Affordability, Part II
A deeper look into what affordability means for the average American

PAUL KRUGMAN
DEC 07, 2025

Erschwinglichkeit, Teil II

Ein tieferer Blick darauf, was Erschwinglichkeit für den durchschnittlichen Amerikaner bedeutet

In der Einführung von letzter Woche habe ich gezeigt, dass die übliche Geschichte der Medien - dass die Amerikaner durch den Anstieg der Inflation, der 2021 begann, verarmt wurden - nicht stimmt. Tatsächlich ist die Kaufkraft der meisten Amerikaner nach dem konventionellen Maß, das Ökonomen zur Messung der Kaufkraft - Realeinkommen - verwenden, heute höher als vor der Pandemie 2000. Aber in der Einführung der letzten Woche habe ich auch argumentiert, dass der Blick nur auf das Einkommen geteilt durch den

Verbraucherpreisindex (VPI) bedeutet, dass wir einige wichtige Möglichkeiten übersehen, wie die aktuelle Wirtschaft schlechter ist, als die konventionellen Maßnahmen zeigen. Insbesondere betonte ich die nachteiligen Auswirkungen hoher Kreditkosten und niedriger Einstellungen, die nicht im CPI enthalten sind.

Darüber hinaus habe ich auch argumentiert, dass unser allgemeiner Sinn für Erschwinglichkeit mehr als nur Kaufkraft umfasst. Wir kümmern uns auch um wirtschaftliche Inklusion, Sicherheit und Fairness.

Über die Paywall hinaus werde ich diese Konzepte erklären und wie sie dazu beitragen, die wirtschaftliche Unzufriedenheit unserer Amerikaner zu erklären. Insbesondere werde ich Folgendes ansprechen:

1. Warum sich das Leben nicht erschwinglich anfühlt, wenn Menschen nicht in der Lage sind, diese Waren und Dienstleistungen zu kaufen, die ihnen das Gefühl geben, vollwertige Mitglieder der Gesellschaft zu sein.

2. Warum sich das Leben nicht erschwinglich anfühlt, wenn die Menschen nicht sicher sind, dass ein bisschen Pech nicht zu einer finanziellen Katastrophe führen wird

3. Warum es den Menschen wichtig ist, dass die Preise ihren Sinn für Fairness widerspiegeln und dass sie nicht sehen, dass sie von denen in privilegierten und Machtpositionen ausgenutzt werden.

Erschwinglichkeit von Wohnraum und soziale Eingliederung

Adam Smith gilt als Vater der freien Marktökonomie, vor allem, weil er ein dauerhaftes Fall dafür vorlegte, wie effektiv die unsichtbare Hand des Marktes bei der Organisation der Wirtschaft ist. Aber er war ein weit weniger doktrinärer Freimarkter als viele seiner Anhänger im Laufe der Jahrhunderte. Smith war zum Beispiel ein starker Verfechter der Bankenregulierung, nachdem er die wohl erste moderne Finanzkrise - die britische Bankenkrise von 1772-73 - miterlebt hatte.

Darüber hinaus betrachtete Smith das wirtschaftliche Wohlergehen auf eine Weise, die explizit sozial und nicht grob materialistisch war. Das heißt, er glaubte, dass die Menschen ihr wirtschaftliches Wohlergehen in sozialer Hinsicht bewerten und nicht nur auf der Grundlage, dass sie genug zum Lebensunterhalt haben.

Lassen Sie mich die relevante Passage aus The Wealth of Nations zitieren:

> *„Mit Notwendigkeiten verstehe ich nicht nur die Waren, die unentbehrlich für die Erhaltung des Lebens sind, sondern alles, was nach dem Brauch des Landes für anständige Menschen, selbst der niedrigsten Stände, unentbehrlich ist. Ein Leinenhemd ist beispielsweise streng genommen keine Lebensnotwendigkeit.*

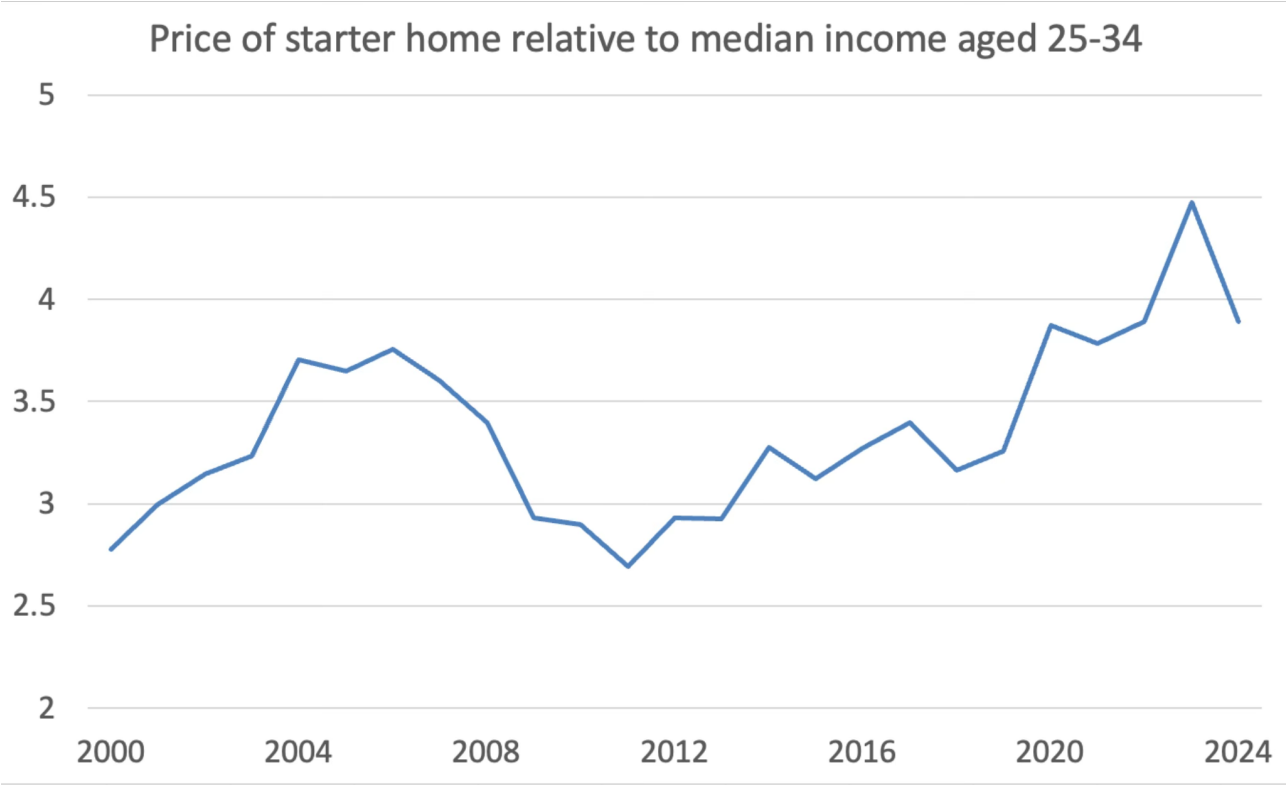
Griechen und Römer lebten, vermute ich, sehr bequem, obwohl sie kein Leinen besaßen. Aber heutzutage würde in weiten Teilen Europas ein angesehener Tagelöhner sich schämen, öffentlich ohne Leinenhemd aufzutreten; der Mangel daran würde als Zeichen jener schmachvollen Armut gelten, in die niemand ohne äußerst schlechtes Verhalten geraten kann. Ebenso hat der Brauch in England Lederschuhe zur Lebensnotwendigkeit gemacht. Die ärmste anständige Person beiderlei Geschlechts würde sich schämen, öffentlich ohne sie zu erscheinen. In Schottland sind sie für die Männer der niedrigsten Stände notwendig, nicht jedoch für Frauen derselben Klasse, die barfuß gehen können, ohne Schande. In Frankreich sind sie weder für Männer noch Frauen notwendig; die Niedrigsten beider Geschlechter erscheinen öffentlich ohne Schande manchmal in Holzpantoffeln, manchmal barfuß. Unter Notwendigkeiten verstehe ich daher nicht nur das, was die Natur, sondern auch das, was die etablierten Regeln der Anständigkeit für die niedrigsten Stände notwendig macht."

Die Wahrnehmung vieler junger Amerikaner, dass Hausbesitz unerreichbar geworden ist, beruht auf Realität. Für viele ist selbst die Anzahlung unmöglich. Politik kann das Problem der Wohnungsbezahlbarkeit angehen, indem mehr Wohnraum gebaut wird – präzise gesagt, indem Hindernisse wie Zonenbeschränkungen entfernt werden. Im heutigen Amerika ist eine Schlüsselkomponente in unserem allgemeinen Sinn für Erschwinglichkeit die Fähigkeit, das moderne Äquivalent eines Leinenhemdes aus dem 18. Jahrhundert zu erwerben - etwas, das es Ihnen sowohl öffentlich als auch privat ermöglicht, ein voller Teilnehmer an der Gesellschaft zu sein.

Was ist also unser modernes Äquivalent zu einem Leinenhemd? Ich würde sagen, Wohneigentum. John Burn-Murdoch, der in der Financial Times schreibt, stützt sich auf eine aktuelle Studie mit dem Titel "Giving Up: The Impact of Decreasing Housing Affordability on Consumption, Work Effort, and Investment". Die Autoren argumentieren, dass die Aussicht, ein eigenes Haus zu besitzen, einen kritischen Einfluss auf das Verhalten hat - insbesondere für die Generation Z. Die Autoren finden, dass junge Menschen, die bezweifeln, dass sie sich jemals ein Haus leisten können, weniger arbeiten, weniger sparen und riskantere Investitionen tätigen (einschließlich in Krypto) als diejenigen, die Wohneigentum als eine vernünftige Aussicht betrachten.

Natürlich gibt es Ausnahmen. Ich kenne viele junge Leute, die nicht einmal an Wohneigentum denken, aber dennoch sehr verantwortungsbewusste Workaholics sind. Aber es handelt sich in der Regel um karriereorientierte Menschen, die an Orten wie New York und Boston leben, wo das Mieten selbst unter den relativ wohlhabenden Menschen im Vergleich zum Rest des Landes als normaler, sozial akzeptabler Lebensstil angesehen wird. Das heißt, es sind die Ausnahmen, die die Regel beweisen. Den Menschen zu sagen, dass sie sich nicht so fühlen sollten, dass sie zukunftsorientiert sein und verantwortungsbewusst handeln sollten, auch wenn sie nicht erwarten, ihr eigenes Haus kaufen zu können, ist völlig unhilflich.

Was die soziale Bedeutung des Wohneigentums für die Erschwinglichkeitsdiskussion relevant macht, ist, dass, während die meisten Menschen trotz der Inflation gestiegen sind - das heißt, Löhne und andere Einkommen sind schneller gestiegen als die Kosten für einen breiten Korb von Konsumgütern - Häuser in der letzten Generation wirklich wesentlich weniger erschwinglich geworden sind. Hier ist das Verhältnis der durchschnittlichen Kosten eines Einsteigerhauses laut der National Association of Realtors zum Durchschnittseinkommen von Haushalten im Alter von 25-34 Jahren:



Sie können den Aufstieg und Fall der Immobilienblase der 2000er Jahre von Mitte der 2000er bis 2012 deutlich sehen. Aber unter den Wackeln verbirgt sich ein klarer, großer Aufwärtstrend im Preis von Häusern im Vergleich zu den Einkommen der 25-34-jährigen Kohorte. Die Wahrnehmung vieler junger Amerikaner, dass Wohneigentum unerschwinglich geworden ist und unerreichbar ist, ist also in der Realität begründet. Für viele ist es praktisch unmöglich, eine Anzahlung zu leisten.

Kann die Politik das Problem der Erschwinglichkeit von Wohnraum angehen? Ja. Konzeptionell ist die Antwort einfach: Bauen Sie einfach mehr Wohnungen. Oder um genauer zu sein, entfernen Sie viele der Hindernisse, die es sehr schwierig machen, mehr Wohnungen zu bauen.

Vor zwei Jahrzehnten war die Frage der Regeln und bürokratischen Hindernisse, die den Wohnungsbau verhinderten, weitgehend ein Problem des blauen Staates. Rote Staaten hatten weniger Zonierungsbeschränkungen, und rote Staaten wie Atlanta waren in der Lage,

die schnell wachsende Bevölkerung unterzubringen, indem sie sich einfach noch weiter ausbreiteten.

Zu diesem Zeitpunkt erreichen die Städte in den roten Bundesstaaten jedoch die Grenzen der Zersiedelung: Offenes Land ist so weit vom Stadtzentrum entfernt, und der Verkehr ist so schlecht, dass die Menschen nicht weiter wegziehen wollen. Was Atlanta und andere ähnliche Red-State-Metros jetzt brauchen, ist mehr Dichte - mehr Mehrfamilien-, mehrstöckige Entwicklung. Diese Art von Entwicklung mit höherer Dichte ist jedoch an vielen Stellen immer noch blockiert. De facto leiden Städte wie Atlanta unter ihrer eigenen Version der Anti-Housing-Politik.

Würde Upzoning, um eine höhere Dichte im Wohnungsbau zu ermöglichen? Würde es Wohnraum erschwinglicher machen? Ja. Es gibt genügend YIMBY-Politikexperimente (ja in meinem Hinterhof) auf der ganzen Welt - Auckland, Neuseeland, ist eines der bekanntesten - um zu zeigen, dass diese Richtlinien ihre Versprechen halten.

Wir wissen also, was mit den Immobilienpreisen zu tun ist. Es wird politisch nicht einfach sein - und die Opposition wird von rechts und links kommen. Mandate for Leadership, das Manifest Project 2025, ist vehement gegen staatliche Vorschriften, die zum Beispiel die Umwelt schützen - aber wütend für den Schutz des Rechts der lokalen Regierungen, die Wohnungsbauentwicklung zu blockieren:

Amerikanische Hausbesitzer und Bürger wissen am besten, was im Interesse ihrer Nachbarschaften und Gemeinden ist. Die Ortschaften und nicht die Bundesregierung müssen das letzte Wort bei den Zonengesetzen und -vorschriften haben, und eine konservative Regierung sollte sich allen Bemühungen zur Schwächung der Einfamilienzonierung widersetzen.

Aber das ist ein Kampf, den es wirklich wert ist, zu führen. Die Förderung von mehr Wohnungsbau ist wohl der wichtigste Aspekt einer langfristigen Erschwinglichkeitsagenda. Mehr dazu in der Einführung der nächsten Woche. Sagen wir vorerst, dass Preise, die Wohneigentum zunehmend unerreichbar machen, ein wichtiger Grund dafür sind, dass sich die Menschen Sorgen um die Erschwinglichkeit machen.

Wirtschaftliche Unsicherheit

Angenommen, Sie haben einen guten Job: einen, der gut genug bezahlt wird, um ein Haus zu kaufen und alle anderen Waren und Dienstleistungen zu kaufen, die für die soziale Eingliederung unerlässlich erscheinen. Die Preise im Supermarkt mögen Sie wütend machen, aber Ihre Löhne haben mit den steigenden Lebenshaltungskosten mehr als Schritt gehalten.

Aber es gibt ein qualendes Gefühl der Unsicherheit: Man weiß nie, wann man diesen Job verlieren könnte. Und alles, was man von Freunden, Familie und Bekannten hört, sagt, dass es da draußen ein harter Arbeitsmarkt ist. Wenn Sie also Ihren Job verlieren, wird es sehr

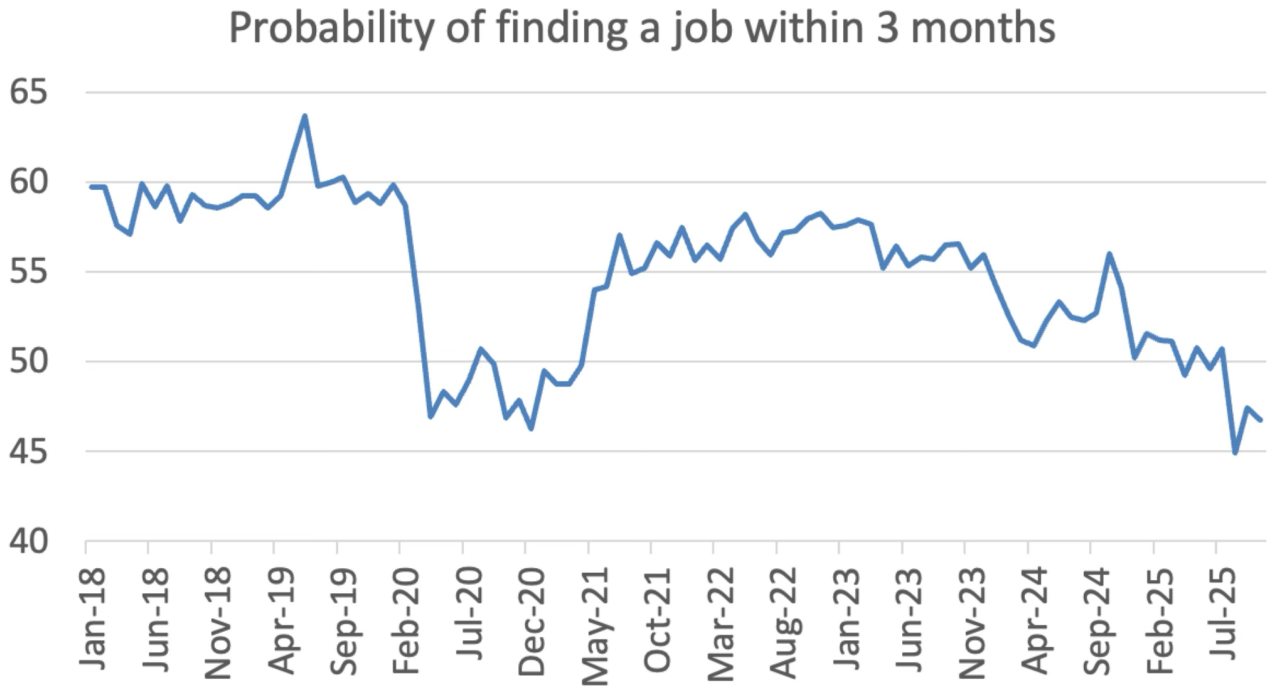
schwierig sein, einen anderen zu finden - oder zumindest einen, der sich auch auszahlt. Wie positiv werden Sie also wahrscheinlich über den Zustand der Wirtschaft sein?

Diese hypothetische Situation ist eine ziemlich gute Beschreibung der Position, in der sich viele amerikanische Arbeitnehmer derzeit befinden. Wir haben (noch nicht?) Erlebte Massenentlassungen und hohe Arbeitslosigkeit. Obwohl die Arbeitslosenquote seit letztem Jahr gestiegen ist, ist sie nach historischen Maßstäben immer noch relativ niedrig. Dennoch ist der Arbeitsmarkt effektiv "eingefroren": Arbeitgeber feuern nicht viele Leute, aber sie stellen auch nicht viele Leute ein.

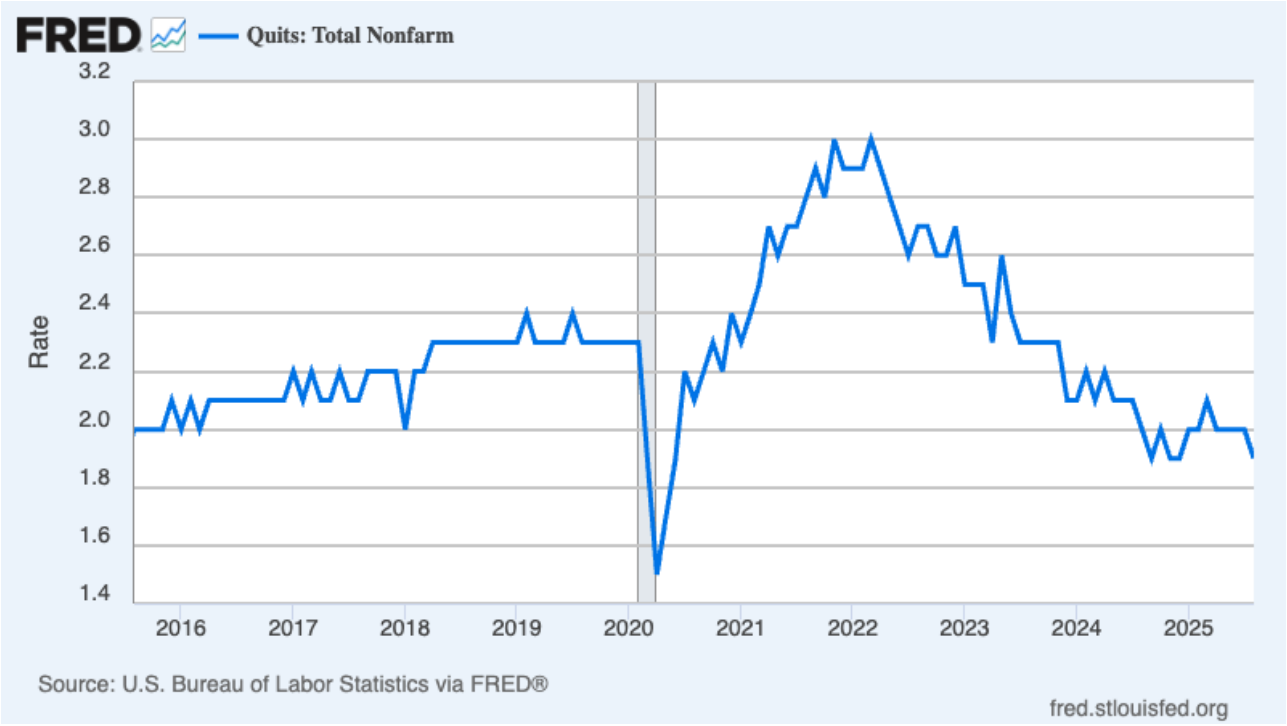
Amerikaner, die derzeit nicht beschäftigt sind, haben also Schwierigkeiten, neue Jobs zu finden. Und das bedeutet, dass selbst diejenigen, die derzeit beschäftigt sind, ein Gefühl der Unsicherheit verspüren, weil sie sich nicht sicher fühlen, auf den Beinen zu landen, wenn sie zufällig ihren aktuellen Job verlieren sollten.

Ein Fehler in der aktuellen Diskussion über das wirtschaftliche Unwohlsein der Amerikaner ist, dass sich alle auf den Begriff "Erschwinglichkeit" geeinigt haben - mich natürlich eingeschlossen - als ob hohe Preise das einzige Problem wären. Einige Umfragen fragen die Befragten nicht einmal nach dem Zustand des Arbeitsmarktes. Aber diejenigen, die dies tun, wie Umfragen von Bloomberg und AP-NORC, stellen fest, dass die Sorge, einen neuen Job zu finden, eine wachsende Quelle der Angst ist.

Die New Yorker Fed führt eine monatliche Umfrage zu den Verbrauchererwartungen durch, die unter anderem fragt, wie wahrscheinlich es ist, dass die Befragten innerhalb von drei Monaten einen neuen Job finden würden, wenn sie heute ihren Job verlieren würden. Diese Zahl ist in letzter Zeit stark gesunken:



Darüber hinaus ist dies nicht einfach etwas, das die Leute sagen. Das Verhalten der Arbeitnehmer deutet auch darauf hin, dass sie erhebliche Angst vor ihrer Fähigkeit haben, Arbeitsplätze zu finden. Die Kündigungsrate - der Prozentsatz der Arbeitnehmer, die ihren Arbeitsplatz in einem bestimmten Monat freiwillig aufgeben - war in der Vergangenheit eng mit dem Zustand des Arbeitsmarktes korreliert. Diese Rate ist weit gesunken, auf ein Niveau, das historisch mit einer wesentlich höheren Arbeitslosigkeit verbunden ist, als die offiziellen Zahlen angeben:



Die Schwäche des Arbeitsmarktes trägt wahrscheinlich zum wirtschaftlichen Pessimismus der Amerikaner bei, obwohl die Inflation deutlich unter ihrem Höchststand von 2022 liegt.

Ein weiterer Hinweis: In Amerika bedeutet der Verlust Ihres Arbeitsplatzes im Allgemeinen, dass Sie auch Ihre vom Arbeitgeber bereitgestellte Krankenversicherung verlieren. Das Affordable Care Act, das den individuellen Kauf von Krankenversicherungen subventioniert, hat dies weniger besorgniserregend gemacht als in der Vergangenheit. Aber wenn der Kongress nicht innerhalb der nächsten drei Wochen handelt - wozu die Republikaner keine Neigung zeigen - werden die Gesundheitssubventionen des Bundes drastisch zurückgesenkt werden.

Die Bedeutung von Fairness in der Frage der Erschwinglichkeit

Während des Wahlkampfs 2024 versprach Donald Trump wiederholt, das Preisniveau stark zu senken, nicht nur, um die Inflation zu verlangsamen. Man kann mit Sicherheit sagen, dass fast kein Ökonom glaubte, dass er dieses Versprechen einhalten könnte. Aber warum sollte ein Beruf, der für interne Meinungsverschiedenheiten bekannt ist, so einstimmig zustimmen, dass Trump nicht in der Lage wäre, große Preissenkungen zu erzielen?

Der Hauptgrund ist, dass Ökonomen wissen, dass Löhne ein großer Bruchteil der Geschäftskosten sind. Daher ist es nicht möglich, die Gesamtpreise deutlich zu senken, ohne die Durchschnittslöhne zu senken. Und große Lohnkürzungen sind äußerst selten. Historisch gesehen sind sie nur angesichts schwerer Depressionen aufgetreten - die Weltwirtschaftskrise in den Vereinigten Staaten oder die 28-prozentige Arbeitslosenquote, die in Griechenland während der Schuldenkrise Anfang der 2010er Jahre herrschte.

Aber warum fallen die Löhne nicht in normalen Rezessionen? Schließlich gibt es während der Rezessionen viele arbeitslose Arbeitnehmer, die Arbeit suchen. Man könnte meinen, dass Arbeitgeber leicht Lohnkürzungen von ihren Mitarbeitern verlangen könnten, da es viele andere gibt, die bereit sind, sie zu ersetzen, wenn sie zögern. Aber das passiert nicht. Warum?

In einem Buch aus dem Jahr 1999 mit dem einfachen Titel "Warum die Löhne während einer Rezession nicht fallen" tat Truman Bewley von Yale etwas Ungewöhnliches für einen Ökonomen: Er sprach mit Menschen. Er entdeckte, dass Arbeitgeber die Löhne nicht kürzen, selbst wenn es so aussieht, als ob sie es könnten, weil sie glauben, dass dies verheerende Auswirkungen auf die Moral haben würde: Arbeitnehmer würden das Gefühl haben, ungerecht behandelt zu werden, und ihre Wut und der daraus resultierende Produktivitätsverlust würden alle Kosteneinsparungen überwiegen.

Die Moral dieser Geschichte ist, dass die Wahrnehmung von Fairness oder der Mangel daran eine Rolle spielt - viel. Sie sind wichtig genug, um entscheidende wirtschaftliche Variablen wie die Lohnsätze zu beeinflussen. Sie sind sicherlich wichtig genug, um die Gefühle der Menschen über den Zustand der Wirtschaft zu beeinflussen.

Und Amerika im Jahr 2025 ist eine Nation, in der die Menschen nicht nur das Gefühl haben, dass die Preise zu hoch sind. Es ist eine Nation, in der viele Menschen glauben, dass hohe Preise zumindest teilweise durch gierige Akteure verursacht werden, die die Öffentlichkeit ausnutzen.

Politico befragte kürzlich die Wähler über den Zustand der Wirtschaft und darüber, wen sie verantwortlich machen. Politicos Artikel über die Umfrage betonte die politische Dimension, wobei eine Vielzahl von Wählern die gesamte oder den größten Teil der Schuld für wirtschaftliche Probleme auf Donald Trump legte. Aber wenn man sich die Details der Umfrage ansieht, stellt man auch eine starke Ader von Feindseligkeit gegenüber großen Unternehmen und Konzernen fest.

In der Umfrage wurde beispielsweise nach Befragten gefragt, die sich die Gesundheitsversorgung nur schwer leisten konnten, wen ihrer Meinung nach am verantwortungsvollsten war (sie durften mehr als eine auswählen). Etwa 48 Prozent nannten die Trump-Administration - eindeutig schlechte Nachrichten für die G.O.P. Aber fast so viele, 45 Prozent, benannte Versicherungsgesellschaften - es gibt einen Grund, warum es so viel Sympathie für Luigi Mangione gibt, der den CEO von United Healthcare ermordet hat. Weitere 19 Prozent nannten "Milliardäre", während 15 Prozent "Unternehmen" nannten.

Bei den hohen Wohnkosten nannten 42 Prozent die Trump-Administration, aber 34 Prozent nannten Vermieter, 19 Prozent Milliardäre und 17 Prozent Unternehmen.

Was ich davon nehme, ist, dass Amerikaner sich nicht über die Erschwinglichkeit aufregen, nur weil sie die Preise für zu hoch halten. Sie sind auch wütend, weil sie hohe Preise als unfair ansehen und glauben, dass sie zumindest teilweise das Ergebnis von Geschäfts- und Milliardärsgier sind.

Und während Sie argumentieren können, dass viele Wähler die Rolle von Profit bei der Inflation übertreiben, wollen Sie wirklich argumentieren, dass es nicht Teil der Geschichte ist? Sicherlich wäre es politisch sehr töricht, die Wähler zu diesem Thema zu belehren und ihnen zu sagen, dass sie falsch liegen, das Gefühl zu haben, dass sie ausgenutzt werden.

Das bringt uns zu der Frage, wie Politiker und politische Entscheidungsträger künftig Bedenken hinsichtlich der Erschwinglichkeit ausräumen können. Ich werde in der Grundierung der nächsten Woche auf einige Details zu möglichen Ansätzen eingehen, aber lassen Sie mich den heutigen Beitrag abschließen, indem ich Ihnen eine Vorstellung davon gebe, was kommen wird.

Ansätze zur Erschwinglichkeit

Wie ich in dieser Reihe von Einführungen mehrmals bemerkt habe, lief Donald Trump letztes Jahr mit dem Versprechen, das Gesamtpreisniveau zu senken. Diese Versprechen haben ihm vielleicht einen Wahlsieg beschert, waren aber unmöglich zu erfüllen. Ein wichtiger Teil des aktuellen Aufruhrs um die Erschwinglichkeit stellt eine Gegenreaktion von Wählern dar, die zu Recht glauben, dass sie belogen wurden.

Dieser Trick wird also nicht wieder funktionieren. Nächste Woche werde ich eine Reihe von Schritten durcharbeiten, die eine zukünftige Regierung unternehmen kann und sollte, um die Erschwinglichkeit zu verbessern. Hier ist eine kurze Vorschau auf vier Arten von Maßnahmen, die ergriffen werden sollten:

1. Trumps Schaden rückgängig machen: Die Trump-Regierung hat in vielerlei Hinsicht ihr Bestes getan, um die Preise zu erhöhen und die wirtschaftliche Sicherheit zu verringern - insbesondere durch die Einführung hoher, illegaler Zölle, die Abschiebung von Einwanderern, die eine entscheidende Rolle in der Landwirtschaft, im Bauwesen und mehr spielen, und die lähmung der Energieentwicklung aufgrund ihrer Feindseligkeit gegenüber erneuerbaren Energien. Unberechenbare Politik hat auch durch die Schaffung von Unsicherheit zu einem eingefrorenen Arbeitsmarkt beigetragen, der amerikanische Arbeitnehmer unsicher macht. Die Umkehrung dieser Richtlinien und die Rückkehr zur Rechtsstaatlichkeit hätten erhebliche positive wirtschaftliche Auswirkungen

2. Wege zur Inklusion eröffnen: Ich habe die hohen Immobilienpreise als einen Hauptgrund dafür identifiziert, dass sich viele jüngere Amerikaner sozial ausgeschlossen fühlen. Die

Erleichterung des Wohnungsbaus kann dazu beitragen, dieses Problem zu lindern und gleichzeitig die Gesamtlebenshaltungskosten zu halten. Es würde auch helfen, die Zinssätze zu senken, obwohl dies zum Teil davon abhängt, ob wir das Haushaltsdefizit reduzieren können. Und wir können andere Wege zur sozialen Eingliederung eröffnen, zum Beispiel indem wir Community College kostenlos machen und die Verfügbarkeit von Handelsschulen erheblich erweitern.

3. Schutz vor Ausbeutung: Viele Amerikaner haben das Gefühl, von gierigen Eliten ausgenutzt zu werden. Und sie liegen nicht ganz falsch. Dies wäre also ein guter Zeitpunkt, sowohl politisch als auch praktisch, um den Schutz für Arbeitnehmer und Verbraucher zu stärken. Dies würde eine breite Palette von Maßnahmen beinhalten, von der Wiederherstellung der Funktionsweise des Consumer Financial Protection Bureau über die Wiederherstellung wirksamer kartellrechtlicher Maßnahmen bis hin zur Senkung der Strompreise durch mehr grüne Energiequellen sowie die Verweigerung des Zugangs von energiehungrigen Rechenzentren zum Netz, es sei denn, sie zahlen die vollen Kosten für ihre Expansion. Angesichts der Meinung der Amerikaner über Versicherungsunternehmen könnte dies sogar ein guter Zeitpunkt sein, eine Art öffentliche Option einzuführen, eine Alternative zum Kauf von Deckungen von gewinnorientierten Versicherern.

OK, das war nur eine Vorschau. Mein größerer Punkt ist, dass der Aufruhr um die Erschwinglichkeit eine Gelegenheit bieten könnte, nicht nur die Inflation zu bekämpfen, sondern Amerika zu einer integrativeren, sichereren und gerechteren Gesellschaft zu machen.