Vormonat Oktober um 41,6 %. Im darauffolgenden Jahr lag der Preis für importiertes Erdöl im März bis zu 221,1% über dem Wert des Vorjahresmonats (Statistisches Bundesamt, 2022). Westdeutschland bezog bis zu 70% ihrer Erdölimporte aus OPEC-Staaten (Deutsche Bundesbank, 1974, S. 39). Westdeutschlands Energieversorgung in der Nachkriegszeit basierte zunächst primär auf der Förderung einheimischer Steinkohle. Gleichzeitig stand Öl aus dem Mittleren Osten in wachsendem Maße und zu günstigen Preisen zur Verfügung. Hinzu kam, dass der Energieverbrauch der Bundesrepublik in den 1960er Jahren deutlich höher ausfiel, als ursprünglich prognostiziert. Schließlich prägte auch Erdöl zunehmend die Energieversorgung und der westdeutsche Markt war zu über drei Vierteln von ausländischen Ölimporten abhängig (Graf, 2014, S. 72–75). Der Preisanstieg für die Erdölimporte schlug sich auch auf der Verbraucherebene nieder.

⁸ Für eine vollständige historische Analyse der ersten Ölkrise können im Rahmen dieser Arbeiten nicht alle Aspekte angeführt werden. Die Ursachen, Dynamiken und Folgen der Ölkrise von 1973 sind vielschichtig und werden in der Fachliteratur aus unterschiedlichen wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Perspektiven betrachtet. Für eine vertiefende, geschichtswissenschaftliche Analyse vgl. zb. Graf, R. (2014). *Öl und Souveränität: Petroknowledge und Energiepolitik in den USA und Westeuropa in den 1970er Jahren* (Vol. 103). Walter de Gruyter GmbH & Co KG.; Kreienbaum, J. (2022). *Das Öl und der Kampf um eine neue Weltwirtschaftsordnung: die Bedeutung der Ölkrise der 1970er Jahre für die Nord-Süd-Beziehungen*

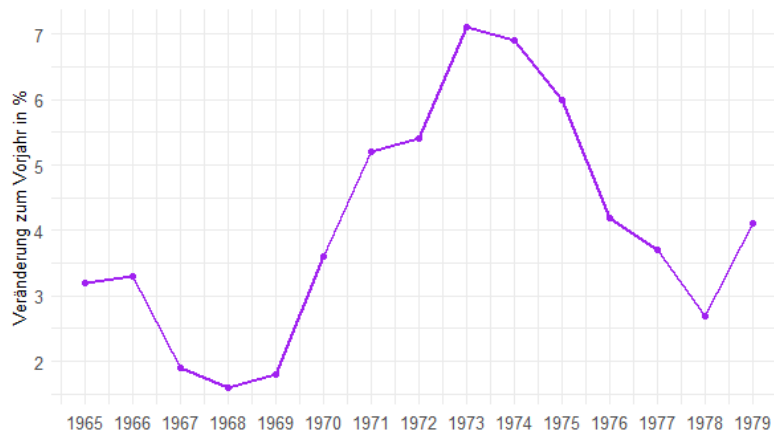


Abbildung 1: jährlicher Preisindex für die Lebenserhaltung aller Haushalte in Westdeutschland 1963 bis 1979

Quelle: Statistisches Bundesamt (2023d); eigene Darstellung

Der Preisindex für die Lebenserhaltung aller privaten Haushalte lag im Februar 1974 um 7,6% über dem des Vorjahresmonats. Die Industriepreise stiegen im Vergleich zum Vorjahr im Januar um 10,3% und im Februar um 11,7% (Deutsche Bundesbank, 1974, S.42).

Zwar wurden die Lieferbeschränkungen der OPEC für Deutschland im März 1974 weitestgehend aufgehoben, dennoch verblieben die Ölpreise dauerhaft auf einem deutlich höheren Niveau (Heine & Herr, 2023, S. 18).

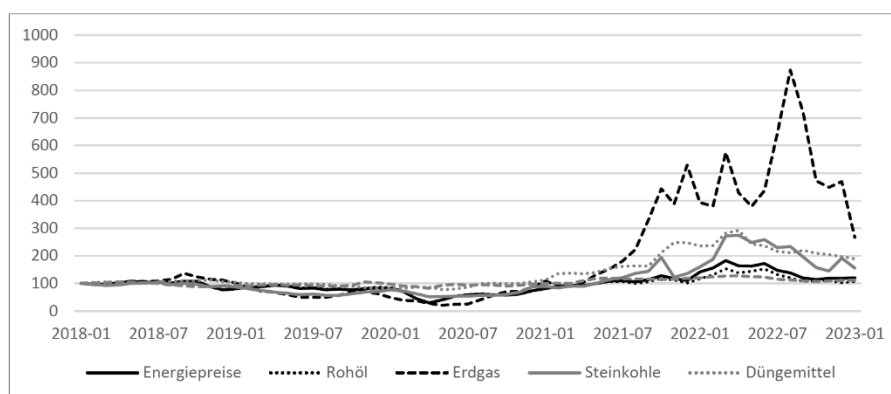


Abbildung 2: Preis für Rohöl in D-Mark, 1966 bis 1986

Quelle: Eigene Darstellung nach Heine & Herr, 2023, basierend auf Daten der World Bank, Bank of Italy

Die Maßnahmen zur Stabilisierung des Preisniveaus erfolgten vor dem Hintergrund tiefgreifender Veränderungen in der Geldpolitik. Nach dem Ende des Bretton-Woods-Systems 1973 hatte die Bundesbank geldpolitische Autonomie gewonnen und konnte unabhängig über ihre Zinspolitik entscheiden. In Reaktion auf den rasanten Anstieg der Inflationsrate erhöhte die

Bundesbank die Leitzinsen deutlich und früher als andere große Zentralbanken, insbesondere früher und stärker als die US-Notenbank. Bereits 1973, vor dem Preisschock verfolgte die Bundesbank eine restriktive Geldpolitik und hob im Januar den Diskontsatz von 3,5% auf 5% (Deutsche Bundesbank, 1974, S. 6). Auch nach dem Preisanstieg im Oktober wird sich zur Beibehaltung dieser restriktiven Geldpolitik ausgesprochen. Nach einsetzen der Rezession ab 1975 erfolgte eine geldpolitische Lockerung und die Geldmarktzinsen blieben bis 1979 niedrig (Heine & Herr, 2023, S. 53–55). Auch die Bundesregierung verabschiedete ein Energiesicherungs-gesetz. Überwiegend in Erinnerung geblieben sind davon insbesondere die autofreien Sonntage, die ab Ende November 1973 für vier Wochen eingeführt wurden, um den Energieverbrauch zu senken. Dennoch fiel das Ausmaß an fiskalpolitischen Maßnahmen eher gering aus und war primär durch die Motivation, die Staatsverschuldung zu begrenzen, geprägt (Heine & Herr, 2023, S. 99).

Untersuchung der Vergleichskriterien

Aufbauend auf der vorangegangenen Darstellung des zeitgeschichtlichen Kontexts erfolgt eine vertiefte Betrachtung der identifizierten Vergleichsmerkmale.

Die *makroökonomische Konstellation und Wirtschaftsstruktur* der Bundesrepublik Deutschland zu Beginn der 1970er-Jahre bildet den Rahmen für die Einordnung der inflationären Entwicklungen dieser Zeit.

Ab Ende der 1960er Jahre, deuteten zunehmende Anzeichen auf ein Ende des zuvor stetigen Wirtschaftswachstums hin. Im Zuge des westdeutschen Wirtschaftswunders der Nachkriegszeit wurde die „Wohlstands- und Produktionslücke“ (Plumpe, 2011, S. 92) zwischen den USA und Westeuropa zunehmend geschlossen. Bereits vor dem ersten Ölpreisschock von 1973 war die Inflationsrate in der BRD deutlich angestiegen. Zwischen 1964 und 1966 erhöhte sie sich von 2,3% auf 3,5%. Die Verbraucherpreise waren bereits im Dezember 1972 6,3% höher als im Vorjahresmonat (Deutsche Bundesbank, 1974, S. 40). Die Kapazitätsauslastung der 1950er und frühen 1960er Jahre lag durchschnittlich bei 90%. Das als Wunder empfundene Wachstum der Nachkriegszeit beruhte weniger auf einem Wunder als vielmehr auf einem Wachstum, das durch „extraordinary export dynamics“ (Brenner, 2006, S. 84) getragen wurde. Die hohe Exportdynamik und hohe Produktionsauslastung konnten aufrechterhalten werden, indem Kostensteigerungen geringgehalten wurden. Begünstigt wurde dies durch die niedrigen Lohnkosten, Zuwanderung und ein wachsendes Welthandelssystem (Brenner, 2006, 71, 84). Diese Dynamik ermöglichte zwischen 1950 und 1960 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 13,5% (Brenner, 2006, 71). Auch eine restriktive Kreditpolitik und ein unterbewerteter

Wechselkurs unterstützten die Exportorientierung und die Preisstabilität. Ab 1960 kam es zu einer deutlichen Abschwächung des Wirtschaftswachstums. Die Nachfrage stagnierte und ging in den 1970er Jahren weiter zurück. Das durchschnittliche jährliche Produktionswachstum in der Industrie sank zwischen 1960 und 1965 auf 5,8%, nachdem es in den Jahren zuvor konstant bei oder über 10% gelegen hatte (Brenner, 2006, S. 74). Der Angebotsschock durch die Verknappung und die steigenden Preise der Ölimporte traf die Bundesrepublik somit in einer Situation des Umbruchs und „labiler Konjunktur“ (Schmahl, 1973, S. 616). Im Jahr 1965 kommt es zu einem Leistungsbilanzdefizit, was als makroökonomisches Alarmsignal für das exportgetriebene Wachstumsmodell der Bundesrepublik galt. Die Bundesbank reagiert mit Zinserhöhungen (Heine & Herr, 2023, S. 43). Die unterbewertete D-Mark verstärkte gleichzeitig den externen Inflationsdruck.

Zwischen 1961 und 1980 entwickelte sich die *funktionale Einkommensverteilung* zugunsten der ArbeitnehmerInnen (Hermann, 2014, S. 104). Die Lohnquote stieg zwischen 1960 und Ende 1980 von 60 auf über 76%. Im Jahr 1973 liegt sie zwischen 73 und 74%. Nach dem die Arbeitslosigkeit in der Nachkriegszeit auf niedrige Werte fiel (unter 1% 1961-1966) stieg sie erstmals wieder 1967 und liegt bei 2,1%. Die 1960er Jahre werden oft in Zusammenhang mit Vollbeschäftigung gesetzt. Zu beachten ist jedoch hinsichtlich der Frauenerwerbstätigkeit, dass lediglich die verzeichnete Arbeitslosenquote gering ausfällt. Die Erwerbstätigenquote hingegen sinkt in den 60er Jahren zunehmend, eine ungeschmälerete Berufs- und Arbeitsvertragsfreiheit erreichen (Ehe-)Frauen erst ab 1977. Die Referenz zur Vollbeschäftigung übersieht in großen Teilen die tatsächliche Beschäftigungssituation breiter Bevölkerungsteile (Maier, 2012).

Mit dem Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967 und der Einführung der „Konzertierten Aktion“ unter Wirtschaftsminister Karl Schiller sollte makroökonomische Steuerung in einem gesamtgesellschaftlichen Konsens institutionalisiert werden (Plumpe, 2011, S. 95–97). Zwischen 1968 und 1971 fällt die gemessene Arbeitslosigkeit in der BRD wieder unter 1%, steigt ab 1971 aber kontinuierlich an (Statistisches Bundesamt, 2025d).

Die Deutsche Bundesbank, welche 1973 als nationale Zentralbank die geldpolitische Organisation prägte, stellt im März 1973 den Dollar-Schutz ein. Mit dem Ausstieg aus den festen Wechselkursen ist der Zusammenbruch des Bretton Woods gesetzt (Deutsche Bundesbank, 1974). Die Bundesbank war fortan nicht mehr verpflichtet, den Dollarkurs zu schützen und gewinnt geldpolitischen Handlungsspielraum. Parallel dazu schwächte die starke Aufwertung der D-Mark zwischen 1969 und 1973 die Exportprofitabilität erheblich. Der Rückgang der Exportprofitabilität im Industriesektor war dennoch durch eine starke ausgelastete Produktion und

Nachfrage und Überproduktion und wachsender internationalen Konkurrenz, wie beispielsweise Japan, geprägt. (Brenner, 2006, S. 189). Die sektorale Struktur der westdeutschen Wirtschaft war zu diesem Zeitpunkt noch stark vom produzierenden Gewerbe geprägt. Im Jahr 1970 waren rund 44,9% der Erwerbstätigen in Industrie und Gewerbe, beschäftigt, während 47,9% im Dienstleistungssektor und 7,1% im primären Sektor (Urproduktion) tätig waren (Statistisches Bundesamt, 2025c). Die Exportstruktur der Bundesrepublik war 1973 durch hohe Spezialisierung auf kapitalintensive, technisch anspruchsvolle Güter geprägt, insbesondere in der Textil- und Bekleidungsindustrie, Eisen- und Stahlproduktion sowie Chemiebranche. Im Laufe der Ölpreiskrise konnten diese Sektoren trotz steigender Exportpreise Marktanteile behaupten oder ausbauen (OECD, 1973). Dennoch verschlechterten sich die ToT der BRD, was eine Verschlechterung des realen im Inland verteilbaren Einkommen zur Folge hatte (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 1974) Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nahm zu Beginn der 1974 trotz der gestiegenen Rohstoffpreise zu (Deutsche Bundesbank, 1974, S. 42). Die hohe Exportorientierung und die Konkurrenzintensität wirkten sich unmittelbar auf die Preissetzung der Unternehmen aus.

Infolgedessen wird die Relevanz von *Mark-ups* genauer betrachtet. Bei den Preisniveauschocks der Jahre 1973 und 1979 stiegen zunächst vor allem die Erzeuger- und Großhandelspreise deutlich an, während die Preise für Einzelhandels- und Lebenshaltungsgüter vergleichsweise moderat reagierten (Heine & Herr, 2023, S. 50). Die Unternehmen geben die Kostensteigerungen infolge der gestiegenen Ölpreise an die Verbraucher weiter, um ihre Gewinnmargen zu schützen. Der Sachverständigenrat (1974) und die OECD (1973) führten an, dass die Mark-ups im Durchschnitt konstant blieben und es wurden keine signifikanten Gewinnaufschläge festgestellt, die über den Anstieg der Kosten hinausgingen. Trotz steigender Inputkosten hielten sich die Unternehmen mit Preisauflagen zurück. Die Gewinnquote und die Entwicklung der Mark-ups waren zu Zeiten der Ölkrise in Westdeutschland tendenziell rückläufig (Nikiforos et al., 2024). Die deutschen Unternehmen konnten Kostensteigerungen nur begrenzt durch Preiserhöhungen ausgleichen, da sie ihre Marktanteile im internationalen Wettbewerb nicht gefährden wollten. In nicht-industriellen Sektoren war die Preissetzungsmacht hingegen größer (Brenner, 2006, S. 133). Die Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland war 1973 bereits stark ausgeprägt. Die 50 größten Industrieunternehmen vereinten nahezu die Hälfte des gesamten industriellen Umsatzes auf sich. Auch bei der Branchenkonzentration sind Anfang der 1970er Jahre steigende Tendenzen zu erkennen (Robert, 1975).

Nachfolgend wird die **gewerkschaftliche Organisation** näher betrachtet. Kooperative und korporatistische Modelle gewerkschaftlicher Interessenvertretung prägten die frühe Bundesrepublik (Schönhoven, 2003, S. 60). Bis 1950 stieg der gewerkschaftliche Organisationsgrad auf 39%, sank jedoch in den 1960er Jahren auf rund 30%. Ab 1969 stieg der Organisationsgrad an und erreichte 1975 36,6% (Armingeon, 1987, S. 12). Die frühen Nachkriegsjahre bis 1951/52 werden als Phase weitreichender gewerkschaftlicher Handlungsmöglichkeiten betrachtet, die jedoch mit wachsendem Einfluss wirtschaftlicher und konservativer Kräfte endete (Armingeon, 1987, S. 13). Der Mitgliederzuwachs Ende der 1960er Jahre fällt zusammen mit dem Regierungsantritt der sozialliberalen Koalition 1969. Während die Hoffnung auf soziale Reformen wuchs, nahm auch der gewerkschaftliche Einfluss zu. Die Stagnation der Mitgliederzahlen Ende der 1970er Jahre hingegen reflektiert eine Reihe von Enttäuschungen (Armingeon, 1987). Die Zeit der hohen Wachstumsraten ist geprägt durch einen „Klassenkompromiss“ zwischen Arbeit und Kapital (Stockhammer & Ramskogler, 2009, S. 330). In den frühen 1960er Jahren begann der Staat, verstärkt in die Tarifpolitik einzugreifen, etwa durch die Einrichtung des Sachverständigenrats und die Formulierung von Lohnleitlinien. Ein Höhepunkt dieser Einbindung war 1967 die bereits erwähnte Gründung der „Konzertierten Aktion“, einem Bündnis von Staat, Arbeitgebern und Gewerkschaften (Schönhoven, 2013, S. 76). Während diese Allianz in der Rezession 1967/68 zur sozialen Stabilität beitrug, verlor sie ab 1969 rasch an Einfluss. Neben den ab 1968 einsetzenden StudentInnenprotesten, kam es zu zahlreichen wilden Streiks, die unabhängig von den etablierten Gewerkschaften organisiert wurden (Plumpe, 2011, S. 96). Schönhoven interpretiert diese Streiks als Ausdruck der Unzufriedenheit der ArbeiterInnen mit dem „systemkonformen Arrangement der Arbeitsbeziehungen“ (Schönhoven, 2013, S. 76). Eine vertiefte Analyse der 68er-Bewegung wird an dieser Stelle nicht erfolgen, dennoch ist hervorzuheben, dass die Proteste ein Klima sozialer Mobilisierung schufen, das sich auch auf Lohnverhandlungen auswirkte.

Bereits vor dem ersten Ölpreisschock 1973 kam es zu hohen Lohnabschlüssen. Die Tarifabschlüsse der späten 1960er Jahre lagen deutlich über dem Niveau der vorangegangenen Dekade. Die daraus resultierende Zunahme der Lohnstückkosten trug in den frühen 1970er Jahren wesentlich zur Beschleunigung der Preissteigerungen bei (Heine & Herr, 2023, S. 20). Ab Anfang der 1970er Jahre erzielten die Gewerkschaften in Westdeutschland deutliche Lohnzuwächse. Im Jahr 1970 stiegen die Löhne in der Metallindustrie um rund 15%, was gesamtwirtschaftlich Realeinkommenszuwächse von fast 10% bedeutete. Im Jahr 1974 setzte die Gewerkschaft Öffentliche Dienste, Transport und Verkehr im öffentlichen Dienst eine zweistellige Tarifierhöhung durch, die deutlich über den empfohlenen Orientierungswerten lagen (Bispinck, 2018, S. 6).

Die Gewerkschaften waren infolge der sozialen Mobilisierung und der schwachen Steuerungsfunktion in der Lage, höhere Ansprüche durchzusetzen. Die Löhne entwickelten sich dennoch unterschiedlich in den verschiedenen Branchen (Heine & Herr, 2023, S. 49).

4 Fallbeispiel Inflation 2022

4.1 Energiepreisschock 2022

Die Verteuerung der Energiepreise und die wirtschaftlichen Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie, wie etwa anhaltende Unterbrechungen globaler Lieferketten, führten bereits ab Ende 2021 zu einem deutlichen Anstieg der Verbraucherpreise (Krebs & Weber, 2024, S. 11; Statistisches Bundesamt, 2025b). Diese Entwicklung folgte auf eine Phase niedriger Inflation, die seit 2014 anhielt. Mit dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine im Februar 2022 verschärfte sich die Situation. Die stark gestiegenen Preise für Gas, Öl und Agrarrohstoffe verstärkten die Preisentwicklung deutlich (Dullien & Weber, 2022, S. 154).

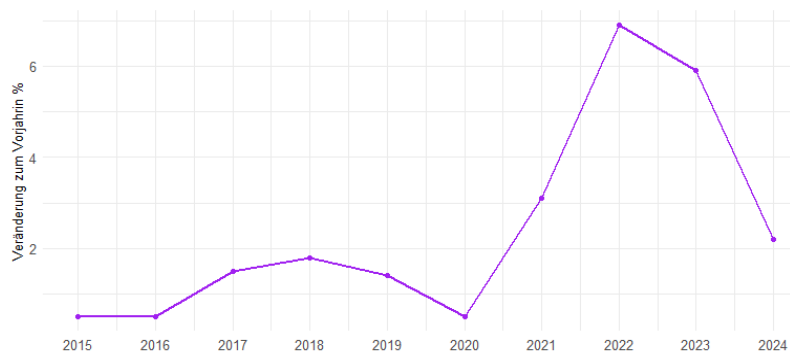


Abbildung 3: Verbraucherpreisindex Deutschland 2015 bis 2024

Quelle: Statistisches Bundesamt o. D. GENESIS-Online-Datenbank, Tabelle 61111-0001; eigene Darstellung

Deutschland war zuvor in hohem Maße von russischen Energieimporten abhängig. Bereits vor Beginn der Invasion erreichten die Großhandelspreise für Gas Rekordniveaus, die Preise der Energieträger im VPI lagen rund 20% über dem Vorpandemieniveau (Dullien & Weber, 2022, S. 154). Im Jahr 2022 stiegen die Gaspreise im zweiten Halbjahr gegenüber dem ersten um 16,2% (Haushalte) bzw. 25,3% (Nicht-Haushalte) (Statistisches Bundesamt, 2023e). Gas als wichtigster Heizenergieträger wirkte sich preissteigernd auf weitere Bereiche aus (Krebs & Weber, 2024). Neben Energie verteuerten sich insbesondere auch Nahrungsmittel stark (Krebs & Weber, 2024, S. 11). Die durchschnittliche Jahresinflationsrate lag 2022 bei 7,9% (Statistisches Bundesamt, 2023c). Deutschland verzeichnete erhebliche Reallohnverluste. Ab Ende 2022 sanken die Rohstoffpreise wieder und erreichten 2023 ein niedrigeres Niveau. Der VPI

reagierte jedoch nur verzögert. Trotz rückläufiger Großhandelspreise blieben die Verbraucherpreise 2023 weiterhin auf hohem Niveau (Krebs & Weber, 2024, S. 9).

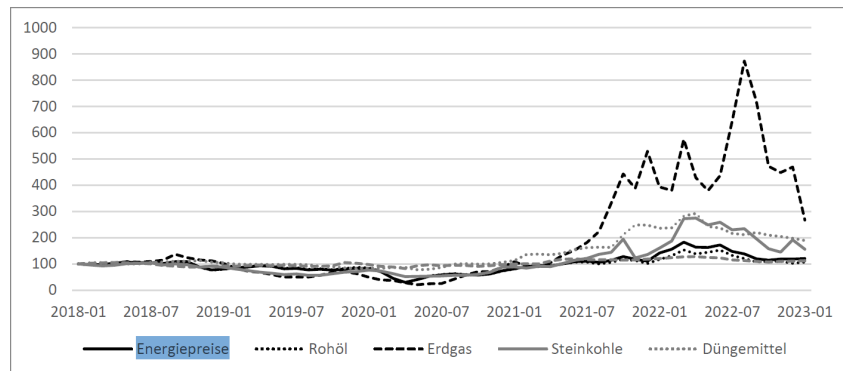


Abbildung 4: Entwicklung der Rohstoffpreise in Euro ab 2018 (Januar 2018 = 100)

Quelle: Eigene Darstellung nach Heine & Herr, 2023, basierend auf Daten der World Bank

Ab Juni 2022 bewegt sich die Europäische Zentralbank (EZB) hin zu restriktiver Geldpolitik und erhöht die Leitzinsen. Zwischen Juli 2022 und September 2023 erhöhte die EZB den Zinssatz für die Einlagefazilität von $-0,5\%$ auf 4% (Europäische Zentralbank, 2024). Die Bundesregierung bemühte sich bereits unmittelbar nach Beginn des Krieges, die Erdgasimporte auf alternative Anbieter auf den globalen Märkten umzustellen. Ein sofortiges Embargo gegen russisches Gas wurde im März 2022 nicht verhängt, stattdessen versuchte die Regierung, so lange wie möglich, weiterhin russisches Gas zu beziehen (Krebs & Weber, 2024, S. 22). Darüber hinaus beschließt die Bundesregierung im September 2022, neben Entlastungspaketen, die Einführung der Preisbremsen für Gas, Wärme und Strom (Deutscher Bundestag, 2022). Die Bundesregierung führte ab Januar 2023 eine Gas- und Strompreisbremse ein. Für private Haushalte und kleine Unternehmen wurde der Gaspreis für 80% des Vorjahresverbrauchs auf 12 Cent pro Kilowattstunde gedeckelt, für Fernwärme auf 9,5 Cent. Für größere Unternehmen galt für 70% des Vorjahresverbrauchs ein gedeckelter Netto-Arbeitspreis von 7 Cent pro Kilowattstunde Gas. Für Strom wurde ein Preisdeckel von 40 Cent pro Kilowattstunde für 80% des Vorjahresverbrauchs eingeführt. Innerhalb der eingesetzten Kommission zur Ausgestaltung dieser Maßnahme sprachen sich viele ÖkonomInnen grundlegend gegen Preisregulierungen aus (Krebs & Weber, 2024, S. 35). Diese Maßnahme trug dazu bei, die gemessene Inflation zu senken, die Kaufkraft zu stabilisieren und Preisunsicherheit abzubauen. Dennoch blieb nach Einschätzung von Krebs und Weber (2024) ein marktliberaler Fundamentalismus prägend für viele wirtschaftspolitische Empfehlungen, trotz offensichtlicher Schwächen des Marktmechanismus. Zwar trugen die Entlastungsmaßnahmen zur Minderung der Preisbelastungen bei, dennoch blieben insbesondere Menschen mit niedrigem Einkommen und RentnerInnen weniger gut vor

den Folgen des Preisschocks geschützt (Dullien et al., 2022, S. 10). Insgesamt erwies sich die Stabilisierungspolitik als zu zögerlich und auf kurzfristige Effekte ausgerichtet (Krebs & Weber, 2024). Nachdem die grundlegenden Geschehnisse skizziert wurden, werden nun die zugrunde gelegten Vergleichskriterien genauer betrachtet.

4.2 Untersuchung der Vergleichskriterien

Im Anschluss an die vorangegangene Kontextualisierung erfolgt im Folgenden eine vertiefte Auseinandersetzung mit den identifizierten Vergleichsmerkmalen.

Die *wirtschaftliche Struktur und makroökonomischen Konstellation* der Bundesrepublik Deutschland zu Beginn der 2020er-Jahre war geprägt von einer krisenhaften Entwicklung. Nach der pandemiebedingten Rezession 2020 von -4,9% des BIP gegenüber 2019, stieg das Bruttoinlandsprodukt in den Jahren 2021 und 2022 insgesamt leicht an, erreichte jedoch erst im dritten Quartal wieder das Vorkrisenniveau von Ende 2019 (Statistisches Bundesamt, 2023b). Der wirtschaftliche Erholungsprozess wurde durch die beschriebenen Preissteigerungen merklich gebremst. Bereits in der zweiten Hälfte 2021 stiegen die Verbraucherpreise (Statistisches Bundesamt, 2025b). Als Teil des Europäischen Währungsraums unterliegt Deutschland der Geldpolitik der EZB, deren vorrangiges Ziel die Preisniveaustabilität ist. Konkret strebt sie mittelfristig eine Inflationsrate von 2% an (Europäische Zentralbank, o. D.). Vor 2021 zeigten sich in der Eurozone zunehmend deflationäre Tendenzen. Im Jahr 2020 lag die Inflation in Deutschland bei 0,5%. Seit Einführung des Euro hatte Deutschland über viele Jahre hinweg Inflationsraten unterhalb des EZB-Ziels verzeichnet (Flassbeck, 2024, S. 390). Bis 1999 verfolgte die Bundesrepublik eine Lohnpolitik, bei der die Nominallöhne im Einklang mit Produktivitätsentwicklung und Inflationsziel standen. Diese Tradition wurde in den 2000er-Jahren aufgegeben. Die realen Löhne stiegen seither deutlich langsamer als die Produktivität, was zu einer Reallohnlücke führte. Diese wiederum ermöglichte es Unternehmen, Preise niedrig zu halten und stärkte dadurch die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exporte (Flassbeck, 2024, S. 390). Die deutsche Volkswirtschaft verzeichnet in den 2010er Jahren dauerhaft einen Leistungsbilanzüberschuss zwischen 6% und 9% des Bruttoinlandsproduktes. Diese Überschüsse tragen nicht nur zu außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten bei, sondern machen die stark exportorientierte deutsche Volkswirtschaft zudem anfällig für wirtschaftliche Entwicklungen und Krisen im Ausland (Behringer et al., 2020, S. 753).

Im Jahr 2022 hat sich der Wechselkurs des Euro gegenüber dem US-Dollar deutlich abgeschwächt (Deutsche Bundesbank, 2022). Da viele Rohstoffe, insbesondere Öl und Gas, auf den internationalen Märkten in US-Dollar gehandelt werden, steigen die Importpreise für diese

Güter in der Eurozone. Dies hatte zusätzlich erheblichen Einfluss auf die Preisentwicklung in Deutschland. Der drastische Anstieg der Energieimportpreise bei gleichzeitig stabilen Exportpreisen führte zu einer Verschlechterung der ToT (Krebs & Weber, 2024, S. 11). Die Exportwirtschaft erholte sich, dennoch schwächte sich die außenwirtschaftliche Position (Deutsche Bundesbank, 2022). Die Verschlechterung der ToT verursachte einen realen Einkommensverlust in Höhe von rund 4% des BIP (Krebs & Weber, 2024, S. 11). Bereits 2019 berichtet das Ifo Institut, dass die Kapazitätsauslastung der Gesamtwirtschaft auf 88,3% gesunken ist. Die bereits sinkende binnenwirtschaftliche Nachfrage (Behringer et al., 2020) verschlechtert sich durch die Pandemie. Im Hinblick auf die Erwerbstätigkeit erreichte die Zahl der Beschäftigten mit über 45 Millionen einen historischen Höchststand seit der Wiedervereinigung, nachdem sie während der Pandemie deutlich zurückgegangen war (Statistisches Bundesamt, 2023a). Die Arbeitslosenquote sank im Jahresdurchschnitt 2022 auf 5,3% (Statistisches Bundesamt, 2025d).

Die *funktionale Einkommensverteilung* verschob sich während des anfänglichen inflationsbedingten Schocks 2021/2022 zulasten des Arbeitseinkommens. Die bereinigte Lohnquote ging in diesem Zeitraum zurück (Dabrowski, 2025, S. 26). Für das Jahr 2022 berechnete das WSI eine Lohnquote von 57% (Janssen & Lübker, 2024, S. 283). Der deutsche Arbeitsmarkt war dabei deutlich vom Dienstleistungssektor geprägt. 75,2% der Erwerbstätigen waren im Dienstleistungssektor beschäftigt, 23,5% im industriellen Sektor und 1,3% in der Urproduktion.

Trotz eines nominalen Lohnanstiegs von durchschnittlich 2,3% führten insbesondere die hohen Verbraucherpreise, bei einer durchschnittlichen Inflation von 7,9%, zu erheblichen Reallohnverlusten. Im dritten Quartal 2022 sank der Reallohn gegenüber dem Vorjahresquartal um -5,4% (Statistisches Bundesamt, 2025a). Insgesamt ging das reale Einkommen im Jahr 2022 um -4% zurück was den stärksten Einbruch seit dem Zweiten Weltkrieg darstellt (Krebs & Weber, 2024, S. 11). Ein bedeutender Einfluss der Löhne auf das Inflationsgeschehen sei demnach ausgeschlossen.

Vor diesem Hintergrund rückt zunehmend die Frage in den Fokus, inwieweit unternehmerische **Preissetzungsmacht und Mark-ups** zur Erklärung der jüngsten Inflationsdynamiken beitragen. Bereits im Winter 2021 weist Isabella Weber auf den Einfluss von Unternehmensgewinnen als Treiber pandemiebedingter Preissteigerungen hin, der in den USA und innerhalb der ökonomischen Debatte geringe Beachtung findet (Weber, 2021). Zunächst hauptsächlich von heterodoxen ÖkonomInnen vertreten, fand diese Argumentationslinie zunehmend auch Eingang in institutionelle Kreise. Isabel Schnabel (2022), Mitglied des Direktoriums der EZB, stellt fest: „these data do imply that, on average, profits have recently been a key contributor to total

domestic inflation, above their historical contribution.“ Die Gewinne der 65 führenden Energiekonzerne steigen bereits ab dem Jahr 2020 und vervielfachen sich mit dem Energiepreisschock nochmals erheblich (Rabensteiner et al., 2025, S. 12). Erste empirische Funde für den Einfluss der Gewinne auf die Inflation lieferte u.a. im Herbst 2022 das Ifo Institut, das auf Basis des Bruttowertschöpfung-Deflators erkennt, dass Unternehmen in bestimmten Branchen trotz gestiegener Inputkosten ihre Gewinnmargen ausweiten konnten (Ragnitz, 2022, S. 25). Auch Studien des Internationalen Währungsfonds (Hansen, 2023), sowie Wollmershäuser et al. (2023) zeigen, anhand der Entwicklung der Absatzpreise, dass zwar überwiegend gestiegene Vorleistungskosten die Inflation bestimmten, jedoch in einzelnen Sektoren wie Landwirtschaft und Bauwesen, Gewinne zur Inflation beitrugen. Bis zu 45% der Inflation seit 2022 sei auf Gewinne zurückzuführen. Eine detaillierte sektorale Analyse von Nabernegg et al., 2024, ergab, dass in besonders inflationsintensiven Branchen wie Bau, Energie, Handel oder Logistik Gewinne im Jahr 2022 durchschnittlich 57,6% der Bruttowertschöpfung ausmachten. Sie lagen somit rund 32% über dem sektoralen Durchschnitt, ohne dass in den meisten Fällen eine tatsächliche Ausweitung der Produktion erfolgte. Im Dienstleistungssektor hingegen sanken die Mark-ups.

Während der Zusammenhang zwischen steigenden Unternehmensgewinnen und Preissteigerungen zunehmend anerkannt wird, herrscht unter ÖkonomInnen weiterhin Uneinigkeit darüber, wie genau dieser Zusammenhang ausgestaltet ist und welche Faktoren die Gewinnsteigerungen ermöglichen. Viele ÖkonomInnen argumentieren, dass Ersparnisse aus der Pandemie den Haushalten ermöglichten höhere Preise zu zahlen und so zusätzliche Nachfrage verstärkten, wodurch Firmen die Preise und Gewinne erhöhen können (Ragnitz, 2022, S. 25). Andere wiederum betonen die zunehmende Marktkonzentration und die daraus resultierende Preissetzungsmacht der Unternehmen als wesentliche Treiber der Inflation (Nikiforos et al., 2024). Darüber hinaus wird argumentiert, dass ein Anstieg der Gewinnanteile auch zyklisch erklärbar sei. Eine Untersuchung von Nikiforos et al. erkennt dafür jedoch keine Belege, da weder die Gewinnanteile noch die Mark-ups während der Pandemie gesunken seien (Nikiforos et al., 2024, S. 635). Weber argumentiert (in erster Linie für US-Amerikanische Firmen), dass Lieferengpässe und Kostensteigerungen, die öffentlich bekannt gemacht wurden, dazu beigetragen haben, Preiserhöhungen als gerechtfertigt erscheinen zu lassen und die Akzeptanz der VerbraucherInnen für höhere Preise zu steigern (Weber & Wasner, 2023, S. 186). Unternehmen, die durch Lieferengpässe und die steigenden Vorleistungskosten unter Druck standen, könnten so die Situation nutzen und ihre Preise stärker als nötig anzuheben.

Auch innerhalb der heterodoxen Ökonomik besteht Uneinigkeit über die Rolle steigender Unternehmensgewinne im Verlauf von Inflationsprozessen, insbesondere darüber, ob diese Gewinne aktiv durch eine Ausweitung von Mark-ups gesteigert wurden. Genauer, ob der Gewinnanstieg unabhängig von den Materialkosten durch bewusste Preispolitik der Unternehmen erfolgt ist. Lavoie (2024) hinterfragt die These einer aktiven Gewinninflation. Er argumentiert, dass Unternehmensgewinne auch dann steigen können, wenn die Mark-ups unverändert bleiben. Ein solcher Gewinnanstieg könne bereits dadurch entstehen, dass Unternehmen gestiegene Materialkosten an die EndverbraucherInnen weitergeben. Steigende Materialkosten führen zu höheren Endpreisen. Die Unternehmen geben diese Preissteigerungen dann an die VerbraucherInnen weiter. Da die Löhne in der Regel weniger stark steigen als die Preise, wachsen die Erlöse stärker als die Lohnkosten. Selbst bei konstanten Mark-ups erhöht sich somit der Anteil der Gewinne an der Bruttowertschöpfung, da die Differenz zwischen Gesamterlösen und Lohnaufwendungen zunimmt. Der genaue Zusammenhang ist jedoch schwer quantifizierbar. Die Messung von Mark-up-Inflation über das Verhältnis von Preisen zu Lohnstückkosten sei oftmals verkürzt. Sowohl Arbeits- als auch Materialkosten seien gemäß der postkeynesianischen Preissetzungsmodelle zu berücksichtigen, die das Zusammenspiel von Kostenschocks und Preissetzungsverhalten als Verstärker von Inflationsdynamiken hervorheben. Die genaue Aufschlüsselung der Arbeits- und Materialkosten ist jedoch nicht umfassend zugänglich (Matamoros, 2024).

Festzuhalten ist dennoch, dass die Gewinne im Zuge der Preisentwicklung zugenommen und einen Beitrag zur Preisentwicklung geleistet haben. Die erhöhten Inputkosten stellen zwar einen begünstigenden Faktor dar, sind jedoch nicht der alleinige Grund für die Gewinnsteigerungen und letztlich die Preisentwicklung. Ein Großteil der ÖkonomInnen sieht zudem Anzeichen dafür, dass Gewinnaufschläge teilweise höher als notwendig angesetzt wurden. Es ist dennoch nicht eindeutig, ob die steigenden Gewinne auf die Sicherung bestehender Gewinnaufschläge oder darüber hinaus auf eine Ausweitung der Mark-ups zurückzuführen sind.

Eine Betrachtung der *Organisationsstruktur der Gewerkschaften* ermöglicht eine Einschätzung ihrer Verhandlungsmacht und in welchem Maße die hohen Unternehmensgewinne durch die organisatorische Schwäche Arbeitnehmenden beeinflusst wurden. Der Anteil der gewerkschaftlich organisierten ArbeitnehmerInnen in Deutschland lag nach Allbus-Daten aus dem Jahr 2021 bei lediglich 17,4%. Im langfristigen Vergleich zeigt sich ein signifikanter Rückgang seit den 1980er Jahren. Der reale Tariflohn sank 2022 durchschnittlich noch stärker als der durchschnittliche Reallohn mit -4,8% (Schulten, 2023). Gleichzeitig verschärfte sich die Problematik der sinkenden Tarifbindung. Im Jahr 2022 arbeiteten 52% der Beschäftigten in

tarifgebundenen Betrieben. Beschäftigte ohne Tarifvertrag verdienten im Schnitt rund 22% weniger als tarifgebundene (Schulten, 2023, S. 130). Hinsichtlich der hohen Inflation fordert die Gewerkschaft im öffentlichen Dienst 10,5%, und in der Metall- und Elektroindustrie 8% Lohnsteigerungen. Dennoch lagen die tatsächlichen Abschlüsse deutlich unterhalb dieser Forderungen. In der Metall- und Elektroindustrie etwa betrug die Tarifierhöhung lediglich 1,6% (Schulten, 2023, S. 128). Dies zeigt, dass die Durchsetzungskraft der Gewerkschaften in Zeiten des Preisschock 2022 erheblich eingeschränkt war.

5 Vergleich und Diskussion

Schlussfolgernd war ein externer Preisschock im Energiesektor ausschlaggebend für einen starken Anstieg des Preisniveaus beider Krisen. Dieser breitete sich auf weite Teile der Wirtschaft aus. Die Dynamik der Preisentwicklungen wurde maßgeblich durch unterschiedliche institutionelle Rahmenbedingungen sowie der wirtschaftlichen und politischen Ausrichtung geprägt.

Die Einbindung der Bundesrepublik in die Wirtschafts- und Währungsunion ab Ende der 1990er- Jahre bedeutete einen tiefgreifenden Wandel der wirtschaftspolitischen Struktur. Während die geldpolitische Verantwortung 1973 bei der Bundesbank lag, unterliegt sie 2022 der EZB. Zudem war die deutsche Wirtschaft der 1970er Jahre durch eine Phase intensiven Wachstums und hoher Beschäftigung der Nachkriegszeit geprägt. Bereits ab dem Jahr 2020 wurde die volkswirtschaftliche Lage erheblich durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie geprägt, vorrangig durch Lockdowns, Produktionsausfälle sowie Störungen in den globalen Lieferketten. Für beide gilt, dass die Preise bereits vor Eintreten des Preisschocks anstiegen. Die geldpolitischen Institutionen, in diesem Fall die Zentralbanken, setzten auf eine nachfrageorientierte Inflationssteuerung angesichts steigender Preise, jedoch zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Während die Bundesbank Anfang der 1970er Jahre Bereits vor dem Preisschock eine restriktive Geldpolitik verfolgte, erhöhte die EZB die Leitzinsen erst im Juli 2022.

Deutliche Unterschiede zeigen sich in der Struktur der Arbeitsmärkte und der sektoralen Gegebenheit der Wirtschaft. Der Arbeitsmarkt in den 1960er/1970er- Jahren war geprägt durch klassische Industriearbeitsplätze und geringe Arbeitslosigkeit, die seither in den Folgejahren dauerhaft höher ausfällt. Auch die sektorale Struktur verändert sich wesentlich. Das dominierende produzierende Gewerbe wurde durch einen wachsenden Dienstleistungssektor abgelöst.

Die Exportstruktur der Bundesrepublik prägt in beiden Zeiträumen die Volkswirtschaft. Die Abhängigkeit vom Exportsektor fällt 2022, aufgrund des zunehmenden Exportüberschusses, noch deutlich größer aus als 1973. Die zunehmende internationale Verflechtung der deutschen

Volkswirtschaft verstärkt die die Übertragung externer Preisimpulse auf die deutsche Inflation. Dennoch bedeutet der Preisschock sowohl 1973 als auch 2022 eine signifikante Verschlechterung der ToT, da die Importpreise relativ zu den Exportpreisen stiegen. Daraus ergibt sich eine Veränderung des realen zu verteilenden Nationaleinkommens in beiden Fällen.

Hinsichtlich der Lohnentwicklung ist zu erkennen, dass es infolge der Ölkrise zu keinem nennenswerten Reallohnverlust kam, während das Jahr 2022 den stärksten Rückgang der Reallöhne seit der Nachkriegszeit mit sich brachte. Seit Mitte der 90er Jahre sind durchschnittlich die Reallöhne am unteren Ende der Verteilung gesunken, während nur die Einkommen der obersten Einkommensgruppen zunahmen. Zu beachten ist zudem der langfristige Trend, dass sich seit den 1980er Jahren ein kontinuierlicher Rückgang des Lohnanteils am Nationaleinkommen beobachten lässt. Dabei hat sich der Lohnanteil in Deutschland deutlicher verringert als in den meisten anderen Staaten (Behringer et al., 2020, S. 755). Die funktionale Einkommensverteilung verschiebt sich ab den 80er Jahren klar zu Gunsten der Gewinn- und Vermögenseinkommen (Hermann, 2014, S. 105). Auch bezüglich der Tarifbindung ist ein Rückgang zu erkennen. In Deutschland ist der Rückgang des Lohnanteils primär auf die sinkende Verhandlungsmacht der Arbeitnehmenden infolge einer abnehmenden Gewerkschaftsdichte, des Sozialstaatsabbaus sowie die Auslagerung von Produktion oder Dienstleistungen in Länder mit niedrigen Arbeitskosten zurückzuführen (Guschanski & Onaran, 2022). Die gewerkschaftliche Organisation steht in den 2020er Jahren im deutlichen Kontrast zu den späten 60er und frühen 70er Jahren. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad sinkt im Zeitverlauf. Zwischen 1980 und 2018 hat sich der Netto-Organisationsgrad, der nur abhängig Beschäftigte berücksichtigt, der Gewerkschaften nahezu halbiert (Biebeler H. & Lesch H., 2015; Fulda, 2022). Während der Organisationsgrad im Jahr 1973 bei über 30% liegt, wird er 2022 auf ca.17% geschätzt. Parallel dazu nahm die Streikaktivität ab. Die späten 1960er und frühen 1970er Jahre waren durch ein hohes Streikaufkommen geprägt. Hingegen sind Arbeitskämpfe seltener und weniger umfangreich geworden. Sowohl vor Beginn als auch während der ersten Ölpreiskrise konnten deutliche Tariflohnerhöhungen durchgesetzt werden. Im Jahr 2022 ist dies nicht zu erkennen. Die Entwicklungen deuten auf einen asymmetrisch verlaufenden Verteilungskonflikt hin. Insbesondere in Bezug auf den Einfluss der unternehmerischen Preissetzung in Phasen der hohen Preissteigerungen ist diese Entwicklung zu berücksichtigen.

Die Betrachtung der Unternehmensgewinne, insbesondere der Mark-ups, weist darauf hin, dass diese zu Zeiten der Ölkrise weitgehend konstant gehalten wurden. Der konstante Kostenanstieg stand im Vordergrund der Preissetzung. Hingegen wird die Ausweitung von

Unternehmensprofiten und Mark-ups im Zuge des Energiepreisschocks 2022 durch viele ÖkonomenInnen hervorgehoben.

Im Rahmen der kaleckianischen Inflationstheorie stellt der Anstieg der Rohölpreise und der Energiepreise einen klassischen exogenen Schock dar. Die Verschlechterung der ToT verringert das Realeinkommen. Die starke Orientierung auf importierte Rohstoffe erhöht die Anfälligkeit für Preisschocks. Entsprechend der kaleckianischen Preisbildung erhöht sich die Kostenbasis der Unternehmen durch die erhöhte Importkosten. Unternehmen versuchen daher die gestiegenen Kosten über Preiserhöhungen weiterzugeben, um den angestrebten Mark-up zu sichern. Die Unternehmen passen demnach ihre Gewinnziele an. Seitens der ArbeitnehmerInnen werden die Lohnansprüche durch den Anstieg des Preisniveaus beeinflusst, mit dem Ziel die Kaufkraft zu sichern. Demnach verringerte sich, der Theorie zufolge, der Lohnanteil am Volkseinkommen sowohl während des Preisschocks 1973 als auch 2022, da Unternehmen ihre Gewinnansprüche erhöhten. Die inkonsistenten Ansprüche haben ein positives Aspiration Gap zur Folge und verfestigen die Preisdynamik des anfänglichen Preisschocks. Die Zielansprüche der ArbeitnehmerInnen stiegen bereits vor Beginn der Ölpreiskrise. Die Inflationsdynamik ist 1973 durch ein bestehendes Aspiration Gap geprägt. Beide Seiten schafften es teilweise ihre Zielansprüche umzusetzen. Die Reaktion der Löhne auf die Inflation ist durch eine hohe Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen geprägt. Die zu jener Zeit starken Gewerkschaften trugen dazu bei, dass es zu keinem starken Reallohnverlust kommt. Gleichzeitig schafften es die Unternehmen weitestgehend ihren Anteil zu sichern und die Preise an die VerbraucherInnen weiterzugeben. Im Gegensatz zum Jahr 1973 kommt es 2022 zu einem erheblichen Reallohnverlust. Im Jahr 2022 lassen sich die Entwicklung der inkonsistenten Ansprüche und die Inflationsdynamik in Folge eines Preisschockes anders interpretieren. Der starke Reallohnverlust deutet auf einen asymmetrischen Konflikt hin. Die Ziel-Lohnansprüche der ArbeitnehmerInnen können nicht erreicht werden, die Gewerkschaften verfügen mit geringer Organisation und einem geringen Ausmaß an Tarifbindungen keine hohe Verhandlungsmacht. Die Löhne reagierten nur gering auf die Preisentwicklung. Parallel dazu konnten die Unternehmen ihre Gewinnansprüche an die gestiegenen Kosten anpassen und ihre Preise erhöhen. Während die Preisdynamik in Folge des Ölpreisschocks 1973 durch sich die symmetrische Ausweitung beider Zielansprüche geprägt ist, lässt sich der anhaltende Anstieg des Preisniveaus 2022 primär durch die Zielansprüche der Unternehmen erklären.

Im Kontext der zu Beginn dieser Arbeit aufgestellten Hypothesen bestätigt sich die Annahme der anhaltenden Preissteigerung als Ausdruck strukturell vermittelter, konfliktgetriebener Einkommensansprüche. Sowohl während des Preisschocks 1973 als auch 2022 können Aspekte ausgemacht werden, die auf den Verteilungskonflikt zwischen Kapital und Arbeit zurückgeführt werden können, wenngleich dieser Konflikt auf unterschiedlichen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedingungen, wie die globalisierte Wirtschaft und die Stärke der Arbeitnehmerschaft, basierte. Diese wirtschaftliche und gesellschaftliche Struktur beeinflusst, in welchem Ausmaß die Ansprüche von Kapital und Arbeit durchgesetzt werden können.

Auch die zweite Hypothese wird weitestgehend gestützt. Während in den 1970er Jahre die Zielansprüche seitens der Arbeit in der Literatur als wesentlicher Treiber der Preisentwicklung hervorgehoben wird, verweisen VertreterInnen der gleichen Theorieströmung auf die zunehmend steigenden Unternehmensgewinne hin. Eine ähnliche Dynamik der Zielansprüche beider Seiten ist in den Zeiträumen somit nicht zu erkennen. Die Sicherung oder die Ausweitung der Unternehmensgewinne hatte deutlichen Einfluss auf die Preisentwicklung ab 2022. Für die erste Ölpreiskrise finden sich in der Literatur hingegen keine Belege dafür, dass Unternehmen systematisch ihre Mark-ups ausweiten konnten. Die Aufrechterhaltung der Mark-ups trotz steigender Kosten verdeutlicht die aktive Rolle der Unternehmen am Verteilungskonflikt.

Hinsichtlich der Reaktionen auf die Preissteigerung ist festzuhalten, dass jeweils primär auf eine restriktive Geldpolitik gesetzt wurde. Die Inflationsbekämpfung erfolgte somit vorrangig über die Dämpfung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und damit an einer Stelle, die nicht dem Ursprung der jeweiligen Preisniveausteigerung entsprach. Damit wird die dritte Hypothese ebenfalls gestützt. Die wirtschaftspolitischen Reaktionen gingen jedoch teilweise über die geldpolitischen Reaktionen hinaus. Hier ist ein Unterschied erkennbar. Demnach fallen fiskalpolitische Maßnahmen 1973 noch deutlich geringer aus als 2022. Diese fiskalpolitischen Maßnahmen wie Entlastungspakete, waren kurzfristig ausgerichtet, verfehlten eine direkte Auseinandersetzung mit dem Verteilungskonflikt und konnten soziale Ungleichgewichte nicht ausreichend mindern. Die Einführung der Energiepreisbremse erfolgte verzögert und blieb in ihrer Umsetzung unter den Möglichkeiten.

Die Analyse der Mark-ups in der Preisentwicklung 2022 zeigt, dass in der ökonomischen Literatur keine einheitliche Auffassung über ihre Rolle bei der Preisniveauentwicklung besteht. Bereits die genaue methodische Bestimmung der Mark-ups weist Differenzen auf und führt zu unterschiedlichen Interpretationen. Entsprechend bleibt umstritten, ob die Preissteigerungen des Jahres 2022 als profitgeleitete Inflation zu deuten sind. Auch wenn steigende Gewinnanteile

am Einkommen auf den Schutz und nicht die Ausweitung der Mark-ups der Unternehmen zurückzuführen sind, wird in beiden Fällen schlussendlich die Last der Preissteigerungen primär von den ArbeitnehmerInnen getragen. Dies macht gemäß Weber den entscheidenden Punkt in der Untersuchung der Gewinnaufschläge während inflationärer Entwicklungen aus (Weber et al., 2024). Der Ansatz der *Conflict Theory of Inflation* führt Inflation auf die Einkommensansprüche von ArbeitnehmerInnen und Unternehmen zurück, wobei schon das Streben nach Sicherung bestehender Gewinnniveaus in Krisenzeiten als Ausdruck eines verteilungspolitischen Konflikts gilt. Auch ohne aktive Erhöhung der Mark-ups sichern Unternehmen durch Preiserhöhungen ihren Einkommensanteil, was den Kern einer konflikttheoretischen Analyse der Inflationsdynamik bildet.

Die unterschiedlichen Reaktionen der Löhne in den beiden Phasen stehen in Zusammenhang mit der kollektiven Verhandlungsmacht. Die Klassenverhältnisse wurden durch die Globalisierung und den neoliberalen Schock der 1980er- und 1990er-Jahre unwiderruflich verändert (Tooze, 2022). Die Euro-Einführung, ein verstärkter Kapitalexport sowie die zunehmende Rolle Deutschlands als Gläubigerstaat trugen zu einem sinkenden Lohnanteil, der Aushöhlung von Tarifverträgen und Sozialstandards sowie zum Anstieg von Spitzengehältern im Finanz- und Managementsektor bei – Entwicklungen, die maßgeblich den rückläufigen Anteil der Arbeit am Nationaleinkommen seit den 1970er-Jahren erklären (Nölke, 2016, S. 44–45). Während in den 70er Jahren starke Gewerkschaften und eine hohe Tarifbindung die Möglichkeit boten, Reallohnansprüche durchzusetzen, fehlt es zu Zeiten der inflationären Entwicklung 2022 an solchen institutionellen Gegenkräften.

Die einsetzende Finanzialisierung beeinflusste zunehmend die funktionale Einkommensverteilung in Deutschland (Dabrowski, 2025, S. 26). Empirische Untersuchungen für 13 OECD-Länder, die auf der kaleckianischen Verteilungstheorie basieren, belegen, dass insbesondere die Schwächung der Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen, steigende Gewinnaufschläge infolge höherer Zins- und Dividendenzahlungen sowie sektorale Verschiebungen zugunsten des Finanzsektors maßgeblich zum Rückgang des Arbeitsanteils am Volkseinkommen beigetragen haben (Dünhaupt, 2017).

Im Vergleich der beiden Zeiträume werden die unterschiedlichen sozioökonomischen Strukturen deutlich. Während die Inflation im Jahr 1973 von einer starken und organisierten Arbeiterschaft geprägt war, ist die Entwicklung im Jahr 2022 durch eine erhebliche Preissetzungsmacht der Unternehmen und eine weitestgehend ausbleibende Gegenwehr der ArbeitnehmerInnen gekennzeichnet. Dies entspricht der allgemeinen Analyse der finanzialisierten Wirtschaft, in der

kurzfristige Gewinnerwartungen, die Maximierung des Shareholder Value und der Druck der Finanzmärkte auf Unternehmen im Vordergrund stehen. Die zunehmende Abhängigkeit von Kapitalmarktfinanzierungen hat die Priorität auf kurzfristige Rentabilität und Dividendenausüttungen verstärkt. Dadurch wird die Preissetzung heute noch stärker von den Interessen des Kapitals und weniger von gesamtwirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Erwägungen definiert. Darüber hinaus hat die Marktkonzentration in nahezu allen Industriestaaten, in erster Linie den USA zugenommen (Reiner & Bellak, 2022).

Anders als in den 1970er-Jahren, in der eine gewisse Zurückhaltung erkannt wird, ist die strategische Ausweitung von Mark-ups 2022 leichter durchsetzbar. Eine mögliche Erklärung dafür, dass die Unternehmen ihre Gewinnziele nicht ausweiteten, könnte neben den dargestellten institutionellen Gegebenheiten im hohen Wettbewerbsdruck liegen, dem sie ausgesetzt waren. Die zunehmend ausgeschöpfte Nachfrage der 1960er Jahre und die zunehmende internationale Konkurrenz limitierten die Preissetzungsmöglichkeiten der Unternehmen. Die Nachfrage war weitestgehend ausgelastet und die Exportstruktur durch die plötzliche Aufwertung der D-Mark erheblich belastet. Um weiterhin Exportüberschüsse erzielen zu können, wurden die gestiegenen Kosten mit einer gewissen Zurückhaltung an die VerbraucherInnen weitergegeben. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Literatur zu Entwicklungen und Analysen von Mark-ups im Jahr 1973 in geringeren Umfang zur Verfügung stehen als für das Jahr 2022. Dies erschwert eine klare Bewertung der unterschiedlichen Reaktionen im Hinblick auf die Mark-up-Gestaltung in den beiden Inflationsphasen.

Weber argumentiert, dass VerbraucherInnen in Krisenzeiten eine geringere Preissensibilität aufwiesen und die mediale Fokussierung auf die Krise zu einer erhöhten Akzeptanz von Preissteigerungen führte. Ein weiterer zu berücksichtigender Aspekt ist die allgemeine Inflationserwartung. Sie hat nicht nur einen erheblichen Einfluss auf für Lohn- und Preissetzung, sondern bestimmt auch die allgemeine Akzeptanz und Wahrnehmung der Inflation. Die Inflationserwartungen werden maßgeblich durch die Medienberichterstattung geprägt. Die Wirkung und Wahrnehmung dieser Berichterstattung hängt wiederum sowohl von sozioökonomischen Merkmalen als auch vom Zugang zu Informationen ab (Menz & Poppitz, 2013, S. 37). Daher stellt sich die Frage, ob der heute stark veränderte Zugang zu medialen Informationen die Akzeptanz von Preisveränderungen im Vergleich zwischen 1973 und 2022 grundlegend verändert hat. Um hierzu fundierte Erkenntnisse zu gewinnen, wäre jedoch eine genaue Analyse der Inflationserwartungen in den Jahren 1973 und 2022 sowie der jeweiligen medialen Berichterstattung über Inflation und wirtschaftliche Krisen erforderlich, die im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter vertieft wird.

Neben ihrem Einfluss auf die Einkommensverteilung verändert die Finanzialisierung, insbesondere durch veränderte Kostenstrukturen der Unternehmen und die Schwächung kollektiver Interessen der Beschäftigten, auch die Preissetzungsmacht von Unternehmen. Die Finanzialisierung stellt insgesamt eine Erklärung des zu erkennenden Anstiegs der Mark-ups von börsennotierten Unternehmen dar (Guschanski & Onaran, 2024, S. 2). Daher ist grundlegend anzunehmen, dass Gewinne und die unternehmerische Preissetzung einen größeren Einfluss auf die Inflationsdynamik 2022 haben als in früheren Jahrzehnten.

Neben dem Einfluss dieser Veränderungen hinsichtlich der Preissetzung, beeinflusst auch das Zinsniveau den Verteilungskonflikt. Aus kaleckianischer Perspektive kann sich durch hohe Zinsen die Krisenanfälligkeit der Wirtschaft erhöhen (Hein, 2014). Zinserhöhungen wirken nicht nur dämpfend auf den Konsum, da Schuldner und Lohnabhängige einen größeren Teil ihres Einkommens für Zinszahlungen aufbringen müssen, sondern auch als zusätzlicher Kostenfaktor für Unternehmen. Dies kann die Preisdynamik weiter verstärken. Hohe Zinsen wirken in mehrfacher Hinsicht verstärkend auf Verteilungsungleichgewichte. Durch höhere Zinserträge führen Zinserhöhungen zu einer Umverteilung zugunsten der Kapitaleigentümer. Gleichzeitig belasten sie Lohnabhängige und Schuldner, die steigende Kosten für Kredite, Zinsen und Tilgungen tragen müssen. Kleinere Unternehmen und einkommensschwache Haushalte, die stärker auf Fremdfinanzierung angewiesen sind, geraten deutlich stärker unter Druck.

Insgesamt schützt eine Erhöhung der Zinssätze vor allem kapitalstarke Akteure, während sie für die einen Großteil der Bevölkerung eine erhöhte Belastung ausmacht. Demnach ist anzunehmen, dass die geldpolitischen Reaktionen erhebliche Folgen für die wirtschaftliche Aktivität hatten und insbesondere im Rahmen des Preisschocks 2022 die ungleiche Lastenverteilung eines asymmetrischen Verteilungskonfliktes verstärkten und die wirtschaftliche Aktivität bremsen. Unabhängig von der Perspektive des Verteilungskonflikts war die nachfrageorientierte Inflationsbekämpfung nicht in der Lage, den durch externe Preisschocks ausgelösten Preisanstieg wirksam zu adressieren.

6 Fazit und Ausblick

Im Vergleich verdeutlicht sich, dass ein Preisschock sowohl im Jahr 1973 als auch 2022 den Verteilungskonflikt zwischen Kapital und Arbeit verschärfte. Der Konflikt um den Anspruch auf Anteile am Volkseinkommen lässt sich in beiden Fällen als zentrale Ursache der anhaltend steigenden Inflationsraten identifizieren, die in den höchsten gemessenen Preissteigerungen in Deutschland seit der Nachkriegszeit mündeten. Mark-ups stellen dabei einen entscheidenden Mechanismus des Verteilungskonflikts dar. Unternehmen nutzten sowohl im Jahr 1973 als auch

2022 die Möglichkeit, gestiegenen Kosten über Preiserhöhungen an die KonsumentInnen weiterzugeben und ihre Gewinne zu sichern. Dennoch offenbart der Vergleich deutliche Unterschiede in der Ausprägung und Wirkung dieser Verteilungskonflikte, insbesondere hinsichtlich des Gewinnanteils.

Die strategische Sicherung und Ausweitung von Mark-ups hatte 2022 eine deutlich größere Bedeutung für die Preisdynamik als noch 1973. Die Entwicklung der Preissetzungsmacht deutet auf eine Verschiebung der Machtverhältnisse zugunsten des Kapitals hin. Die gestalterische Freiheit der Preissetzung wurde zu einem relevanten Anteil durch ein strukturell verschiedenes Umfeld beeinflusst. Die abnehmende Organisationskraft der Gewerkschaften, der Rückgang der Tarifbindung, die zunehmende Unternehmenskonzentration sowie strukturelle Veränderungen am Arbeitsmarkt veränderten das Umfeld, in dem sich die Preissteigerungen vollzogen. Die Gewerkschaften, ursprünglich als Interessenvertretung der ArbeitnehmerInnen und als potenzielle Instanz des gesellschaftlichen Machtausgleichs gedacht, hatten die Aufgabe, die Profitinteressen der Wirtschaft zu begrenzen oder zumindest auszubalancieren. Ein Preisschock, der die bisherigen Verteilungsmöglichkeiten ins Wanken bringt, legt letztlich die strukturellen Schiefheiten im Interessengegensatz zwischen Kapital und Arbeit offen. Zudem stellt die zunehmende Finanzialisierung der Wirtschaft und auch die globale Marktintegration einen tiefgreifenden Wandel dar. Insgesamt erhöht sich die Preissetzungsmacht auf Seiten der Unternehmen. In welchem Ausmaß sich dadurch tatsächlich Veränderungen in der Preisbildung ergeben haben, lässt sich jedoch nicht abschließend beurteilen. Eine noch stärkere Betrachtung der Unternehmensgewinne verschiedener Sektoren im Vergleich der beiden Jahre könnte ein genaueres Verständnis ermöglichen. Auch wenn der Vergleich relevanter Merkmale einer sich verändernden sozioökonomischen Struktur hervorhebt, lassen sich daraus keine eindeutigen Kausalzusammenhänge ableiten. Dennoch wird deutlich, dass Inflationsprozesse als komplexe Wechselwirkung gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Faktoren zu verstehen sind. Die Bewertung der wirtschaftspolitischen Reaktion zeigt, dass der tatsächliche Ursprung der Teuerung nicht ausreichend adressiert wurde. Es dominieren kurzfristige Maßnahmen, die langfristige Verteilungsfragen und strukturelle Ungleichgewichte weitestgehend ausblendeten. Inflationsdynamiken sollten nicht isoliert als Angebotsschock oder auf einer geldpolitischen Ebene analysiert werden.

Die Inflationsdynamik lässt sich nicht monokausal erklären, sondern ist das Ergebnis eines komplexen Zusammenspiels vielfältiger Faktoren. Auch die Preisentwicklungen in den Jahren 1973 und 2022 wurde von einer Vielzahl ökonomischer, politischer und gesellschaftlicher Einflüsse geprägt, von denen nicht alle im Rahmen dieser Arbeit umfassend berücksichtigt werden

konnten. Zahlreiche weitere Aspekte könnten zusätzliche Erklärungsbeiträge zum Verständnis der jeweiligen Inflationsphasen liefern.

Die Analyse macht deutlich, dass die *Conflict Theory of Inflation* und die damit verbundene Perspektive, Inflation als Ausdruck von Verteilungskonflikten zu verstehen, insbesondere für die Jahre 1973 und 2022 einen geeigneten theoretischen Zugang darstellt, um für die Dynamik der Preisentwicklungen ein tieferes Verständnis zu gewinnen. Speziell in Zeiten multipler Krisen treten diese Verteilungskonflikte deutlich hervor. Die Ausprägungen solcher Konflikte entscheiden maßgeblich darüber, wie die Lasten einer Krise verteilt werden und wer letztlich die Kosten trägt. Auch die unterschiedlichen Aspekte der Finanzialisierung sowie die damit verbundenen Umbrüche in gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturen können wichtige Ansatzpunkte liefern, um die Dynamik der beiden Inflationsphasen zu erfassen. Diese Arbeit richtet den Fokus zunächst auf die Preissetzung der Unternehmen. Dennoch steht die Frage nach fairer Entlohnung im Kern des Verteilungskonflikts, da sie die grundlegenden Fragen nach sozialer Gerechtigkeit, Teilhabe und gesellschaftlicher Stabilität aufwirft. Die Herangehensweise an die Lohnfindung sowie die vorherrschenden wirtschaftswissenschaftlichen Positionen zur Lohnsetzung in den beiden Krisenjahren könnten daher Ziel weiterer Betrachtungen sein.

Die Analyse von Verteilungskonflikten und deren Auswirkungen sollte ein entscheidender Faktor in der Betrachtung ökonomischer Prozesse und Krisen sein, um den sozialen und ökonomischen Herausforderungen unserer Zeit wirksam begegnen zu können. Wirtschaftspolitische Reaktionen sollten langfristig gedacht werden und dürfen die tieferliegenden Verteilungsfragen sowie strukturelle Ungleichgewichte nicht ausblenden. Angesichts zunehmender globaler Krisen, geopolitischer Spannungen sowie der fortschreitenden Klimakrise ist davon auszugehen, dass volkswirtschaftliche Strukturen auch künftig verstärkt von inflationären Entwicklungen geprägt sein werden.

Literaturverzeichnis

- Altwater, E., Hoffmann, J., Künzel, R. & Semmler, W. (1975). Inflation und Krise der Kapitalverwertung. *PROKLA Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, 5(17/18), 237–302. <https://doi.org/10.32387/prokla.v5i17/18.1753>
- Alvarez, J., Bluedorn, J. C., Hansen, N.-J., Huang, Y., Pugacheva, E. & Sollaci, A. (2024). Wage–price spirals: what is the historical evidence? *Economica*, 91(364), 1291–1319. <https://doi.org/10.1111/ecca.12543>
- Armingeon, K. (1987). Gewerkschaften in der Bundesrepublik Deutschland 1950—1985: Mitglieder, Organisation und Außenbeziehungen. *Politische Vierteljahresschrift*, 28(1), 7–34. <http://www.jstor.org/stable/24196723>
- Behringer, J., van Treeck, T. & Truger, A. (2020). Das deutsche Modell: Wie kann der Leistungsbilanzüberschuss abgebaut werden? *Wirtschaftsdienst*, 100(10), 753–757. <https://doi.org/10.1007/s10273-020-2758-4>
- Biebeler H. & Lesch H. (2015). Organisationsdefizite der deutschen Gewerkschaften. *Wirtschaftsdienst*, 95(10), 710–715. <https://www.wirtschaftsdienst.eu/inhalt/jahr/2015/heft/10/beitrag/organisationsdefizite-der-deutschen-gewerkschaften.html>
- Bispinck, R. (2018). *70 Jahre Tarifvertragsgesetz: Stationen der Tarifpolitik von 1949 bis 2019* (Elemente qualitativer Tarifpolitik Bd. 85). Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut der Hans-Böckler Stiftung. <https://ideas.repec.org/p/zbw/wsieqt/85.html>
- Bofinger, P. (2019). *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. Pearson Deutschland. <https://elibrary.pearson.de/book/99.150005/9783863268695>
- Bonacker, T. (2005). Sozialwissenschaftliche Konflikttheorien — Einleitung und Überblick. In T. Bonacker (Hrsg.), *Sozialwissenschaftliche Konflikttheorien* (S. 9–29). VS Verlag für Sozialwissenschaften. https://doi.org/10.1007/978-3-322-95688-0_1
- Bossert, W., Clark, A. E., d'Ambrosio, C. & Lepinteur, A. (2019). *Economic Insecurity and the Rise of the Right* (Working Papers halshs-02325984, HAL). <https://shs.hal.science/halshs-02325984v1>
- Brenner, R. (2006). *The economics of global turbulence: The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*. Verso.
- Brunett, A., Wollmershäuser, T., Bandholz, H., Becker, N., Fahimi, Y., Lesch, H., & Schnabl, G. (2022). Inflation auf Rekordniveau. *ifo Schnelldienst*, 75(07). <https://www.ifo.de/publikationen/2022/aufsatz-zeitschrift/inflation-auf-rekordniveau-wie-kann-die-politik-die-folgen>

- Colavecchio, R., Fritsche, U. & Graff, M. (2011). *Inflation Inequality in Europe* (DEP (Socio-economics) Discussion Papers - Macroeconomics and Finance Series No. 2/2011). Hamburg University, Department Economics and Politics, Hamburg. <https://hdl.handle.net/10419/103193>
- Dabrowski, C. (2025). *A Kaleckian approach to the financialization-distribution-inflation nexus: Germany and Austria in comparative perspective* (IPE Working Paper 250/2025). Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Institute for International Political Economy (IPE). <https://www.econstor.eu/handle/10419/312566>
- Deutsche Bundesbank. (o. D.). *Glossar*. Zugriff am 15. Mai 2025, verfügbar unter <https://www.bundesbank.de/action/de/723820/bbksearch?firstLetter=I>
- Deutsche Bundesbank. (1974). *Geschäftsbericht 1973*. <https://www.bundesbank.de/de/publikationen/berichte/geschaeftsberichte/geschaeftsbericht-1973-690142>
- Deutsche Bundesbank. (2022). *Energiepreisanstieg, Wechselkurs des Euro und preisliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands: Monatsbericht Dezember 2022*. <https://www.bundesbank.de/resource/blob/859932/7db7d7359b3d7eb2d0f719fd7fe1b728/mL/2022-12-energiepreisanstieg-data.pdf>
- Deutscher Bundestag, O.-D. (2022). *Bundestag beschließt Strom- und Gaspreisbremse*. <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2022/kw50-de-energiepreisbremse-924550>
- Dodig, N., Hein, E. & Detzer, D. (2015). *Financialisation and the financial and economic crises: theoretical framework and empirical analysis for 15 countries* (IPE Working Paper 54/2015). Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Institute for International Political Economy (IPE). http://www.ipe-berlin.org/fileadmin/downloads/working_paper/ipe_working_paper_54.pdf<https://hdl.handle.net/10419/114501>
- Dullien, S., Rietzler, K. & Tober, S. (2022). *Die Entlastungspakete der Bundesregierung - Ein Update* (IMK Policy Brief Nr. 126). Hans-Böckler-Stiftung, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK). <https://www.econstor.eu/handle/10419/270357>
- Dullien, S. & Weber, I. M. (2022). Mit einem Gaspreisdeckel die Inflation bremsen. *Wirtschaftsdienst*, 102(3), 154–155. <https://doi.org/10.1007/s10273-022-3120-9>
- Dünhaupt, P. (2017). Determinants of labour's income share in the era of financialisation. *Cambridge Journal of Economics*, 41(1), 283–306. <https://doi.org/10.1093/cje/bew023>
- Epstein, G. A. (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar Publishing.
- Europäische Zentralbank. (o. D.). *Geldpolitik*. Zugriff am 16. Juni 2025, verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/tasks/monpol/html/index.de.html>

- Europäische Zentralbank. (2024). *Jahresbericht 2023*. <https://www.ecb.europa.eu/press/annual-reports-financial-statements/annual/html/ecb.ar2023~d033c21ac2.de.html>
- Evans, J. & Hubbard, P. (2008). From shareholder value to private equity – the changing face of financialisation of the economy. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 14(1), 63–75. <https://doi.org/10.1177/102425890801400107>
- Federle, J., Mohr, C. & Schularick, M. (2024). *Inflation Surprises and Election Outcomes*. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5032871>
- Flassbeck, H. (2024). *Grundlagen einer relevanten Ökonomik*. Westend Verlag.
- Friedman, M. (1956). The Quantity Theory of Money: A Restatement. In M. Friedman (Hrsg.), *Studies in the quantity theory of money*. University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1963). *Inflation: causes and consequences. First Lecture Repr.* In M. Friedman, Dollars and deficits: Inflation, monetary policy and the balance of payments (S. 21–46), Prentice-Hall.
- Friedman, M. (1970). A Theoretical Framework for Monetary Analysis. *Journal of Political Economy*, 78(2), 193–238. <http://www.jstor.org/stable/1830684>
- Fulda, C. D. (2022). *Gewerkschaften: Weniger Repräsentativität durch Strukturdefizite?* (IW-Kurzbericht 83/2022). Institut der deutschen Wirtschaft (IW). <https://www.econstor.eu/handle/10419/265360>
- Gerring, J. (2016). *Case study research principles and practices* (Second edition.). *Strategies for social inquiry*. Cambridge University Press.
- Graf, R. (2014). *Öl und Souveränität: Petroknowledge und Energiepolitik in den USA und Westeuropa in den 1970er Jahren* (Vol. 103). Walter de Gruyter GmbH & Co KG.
- Graupe, S. (2017). Der erstarrte Blick. Eine erkenntnistheoretische Kritik der Standardlehrbücher der Volkswirtschaftslehre. In T. van Treeck & J. Urban (Hrsg.), *Wirtschaft neu denken: Blinde Flecken in der Lehrbuchökonomie* (S. 18–29). iRights Media. https://www.researchgate.net/publication/344607644_Der_erstarrte_Blick_Eine_erkenntnistheoretische_Kritik_der_Standardlehrbucher_der_Volkswirtschaftslehre
- Guschanski, A. & Onaran, Ö. (2022). The decline in the wage share: falling bargaining power of labour or technological progress? Industry-level evidence from the OECD. *Socio-Economic Review*, 20(3), 1091–1124. <https://doi.org/10.1093/ser/mwaa031>
- Guschanski, A. & Onaran, Ö. (2024). The Labour Share and Corporate Financialization: Evidence From Publicly Listed Firms. *British Journal of Industrial Relations*. Vorab-Onlinepublikation. <https://doi.org/10.1111/bjir.12864>

- Hansen, N.-J. (2023). *Euro Area Inflation after the Pandemic and Energy Shock: Import Prices, Profits and Wages* (IMF Working Papers Nr. 131). <https://elibrary.imf.org/view/journals/001/2023/131/001.2023.issue-131-en.xml>
<https://doi.org/10.5089/9798400245473.001>
- Hein, E. (2003). Reale und monetäre Analyse: Post-Keynesianismus und Neu-Keynesianismus im Vergleich. In E. Hein, A. Heise & A. Truger (Hrsg.), *Neu-Keynesianismus - der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*. Metropolis-Verl.
- Hein, E. (2004). Die NAIRU – eine post-keynesianische Interpretation. *European Journal of Economics and Economic Policies*, 1(1), 43–66.
<https://doi.org/10.4337/ejeep.2004.01.07>
- Hein, E. (2014). *Distribution and Growth after Keynes: A post-Keynesian guide*. Edward Elgar E-Book Archive. Edward Elgar Publishing. <http://www.elgaronline.com/view/9781783477289.xml> <https://doi.org/10.4337/9781783477296>
- Hein, E. (2017). The principle of effective demand : Marx, Kalecki, Keynes, and beyond. In *The Routledge Handbook of Heterodox Economics* (S. 84–100). Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9781315707587-6>
- Hein, E. (2023). *Macroeconomics after Kalecki and Keynes: Post-Keynesian Foundations*. Edward Elgar Publishing.
- Hein, E. (2024). Inflation is always and everywhere ... a conflict phenomenon: post-Keynesian inflation theory and energy price driven conflict inflation, distribution, demand and employment. *European Journal of Economics and Economic Policies*, 21(2), 202–231. <https://doi.org/10.4337/ejeep.2024.0135>
- Hein, E. & Häusler, C. (2024). Kaleckian Models of Conflict Inflation, Distribution and Employment: A Comparative Analysis. *Review of Political Economy*, 36(4), 1436–1464.
<https://ideas.repec.org/a/taf/revpoe/v36y2024i4p1436-1464.html>
- Heine, M. & Herr, H. (2003). Der Neu-Keynesianismus als neues makroökonomisches Konsensmodell: Eine kritische Würdigung. In E. Hein, H. Arne & A. Truger (Hrsg.), *Neu-Keynesianismus Der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*. Metropolis-Verl.
- Heine, M. & Herr, H. (2023). *Energiepreise, Inflation und Stagflation: Lehren vom Ölpreisschock und der Inflationswelle der 1970er Jahre* (IMK Study Nr. 86). Hans-Böckler-Stiftung, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK).
<https://www.econstor.eu/handle/10419/274589>

- Heise, A. (2023). A Keynesian–Minskian perspective on the transformation of industrial into financial capitalism. *Journal of Evolutionary Economics*, 33(4), 963–990.
<https://doi.org/10.1007/s00191-023-00840-8>
- Hermann, A. (2014). Die politische Ökonomie wachsender Ungleichverteilung der Einkommen. *Wirtschaftsdienst*, 94(2), 104–111. <https://doi.org/10.1007/s10273-014-1633-6>
- Höfgen, M. (2020). *Mythos Geldknappheit: Modern Monetary Theory oder warum es am Geld nicht scheitern muss* (1. Aufl.). Schäffer-Poeschel Verlag.
- Horn, N. & Scherrer, C. (2024). Die politische Ökonomie der Inflation von Vermögens- und Verbraucherpreisen. *PROKLA Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, 54(216), 519–539. <https://doi.org/10.32387/prokla.v54i216.2133>
- Janssen, T. & Lübker, M. (2024). *Europäischer Tarifbericht des WSI–2023/2024: Reallöhne haben nach Krisenverlusten weiterhin Aufholbedarf* (WSI Report, No. 97). Hans-Böckler-Stiftung, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI).
- Kaldor, N. (1955). Alternative Theories of Distribution. *The Review of Economic Studies*, 23(2), 83. <https://doi.org/10.2307/2296292>
- Kalecki, M. (1971). *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy: 1933 - 1970*. Cambridge University Press.
- Kalecki, M. (1987). *Krise und Prosperität im Kapitalismus: Ausgewählte Essays 1933-1971* (K. Łaski & J. Pöschl, Hrsg.). *Postkeynesianische Ökonomie: Bd. 2*. Metropolis-Verl.
- Koenen, M. & Obst, T. (2023). *Energiekrise führt zu spürbaren Wohlstandseinbußen in Deutschland* (IW-Kurzbericht Nr. 38). Institut der deutschen Wirtschaft (IW).
- Krebs, T. & Weber, I. M. (2024). *Can Price Controls Be Optimal? The Economics of the Energy Shock in Germany* (IZA DP No. Nr. 17043). IZA Institute of Labour Economics.
- Lavoie, M. (2009). *An introduction to post-Keynesian economics*. Palgrave Macmillan UK.
- Lavoie, M. (2022). *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Edward Elgar Publishing.
- Lavoie, M. (2024). Questioning profit inflation as an explanation of the post-pandemic inflation. *European Journal of Economics and Economic Policies*, 21(2), 232–247.
<https://doi.org/10.4337/ejeep.2024.0139>
- Lavoie, M. & Stockhammer, E. (2013). Introduction. In *Wage-led Growth* (S. 1–12). Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057/9781137357939_1
- Maier, F. (2012). Ist Vollbeschäftigung für Männer und Frauen möglich? *Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ)*(14-15). <https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/126006/ist-vollbeschaeftigung-fuer-maenner-und-frauen-moeglich/#footnote-target-5>

- Marx, K. & Engels, F. (1848). *Manifest der Kommunistischen Partei: Veröffentlicht im Februar 1848*. Gedruckt in der Office der "Bildungs-Gesellschaft für Arbeiter" von J.E. Burghard.
- Matamoros, G. (2024). Are Firm Markups Boosting Inflation? A Post-Keynesian Institutional Approach to Markup Inflation in Select Industrialized Countries. *Review of Political Economy*, 36(3), 1042–1063. <https://doi.org/10.1080/09538259.2023.2244440>
- Menz, J.-O. & Poppitz, P. (2013). *Households' Disagreement on Inflation Expectations and Socioeconomic Media Exposure in Germany* (Bundesbank Discussion Paper No. 27/2013). Deutsche Bundesbank. Available at SSRN: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2796919>
- Minsky, H. P. (2013). The Relevance of Kalecki: The Useable Contribution. *PSL Quarterly Review*, 66(256). <https://doi.org/10.13133/2037-3643/10411>
- Nabernegg, M., Lange, S. & Kopp, T. (2024). Inflation in Germany: Energy Prices, Profit Shares, and Market Power in Different Sectors. *International Journal of Political Economy*, 53(4), 342–363. <https://doi.org/10.1080/08911916.2024.2429312>
- Nikiforos, M., Grothe, S. & Weber, J. D. (2024). Markups, profit shares, and cost-push-profit-led inflation. *Industrial and Corporate Change*, 33(2), 342–362. <https://doi.org/10.1093/icc/dtae003>
- Nölke, A. (2016). Finanzialisierung als Kernproblem eines sozialen Europas. *WSI-Mitteilungen*, 69(1), 41–48. <https://doi.org/10.5771/0342-300x-2016-1-41>
- OECD. (1973). *OECD Economic Surveys: Germany 1973*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/eco_surveys-deu-1973-en
- Paetz, M. (2025). *Geldtheorie und Geldpolitik: Grundlagen konventioneller und unkonventioneller Maßnahmen* (1. Auflage 2025). Schäffer-Poeschel. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:bsz:24-epflicht-3222176>
- Plumpe, W. (2011). *Wirtschaftskrisen: Geschichte und Gegenwart* (2. Auflage). C.H.Beck oHG, München 2010.
- Priem, M., Kritikos, A. S., Morales, O. & Schulze Düding, J. (2022). *Folgen der Inflation treffen untere Mittelschicht besonders: staatliche Hilfspakete wirken nur begrenzt* (DIW Wochenbericht Nr. 28). Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW). https://doi.org/10.18723/diw_wb:2022-28-1
- Proaño, C. R., Peña, J. C. & Saalfeld, T. (2024). Inequality, macroeconomic performance and political polarization: a panel analysis of 20 advanced democracies. *Review of Social Economy*, 82(3), 396–429. <https://doi.org/10.1080/00346764.2022.2047768>

- Rabensteiner, T., Heck, I., Kolesnichenko, A. & Tippet, B. (2025). *The profit-price spiral in food and energy: Analysis and toolbox to fight inflation* (Policy Study). THE FOUNDATION FOR EUROPEAN PROGRESSIVE STUDIES (FEPS). <https://feps-europe.eu/wp-content/uploads/2025/04/The-profit-price-spiral-in-food-and-energy-1.pdf>
- Ragnitz, J. (2022). *Gewinninflation und Inflationsgewinner* (ifo Dresden berichtet Nr. 05). ifo Institut, Niederlassung Dresden. <https://hdl.handle.net/10419/272196>
- Reiner, C. & Bellak, C. (2022). *Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?* (ifso working paper Nr. 24). University of Duisburg-Essen, Institute for Socio-Economics (ifso). <https://hdl.handle.net/10419/270432>
- Reinke, R. (2024). Economics in Germany: About the Unequal Distribution of Power. *Journal of Economic Issues*, 58(1), 302–326. <https://doi.org/10.1080/00213624.2024.2308468>
- Robert, R. (23. August 1975). Unternehmenskonzentration und Wettbewerbspolitik in der Bundesrepublik. *Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ)*, 1975, S. 34–35. <https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/archiv/529909/unternehmenskonzentration-und-wettbewerbspolitik-in-der-bundesrepublik/#footnote-target-45>
- Rowthorn, R. (1977). Conflict, Inflation and Money. *Cambridge Journal of Economics*, 1(3), 215–239. <https://ideas.repec.org/a/oup/cambje/v1y1977i3p215-39.html>
- Rowthorn, R. (2024). The Conflict Theory of Inflation Revisited. *Review of Political Economy*, 36(4), 1302–1313. <https://doi.org/10.1080/09538259.2024.2332297>
- Saad-Filho, A. (2000). Inflation theory: A critical literature review and a new research agenda. In Paul Zarembka (Hrsg.), *Value, Capitalist Dynamics and Money* (Bd. 18, S. 335–362). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S0161-7230\(00\)18014-9](https://doi.org/10.1016/S0161-7230(00)18014-9)
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. (1974). *Zu den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Ölkrise. Sondergutachten vom 17. Dezember 1973* (Special Reports / Sondergutachten). German Council of Economic Experts / Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, numbe. <https://ideas.repec.org/b/zbw/svrwsg/75387.html>
- Samuelson, P. A. & Solow, R. M. (1960). Analytical aspects of anti-inflation policy. *The American Economic Review*, 50(2), 177-194. <https://www.jstor.org/stable/1815021>
- Sawyer, M. (2001). Kalecki on Imperfect Competition, Inflation and Money: Review Article. *Cambridge Journal of Economics*, 25(2), 245–261.
- Schmahl, H.-J. (1973). Ölkrise und Konjunktur. *Wirtschaftsdienst*, 53(12), 616–617. <https://hdl.handle.net/10419/134616>

- Schnabel, I. (2022). *The globalisation of inflation, Speech at the conference organized by Österreichische Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (ÖVFA), Vienna, 11 May 2022* [Speech]. Europäische Zentralbank. https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2022/html/ecb.sp220511_1~e9ba02e127.en.html
- Schönhoven, K. (2003). Geschichte der deutschen Gewerkschaften: Phasen und Probleme. In *Die Gewerkschaften in Politik und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland* (S. 40–64). VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-322-80389-4_2
- Schönhoven, K. (2013). Geschichte der deutschen Gewerkschaften: Phasen und Probleme. In *Handbuch Gewerkschaften in Deutschland* (S. 57–83). Springer VS, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-531-19496-7_3
- Schulten, T. (2023). Tarifpolitischer Jahresbericht 2022 : Tarifpolitik unter den Bedingungen historisch hoher Inflationsraten. *WSI-Mitteilungen*, 76(2), 123–132. <https://doi.org/10.5771/0342-300X-2023-2-123>
- Statistisches Bundesamt. (2022, 20. April). *Aktuelle Preissteigerungen für Kraftstoffe höher als in den Krisen der vergangenen Jahrzehnte* [Pressemitteilung]. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/04/PD22_171_61.html
- Statistisches Bundesamt. (2023a). *Erwerbstätigkeit 2022 auf höchstem Stand seit der deutschen Vereinigung* [Pressemitteilung]. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/01/PD23_001_13321.html
- Statistisches Bundesamt. (2023b). *Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2022 um 1,9 % gestiegen* [Pressemitteilung]. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/01/PD23_020_811.html
- Statistisches Bundesamt. (2023c). *Inflationsrate im Jahr 2022 bei +7,9* [Pressemitteilung]. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/01/PD23_022_611.html
- Statistisches Bundesamt. (2023d). *Verbraucherpreisindex für Deutschland - Lange Reihe ab 1948– Dezember 2022 (Letzte Ausgabe – berichtsweise eingestellt)*. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Verbraucherpreisindex/Publicationen/Downloads-Verbraucherpreise/verbraucherpreisindex-lange-reihen-pdf-5611103.html>
- Statistisches Bundesamt. (2023e). *KORREKTUR: Gaspreise für Haushalte im 2. Halbjahr 2022 um 16,2 % gestiegen* [Pressemitteilung]. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/04/PD23_151_61243.html

- Statistisches Bundesamt. (2025a). *GENESIS-Online Datenbank. Tabelle 62361-0010: Reallohnindex, Nominallohnindex: Deutschland, Quartale*. <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/62361/table/62361-0010inhalt.html>
- Statistisches Bundesamt. (2025b). *GENESIS-Online-Datenbank, Tabelle 61111-0001: Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre*. <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/table/61111-0001/table-toolbar>
- Statistisches Bundesamt. (2025c). *Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftssektoren*. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Lange-Reihen/Arbeitsmarkt/lrerw13a.html>
- Statistisches Bundesamt. (2025d). *Registrierte Arbeitslose und Arbeitslosenquote nach Gebietsstand*. <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Lange-Reihen/Arbeitsmarkt/lrab003ga.html>
- Stockhammer, E. & Ramskogler, P. (2009). Wie weiter? Zur Zukunft des Postkeynesianismus. *Wirtschaft und Gesellschaft - WuG*, 35(3), 329–353.
- Streeck, W. (2014). *Buying time: The delayed crisis of democratic capitalism* (P. Camiller, Übers.). Verso Books.
- Tooze, A. (2021). *How do you count inflation? Tracking Weimar's hyperinflation*. Chartbook Newsletter #22. <https://adamtooze.com/2021/06/12/chartbook-newsletter-22-how-do-you-count-inflation-tracking-weimars-hyperinflation/>
- Tooze, A. (2022). Why inflation and the cost-of-living crisis won't take us back to the 1970s. *The New Statesman*. <https://www.newstatesman.com/ideas/2022/02/why-inflation-and-the-cost-of-living-crisis-wont-take-us-back-to-the-1970s>
- van Treeck, T. & Urban, J. (Hrsg.). (2017). *Wirtschaft neu denken: Blinde Flecken in der Lehrbuchökonomie*. iRights Media.
- Weber, I. M. (2021). Could strategic price controls help fight inflation? *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/business/commentisfree/2021/dec/29/inflation-price-controls-time-we-use-it>