

DGB



Gerecht verteilen – Wohlstand sichern

DGB Verteilungsbericht 2016

Impressum

Herausgeber:

DGB Bundesvorstand

Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik

Henriette-Herz-Platz 2

10178 Berlin

www.dgb.de

verantwortlich: Stefan Körzell, VB 03

erarbeitet von: Robby Riedel

Fotos | Abbildungen | Grafiken: DGB

Titelbild: Colourbox.de

Stand: Februar 2016

Fragen an:

Manuela Schmidt

(030) 2 40 60-107

manuela.schmidt@dgb.de

Hinweis:

Bestellungen von Broschüren und Materialien des DGB bitte nur über den Online Bestellservice:

www.dgb-bestellservice.de

Bestellungen für Besteller/-innen ohne Zugang zum Internet bitte nur schriftlich an:

PrintNetwork pn / ASTOV Vertriebsges. mbH

Stralauer Platz 33 – 34

10243 Berlin

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
1 Leichter Aufschwung gefährdet durch Risiken	7
1.1 Konjunkturelle Lage	7
1.2 Arbeitsmarkt	10
1.3 Der Mindestlohn wirkt	11
2 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition	13
2.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland	13
2.2 Entwicklung der bereinigten Lohnquote im internationalen Vergleich	16
2.3 Warum fallen die Lohnquoten?	16
2.4 Neutraler Verteilungsspielraum	17
3 Entwicklung der Arbeitseinkommen	21
3.1 Entwicklung in Deutschland	21
3.2 Entwicklung der Reallöhne im internationalen Vergleich	24
3.3 Lohndrift	26
3.4 Ost-West-Angleichung	27
4 Entwicklung der Kapitaleinkommen	30
4.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	31
4.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften	33
4.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte	37
5 Einkommens- und Vermögensverteilung	40
5.1 Einkommensverteilung in Deutschland	40
5.2 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich	46
5.3 Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede - Gender Pay Gap	47
5.4 Migrant Wage Gap im internationalen Vergleich	50
5.5 Vermögensverteilung	52
5.6 Vermögensverteilung in West- und Ostdeutschland	55
5.7 Vermögen auch von beruflicher Stellung abhängig	56
5.8 Vermögensverteilung stark alters- und geschlechtsabhängig	57
5.9 Vermögensverteilung - Internationaler Vergleich und globale Trends	58
5.10 Exkurs - Was wir von Piketty lernen können	63
5.11 Besteuerung von Vermögen, Erbschaften und Schenkungen	64
5.12 Novellierung der Erbschaftsteuer in Deutschland	66
5.13 Erklärungsfaktoren der Vermögensungleichheit	70
5.14 Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum	72
6 Arbeitskosten	75
6.1 Arbeitskosten im europäischen Vergleich	75
6.2 Lohnstückkosten	78
7 Zentrale Ergebnisse	81
8 Politische Schlussfolgerungen	85

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.1: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten (preisbereinigt)	9
Abbildung 1.2: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft seit 2000	10
Abbildung 2.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland seit 2000	14
Abbildung 2.2: Entwicklung der bereinigten Lohnquote im internationalen Vergleich	16
Abbildung 2.3: Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums	20

Abbildung 3.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Nettomonatslöhne und -gehälter	23
Abbildung 3.2: Reallohnentwicklung in Deutschland seit 2000	24
Abbildung 3.3: Reallohnentwicklung in ausgewählten Industriestaaten.....	25
Abbildung 3.4: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift in Deutschland seit 2000	26
Abbildung 3.5: Tarif- und Effektivverdienstniveau Ost/West in Prozent seit 1991.....	28
Abbildung 3.6: Bruttolohnniveau Ost/West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in West für verschiedene Wirtschaftsbereiche	29
Abbildung 4.1: Nominale und reale Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten seit 1991	33
Abbildung 4.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen	37
Abbildung 4.3: Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000	39
Abbildung 5.1: Einkommensverteilung in Deutschland (Gini-Koeffizient)	41
Abbildung 5.2: Einkommensarmut und -reichtum im Zeitverlauf	42
Abbildung 5.3: Einkommensarmutsrisiko in Deutschland nach Altersgruppen.....	42
Abbildung 5.4: Entwicklung der Manager-Gehälter seit 2007 der DAX- und MDAX-Unternehmen.....	43
Abbildung 5.5: Einkommensmobilität in Deutschland – Einkommensstrukturen verfestigen sich	44
Abbildung 5.6: Gesamthaushaltseinkommen nach Einkommensarten und Dezilen im Jahr 2011.....	45
Abbildung 5.7: Primäre und sekundäre Einkommensverteilung in OECD-Staaten im Jahr 2013	46
Abbildung 5.8: Gender Pay Gap im internationalen Vergleich	48
Abbildung 5.9: Geschlechtsspezifische Verdienstlücke in Deutschland nach Branchen	49
Abbildung 5.10: Migrant Wage Gap im internationalen Vergleich.....	51
Abbildung 5.11: Individuelles Nettovermögen nach Dezilen in Deutschland	53
Abbildung 5.12: Anteil der Top-Vermögenden am Nettogesamtvermögen in Deutschland.....	54
Abbildung 5.13: Durchschnittliches Nettovermögen nach Altersgruppe in Deutschland	57
Abbildung 5.14: Vermögenskonzentration im internationalen Vergleich.....	58
Abbildung 5.15: Gini-Koeffizienten der Vermögensverteilung in Ländern der Eurozone.....	59
Abbildung 5.16: Die globale Vermögenspyramide im Jahr 2015.....	60
Abbildung 5.17: Entwicklung der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009	61
Abbildung 5.18: Entwicklung der Vermögen der Dollar-Millionäre	62
Abbildung 5.19: Ultrareiche im Jahr 2015 in ausgewählten Ländern.....	62
Abbildung 5.20: Steueraufkommen durch Vermögensbesteuerung in OECD-Staaten	65
Abbildung 5.21: Entwicklung des Aufkommens aus allen Steuern, der Lohnsteuer und der Erbschaftsteuer ...	67
Abbildung 5.22: Erklärungsfaktoren der Vermögensungleichheit	71
Abbildung 5.23: Erbvolumen in Deutschland von 1960 bis 2010	72
Abbildung 5.24: Zusammenhang zwischen Einkommensungleichheit und Wachstum	74
Abbildung 6.1: Arbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft in der EU.....	76
Abbildung 6.2: Jahresdurchschnittliche Entwicklung der Arbeitskosten von 2000 bis 2014.....	77
Abbildung 6.3: Entwicklung Lohnstückkosten in Deutschland seit 2000.....	78
Abbildung 6.4: Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten im europäischen Vergleich	79

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1: Entwicklung und Prognose des BIP	8
Tabelle 2.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquoten und Profitquote seit 1991	15
Tabelle 2.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität, Preisentwicklung, neutraler Verteilungsspielraum, Bruttoverdienste und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes	19
Tabelle 3.1: Entwicklung der monatlichen Brutto-, Netto- und Realeinkommen.....	22

Tabelle 4.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten von 1991 bis 2015	32
Tabelle 4.2: Betriebsüberschüsse, Vermögenseinkommen und Gewinne der Kapitalgesellschaften.....	34
Tabelle 4.3: Brutto-Unternehmensgewinne sowie direkte Steuern der Kapitalgesellschaften.....	36
Tabelle 4.4: Betriebsüberschuss, Gewinne und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte.....	38
Tabelle 5.1: Verteilung des individuellen Nettovermögens in Deutschland 2002, 2007 und 2012.....	55
Tabelle 5.2: Individuelles Nettovermögen nach beruflicher Stellung im Jahr 2012.....	56
Tabelle 5.3: Voraussetzungen zur Verschonung des Betriebsvermögens von der Erbschaft- und Schenkungsteuer nach der Lohnsummenregel	68

Methodisch-statistische Anmerkungen

Die in dieser Ausarbeitung wiedergegebenen Datenreihen stammen zu einem großen Teil aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) des Statistischen Bundesamtes (StBA) oder wurden daraus abgeleitet.

Die Quellenangabe **StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015** steht für:

Statistisches Bundesamt (StBA), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung: Inlandsproduktberechnung Erste Jahresergebnisse, Stand: Januar 2016 – Fachserie 18 Reihe 1.1, Wiesbaden, 2016.

Das Statistische Bundesamt hat mit den Ergebnissen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) für das 2. Quartal 2014 eine Generalrevision der VGR-Statistik veröffentlicht. Zuletzt fand dies im Jahr 2011 statt. Die Revision trägt in erster Linie der Implementierung des neuen „Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen“ (ESVG 2010) Rechnung. Zudem wurden sowohl neue Methoden, Klassifikationen und Rahmenbedingungen berücksichtigt sowie neue Berechnungskonzepte eingeführt. Bisherige Berechnungen wurden überprüft und gegebenenfalls überarbeitet. Dadurch ist es in den Zeitreihen ab 1991 zu Korrekturen unterschiedlicher Größenordnungen gekommen.

Vorwort



Die Ungleichheit der Einkommen und Vermögen in Deutschland ist größer als in vielen anderen Industriestaaten - ein Armutszeugnis für dieses Land. Die Zahl der Superreichen und ihr Vermögen nehmen stetig zu. Auf der anderen Seite wächst aber auch die Gruppe der Einkommens- und Vermögensschwächeren und die Gruppe, die von Armut bedroht ist - und das trotz guter wirtschaftlicher Lage und eines robusten Arbeitsmarktes. Umfragen zeigen, dass der Großteil der Bevölkerung die Verteilung der Einkommen und Vermögen als ungerecht empfindet.

Stefan Körzell,
Mitglied des
Geschäftsführenden
Bundesvorstandes
des DGB

Die Gründe für die schiefe Verteilung liegen auf der Hand. Ungleichheit ist kein Naturgesetz, sondern Folge jahrelanger Umverteilung von unten nach oben. Der Ausbau des Niedriglohnssektors wurde in der Vergangenheit politisch forciert. Seit Jahren sind atypische Arbeitsverhältnisse auf dem Vormarsch. Dies führt zu erheblichen Lohnneinbußen der Betroffenen. Armut greift vielerorts um sich. Wer mit seinem Verdienst kaum über die Runden kommt, kann sich schwerlich ein finanzielles Polster für später anlegen. Aktuelle verteilungspolitische Fehlentwicklungen werden somit auch in die Zukunft verlagert. Doch damit nicht genug: Vermögende wurden auch noch durch zahlreiche Steuergeschenke privilegiert. Zulasten der Normalverdiener; zulasten der öffentlichen Hand, die in der Folge der Steuermindereinnahmen entweder mehr Schulden machen oder ihre Ausgaben für Zukunftsinvestitionen oder Beschäftigung zurückfahren musste. Das Ergebnis: marode öffentliche Infrastruktur, steigende Arbeitsbelastung und schlechtere Bezahlung für Beschäftigte.

Die stetig zunehmende Ungleichheit gefährdet den sozialen Zusammenhalt und stellt eine Gefahr für die Demokratie dar. Die aufkeimenden rechtspopulistischen, nationalistischen und antieuropäischen Tendenzen hierzulande und in Teilen Europas sind auch Ausdruck dessen, dass sich ein immer größerer Teil der Bevölkerung von der ökonomischen Teilhabe ausgegrenzt fühlt. Die ungleiche Verteilung schadet auch der ökonomischen Entwicklung. Die heimische Wirtschaft ist aufgrund der in den vergangenen Jahrzehnten zunehmenden Ungleichheit hinter seinen Wachstumsmöglichkeiten zurückgeblieben. Investitionen in hochwertige, nachhaltige Produkte werden weniger rentabel, weil die Massenkauftkraft im Trend sinkt – mit erheblichen Folgen für ein Hochtechnologie-land wie Deutschland. Vielmehr entstehen immer mehr Märkte für minderwertige Produkte.

Die Politik muss nun umsteuern und die Missstände endlich beheben. Mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes wurde zumindest ein Anfang für mehr Verteilungsgerechtigkeit gemacht. Der Mindestlohn in Deutschland ist ein Erfolgsmodell. Er verbessert die Einkommenssituation von 3,7 Millionen Beschäftigten, kurbelt den Konsum an und stärkt damit die Wirtschaft. Die Gewerkschaften haben mit guten Tarifabschlüssen maßgeblich dazu beigetragen, dass sich die Einkommenssituation der Beschäftigten aufgrund realer Lohnzuwächse spürbar verbesserte.

Dennoch bleibt viel zu tun: Reiche und Vermögende müssen sich stärker an der Finanzierung des Gemeinwohls beteiligen. Dann wären höhere Investitionen in Bildung und Qualifizierung, in Infrastruktur, in Innovation und Forschung aber auch die Kosten für die Integration von Flüchtlingen finanzierbar. Dann hätte unser Land und Millionen Menschen eine bessere Zukunft.

Der DGB-Verteilungsbericht 2016 stellt aktuelle Entwicklungen der funktionalen und personellen Verteilung detailliert dar und benennt geeignete Handlungsfelder, um der zunehmenden Ungleichheit entgegenzutreten. Der Abbau der Ungleichheit ist eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit.

1 Leichter Aufschwung gefährdet durch Risiken

1.1 Konjunkturelle Lage

Die konjunkturelle Entwicklung wird unter anderem dadurch beeinflusst, wie Einkommen und Vermögen in einer Volkswirtschaft verteilt sind. Entsprechend lassen sich aus der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa und in Deutschland auch drängende verteilungspolitische Aufgaben ableiten. Ungleichheit bremst das Wachstum, befördert Ungleichgewichte und stört eine reibungslose Wirtschaftsentwicklung.

Schon die globale Finanzkrise, die 2007 begann, hatte auch verteilungspolitische Ursachen: Die hohe Konzentration der Geldvermögen in den Händen weniger ermöglichte – zusammen mit der Deregulierung der Finanzmärkte – erst das Entstehen von Spekulationsblasen. Das Platzen dieser Blasen am US-Markt für Immobilienkredite führte dann zur Finanz- und Wirtschaftskrise.

Entwicklung der Weltwirtschaft

Die Europäische Wirtschaft hat nach wie vor mit den Folgen dieser Krise zu kämpfen. Laut Prognosen wird das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Eurozone 2015 zum ersten Mal wieder das Niveau des Jahres 2007 erreichen. Ein Hauptgrund für die jahrelange Stagnation der Euro-Wirtschaft war dabei die verfehlte Anti-Krisenpolitik: Der öffentliche Sparkurs und der Druck auf die Löhne durch „Strukturreformen“ hat in vielen Ländern die gesamtwirtschaftliche Nachfrage einbrechen lassen, und die Wirtschaft geschwächt. Bis diese Politik – insbesondere in Form von Anpassungsmaßnahmen für EU-Krisenländer – im Jahr 2010 begann, lief der wirtschaftliche Erholungskurs in der Eurozone zumindest verhalten voran.

Insgesamt wuchs die Wirtschaft der Eurozone im Jahr 2015 um 1,3 % (Prognosewert vom Oktober 2015) und im Jahr 2016 wird sie voraussichtlich um 1,8 % zulegen können (ohne Deutschland). Die leichte aktuelle Verbesserung der konjunkturellen Entwicklung geht allerdings von einem sehr niedrigen Niveau aus. Darüber hinaus ist das Wirtschaftswachstum sehr heterogen. Während beispielsweise Irland (+3,9 %) und Spanien (+3,0 %) im Jahr 2015 kräftig zulegen konnten, stellt sich die Lage in Italien (+0,4 %) und Griechenland (-1,4 %) weniger gut bis schlecht dar (s. Tab. 1.1).

Tatsächlich ist davon auszugehen, dass das Abklingen der negativen fiskalpolitischen Impulse der vergangenen Jahre sowie die Erhöhung der Realeinkommen der privaten Haushalte durch den Rückgang der Energiepreise Raum für die Entfaltung einer verhaltenen binnenwirtschaftlich fundierten Aufwärtsbewegung schafft, die, wie im vergangenen Jahr, primär vom privaten Konsum getragen wird. Insgesamt steigende Einkommen und die rückläufige Arbeitslosigkeit führen dazu, dass die Menschen mehr ausgeben. So lag die Arbeitslosenquote in der Eurozone (ohne Deutschland) im Jahr 2015 saisonbereinigt bei 13,4 %, nachdem sie im Jahr 2014 14,0 % betrug.

Rückenwind erhält die europäische Wirtschaft auch durch den günstigen Euro-Wechselkurs sowie die niedrigen Rohstoffpreise, wie z. B. für Öl. Die Inflationsraten in der Eurozone haben sich zuletzt wieder verhalten positiv entwickelt. Gleichwohl bewegen sie sich noch gefährlich nah an der Nullgrenze und sind weit entfernt vom Inflationsziel der EZB. Für eine Entwarnung bezüglich der Deflationsgefahren ist es deshalb zu früh. Die weitere Entwicklung wird insbesondere davon abhängen, ob Schocks ausbleiben und ob deflationäre Tendenzen weiter mit kontraproduktiven Strukturreformen (Flexibilisierung der Arbeitsmärkte, Druck auf die Lohnkosten etc.) gefördert werden. Begünstigt wird die Entwicklung in Europa auch durch geldpolitische Entscheidungen. Gleichwohl braucht es Unterstützung durch öffentliche Investitionen – idealerweise ein groß angelegtes europäisches Investitionsprogramm. Der Juncker-Plan kann hierfür als Ausgangspunkt dienen.

Die US-amerikanische Volkswirtschaft konnte im Jahr 2015 ihren Wachstumskurs fortsetzen. Auch in diesem Jahr wird sich die Wirtschaft mit voraussichtlich 2,8% gut entwickeln. Der kräftige private Konsum und die infolgedessen hohe Produktionsauslastung der Unternehmen führen mittelfristig zu einem selbst tragenden Aufschwung in den USA.

In den meisten Schwellenländern hingegen kommt es zu einer Abkühlung der wirtschaftlichen Aktivität. Gründe sind hierfür in erster Linie im Preisverfall für Rohstoffe zu sehen, der die rohstoffexportierenden Volkswirtschaften, wie Russland und Brasilien, besonders hart trifft. Das BIP-Wachstum in den Schwellenländern belief sich im Jahr 2015 auf 2,5 % und wird im laufenden Jahr bei 3,0 % liegen. Die eingetrübten Konjunkturaussichten aus den Schwellenländern können Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung hierzulande nach sich ziehen.

Tabelle 1.1: Entwicklung und Prognose des BIP

	2014	2015*	2016*
	in % zum Vorjahr	in % zum Vorjahr	in % zum Vorjahr
EU-28	1,3	1,7	1,9
darunter:			
Deutschland	1,6	1,7	2,0
Euroraum (ohne Deutschland)	0,6	1,3	1,8
darunter:			
Frankreich	0,2	1,2	1,5
Griechenland	0,7	-1,4	-2,3
Irland	4,8	3,9	3,7
Italien	-0,4	0,4	0,8
Niederlande	1,0	1,9	1,5
Österreich	0,5	0,8	1,8
Portugal	0,9	1,3	1,7
Spanien	1,4	3,0	2,9
Großbritannien	3,0	2,4	2,3
Schweiz	1,9	0,7	1,2
USA	2,4	2,6	2,8
Japan	-0,1	0,8	1,3
BRIC-Staaten**	3,8	2,5	3,0

* Prognose IMK Oktober 2015; Wert für das Jahr 2015 für Deutschland vom Statistischen Bundesamt

** ungewichtetes Mittel der Staaten Brasilien, Russland, Indien, China.

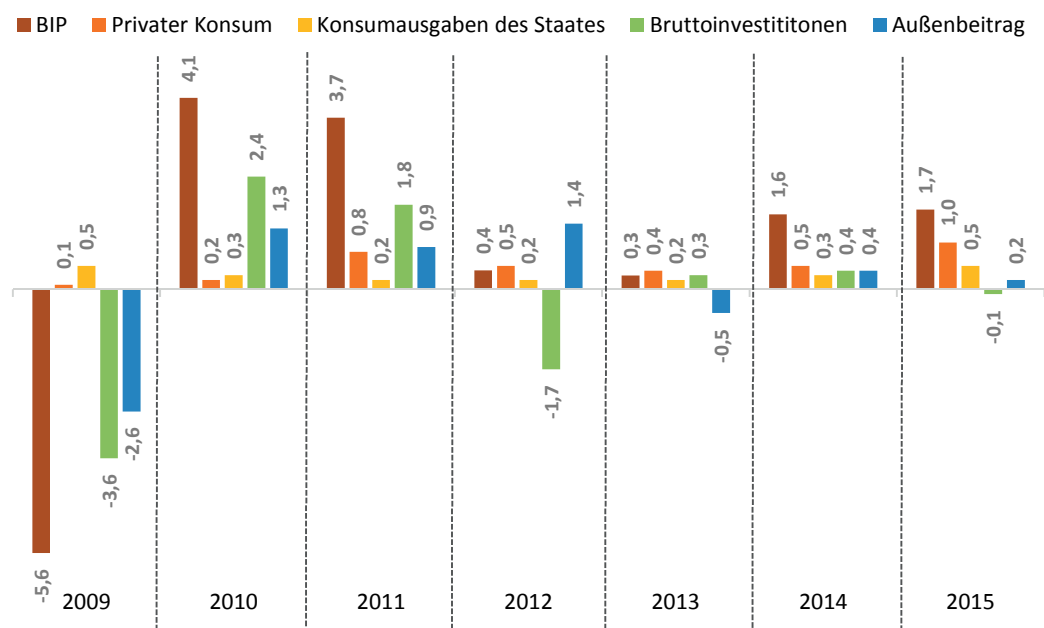
Quelle: IMK; Statistisches Bundesamt.

Entwicklung in Deutschland

Die aktuellen Wachstumsprognosen weisen auf eine stabile Konjunktur in Deutschland hin. Im Jahr 2015 konnte das BIP um 1,7 % zulegen. Für das Jahr 2016 sagt das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) Wachstumsraten von 2,0 % voraus. Zum einen profitierte Deutschland von krisenbedingt niedrigen Zinsen

und Eurokurs, sowie von den niedrigen Energiepreisen und der guten Konjunktur bei vielen Handelspartnern: Die deutschen Exporte wuchsen auch 2015 sehr stark. Zum anderen zog aber auch der private Konsum für deutsche Verhältnisse vergleichsweise stark an. So belief sich der Wachstumsbeitrag des privaten Konsums im Jahr 2015 auf 1,0 Prozentpunkte (s. Abb. 1.1). Das ist neben der guten Arbeitsmarktlage auch auf die guten Tarifabschlüsse der Gewerkschaften und den seit Anfang des Jahres geltenden Mindestlohn zurückzuführen und damit auch ein Erfolg des DGB und seiner Mitgliedsgewerkschaften. In jedem Fall hat sich klar gezeigt, dass an die Wand gemalte negative Effekte des Mindestlohnes nicht eintreten – die Erwerbstätigkeit entwickelt sich im Gegenteil weiter gut. Auch in Bereichen, in denen vergleichsweise viele Beschäftigte vom Mindestlohn profitieren wird weiter Beschäftigung aufgebaut.

Abbildung 1.1: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten (preisbereinigt)



Quelle: StBA-VGR, Erste Jahresergebnisse 2015.

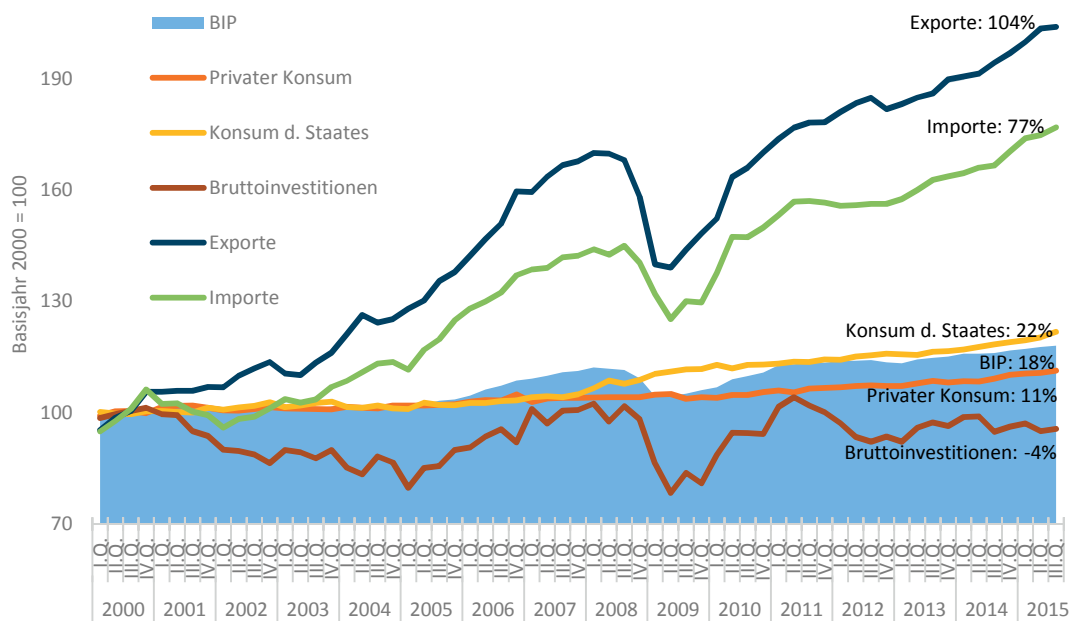
Gleichwohl reicht die Binnennachfrage in Deutschland noch nicht aus, um die anhaltenden – und die Eurozone destabilisierenden – außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte abzubauen. Der Überschuss in der deutschen Leistungsbilanz stieg auch 2015 weiter an. Das hat auch der DGB immer wieder kritisiert und unter anderem eine Stärkung der Investitionen und eine weitere Regulierung des Arbeitsmarktes gefordert, um die Binnennachfrage weiter zu stärken. Vor diesem Hintergrund hat der DGB wiederholt kritisiert, dass die Bundesregierung noch nicht einmal den Spielraum, den die deutsche Schuldenbremse zulässt, für eine Ausweitung der Investitionen nutzt.

Die Investitionsschwäche in Deutschland muss effektiv bekämpft werden. Es braucht eine deutliche Ausweitung öffentlicher Investitionen in Infrastruktur und öffentliche Güter. Bereits heute hat die öffentliche Hand die Möglichkeit, den Verschuldungsspielraum der Schuldenbremse für eine konventionelle Finanzierung öffentlicher Investitionen auszuschöpfen. Dies ist angesichts des historisch einmaligen Niedrigzinsumfelds sogar das Gebot der Stunde, um den Kapitalstock in Deutschland zu modernisieren. Dennoch will der Bundesfinanzminister Schäuble mit dem Projekt „Schwarze Null“ noch mehr sparen als es ihm die Schuldenbremse vorschreibt.

Die Exporte wachen weiter stark und deutlich schneller als das BIP insgesamt, was durch den schwachen Eurokurs zumindest gefördert wurde (s. Abb. 1.2). Aber auch die Importe steigen mit ähnlichen Raten, weshalb der Exportüberschuss keinen großen Beitrag zum Wachstum leistete.

Risiken gehen von der Krise im Euroraum aus. Eine Beibehaltung der bisherigen Anti-Krisenpolitik würde dazu beitragen, die Stagnation in der Eurozone zu verlängern, ggf. sogar eine deflationäre Entwicklung zu befördern. Eine solche Entwicklung wird zwangsläufig negative Effekte auf Deutschland haben. Auch anhaltende geopolitische Spannungen, wie die anhaltende Krise um Russland und die Ukraine, bergen nach wie vor Risiken für die deutsche Wirtschaftsentwicklung.

Abbildung 1.2: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft seit 2000



Anm: saison- und kalenderbereinigt nach Census X-12-Arima, preisbereinigt.
Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

1.2 Arbeitsmarkt

Die Zahl der Arbeitslosen belief sich im Dezember 2015 auf ca. 2,68 Millionen. Saisonbereinigt ist dies der niedrigste Stand seit der deutschen Wiedervereinigung. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verringerte sich die Zahl der Arbeitslosen um etwa 82.000.

Die Arbeitslosenquote, bezogen auf alle zivilen Personen im erwerbsfähigen Alter, belief sich im Dezember 2015 auf 6,1 %. Im Vergleich zum Dezember 2014 sank sie somit um 0,3 Prozentpunkte. In Ostdeutschland war die Quote mit 8,8 % höher als in Westdeutschland mit 5,5 %.

Die Zahl der Erwerbstätigen im Inland ist im November 2015 auf 43,49 Millionen und somit, saisonbereinigt, auf das Allzeithoch seit Bestehen der Bundesrepublik gestiegen. Gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt erhöhte sich die Erwerbstätigkeit um 423.000 Menschen. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung lag im Oktober 2015 bei 31,39 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs von 713.000.

Tatsächlich ist die Arbeitsmarktlage erfreulich stabil. Bereits im Jahr 2009 konnten arbeitsmarktpolitische Instrumente, wie die verlängerte Bezugsdauer von Kurzarbeitergeld, zusammen mit dem Ausgleich von Arbeitszeitkonten dazu beitragen, die Auswirkungen des Konjunktur einbruchs auf den Arbeitsmarkt in Grenzen zu halten. Außerdem kam es Deutschland zugute, dass es sich selbst keinen Austeritätskurs auferlegt hat, sondern in der Krise fiskalpolitisch gegensteuerte.

Der deutsche Arbeitsmarkt ist nach wie vor aufnahmefähig. Allerdings gelingt es zunehmend weniger, Arbeitslose – erst recht Langzeitarbeitslose – in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Wenn Langzeitarbeitslose eine Arbeit aufnehmen, ist diese häufig von kurzer Dauer oder gering bezahlt, so dass viele weiterhin mit Sozialleistungen aufstocken müssen. Die Jugendarbeitslosigkeit ist zwar im europäischen Vergleich relativ niedrig. Doch die günstige demografische Entwicklung konnte nicht genutzt werden, um die Zahl der Jugendlichen, die ohne Ausbildung bleiben, deutlich zu senken.

Die Beteiligung von Frauen am Arbeitsmarkt entwickelt sich erfreulich positiv, allerdings sind Frauen oft in Teilzeit beschäftigt – zum Teil auch gegen ihren Willen. Frauen stellen die Hälfte der Erwerbstätigen, jedoch leisteten sie nur knapp 43 % aller Arbeitsstunden. Ihr Anteil am Arbeitsvolumen ist im Vergleich der Geschlechter sogar wieder gesunken. Sie sind gemessen an ihrem Potential unterbeschäftigt. Weit mehr als 80 % der sozialversicherungspflichtig Teilzeitbeschäftigten sind Frauen. Unter Frauen mit einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung arbeitet jede Dritte in Teilzeit, von allen erwerbstätigen Frauen (einschließlich der Minijobberinnen) jede Zweite.

Unbefriedigend ist auch die Integration Älterer in den Arbeitsmarkt. Zwar sind die Beschäftigungsverhältnisse von Älteren stabiler, wenn Ältere jedoch arbeitslos werden, gelingt es ihnen nur mit großer Mühe, erneut in den Arbeitsmarkt zurückzukehren. Häufig müssen sie atypische oder prekäre Beschäftigung in Kauf nehmen. Die Integration von Älteren mit gesundheitlichen Einschränkungen ist fast unmöglich, andererseits ist ihnen der Weg in eine abschlagfreie Frühverrentung versperrt.

1.3 Der Mindestlohn wirkt

Die Einführung des Mindestlohnes ist vor allem ein Erfolg der Gewerkschaften, die fast 10 Jahre für eine „Anstandsgrenze nach unten“ gekämpft haben: Über 3,7 Millionen Menschen in Deutschland – besonders Frauen in Dienstleistungsberufen, Beschäftigte im Osten, Jüngere und Geringqualifizierte - profitieren vom gesetzlichen Mindestlohn, der im Januar 2015 eingeführt wurde. Vor allem die Löhne der Un- und Angelernten in Ostdeutschland sind mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns um bis zu 9,3 % gestiegen. Dazu kommen noch Beschäftigte in Branchen, in denen sich Arbeitgeber jahrelang gegen einen Tarifvertrag gewehrt haben, angesichts des „drohenden“ gesetzlichen Mindestlohns aber die Übergangsfristen für tariflich vereinbarte und allgemein verbindlich erklärte Branchenmindestlöhne nutzten. Das alles hat auch positive Umverteilungswirkungen. Laut Bundesbank-Bericht vom Mai 2015 sind die Effektivverdienste im 1. Quartal im Unterschied zu den Vorquartalen stärker gestiegen als die Tarifentgelte. Den wesentlichen Grund dafür sieht die Deutsche Bundesbank in der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns, der in etlichen Branchen zu spürbaren Anhebungen der Verdienste in den unteren Lohnsegmenten geführt habe. Gemäß dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) haben viele Betriebe bereits vor Einführung des Mindestlohns bei Einstellungen in 2014 ihre Löhne angepasst und auf mindestens 8,50 Euro angehoben.

Allen Unkenrufen zum Trotz sind keineswegs massenhaft Jobs verloren gegangen. Im Gegenteil: Seitdem der Mindestlohn in Kraft getreten ist, kam es zu einem Plus sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung! Wenn Minijobs abnehmen und in sozialversicherungspflichtige Teilzeitstellen umgewandelt werden, ist das ein gewünschter Effekt. Gerade für Frauen, die sonst häufig ohne eigene Kranken- und Arbeitslosenversicherung und mit nur einer mickrigen Rente dastehen. Etliche frühere so genannte Aufstocker, die auf staatliche Hilfe angewiesen waren, obwohl sie gearbeitet haben, atmen nun auf: Das IAB rechnet für das Jahr 2015 mit 60.000 Beschäftigten, die aus dem Hartz IV-Bezug herauskommen. Vielleicht werden nicht alle von ihnen eine Existenzsichernde Arbeit gefunden haben. Das IAB prognostizierte jedenfalls bereits vor Inkrafttreten des Mindestlohns, dass jährlich 700 - 900 Millionen Euro weniger für Arbeitslosengeld II aufgewendet werden müssen.

Dadurch, dass weniger für Sozialtransfers ausgegeben werden muss und die Steuereinnahmen durch höhere Löhne steigen, wird die Gesellschaft weniger belastet und es werden Mittel frei für dringende Investitionen. Aufgrund gestiegener Löhne wächst auch die Kaufkraft derjenigen, die zuvor jeden Cent umdrehen mussten. Die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen steigt, der Binnenkonsum nimmt zu. Dass es durch die Mindestlohn-Einführung auch hier und da zu Preissteigerungen kommen kann, ist normal und verkraftbar. Schließlich haben die Menschen mehr Geld im Portemonnaie. Die vom DGB in Auftrag gegebene infratest-dimap-Umfrage hat ergeben, dass 94 % der Befragten, die die Einführung des Mindestlohns begrüßen (das waren 86 %) höhere Preise akzeptieren, wenn das Geld bei den Beschäftigten ankommt.

Unternehmen profitieren durch höhere Umsätze und begrüßen das Ende der Schmutzkonzurrenz. Betriebe, die schon bisher faire Arbeitsbedingungen für notwendig hielten, sind erleichtert, dass jetzt alle Mitbewerber wenigstens 8,50 Euro pro Stunde zahlen müssen. Klar ist: Für den DGB bleiben Tarifverträge weiterhin das Ziel. Denn sie regeln mehr als den reinen Stundenlohn. Tarifverträge legen Arbeitsbedingungen, Urlaubs- und Weihnachtsgeld oder auch Schichtzulagen fest. Tarifautonomie und höhere Löhne können sich oberhalb der untersten Haltelinie entfalten. Und tatsächlich: Nicht wenige Betriebe haben ihr gesamtes Lohngefüge nach oben angepasst. Denn wenn bisher schon die ausgebildeten Beschäftigten nur 8,50 Euro pro Stunde verdienten, muss ihr Lohn angehoben werden, wenn nun auch die Un- oder Angelernten diesen Stundenlohn erhalten. Ein Lohn für alle ginge auf die Motivation der besser Qualifizierten. Auch ein erhoffter Effekt der Gewerkschaften. Denn natürlich sind Mindestlöhne nur Anstandsgrenzen nach unten, eine Notlösung für die weißen Flecken und Bereiche, wo sich Arbeitgeber Tarifverhandlungen entzogen haben.

2 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition

2.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland

Die Lohnquote entspricht dem prozentualen Anteil des Arbeitnehmerentgeltes (Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit inklusive der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung) am Volkseinkommen. Das Volkseinkommen setzt sich wiederum aus Arbeitnehmerentgelt sowie Unternehmens- und Vermögenseinkommen zusammen.

Die gesamtwirtschaftliche Lohnquote ist jedoch nur eine grobe Verteilungskennziffer. Sie spiegelt, wenn auch mit Abstrichen, die funktionale Einkommensverteilung zwischen den Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital wider.¹ Bei der Entwicklung der Lohnquote sind vor allem langfristige Tendenzen zu beachten, da kurzfristige Veränderungen konjunkturelle Ursachen haben können.² Die Entwicklung der Lohnquote ist nicht identisch mit der Entwicklung der Arbeitskosten oder Löhne je Beschäftigten oder je Arbeitsstunde, denn sie verändert sich auch in Abhängigkeit von den gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen, von der Beschäftigtenzahl oder vom Verhältnis von Vollzeit- zu Teilzeitarbeit. Trotz begrenzter Interpretationsmöglichkeit der Lohnquote ist ihr anhaltendes, längerfristiges Sinken als Anzeichen einer sozialen Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten und zu Gunsten der Gewinn- und Vermögensbezieher in ihrer jeweiligen Gesamtheit zu werten.

Seit Anfang dieses Jahrtausends bis einschließlich 2007 war die Lohnquote rückläufig (vgl. Abb. 2.1). Während die Lohnquote im Jahr 2000 noch bei rund 72 % lag, fiel sie im Jahr 2007 auf unter 64 % und somit auf den niedrigsten Stand seit den 1970er Jahren. Spiegelbildlich stieg der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Profitquote) im gleichen Zeitraum von 28 % auf 36 %. Auch der wirtschaftliche Aufschwung in den Jahren vor der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise sowie die damit einhergehenden Beschäftigungszuwächse haben es nicht vermocht, den Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen zu steigern.

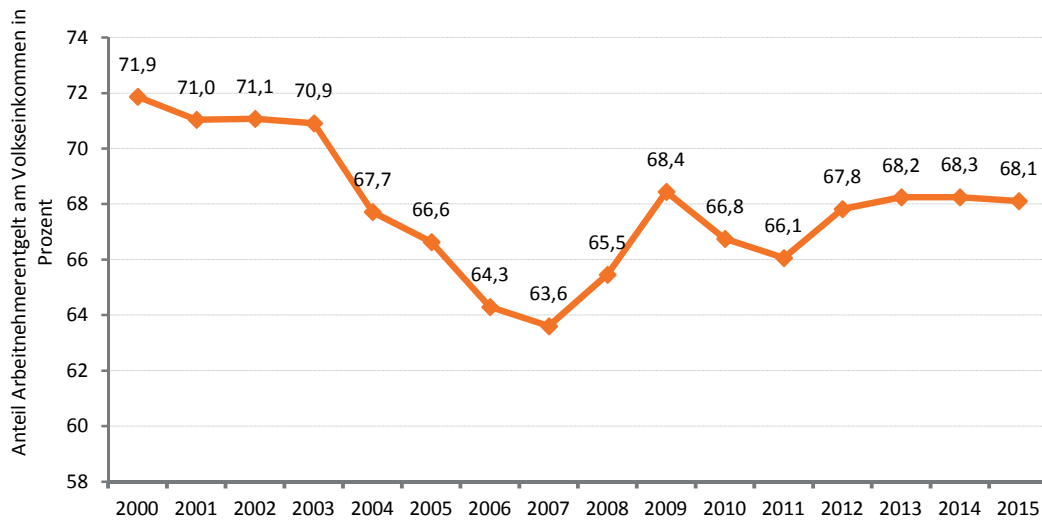
Im Jahr 2008 setzte dann eine gegenläufige Bewegung ein. So stieg die Lohnquote erstmals seit vielen Jahren wieder. Im Krisenjahr 2009 und im Kontext des stärksten Rückgangs der Wirtschaftsleistung seit der Gründung der Bundesrepublik Deutschland stieg die Lohnquote auf 68,4 % und somit um 3 Prozentpunkte zum Vorjahr. Das heißt jedoch nicht, dass eine reale Einkommensumverteilung zugunsten des Produktionsfaktors Arbeit stattfand. Das zwischenzeitliche Hoch ist lediglich konjunkturell bedingt. Der relativ starke Anstieg der Lohnquote im Jahr 2009 ist darauf zurückzuführen, dass die gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen wegen der Turbulenzen auf den Finanzmärkten stärker einbrachen als das Volkseinkommen. Aufgrund arbeitsmarktpolitischer Instrumente wie Kurzarbeit und Arbeitszeitkonten stagnierten die absoluten gesamtwirtschaftlichen Arbeitseinkommen hingegen nur.

Ein leichter Anstieg der Lohnquote war in den Jahren 2012, 2013 und 2014 zu verzeichnen, wenn auch auf niedrigem Niveau. Im letzten Jahr lag der Anteil des Arbeitseinkommens gemessen am Volkseinkommen bei 68,1 % und somit etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Somit lässt sich festhalten, dass die Lohnquote seit einigen Jahren stagniert.

¹ Arbeitseinkommen aus selbständiger Arbeit sowie Einkommen von mithelfenden Familienangehörigen werden nicht oder nicht in vollem Maße berücksichtigt. Zinseinkünfte, Dividenden und Mieteinnahmen werden den Gewinneinkommen (Profitquote) zugerechnet. Bonuszahlungen sind hingegen Bestandteil der Arbeitseinkommen und haben somit Einfluss auf die Lohnquote.

² Konjunkturelle Schwankungen der Lohnquote sind darauf zurückzuführen, dass die Arbeitseinkommen über einen längeren Zeitraum fixiert sind, die Unternehmens- und Vermögenseinkommen aber schnell auf Konjunktur- und Absatzschwankungen bzw. auf Bewegungen an den internationalen Finanzmärkten reagieren.

Abbildung 2.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland seit 2000



Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Die folgende Tabelle 2.1 fasst zentrale Kennziffern der funktionellen Verteilung zusammen. Die Bruttolohnquote³ betrug im Jahr 2015 55,7 %. Die Nettolohnquote⁴ lag 2015 bei 36,9 %. Die bereinigte Lohnquote berücksichtigt Veränderungen in der Erwerbstätigenstruktur einer Volkswirtschaft. Somit kann der Einfluss einer veränderten Erwerbstätigkeit auf die Lohnquote im Zeitverlauf ausgeschaltet werden. Zudem ist eine bessere internationale Vergleichbarkeit gegeben. Die bereinigte Lohnquote belief sich im Jahr 2014 auf 56,8 %. Sowohl bei der Entwicklung der Brutto- und Nettolohnquote als auch bei der bereinigten Lohnquote ist im Trend ein leichter Anstieg seit dem Jahr 2011 zu konstatieren. Dennoch liegt der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen nach wie vor unter dem Niveau der Jahrtausendwende.

³ Lohnquote abzüglich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, der freiwilligen Sozialleistungen, der Kosten der betrieblichen Aus- und Weiterbildung, etc.

⁴ Bruttolohnquote abzüglich der Sozialbeiträge der Arbeitnehmer/-innen und der Einkommenssteuern.

Tabelle 2.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquoten und Profitquote seit 1991

Jahr	Volkseinkommen	Lohnquote ¹	Profitquote ²	Brutto-lohnquote ³	Netto-lohnquote ⁴	bereinigte Lohnquote ⁵
	in Mrd. Euro	in Prozent am Volkseinkommen				
1991	1.226,5	69,9	30,1	57,3	40,0	59,6
1992	1.306,6	71,1	28,9	58,3	40,1	60,4
1993	1.326,8	71,6	28,4	58,8	40,6	60,2
1994	1.375,5	70,9	29,1	57,7	39,1	59,2
1995	1.429,2	70,7	29,3	57,3	38,0	59,3
1996	1.449,0	70,4	29,6	57,1	37,9	59,1
1997	1.471,8	69,6	30,4	56,1	36,8	58,2
1998	1.501,2	69,7	30,3	56,1	36,9	58,0
1999	1.520,2	70,8	29,2	57,1	37,7	58,3
2000	1.554,9	71,9	28,1	57,7	38,6	58,9
2001	1.596,8	71,0	29,0	57,3	38,7	58,1
2002	1.606,7	71,1	28,9	57,4	38,7	57,8
2003	1.612,7	70,9	29,1	57,1	38,2	57,8
2004	1.692,5	67,7	32,3	54,7	37,1	56,8
2005	1.716,8	66,6	33,4	53,8	36,5	56,2
2006	1.811,1	64,3	35,7	51,8	34,8	55,0
2007	1.882,3	63,6	36,4	51,5	34,5	53,7
2008	1.896,9	65,5	34,5	53,1	35,4	54,5
2009	1.821,5	68,4	31,6	55,4	36,9	57,0
2010	1.923,2	66,8	33,2	54,0	36,5	55,9
2011	2.028,1	66,1	33,9	53,7	36,0	55,6
2012	2.051,7	67,8	32,2	55,2	36,9	56,6
2013	2.096,6	68,2	31,8	55,7	37,2	56,7
2014	2.176,2	68,3	31,7	55,8	37,1	56,8
2015	2.265,1	68,1	31,9	55,7	36,9	n/a

¹ äquivalent zu Arbeitskostenquote = Arbeitnehmerentgelt (einschließlich Sozialbeiträge der Arbeitgeber)

² Unternehmens- und Vermögenseinkommen in Prozent vom Volkseinkommen

³ Bruttolöhne und -gehälter in Prozent vom Volkseinkommen

⁴ Nettolöhne und -gehälter in Prozent vom Volkseinkommen

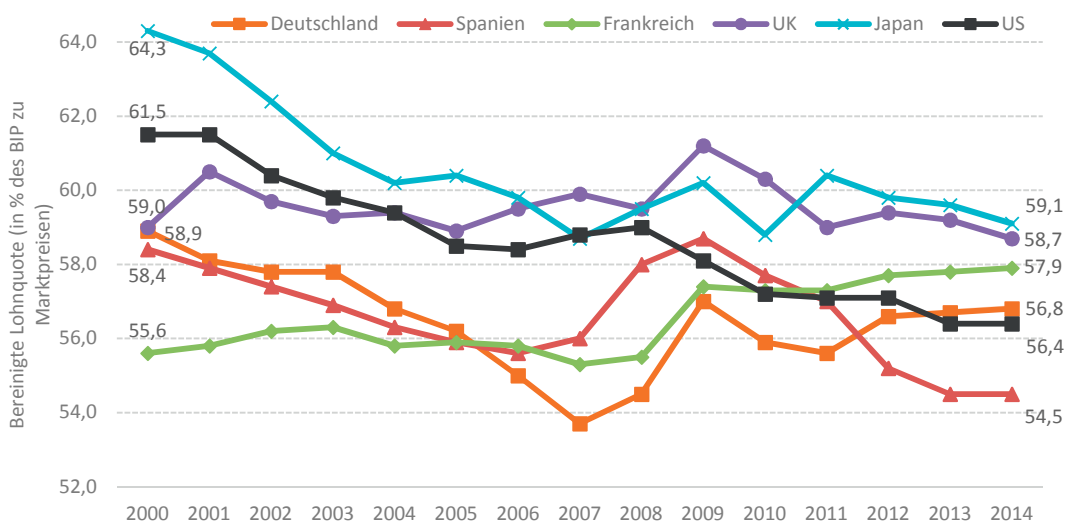
⁵ Lohnquote bereinigt um Veränderungen der Erwerbstätigenstruktur

Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; EU, Ameco; eigene Berechnungen.

2.2 Entwicklung der bereinigten Lohnquote im internationalen Vergleich

In den meisten Industriestaaten ist eine im langfristigen Trend rückläufige Lohnquote zu beobachten. So sank diese seit den 1980er Jahren in den OECD-Staaten im Durchschnitt um mehr als 10 Prozentpunkte.⁵ Auch in den ersten Jahren dieses Jahrtausends sind die Lohnquoten in entwickelten Ländern gesunken (vgl. Abb. 2.2). Eine Ausnahme bildet hierbei Frankreich, wo seit dem Jahr 2000 eine insgesamt steigende (bereinigte) Lohnquote zu verzeichnen ist. In Japan (59,1 %) und Großbritannien (58,7 %) ist die bereinigte Lohnquote in den betrachteten Ländern am höchsten. Während die Lohnquote in Japan seit 2000 erheblich zurückging, verlief diese in Großbritannien relativ gleichmäßig. In den USA sank diese im gleichen Zeitraum um 5,1 Prozentpunkte auf nunmehr 56,4 % im letzten Jahr. Drastische Einbußen bei den Arbeitnehmerentgelten musste insbesondere in den vergangenen 5 Jahren Spanien verkraften. Dort lag die Quote bei 54,5 % und somit 4,3 Prozentpunkte unter dem Niveau von 2009. In anderen krisengeplagten Volkswirtschaften, wie Griechenland (-4,6 Prozentpunkte), Portugal (-4,6 Prozentpunkte) und Irland (-4,4 Prozentpunkte), fiel der Rückgang im selben Zeitraum sogar noch stärker aus (hier nicht abgebildet).

Abbildung 2.2: Entwicklung der bereinigten Lohnquote im internationalen Vergleich



Quelle: EU-Kommission, Ameco.

2.3 Warum fallen die Lohnquoten?

Wie bereits festgestellt, ist der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen im langfristigen Trend rückläufig. Die Gründe hierfür können vielfältig sein.⁶ Eine Erklärung, welche vorwiegend von neoklassischen Ökonomen vertreten wird, ist der fortschreitende technologische Fortschritt. So verändert sich im Zuge des technologischen Fortschritts das Verhältnis der Produktionsfaktoren zunehmend zugunsten von Kapital und zulasten von Arbeit. Folglich sinkt die Lohnquote, da im Produktionsprozess relativ weniger Arbeit benötigt, nachgefragt und schließlich geringer entlohnt wird als Kapital.

Die Globalisierung stellt einen weiteren möglichen Erklärungsansatz dar. Eine zunehmend vernetzte Wirtschaftswelt zeichnet sich dadurch aus, dass der internationale Handel zunimmt sowie die Produktionsfaktoren Kapital

⁵ Vgl. WSI, 2013, S. 5.

⁶ Vgl. hierfür WSI, 2013, S. 6f. und Stockhammer, 2013, S.6f.

und Arbeit mobiler werden. Es profitiert schließlich der Faktor, der, relativ betrachtet, im Überfluss vorhanden ist.⁷ Dies ist Kapital in entwickelten und Arbeit in weniger entwickelten Volkswirtschaften. Demzufolge sinkt die Lohnquote in entwickelten Ländern. Im Umkehrschluss hieße dies jedoch auch, dass die Lohnquote in weniger entwickelten Staaten im Trend steigen müsste. Dies lässt sich allerdings für viele Volkswirtschaften nicht feststellen.

Ein anderer Grund für fallende Lohnquoten wird in der fortschreitenden Finanzialisierung der Unternehmen gesehen. Unternehmen haben grundsätzlich die Möglichkeit, Investitionen entweder in reale Güter und Dienstleistungen oder aber in Finanzanlagen zu tätigen, sowohl national als auch grenzüberschreitend. Diese Anlagealternativen haben unmittelbare Konsequenzen für den realen Sektor, der nunmehr einem erhöhten Kostendruck, auch bei den Löhnen, ausgesetzt ist. Es zeigt sich, dass die Bedeutung von Finanz- und Kapitalgeschäften und den damit verbundenen Einkünften aus Dividenden und Zinszahlungen für Unternehmen in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen hat.⁸ Dies ist auch dem Umstand geschuldet, dass es im Zuge von Kaufkraftverlusten und damit schwindender Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen für die Unternehmen immer unattraktiver wurde, ihre Produkte weiterzuentwickeln, realwirtschaftliche Investitionen zu tätigen und neue Absatzmärkte zu erschließen.

Der Rückgang von wohlfahrtsstaatlichen Maßnahmen, die Zunahme der Arbeitslosigkeit sowie ein rückläufiger gewerkschaftlicher Organisationsgrad und damit einhergehende geringere gewerkschaftliche Verhandlungsmacht in vielen Ländern werden darüber hinaus als weitere Argumente für fallende Lohnquoten ins Feld geführt.

Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass insbesondere die Finanzialisierung der Unternehmen den maßgeblichen Erklärungsbeitrag fallender Lohnquoten darstellt.⁹ Der Rückgang wohlfahrtsstaatlicher Maßnahmen trägt ebenfalls deutlich dazu bei, dass der Anteil der Arbeitnehmerentgelte gemessen am Volkseinkommen sukzessive zurückgeht. Globalisierung und technologischer Fortschritt weisen hingegen den geringsten Einfluss auf die Lohnquoten auf.

2.4 Neutraler Verteilungsspielraum

Der oben dargestellte Rückgang der Lohnquote in Deutschland ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass der neutrale Verteilungsspielraum in den letzten Jahren nicht immer durch die Erhöhung der Löhne ausgeschöpft werden konnte.

Der neutrale Verteilungsspielraum gibt an, um wie viel Prozent die Löhne im jeweiligen Jahr steigen könnten, ohne die gesamtwirtschaftliche funktionale Verteilung zwischen Kapital und Arbeit zu verändern. Er setzt sich aus der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität (reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde) und der Preisentwicklung zusammen. Die Summe aus Preis- und Produktivitätssteigerung ergibt den neutralen Verteilungsspielraum. Will man an der gesamtwirtschaftlichen Verteilung zwischen Kapital und Arbeit etwas verändern, muss die nominale Lohnsteigerung den neutralen Verteilungsspielraum übertreffen, d. h., bei Lohnerhöhungen müsste zusätzlich eine Umverteilungskomponente wirksam werden.

Die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität¹⁰ ist seit 1991 jahresdurchschnittlich um 1,4 %, die Preise sind um 1,8 % gestiegen. Die nominalen Bruttoverdienste wuchsen im gleichen Zeitraum um durchschnittlich 2,1 %.

⁷ Stolper und Samuelson stellen diesen Zusammenhang bereits 1941 her. Er ist seitdem in den Wirtschaftswissenschaften unter dem Stolper-Samuelson-Theorem bekannt.

⁸ Vgl. u. a. Hein und Schoder, 2011.

⁹ Vgl. Stockhammer, 2013, sowie ILO, 2011.

¹⁰ Die Arbeitsproduktivität beschreibt das Verhältnis des realen BIP und des geleisteten Arbeitseinsatzes in einer Volkswirtschaft.

Ohne etwas an der funktionalen Verteilung von Arbeit und Kapital zu ändern, hätte ein neutraler Verteilungsspielraum von jahresdurchschnittlich 3,2 % ausgeschöpft werden können. Seit der deutschen Wiedervereinigung wurde der neutrale Verteilungsspielraum im Jahr 1992, im Krisenjahr 2009 sowie 2012, 2014 und 2015 ausgeschöpft (siehe Tabelle 2.2). Durchschnittlich blieb die Lohnentwicklung zwischen 1992 und 2015 jedes Jahr rund 1,1 Prozentpunkte unter dem Wert des neutralen Verteilungsspielraums.

Ein ähnliches Bild offenbart sich, wenn in die Analyse lediglich die Jahre seit der Jahrtausendwende einbezogen werden. Die Arbeitsproduktivität stieg seit 2000 jahresdurchschnittlich um 1,0 %, die Preise um 1,5 % und die nominalen Bruttoverdienste um 1,8 %. Der Verteilungsspielraum belief sich auf jahresdurchschnittlich 2,6 %.¹¹ Insgesamt ist für die letzten 15 Jahre eine Unterausschöpfung von durchschnittlich 0,8 % pro Jahr zu verzeichnen.

Insbesondere bis 2008 vergrößerte sich die Diskrepanz zwischen der Entwicklung der nominalen Bruttolöhne und der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität. Verteilungspolitische Handlungsspielräume konnten nicht ausgeschöpft werden. Ursachen sind in der stark gestiegenen Arbeitslosigkeit, einer Schwächung der Gewerkschaften sowie einer falschen wirtschaftspolitischen Stoßrichtung zu finden. Jahrelang wurde Lohnzurückhaltung als Wundermittel gegen Arbeitslosigkeit gepriesen. Dieser Denkansatz erwies sich als wirtschaftspolitische Einbahnstraße. Die Lohnentwicklung und die damit einhergehende permanente Nichtausschöpfung des Verteilungsspielraumes führten zu realen Einkommensverlusten der Arbeitnehmerschaft, die bis heute nachwirken. Gesamtwirtschaftlich wurde die Nachfrage durch die chronische Schwäche des privaten Konsums geprägt, während Unternehmenseinkommen und -gewinne schneller wuchsen und einen Liquiditätsüberhang auf der Kapitaleseite hervorriefen. Dieser wurde zum Teil im Rahmen einer Finanzialisierung der Unternehmen für den Erwerb von Aktiva an den Finanzmärkten verwendet. Damit wurde der Realwirtschaft einerseits die Kaufkraft und andererseits das Kapital für Investitionen entzogen. Positive gesamtwirtschaftliche Beschäftigungserfolge einer Lohnzurückhaltung sind in dieser Phase hingegen nicht eingetreten. Erst als diese Politik aufgegeben wurde und ein Ansteigen der Löhne in den vergangenen Jahren zu verzeichnen war, stieg auch das gesamtwirtschaftliche Arbeitsvolumen wieder stärker.

Während die Ausschöpfung 1992 auf einen kräftigen Anstieg der nominalen Bruttolöhne, auch im Zuge der deutschen Wiedervereinigung, zurückzuführen ist, lässt sich die Überausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums im Krisenjahr 2009 mit dem starken Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität sowie der moderaten Preisentwicklung (und somit methodisch mit einem geringeren neutralen Verteilungsspielraum) bei gleichzeitiger stagnierender Entwicklung der nominalen Bruttolöhne begründen.

Die Jahre 2010 und 2011 mit einer Unterausschöpfung von 1,1 % bzw. 0,7 % waren geprägt von den Krisenfolgen. Die Preise zogen im Zuge der konjunkturellen Erholung wieder leicht an. Die Arbeitsproduktivität stieg nach einem massiven Einbruch im Jahr 2009 wieder (+2,5 % im Jahr 2010 bzw. +2,1 % im Jahr 2011). Dies vergrößerte den neutralen Verteilungsspielraum. Die Bruttoverdienste der Arbeitnehmer/-innen entwickelten sich in den Jahren 2010 sowie 2011 positiv. Der Verteilungsspielraum konnte allerdings nicht ausgeschöpft werden.

Im Jahr 2012 ist eine, wenngleich geringe, Überausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums zu konstatieren. Die Jahre 2014 und 2015 stellen lohnpolitisch historische Jahre seit der Wiedervereinigung dar. So konnte der Verteilungsspielraum mit 1,5 % bzw. 2,1 % deutlich überausgeschöpft werden. Die Entwicklung der letzten Jahre ist aus Arbeitnehmersicht erfreulich. So stiegen die Bruttoverdienste im Jahr 2014 um 2,7 %, im Jahr 2015 um 2,9 %. Allerdings darf die Tatsache nicht darüber hinweg täuschen, dass die Ausschöpfung

¹¹ Rundungsbedingte Differenzen führen hier zu einer leichten Abweichung.

auch auf die geringe gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität (0,4 % bzw. 0,5 %) sowie die geringe Preisentwicklung (0,9 % bzw. 0,3 %) zurückzuführen ist, was sich in einen verhältnismäßig geringen Verteilungsspielraum (1,3 % bzw. 0,8 %) widerspiegelt. Somit ist die Überausschöpfung auch statistisch-methodisch bedingt. Unter dem Strich lässt sich festhalten, dass der neutrale Verteilungsspielraum seit dem Jahr 2010 durchschnittlich ausgeschöpft werden konnte (0,3 %).

Tabelle 2.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität, Preisentwicklung, neutraler Verteilungsspielraum, Bruttoverdienste und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes

Jahr	Arbeitsproduktivität ¹		Preisentwicklung ²		Verteilungsspielraum ³ in %	Bruttoverdienst je Arbeitnehmer		Ausschöpfung %-Punkte
	2010 = 100	in % gg. Vorjahr ²	2010 = 100	in % gg. Vorjahr ²		2010 = 100	in % gg. Vorjahr	
1991	74,8		70,2			69,9		
1992	76,6	2,5	73,8	5,1	7,6	77,1	10,2	2,6
1993	78,1	1,9	77,1	4,5	6,4	80,4	4,3	-2,1
1994	80,2	2,7	79,1	2,6	5,3	81,9	1,9	-3,4
1995	81,7	1,9	80,5	1,8	3,7	84,4	3,0	-0,7
1996	83,3	2,0	81,6	1,4	3,4	85,4	1,2	-2,2
1997	85,5	2,6	83,2	2,0	4,6	85,4	0,0	-4,6
1998	86,5	1,2	84,0	1,0	2,2	86,1	0,9	-1,3
1999	87,7	1,4	84,5	0,6	2,0	87,2	1,3	-0,7
2000	89,9	2,5	85,7	1,4	3,9	88,1	1,0	-2,9
2001	92,3	2,7	87,4	2,0	4,7	90,1	2,3	-2,4
2002	93,5	1,2	88,6	1,4	2,6	91,4	1,4	-1,2
2003	94,2	0,8	89,6	1,1	1,9	92,5	1,2	-0,7
2004	95,2	1,0	91,0	1,6	2,6	93,0	0,5	-2,1
2005	96,6	1,5	92,5	1,6	3,1	93,3	0,3	-2,8
2006	98,5	1,9	93,9	1,5	3,4	94,0	0,8	-2,7
2007	100,0	1,5	96,1	2,3	3,8	95,3	1,4	-2,4
2008	100,2	0,2	98,6	2,6	2,8	97,6	2,3	-0,4
2009	97,6	-2,6	98,9	0,3	-2,3	97,6	0,0	2,3
2010	100,0	2,5	100,0	1,1	3,6	100,0	2,5	-1,1
2011	102,1	2,1	102,1	2,1	4,2	103,5	3,5	-0,7
2012	102,6	0,5	104,1	2,0	2,5	106,3	2,8	0,3
2013	103,3	0,7	105,7	1,5	2,2	108,6	2,1	-0,1
2014	103,6	0,4	106,6	0,9	1,3	111,5	2,7	1,5
2015	104,2	0,5	106,9	0,3	0,8	114,7	2,9	2,1
1991-2015 ⁴		1,4		1,8	3,2		2,1	-1,1
2000-2015 ⁴		1,0		1,5	2,6		1,8	-0,8
2010-2015 ⁴		0,8		1,3	2,4		2,8	0,3

¹ Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde.

² Verbraucherpreisindex.

³ Neutraler Verteilungsspielraum aus Produktivität (je Erwerbstätigenstunde) und Preisentwicklung.

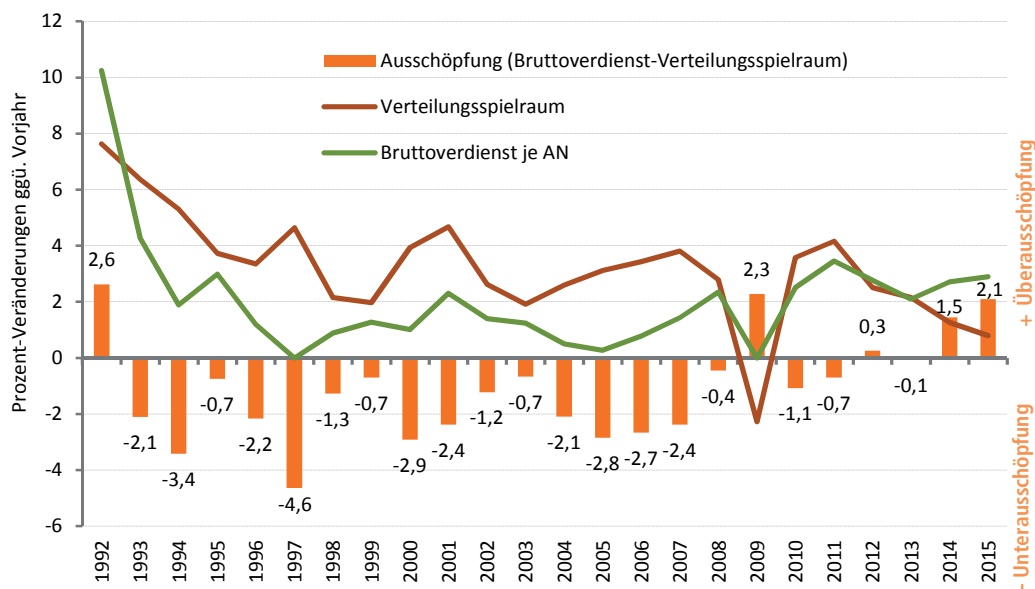
⁴ Jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent (bei Wachstumsraten: geometrisches Mittel, sonst: arithmetisches Mittel).

Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Die erfreuliche Entwicklung der letzten Jahre ist maßgeblich ein Erfolg der Gewerkschaften. Sie muss jetzt fortgesetzt werden. Denn für eine langfristige verteilungspolitische Kehrtwende gibt es bisher keine Anzeichen. Die verteilungspolitischen Fehlentwicklungen der letzten zwei Jahrzehnte wirken vielmehr bis heute nach. Das Gebot der Stunde muss daher sein, politisch darauf hinzuwirken, die funktionelle Umverteilung zugunsten des Faktors Arbeit weiter voranzutreiben. Es muss dringend von den vergleichsweise wenigen Beziehern von Gewinn- und Vermögenseinkommen hin zu den Beschäftigten umverteilt werden, die die breite Masse der Bevölkerung darstellt.

Abbildung 2.3 stellt für jedes Jahr die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter und die Entwicklung des neutralen Verteilungsspielraums sowie dessen Ausschöpfung seit 1992 graphisch dar. Mit Ausnahme des Jahres 1992, des Krisenjahres 2009 und den Jahren 2012, 2014 und 2015 blieb das Wachstum des nominalen Bruttoverdienstes hinter dem Verteilungsspielraum zurück.

Abbildung 2.3: Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums



Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- Im Trend ist die Lohnquote abwärtsgerichtet.
- Fallende Lohnquoten bleiben weiterhin ein globales Problem.
- Hauptgrund für fallende Lohnquoten ist in der Finanzialisierung der Unternehmen zu sehen.
- Die Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums am aktuellen Rand kann jahrelange Unterausschöpfung nicht wettmachen.

3 Entwicklung der Arbeitseinkommen

3.1 Entwicklung in Deutschland

Im letzten Jahr wuchsen die nominalen Bruttolöhne und -gehälter um 2,9 %. Von 1991 bis 2015 sind diese jahresdurchschnittlich um 2,1 % gestiegen. Die Entwicklung Anfang der 1990er Jahre wurde maßgeblich vom Wiedervereinigungsboom und der begonnenen Anpassung der ostdeutschen Löhne an das westdeutsche Niveau beeinflusst. Von Mitte der 1990er Jahre bis zum Jahr 2010 stellte für die Beschäftigten eine Zeit relativer Bescheidenheit dar, in der kaum oder niedrige Verdienstzuwächse zu verbuchen waren. Betrachtet man lediglich die Jahre seit der Jahrtausendwende fällt das Fazit ernüchternd aus. So konnten sich die Arbeitnehmer/-innen seitdem jahresdurchschnittlich nur über eine Steigerung ihrer nominalen Bruttolöhne und -gehälter um 1,8 % „freuen“. In den letzten Jahren stellte sich die Entwicklung der Bruttoeinkommen hingegen etwas positiver dar. Im Zuge der konjunkturellen Erholung nach der Finanz- und Wirtschaftskrise und angesichts des Wettbewerbs um geeignetes Personal hat sich die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer/-innen und ihrer Interessenvertreter gegenüber den Arbeitgebern erheblich verbessert. Entsprechend stiegen die Bruttoeinkommen seit 2010 jahresdurchschnittlich um 2,8 %. In absoluten Beträgen erzielte ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2015 durchschnittlich ein Bruttomonatseinkommen von 2.721 Euro.

Die realen, also um die Inflationsrate bereinigten, Bruttoverdienste stiegen im Jahr 2015 mit 2,6 % zum Vorjahr in der gesamtdeutschen Historie überdurchschnittlich an. Dies ist auch dem Umstand geschuldet, dass die Preissteigerung mit lediglich 0,3 % sehr gering war. Nominale Lohnsteigerungen kamen somit im größeren Umfang bei den Beschäftigten an. Über eine größere Zeitspanne betrachtet wurde der größte Teil der Bruttoverdienstzuwächse der letzten Jahre allerdings von den Preissteigerungen aufgezehrt. Die realen Bruttolöhne und -gehälter sind seit 1991 lediglich um 0,3 % pro Jahr gestiegen. Betrachtet man nur die Entwicklung seit der Jahrtausendwende ergibt sich ein ähnliches Bild. Fakt ist: Die realen Bruttolöhne liegen derzeit etwa auf dem Niveau des Jahres 2000. Während ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2000 durchschnittlich 2.090 Euro verdiente, lag das Bruttomonatsgehalt im Jahr 2015 unter Berücksichtigung der Preisentwicklung bei 2.182 Euro. In der ersten Dekade dieses Jahrtausends kamen die Löhne und Gehälter somit kaum vom Fleck. Erst im Jahr 2014 haben die realen Bruttolöhne erstmals das Niveau der Jahrtausendwende erreicht. Die Reallohnzuwächse seit 2010 haben die eher schwachen Entwicklungen bei den Bruttolöhnen der 2000er Jahre somit zumindest etwas ausgleichen können.

Eine ähnliche Entwicklung ist auch bei den Nettolöhnen und -gehältern zu verzeichnen. Im Jahr 2015 stiegen diese nominal um 2,4 % zum Vorjahr. Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate ist seit der Wiedervereinigung bis 2015 mit nominal 1,9 % allerdings dürrig ausgefallen. Preisbereinigt sind kaum Zuwächse zu verzeichnen (0,1 %). Auch real hatten die abhängig Beschäftigten im letzten Jahr kaum mehr im Geldbeutel als im Jahr 2000. Während zur Jahrtausendwende einem abhängig Beschäftigten monatlich durchschnittlich 1.398 Euro zur Verfügung standen, waren es 2015 in Preisen von 2000 lediglich 1.446 Euro. Seit 2010 stiegen die realen Nettoeinkommen um jahresdurchschnittlich 1,0 %

Tabelle 3.1: Entwicklung der monatlichen Brutto-, Netto- und Realeinkommen

Jahr	Nominale Brutto- löhne und -gehälter ¹		Nominale Netto- löhne und -gehäl- ter ¹		Preis- ent- wick- lung ²	Zuwachs (%-Bruttohohentwick- lung - Preisentwicklung)	Zuwachs (%-Nettolohnentwick- lung - Preisentwicklung)	Reale Brutto- löhne und -gehäl- ter ³		Reale Nettolöhne und -gehälter ³	
	Euro	% gg. Vor- jahr	Euro	% gg. Vor- jahr				Euro	% gg. Vor- jahr	Euro	% gg. Vor- jahr
1991	1.659		1.159					2.024		1.416	
1992	1.829	10,2	1.258	8,5	5,1	5,1	3,4	2.128	5,1	1.465	3,4
1993	1.907	4,3	1.316	4,6	4,5	-0,2	0,1	2.123	-0,2	1.467	0,1
1994	1.943	1,9	1.318	0,2	2,6	-0,7	-2,4	2.108	-0,7	1.431	-2,4
1995	2.001	3,0	1.327	0,7	1,8	1,2	-1,1	2.133	1,2	1.415	-1,1
1996	2.025	1,2	1.346	1,4	1,4	-0,2	0,0	2.129	-0,2	1.415	0,0
1997	2.025	0,0	1.329	-1,3	2,0	-2,0	-3,3	2.086	-2,0	1.369	-3,3
1998	2.043	0,9	1.343	1,1	1,0	-0,1	0,1	2.084	-0,1	1.370	0,1
1999	2.069	1,3	1.367	1,8	0,6	0,7	1,2	2.098	0,7	1.386	1,2
2000	2.090	1,0	1.398	2,3	1,4	-0,4	0,9	2.090	-0,4	1.398	0,9
2001	2.138	2,3	1.446	3,4	2,0	0,3	1,4	2.096	0,3	1.418	1,4
2002	2.168	1,4	1.463	1,2	1,4	0,0	-0,2	2.096	0,0	1.415	-0,2
2003	2.195	1,2	1.467	0,3	1,1	0,1	-0,8	2.099	0,1	1.403	-0,8
2004	2.206	0,5	1.498	2,1	1,6	-1,1	0,5	2.076	-1,1	1.410	0,5
2005	2.212	0,3	1.502	0,3	1,6	-1,3	-1,3	2.049	-1,3	1.392	-1,3
2006	2.229	0,8	1.498	-0,3	1,5	-0,7	-1,8	2.034	-0,7	1.367	-1,8
2007	2.261	1,4	1.513	1,0	2,3	-0,9	-1,3	2.016	-0,9	1.349	-1,3
2008	2.314	2,3	1.540	1,8	2,6	-0,3	-0,8	2.011	-0,3	1.338	-0,8
2009	2.314	0,0	1.542	0,1	0,3	-0,3	-0,2	2.005	-0,3	1.336	-0,2
2010	2.372	2,5	1.603	4,0	1,1	1,4	2,9	2.033	1,4	1.374	2,9
2011	2.454	3,5	1.644	2,6	2,1	1,4	0,5	2.061	1,4	1.380	0,5
2012	2.522	2,8	1.686	2,6	2,0	0,8	0,6	2.077	0,8	1.388	0,6
2013	2.575	2,1	1.718	1,9	1,5	0,6	0,4	2.089	0,6	1.394	0,4
2014	2.645	2,7	1.761	2,5	0,9	1,8	1,6	2.127	1,8	1.416	1,6
2015	2.721	2,9	1.804	2,4	0,3	2,7	2,1	2.182	2,6	1.446	2,1
1991-2015 ⁴		2,1		1,9	1,8	0,3	0,1		0,3		0,1
2000-2015 ⁴		1,8		1,7	1,5	0,3	0,2		0,3		0,2
2010-2015 ⁴		2,8		2,4	1,3	1,4	1,0		1,4		1,0

¹ Inländerkonzept (monatlich je AN)

² Verbraucherpreisindex

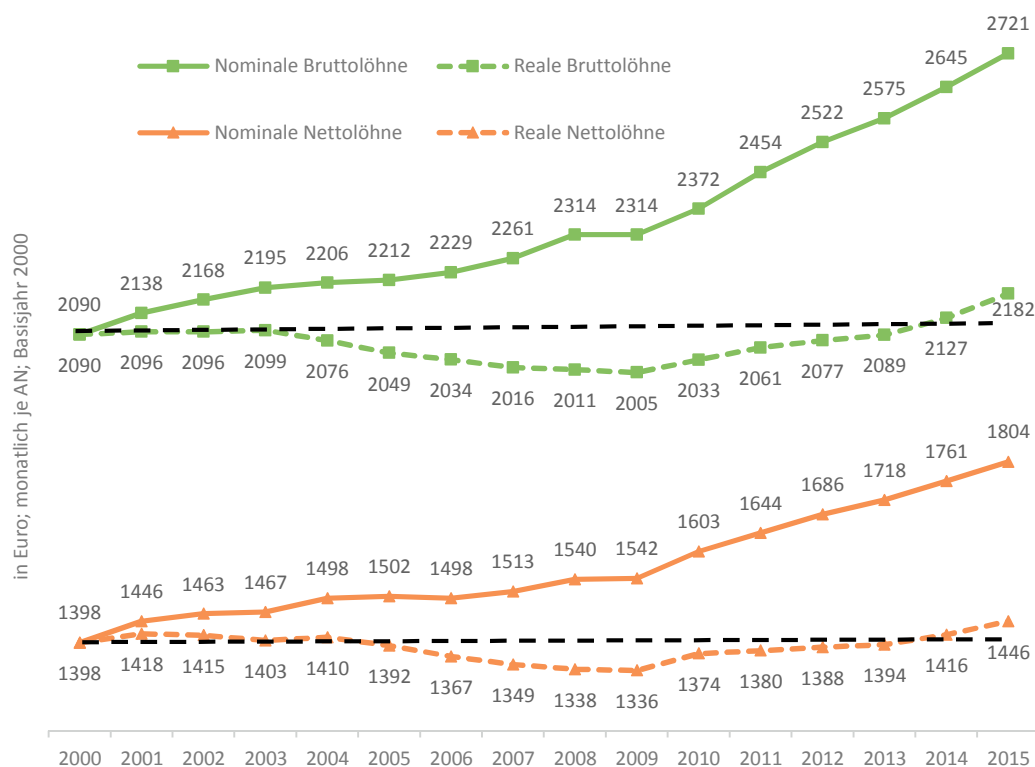
³ Basisjahr 2000 = 100

⁴ Jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)

Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.1 zeigt noch einmal eindrücklich, dass sowohl die realen Brutto- als auch die Nettoeinkommen seit der Jahrtausendwende stagnieren. Erst im Jahr 2014 überstiegen diese erstmals das Niveau des Jahres 2000.

Abbildung 3.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Nettomonatslöhne und -gehälter

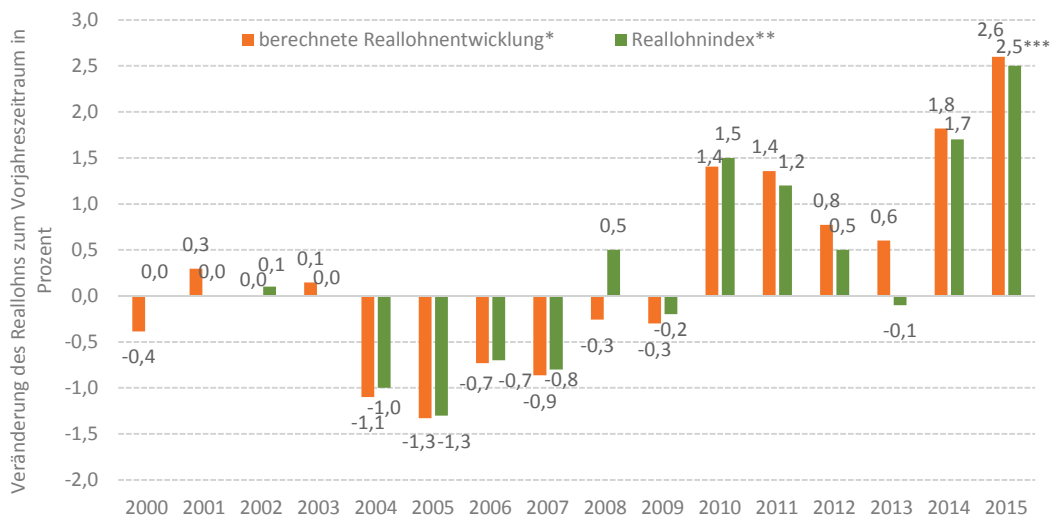


Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Die Abbildung 3.2 stellt die jährliche Reallohnentwicklung seit 2000 dar. Sie zeigt, dass erst in den vergangenen Jahren die abhängig Beschäftigten reale Einkommenszuwächse verzeichnen konnten. Bis dahin zeichnet sich die Reallöhne durch eine schwache Entwicklung aus. Die schwache reale Einkommensentwicklung für die abhängig Beschäftigten bleibt nicht ohne Folgen für die deutsche Wirtschaft. Im Gleichschritt zu den stagnierenden Löhnen und Gehältern hat sich die private Konsumnachfrage in den letzten Jahren entwickelt. Seit 2000 hat der private Konsum hierzulande nur um 11 % zugelegt (siehe Abb. 1.3). Spiegelbildlich hat die Bedeutung des Außenhandels in den letzten Jahren stark zugenommen. Im gleichen Zeitraum konnten die Exporte um 104 % und die Importe um 75 % zulegen. Eine einseitig auf den Export ausgerichtete Wirtschaft reagiert allerdings extrem anfällig auf globale ökonomische Verwerfungen. Bricht der Absatzmarkt im Ausland ein, hat dies fatale Folgen für die heimische exportorientierte Wirtschaft. Wenn man sich vor Augen führt, dass vier von fünf Arbeitsplätzen in Deutschland vom Binnenmarkt abhängen, lässt sich daran die Bedeutung eines robusten Binnenmarktes für die deutsche Wirtschaft ablesen. Deshalb brauchen wir reale Einkommenszuwächse, um den Binnenmarkt zu stärken und die deutsche Wirtschaft von weltwirtschaftlichen Turbulenzen unabhängig zu machen.

Nur wenn die Löhne dauerhaft schneller als die Preise steigen (also reale Einkommenszuwächse zu verzeichnen sind), sind positive Effekte für den heimischen Konsum und die von ihm abhängigen Unternehmen und Arbeitsplätze zu erwarten.

Abbildung 3.2: Reallohnentwicklung in Deutschland seit 2000



* Reale Bruttolöhne und -gehälter monatlich je AN in Gesamtwirtschaft.

** Index nach Statistischem Bundesamt für das Produzierende Gewerbe und Dienstleistungsbereich.

*** bis 3. Quartal 2015.

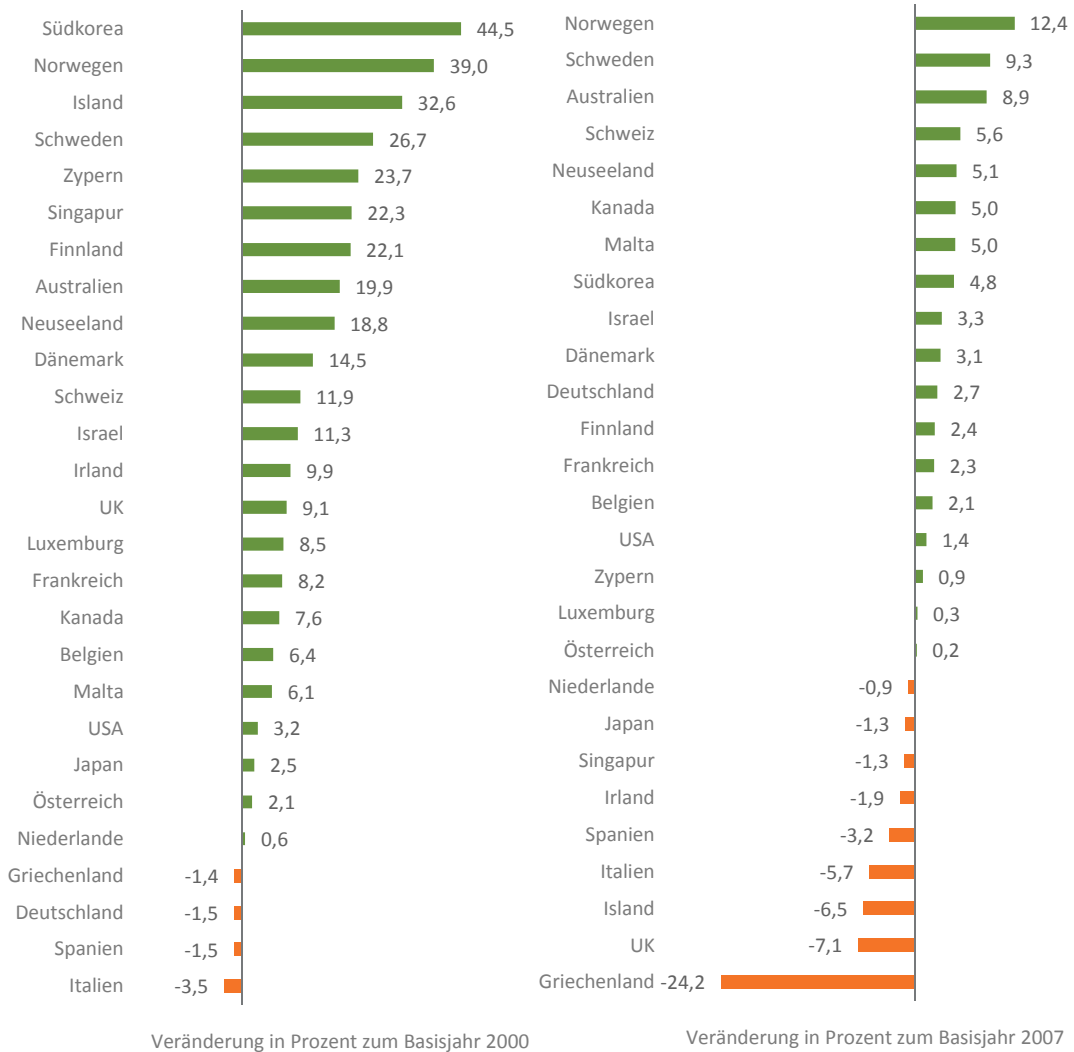
Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; Destatis; eigene Berechnungen.

Die erste Dekade dieses Jahrtausends stellte für die Arbeitnehmer/-innen hierzulande eine Phase relativer Bescheidenheit dar. So waren die Reallöhne von 2000 bis 2010 rückläufig oder stagnierten allenfalls. Erst in den letzten Jahren erhielten die Beschäftigten reale Lohnzuwächse. Diese Einkommenssteigerungen beruhen aber auch auf Nachholeffekten der Krisenjahre sowie der derzeitigen niedrigen Inflationsraten.

3.2 Entwicklung der Reallöhne im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich stiegen die bundesdeutschen Löhne und Gehälter zwischen 2000 und 2013 real nur unterdurchschnittlich. Bei der Entwicklung der realen Arbeitseinkommen bildet Deutschland unter den Industrienationen zusammen mit den krisengeplagten Ländern Italien, Spanien und Griechenland die Schlussgruppe. Hierzulande sind die Löhne und Gehälter in diesem Zeitraum preisbereinigt um 1,5 % (kumuliert) gesunken, wie auf der linken Seite in der Abbildung 3.3 zu erkennen ist. Im gleichen Zeitraum konnten Arbeitnehmer/-innen beispielsweise aus Südkorea, Norwegen oder Island Lohn- und Gehaltszuwächse von mehr als 30 % verzeichnen. Auch wenn diese Volkswirtschaften nur eingeschränkt mit der deutschen vergleichbar sind, ist eine große Kluft bei der realen Einkommensentwicklung zwischen Deutschland und den übrigen industrialisierten Staaten doch erkennbar. Denn auch Arbeitnehmer/-innen großer Volkswirtschaften konnten teilweise respektable Lohn- und Gehaltszuwächse verbuchen, wie die Beispiele Großbritannien (+9,1 %) und Frankreich (+8,2 %) zeigen.

Abbildung 3.3: Reallohnentwicklung in ausgewählten Staaten 2000 bis 2013 sowie 2007 bis 2013



Anmerkungen:

Österreich nur bis 2012

Unterschiede bei Entwicklung in Deutschland (in dieser Abbildung -1,5%) zu Abbildung vorher (+/-0,0% von 2000 zu 2013) resultieren aus unterschiedlicher verwendeter Datenbasis und anderer Preisbildungs-Deflatoren (HCPI bzw. CPI).

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von International Labour Organization (ILO).

Anmerkungen:

Österreich nur bis 2012

Unterschiede bei Entwicklung in Deutschland (in dieser Abbildung +2,7%) zu Abbildung vorher (+3,6% von 2007 zu 2013) resultieren aus unterschiedlicher verwendeter Datenbasis und anderer Preisbildungs-Deflatoren (HCPI bzw. CPI).

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von International Labour Organization (ILO).

Ein etwas anderes Bild ergibt sich, wenn man die Entwicklung der Reallohne seit 2007 betrachtet, also unmittelbar vor der Finanz- und Wirtschaftskrise. Seitdem sind die realen Einkommen hierzulande um 2,7 % gewachsen. Dennoch liegt Deutschland mit dieser Steigerung lediglich im internationalen Mittelfeld. Eklatant stellt sich die Situation in Griechenland dar. Dort sanken die realen Löhne im Vergleich zu 2007 um 24,2 %. Hier zeigen sich die unmittelbaren Folgen der Krise und der von der Troika proklamierten Krisentherapie. Die Antikrisenpolitik, die stark einseitig auf Austerität ausgerichtet ist, setzte alles dran, Löhne flächendeckend zu kürzen, den Mindestlohn abzusenken und Renten- wie Sozialausgaben zu streichen. Die Folge: Der radikale Kaufkraftentzug versetzte die griechische Volkswirtschaft unter Schock. Die binnenwirtschaftlichen Wachstumskräfte brachen

über Nacht zusammen, Unternehmenspleiten nahmen zu, die Arbeitslosigkeit erreichte Rekordstände und Armut breitete sich rasch aus.

Reale Einkommenseinbußen mussten auch Beschäftigte in anderen Eurozonen-Ländern, wie beispielsweise Italien, Spanien und Irland verkraften. Der starke Rückgang in Großbritannien lässt sich damit erklären, dass dort Bonuszahlungen ein wichtiger Bestandteil der Einkommen sind, insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche. Da die britische Volkswirtschaft einen nicht unbedeutenden Teil ihrer Wertschöpfung in dieser Branche generiert (ca. 9 %) und die Verwerfungen der Krise nicht spurlos an ihr vorbeigingen, wurden diese Bonuszahlungen oftmals gekürzt oder gänzlich gestrichen, was sich unter dem Strich in geringeren nominalen und somit realen gesamtwirtschaftlichen Einkommen niederschlägt. Auch Island wurde hart von der Krise getroffen, was zu erheblichen Einschnitten bei den realen Einkommen führte.

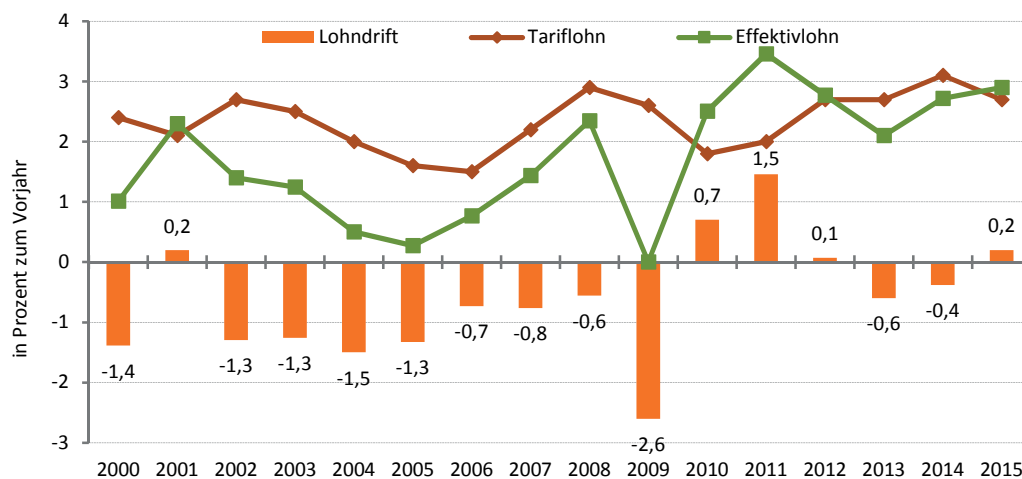
3.3 Lohndrift

Als Lohndrift wird die Differenz zwischen der Entwicklung der nominalen Bruttolöhne und -gehälter, die auch die von den Arbeitgebern erbrachten zusätzlichen Einkommensleistungen berücksichtigen (hier auch Effektivlohn genannt), und der von den Sozialpartnern ausgehandelten Tariflöhne bezeichnet. Entwickeln sich die effektiven Einkommen geringer als die Tarifeinkommen, spricht man von einer negativen Drift.

Tariflöhne entwickeln sich mit zeitlicher Verzögerung zu den nominalen Bruttolöhnen, da die Tarifabschlüsse auf Grundlage des jeweiligen Wirtschaftsjahres und in der Regel für längere Laufzeiten verhandelt werden, weshalb sie geringeren Schwankungen ausgesetzt sind als die volatileren Effektivlohn. Tariflöhne sorgen somit für eine stabilisierende Einkommensglättung der Beschäftigten. Es ist zu beobachten, dass die durchschnittlichen Laufzeiten der Tarifverträge in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen haben. So betrug die durchschnittliche Laufzeit der Tarifverträge im Jahr 2014 22,4 Monate, im Jahr 1999 lediglich 14 Monate.¹²

Die gesamtwirtschaftlichen nominalen Tarifsteigerungen beliefen sich für das Jahr 2015 auf 2,7 %. Diese Entwicklung wurde maßgeblich durch die Steigerungen im Investitionsgütergewerbe (3,5 %), Private Dienstleistungen und Organisationen ohne Erwerbszweck (3,0 %) und Baugewerbe (2,8 %) beeinflusst. Die tarifliche Grundvergütung im Handel stieg im letzten Jahr lediglich um 1,7 %.¹³

Abbildung 3.4: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift in Deutschland seit 2000



Effektivlohn: Entwicklung nominale Bruttomonatslöhne und -gehälter, die zusätzliche Einkommensleistungen der Arbeitgeber berücksichtigen, zum Vorjahr;
 Tariflohn: kalenderjährliche Steigerungen der tariflichen Grundlöhne und -gehälter zum Vorjahr, nominal; Lohndrift: Differenz aus Effektiv- zu Tariflöhnen
Quelle: WSI-Tarifarchiv; StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

¹² Vgl. WSI-Tarifarchiv.

¹³ Vgl. WSI-Tarifarchiv.

Entwicklung seit 2000

In den ersten Jahren seit der Jahrtausendwende zeigten sich bei der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der Effektivlöhne sowie der Entwicklung der Tariflöhne deutliche Unterschiede. Seit dem Jahr 2000 bis einschließlich 2015 sind die von den Sozialpartnern ausgehandelten Tariflöhne kumuliert um nominal 44,8 % gestiegen. Die Steigerung der nominalen Effektivlöhne ist im gleichen Zeitraum mit 31,5 % wesentlich geringer ausgefallen. Dieser divergierende Verlauf der Tarif- und Effektivlöhne wurde in erster Linie durch die Entwicklungen in den ersten Jahren der 2000er bis zur Krise geprägt.

Die Gründe für die negative Lohndrift sind vielfältig. Sie liegen hauptsächlich in dem Abbau übertariflicher Leistungen, der rückläufigen Tarifbindung der Betriebe, die mit verschlechterten Bedingungen für die Beschäftigten einhergeht, tariflosen Zuständen in einigen Wirtschaftszweigen, der vermehrten Inanspruchnahme tariflicher Öffnungsklauseln, dem steigenden Lohndruck aufgrund der Hartz-Gesetze sowie einem zunehmenden Anteil von Teilzeit- und geringfügiger Beschäftigung.

Ein Spezialfall stellt das Krisenjahr 2009 dar. Die negative Lohndrift lag mit 2,6 Prozentpunkten auf dem höchsten Stand seit der Wiedervereinigung. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise setzten viele Unternehmen auf Kurzarbeit. Sonderzahlungen wurden gekürzt oder gänzlich gestrichen, zudem Tarifsteigerungen durch Öffnungsklauseln ausgesetzt, so dass viele Tarifbeschäftigte nicht im vollen Umfang von den vereinbarten Tarifierhöhungen profitieren konnten. Andererseits sind die, trotz der Krise, vergleichsweise hohen Tarifsteigerungen (2,6 %) darauf zurückzuführen, dass einige Erhöhungen bereits im Jahr 2008 vereinbart wurden.

Im Jahr 2010 nahm die deutsche Wirtschaft wieder an Fahrt auf. Im Zuge dessen stiegen die gesamtwirtschaftlichen nominalen Bruttomonatslöhne je Arbeitnehmer/-in um 2,5 % im Jahr 2010 und um 3,5 % im Jahr 2011. Die Tarifabschlüsse zeigten hingegen Spuren der Krise. So fielen die Tariflohnsteigerungen 2010 sowie 2011 in der gesamten Wirtschaft mit durchschnittlich 1,8 % bzw. 2,0 % verhalten aus. Diese Entwicklung wirkte bis zum Jahr 2012 nach. In den Jahren 2013 und 2014 hat die Entwicklung erneut alte Muster angenommen, wengleich zu konstatieren ist, dass die negative Lohndrift mit 0,6 % bzw. 0,4 % vergleichsweise gering war und sich auf einem insgesamt höheren Lohnniveau bewegt. Im letzten Jahr 2015 ist wieder eine geringe positive Lohndrift von 0,2 % zu verzeichnen.

3.4 Ost-West-Angleichung

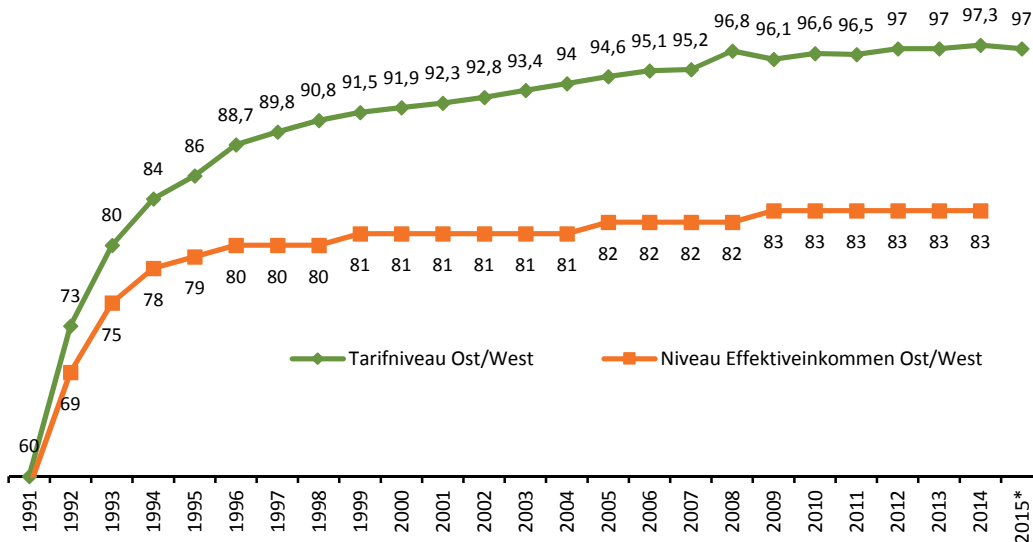
Ein zentrales Anliegen gewerkschaftlicher Politik ist die Lohnangleichung in Ostdeutschland an das westdeutsche Niveau. Die innerdeutschen Lohndifferenzen sind auch 25 Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung nicht gänzlich beseitigt. Das auf Grundlage von 50 Tarifbereichen/-branchen ermittelte durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigter belief sich im Jahr 2015 auf rund 97 % des westdeutschen Niveaus.¹⁴ Dieser Wert berücksichtigt allerdings keine wichtigen manteltariflichen Regelungen und Leistungen, wie Arbeitszeit, Urlaubs- und Weihnachtsgeld oder vermögenswirksame Leistungen. Die Tariflöhne der ostdeutschen Arbeitnehmer/-innen stiegen von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau nach der deutschen Wiedervereinigung bis 1997 in relativ großen Schritten. Seitdem verlangsamte sich das Wachstum aber merklich.

Von einer Annäherung der ostdeutschen Effektivlöhne an das westdeutsche Niveau kann nicht die Rede sein. Im Jahr 2015 erzielten die Arbeitnehmer/-innen in den neuen Bundesländern einen Effektivlohn (Bruttoverdienst zuzüglich vom Arbeitgeber gezahlter Sonderleistungen) von lediglich 83 % des westdeutschen Niveaus. Die Anpassung der ostdeutschen Effektivlöhne an die westdeutschen Löhne stagniert faktisch seit 20 Jahren. Die

¹⁴ Vgl. WSI-Tarifarchiv.

Kluft zwischen den tariflich vereinbarten und den effektiven Löhnen resultiert aus einer geringeren Tarifbindung¹⁵ der Arbeitnehmerschaft (Ost: 47 % der Beschäftigten, West: 60 % der Beschäftigten) und der Unternehmen in Ostdeutschland (Ost: 20 % der Betriebe, West: 33 % der Betriebe).¹⁶ Nur über einen höheren gewerkschaftlichen Organisationsgrad, insbesondere in den neuen Bundesländern, werden in Zukunft bei der Anpassung der Löhne Fortschritte zu erzielen sein.

Abbildung 3.5: Tarif- und Effektivverdienstniveau Ost/West in Prozent seit 1991



* bis Mitte 2015

Quelle: WSI-Tarifarchiv.

Die Lohnspreizung zwischen Ost und West ist nach wie vor erheblich. Auch zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen gibt es bei dem Grad der Lohnangleichung teilweise große Unterschiede zwischen den neuen und alten Bundesländern, wie aus der folgenden Abbildung 3.6 abzulesen ist. Während im Bereich Erziehung und Unterricht mit 99,4 %, in der Öffentlichen Verwaltung mit 97,3 % oder im Bergbau mit 91,3 % des westdeutschen Niveaus ein relativ ausgeglichenes Lohngefüge zwischen Ost und West existiert, gibt es vor allem im Verarbeitenden Gewerbe mit 69,2 %, in der Kfz-Branche mit 73,0 % oder in der Informations- und Kommunikationsbranche mit 74,0 % erhebliche Aufholpotentiale.¹⁷ Gründe hierfür liegen u. a. in unterschiedlichen Betriebsgrößen sowie unterschiedlich starken gewerkschaftlichen Organisationsgraden in den jeweiligen Wirtschaftszweigen.

In absoluten Beträgen bedeutet dies, dass ein/e Arbeitnehmer/-in in der Öffentlichen Verwaltung in Westdeutschland im Jahr 2015 durchschnittlich 3.583 Euro Bruttomonatsgehalt erzielte, während ein/e Arbeitnehmer/-in dieser Branche in den neuen Bundesländern 3.486 Euro verdiente. Im Verarbeitenden Gewerbe erhielt ein/e westdeutsche Arbeitnehmer/-in monatsdurchschnittlich einen Verdienst von 4.018 Euro, im Osten der Republik lediglich 2.782 Euro. Der geringste durchschnittliche Verdienst wurde im Jahr 2015 im Gastgewerbe mit 2.250 Euro (West) bzw. 1.835 Euro (Ost), der höchste in der Energieversorgung mit 4.965 Euro (West) bzw. in Erziehung und Unterricht mit 4.168 Euro (Ost) erzielt.

¹⁵ Branchen und Firmentarifverträge.

¹⁶ Vgl. WSI-Tarifarchiv. Alle Angaben für das Jahr 2014.

¹⁷ Hierbei werden jedoch lediglich die Bruttoverdienste ohne Sonderzahlungen verglichen, sodass man hier nicht von den Effektivlöhnen sprechen kann.

Abbildung 3.6: Bruttolohnniveau Ost/West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in West für verschiedene Wirtschaftsbereiche im Jahr 2015*



*Anmerkung:

Vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer ohne Sonderzahlungen. Daher kann man in diesem Fall nicht von Effektivlöhnen sprechen. Mittel der ersten drei Quartale 2015.

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- Die Tariflöhne entwickeln sich gut und sorgen somit für eine stabilisierende Einkommensglättung der Beschäftigten.
- Dennoch kommen die realen Einkommen nicht vom Fleck und sind auf dem Niveau der Jahrtausendwende.
- International rangiert Deutschland bei der Entwicklung der Realeinkommen seit 2000 in der Schlussgruppe.
- Die Ost/West-Angleichung bei Effektivlöhnen stagniert seit 20 Jahren.

4 Entwicklung der Kapitaleinkommen

Nachdem im vorherigen Kapitel die Arbeitseinkommen im Fokus standen, werden hier die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen näher beleuchtet, um ein Bild von der gesamtwirtschaftlichen Verteilungsentwicklung zwischen Arbeit und Kapital zu gewinnen. Die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen generieren sich aus den Unternehmens- und Vermögenseinkommen der einzelnen volkswirtschaftlichen Sektoren (Kapitalgesellschaften, Staat, private Haushalte). Sie bilden zusammen mit dem Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit (Arbeitnehmerentgelte) das gesamtwirtschaftliche Volkseinkommen. Zum besseren Verständnis sei auf die folgende Gliederung in Kasten 1 verwiesen.

Kasten 1: Volkswirtschaftliche Sektoren in der Verteilungsrechnung

Zur Veranschaulichung, in welcher Form die Beiträge von Kapitalgesellschaften, Staat und privaten Haushalten im Verteilungsschema des Europäischen Systems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (ESVG) erfasst werden, wird diese von der amtlichen Statistik zur Verfügung gestellte Übersicht angefügt.

Volkswirtschaftliche Sektoren in der Verteilungsrechnung
nach dem Europäischen System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (ESVG)

1. Kapitalgesellschaften

1.1. Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften:

„Produktionsunternehmen“

1.2. Finanzielle Kapitalgesellschaften:

Banken, Versicherungen, Hilfgewerbe, Vermietung

2. Staat

Bund, Länder, Gemeinden/Gemeindeverbände,
Sozialversicherungsträger,
aber auch z. B. öffentliche Wasserversorgung, Grundstückswesen sowie Forschung, Erziehung, Gesundheit, Entsorgung, Kultur

3. Private Haushalte

(Einzelunternehmer, private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck):

Einzelunternehmer im Produzierenden Gewerbe, Handwerker, Händler, Gastwirte, (Unternehmens-) Dienstleister als Einzelunternehmer, Selbständige (auch selbständige Verkehrsunternehmer, Versicherungsvertreter), Freiberufler sowie Vermietung und Eigennutzung von Wohnraum

Andere private Haushalte (insb. Arbeitnehmerhaushalte)

„Private Organisationen ohne Erwerbszweck“:

Wohnungsvermietung, Forschungseinrichtungen, Politische Parteien, Gewerkschaften, Kirchen, Wohlfahrtsverbände u. a.

4.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Seit der Wiedervereinigung und insbesondere seit der Jahrtausendwende nehmen die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen auf der einen und die Arbeitnehmerentgelte (Arbeitskosten der Arbeitgeber einschließlich ihrer Sozialbeiträge) auf der anderen Seite eine unterschiedliche Entwicklung an. So konnten die Unternehmens- und Vermögenseinkommen in diesem Zeitraum ihren Anteil am Volkseinkommen kontinuierlich ausbauen. Ihre Zuwächse haben die der Arbeitnehmerentgelte überflügelt (siehe Tabelle 4.1). Während die Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit der deutschen Wiedervereinigung jahresdurchschnittlich um 2,8 % stiegen, wuchsen die Arbeitnehmerentgelte im gleichen Zeitraum durchschnittlich um 2,5 %. Dies führt unweigerlich dazu, dass die relative Bedeutung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen für das Volkseinkommen stetig zunimmt und im Umkehrschluss die der Arbeitnehmerentgelte verliert. Diese divergierende Tendenz verschärft sich, wenn man die Entwicklung nur seit 2000 betrachtet (3,4 % zu 2,2 % jährlich).

Seit 2010 entwickelten sich die Arbeitnehmerentgelte dynamischer (+3,7 %) als im historischen Durchschnitt. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen legten in dieser Zeitspanne durchschnittlich um 2,5 % zu. Auch unterliegen diese insgesamt stärkeren Volatilitäten. Im letzten Jahr entwickelten sich die Unternehmens- und Vermögenseinkommen stärker (+4,6 %) als die Arbeitnehmerentgelte (3,9 %).

Das gesamte Volkseinkommen stieg von rund 1.227 Milliarden Euro im Jahr 1991 auf 2.265 Milliarden Euro im Jahr 2015 (jahresdurchschnittlich +2,6 %). Ein genauer Blick auf Tabelle 4.1 und Abbildung 4.1 verdeutlicht, dass die Kapitaleinkommen in der Regel konjunkturabhängiger sind und größeren Schwankungen unterliegen als die Arbeitnehmerentgelte, die gegen ökonomische Ausschläge nach oben und unten stabiler sind. Umso wichtiger ist es, die gesamtwirtschaftlichen Einkommen durch die Arbeitnehmerentgelte zu stabilisieren, um gegen etwaige konjunkturelle Abwärtsphasen gerüstet zu sein.

Tabelle 4.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten von 1991 bis 2015

Jahr	Volkseinkommen		Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Inländer)		Arbeitnehmerentgelt (Inländer)	
	Mrd. Euro	% gg. Vorjahr	Mrd. Euro	% gg. Vorjahr	Mrd. Euro	% gg. Vorjahr
1991	1226,5		369,8		856,8	
1992	1306,6	6,5	377,9	2,2	928,7	8,4
1993	1326,8	1,5	376,2	-0,4	950,6	2,3
1994	1375,5	3,7	400,0	6,3	975,5	2,6
1995	1429,2	3,9	418,5	4,6	1010,7	3,6
1996	1449,0	1,4	429,2	2,6	1019,8	0,9
1997	1471,8	1,6	447,7	4,3	1024,2	0,4
1998	1501,2	2,0	455,4	1,7	1045,8	2,1
1999	1520,2	1,3	444,2	-2,4	1076,0	2,9
2000	1554,9	2,3	437,5	-1,5	1117,4	3,9
2001	1596,8	2,7	462,5	5,7	1134,3	1,5
2002	1606,7	0,6	464,8	0,5	1141,9	0,7
2003	1612,7	0,4	469,1	0,9	1143,6	0,2
2004	1692,5	5,0	546,4	16,5	1146,1	0,2
2005	1716,8	1,4	572,8	4,8	1144,0	-0,2
2006	1811,1	5,5	646,7	12,9	1164,4	1,8
2007	1882,3	3,9	685,1	5,9	1197,2	2,8
2008	1896,9	0,8	655,3	-4,4	1241,6	3,7
2009	1821,5	-4,0	574,9	-12,3	1246,7	0,4
2010	1923,2	5,6	639,4	11,2	1283,8	3,0
2011	2028,1	5,5	688,4	7,7	1339,7	4,4
2012	2051,7	1,2	660,2	-4,1	1391,5	3,9
2013	2096,6	2,2	665,8	0,9	1430,8	2,8
2014	2176,2	3,8	690,9	3,8	1485,3	3,8
2015	2265,1	4,1	722,3	4,6	1542,8	3,9
1991-2015 ¹		2,6		2,8		2,5
2000-2015 ¹		2,5		3,4		2,2
2010-2015 ¹		3,3		2,5		3,7

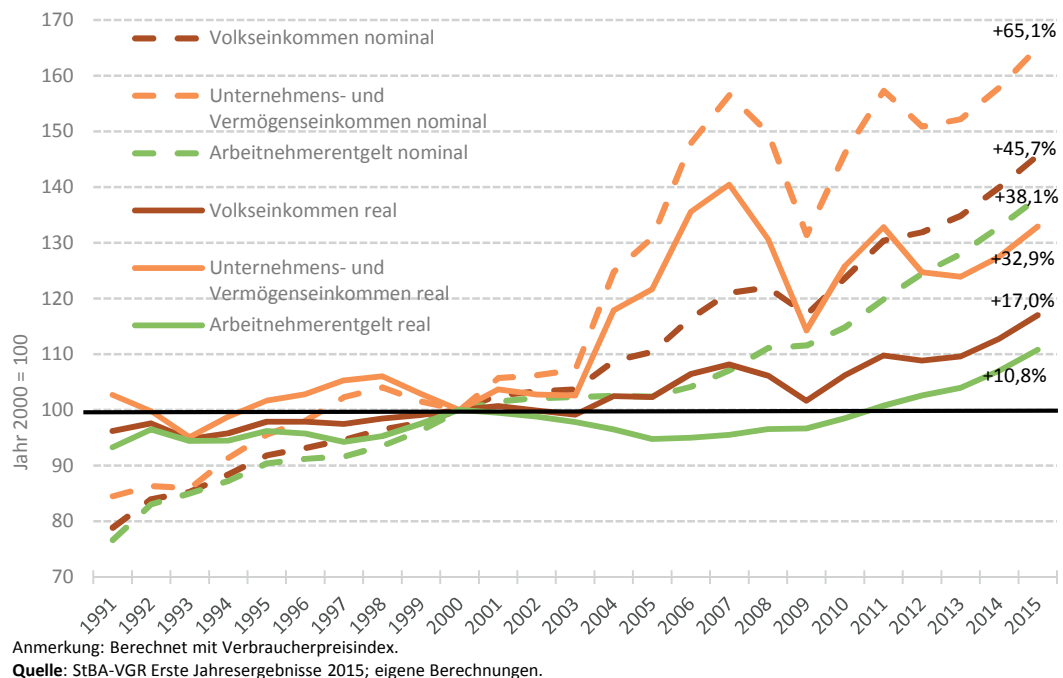
¹ Jahresdurchschnittliche Veränderung (geometrisches Mittel).

Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Abbildung 4.1 illustriert die unterschiedliche Entwicklung der Kapitaleinkommen und der Arbeitnehmerentgelte noch einmal graphisch. Seit dem Jahr 2000 bis einschließlich zum Jahr 2015 konnten die Kapitaleinkommen kumuliert nominal um 65,1 %, real um 32,9 % zulegen. Auf der anderen Seite kommen die Arbeitnehmerentgelte langsamer vom Fleck. Sie stiegen nominal um 38,1 %, real lediglich um 10,8 %. Im gleichen Zeitraum

wuchs das gesamte Volkseinkommen um nominal 45,7 %, real um 17,0 %. Erst im Jahr 2011 konnten die gesamtwirtschaftlich kumulierten Einkommen der Arbeitnehmer/-innen erstmals das Niveau der Jahrtausendwende real überschreiten.

Abbildung 4.1: Nominale und reale Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten seit 1991 (Basisjahr = 2000)



4.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften

Einen differenzierteren Überblick über die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen gewinnt man, wenn man die Verteilungsrechnung nach Sektoren unterteilt. Anhand der „Unternehmensgewinne und Primäreinkommen der Kapitalgesellschaften“ aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung soll die Entwicklung der Kapitaleinkommen dieses Sektors dargestellt werden. Kapitalgesellschaften werden hierbei in nichtfinanzielle (v. a. AG, GmbH, OHG, KG) und finanzielle Kapitalgesellschaften (v.a. Banken, Versicherungen) eingeteilt. Die (Brutto-) Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften setzen sich aus dem Betriebsüberschuss zuzüglich der empfangenen und abzüglich der geleisteten Vermögenseinkommen zusammen.

Als *Betriebsüberschüsse* werden hier diejenigen Einkommen bezeichnet, die sich im weitesten Sinne aus marktbestimmten unternehmerischen Aktivitäten von Betrieben ergeben. Es handelt sich um Einkommen, das als Ergebnis marktbestimmter Warenproduktion angeeignet wird und weder auf dem Verkauf von Arbeitskraft (Lohn) noch auf der Verzinsung von Kapital bzw. Kreditgewährung beruht.

Vermögenseinkommen können aufgrund einer Vielzahl unterschiedlicher Geldkapitalanlagen bzw. Kreditformen bezogen bzw. geleistet werden. Dabei werden die von den Wirtschaftseinheiten empfangenen und die von ihnen geleisteten Vermögenseinkommen saldiert. Es handelt sich vor allem um Zinsen aus Kreditgewährung, Dividenden auf Aktien, ausgeschüttete Gewinnanteile und Pachteinkommen für Grund und Boden.

Entwicklung seit 2000

Die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften, also die Unternehmensgewinne vor möglichen Dividendenausüttungen und vor Steuern, haben sich in den letzten Jahren recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes entwickelt. Als die Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009 voll auf die heimische Wirtschaft durchschlug, brachen auch die Gewinne der Kapitalgesellschaften ein (2008: -12,8 %, 2009: -14,1 % zum Vorjahr). Durch den konjunkturellen Aufschwung nach der Krise verbesserte sich ihr Geschäftsumfeld, sodass ihre Gewinne im Jahr 2010 um 15,9 % und im Jahr 2011 um 7,6 % zulegen konnten. Seit 2010 entwickelten sich die Gewinne negativ oder allenfalls sehr gering (2014: +1,9 %). Von 2000 bis 2014 vermehrten sich die Gewinne der Kapitalgesellschaften jahresdurchschnittlich um 4,0 %, seit dem Jahr 2010 allerdings nur noch um 0,9 %.

Tabelle 4.2: Betriebsüberschüsse, Vermögenseinkommen und Gewinne der Kapitalgesellschaften

Jahr	Betriebsüberschüsse		Vermögenseinkommen (netto)		Unternehmensgewinne Kapitalgesellschaften	
	in Mrd. Euro	in % zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in % zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in % zum Vorjahr
2000	263,6		30,5		294,1	
2001	296,5	12,5	27,8	-9,0	324,2	10,2
2002	308,1	3,9	27,8	0,3	336,0	3,6
2003	311,8	1,2	18,6	-33,1	330,4	-1,7
2004	349,7	12,1	53,2	185,9	402,9	21,9
2005	367,3	5,1	72,4	36,0	439,7	9,1
2006	413,0	12,4	100,8	39,1	513,7	16,8
2007	451,7	9,4	117,9	17,0	569,5	10,9
2008	421,0	-6,8	75,5	-35,9	496,5	-12,8
2009	350,0	-16,9	76,7	1,6	426,7	-14,1
2010	403,2	15,2	91,3	19,1	494,5	15,9
2011	422,5	4,8	109,9	20,3	532,3	7,6
2012	406,2	-3,8	116,5	6,0	522,8	-1,8
2013	403,6	-0,7	99,2	-14,9	502,8	-3,8
2014	419,7	4,0	92,4	-6,9	512,1	1,9
2000-2014 ¹		3,4		8,2		4,0
2010-2014 ¹		1,0		0,3		0,9

¹ Jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Die im Trend positive Entwicklung der Unternehmensgewinne seit 2000 wurde zum Großteil von der Zunahme der Vermögenseinkommen getragen. Sie stiegen mit jahresdurchschnittlich 8,2 % von 30,5 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf 92,4 Milliarden Euro im Jahr 2014. Das bisherige Maximum mit 117,9 Milliarden Euro erreichten die Vermögenseinkommen im Jahr 2007. Im Zuge der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 und den Verwerfungen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten sank die Summe der Vermögenseinkommen erheblich (2008: -35,9 %). Seit 2010 stagnieren die Vermögenseinkommen im Jahresdurchschnitt (+0,3 %) und reduzierten sich im letzten Jahr um 6,9 % im Vergleich zu 2013.

Die Betriebsüberschüsse der Kapitalgesellschaften konnten seit der Jahrtausendwende jahresdurchschnittlich um 3,4 % und somit weniger als die Vermögenseinkommen zulegen. Der Beitrag der Betriebsüberschüsse zu den Unternehmensgewinnen wurde demzufolge in den letzten Jahren im Vergleich zu den Vermögenseinkommen sukzessive geringer. Seit 2010 hat sich das Blatt jedoch etwas gewendet, da die Betriebsüberschüsse (+1,0 %) seitdem einen größeren Beitrag zur Unternehmensentwicklung leisten als die Vermögenseinkommen.

Nichtfinanzielle und finanzielle Kapitalgesellschaften

Vergleicht man die Zahlen der nichtfinanziellen mit den finanziellen Kapitalgesellschaften in der Tabelle 4.3, wird deutlich, dass sich die Bruttogewinne recht unterschiedlich entwickelten. Seit dem Jahr 2000 wuchsen die Gewinne der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften mit jahresdurchschnittlich 4,7 %. Die finanziellen Kapitalgesellschaften mussten hingegen im gleichen Zeitraum Gewinneinbrüche verkraften (-2,5 %). Diese divergierende Tendenz vergrößert sich, wenn man die Entwicklung seit 2010 betrachtet. Finanzielle Kapitalgesellschaften erlitten seitdem Verluste von jahresdurchschnittlich 12,0 %.

Der Geschäftserfolg finanzieller Kapitalgesellschaften ist maßgeblich von den Bewegungen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten abhängig. Diese können in ökonomisch turbulenten Zeiten extrem volatil sein. Dementsprechend weisen die Gewinne dieser Unternehmen größere Schwankungen auf als die der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften.

Das Platzen der Dotcom-Blase und der Zusammenbruch vieler „New Economy“-Unternehmen in den Jahren 2000/2001 zog zwar zeitverzögert auch realwirtschaftliche Einschnitte nach sich, doch beschränkten sich gravierende ökonomische Verwerfungen hauptsächlich auf die Finanzwirtschaft. Hier zeigt sich der fundamentale Unterschied zur der Krise der Jahre 2008/2009, die sich wesentlich stärker auf die Unternehmen der Realwirtschaft auswirkte. Die Krise in der Eurozone trug auch dazu bei, dass die Unternehmensverluste der finanziellen Kapitalgesellschaften durch Wertberichtigungen und Abschreibungen von Vermögenseiteln in den vergangenen Jahren verhältnismäßig stark ausfielen (2011: -20,4 %; 2013: -37,1 %). Hinzu kommen Belastungen durch das aktuelle Niedrigzinsumfeld, insbesondere für Versicherungen.

Die Kapitalgesellschaften konnten mit Bruttogewinnen von insgesamt 512,1 Milliarden Euro im Jahr 2014 eine Steigerung von 1,9 % gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Während finanzielle Kapitalgesellschaften Verluste von durchschnittlich 1,1 % verbuchen mussten, konnten die Gewinne der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften etwas zulegen (+2,0 %). Wenngleich die Kapitalgesellschaften seit der Krise einen moderaten Erholungspfad einschlugen, muss doch konstatiert werden, dass ihre Gewinne auch aufgrund aktueller ökonomischer Entwicklungen noch nicht das Vorkrisenniveau des Jahres 2007 erreicht haben.

Um die tatsächliche Gewinnsituation der Kapitalgesellschaften zu ermitteln, sind die Angaben aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) aus verschiedenen Gründen nicht ausreichend. Zwar werden die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften ausgewiesen, die Nettogewinne hingegen werden nur eingeschränkt dargestellt, da die VGR die direkten Steuern der Kapitalgesellschaften nicht explizit nach Unternehmensformen ausweist. Wenn man allerdings von den Bruttogewinnen aller Kapitalgesellschaften die gezahlten direkten Steuern abzieht, lassen sich Rückschlüsse auf die ungefähren Nettogewinne ziehen. Die gezahlten direkten Steuern sind mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 seit dem Jahr 2006 auf einem ähnlichen Niveau.

Tabelle 4.3: Brutto-Unternehmensgewinne sowie direkte Steuern der Kapitalgesellschaften seit 2000

Jahr	Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften		Direkte Steuern ²	Aufteilung der Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften in:			
	Veränd. ggü. Vorjahr in %			Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften		Finanzielle Kapitalgesellschaften	
	Mrd. Euro		Mrd. Euro	Mrd. Euro	Veränd. ggü. Vorjahr in %	Mrd. Euro	Veränd. ggü. Vorjahr in %
2000	294,1		58,2	255,0		39,1	
2001	324,2	10,2	33,7	300,0	17,6	24,3	-38,0
2002	336,0	3,6	33,3	305,1	1,7	30,8	27,2
2003	330,4	-1,7	37,8	311,9	2,2	18,5	-39,9
2004	402,9	21,9	46,3	367,3	17,8	35,6	92,1
2005	439,7	9,1	53,6	383,9	4,5	55,8	56,8
2006	513,7	16,8	66,3	444,8	15,9	69,0	23,5
2007	569,5	10,9	69,8	496,1	11,6	73,4	6,4
2008	496,5	-12,8	64,2	448,4	-9,6	48,0	-34,5
2009	426,7	-14,1	45,6	383,7	-14,4	43,0	-10,6
2010	494,5	15,9	52,9	449,0	17,0	45,5	5,9
2011	532,3	7,6	65,0	496,1	10,5	36,2	-20,4
2012	522,8	-1,8	70,1	478,9	-3,5	43,9	21,1
2013	502,8	-3,8	70,2	475,2	-0,8	27,6	-37,1
2014	512,1	1,9	71,1	484,9	2,0	27,3	-1,1
2000-2014 ¹		4,0			4,7		-2,5
2010-2014 ¹		0,9			1,9		-12,0

¹ Jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent (geometrisches Mittel).
² Geleistete Einkommens- und Vermögensteuern.
Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2014; eigene Berechnungen.

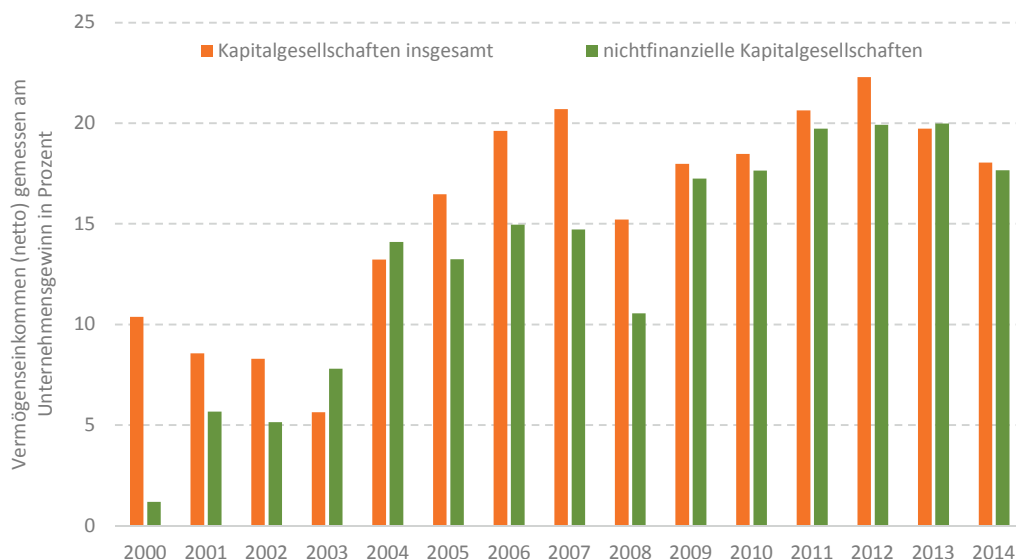
Großteil der Gewinne aus Vermögenseinkommen

Die Vermögenseinkommen spielen beim Geschäftserfolg der Kapitalgesellschaften eine immer größere Rolle. Fast ein Fünftel der Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften sind auf Einkommen durch Vermögenswerte zurückzuführen, wie aus der Abbildung 4.2 hervorgeht. Demzufolge hat sich das relative Gewicht der Vermögenseinkommen innerhalb der Kapitaleinkommen im Trend stark erhöht. Auch die nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften generieren einen erheblichen Teil ihrer Gewinne aus Einkommen von Vermögenswerten (ca. 18 %), wenngleich dieser Anteil im letzten Jahr erstmalig seit 2008 zurückging. Anfang dieses Jahrtausends belief sich der Anteil der Vermögenseinkommen im Verhältnis zum Gewinn auf lediglich rund 5 %. Das heißt: Es findet eine zunehmende Abhängigkeit von Finanzanlagen – auch bei produzierenden Unternehmen – statt. Diese „Finanzialisierung“ der Unternehmen, die auch als Grund für die allgemein fallende Lohnquote herangezogen werden kann, gewann insbesondere in den vergangenen 10 Jahren erheblich an Dynamik. Die fortschreitende Finanzialisierung der Unternehmen wurde politisch forciert bzw. durch falsche politische Weichenstellungen der letzten Jahre zumindest begünstigt.

Da die Produktion von Waren und Dienstleistungen ohne vielfältige und weitgehende Kreditbeziehungen nicht auskommt, sind die Vermögenseinkommen ein historisch gewachsener Teil der Kapitaleinkommen sowie des gesamten Volkseinkommens. Gleichwohl kann es für die Wachstumsaussichten problematisch sein, wenn die

Vermögenseinkommen über längere Sicht schneller wachsen als die Betriebsüberschüsse und Arbeitnehmerentgelte. Die volkswirtschaftliche Funktion der Unternehmen sollte im Investieren in neue Produktionsanlagen, in Forschung und Entwicklung liegen, und nicht im Sparen oder im spekulativen Mehren der Überschüsse auf dem internationalen Finanz- und Kapitalmarkt. In der jüngeren Vergangenheit traten Fälle auf, bei denen Unternehmen höhere Jahresgewinne einfuhren als sie Umsätze erwirtschafteten. Dies ist zweifellos nur mit übermäßigen Geschäften an den Finanz- und Kapitalmärkten möglich. Der Erhalt von Beschäftigung und Beitrag zum realwirtschaftlichen Produktionsprozess nimmt in solchen Betrieben eine eher untergeordnete Rolle ein. Eine solche Unternehmensphilosophie, die einseitig auf die Interessen der Shareholder ausgerichtet ist, kann mitnichten ein zukunftsfähiges Wirtschaftsmodell für Deutschland sein. Um eine Abkehr der finanz- und kapitalmarktorientierten Geschäftsausrichtung der Unternehmen einzuleiten, muss als erstes die steuerliche Privilegierung von Vermögenseinkommen zwingend abgeschafft werden. Darüber hinaus müssen stärkere Anreize für Unternehmen gesetzt werden, verstärkt realwirtschaftliche Investitionen zu tätigen. Hierfür sind wiederum kräftige Lohnerhöhungen eine Voraussetzung, die die Kaufkraft und damit die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen erhöhen.

Abbildung 4.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen der Kapitalgesellschaften



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

4.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte¹⁸

Einzelunternehmen und Selbständige sind in besonderem Maße von der heimischen Konsumbereitschaft abhängig. Sie arbeiten überwiegend für den Binnenmarkt. Zudem ist ihr Einsatzgebiet zumeist lokal, allenfalls regional und somit ihr Kundenkreis begrenzt. Sie profitieren in der Regel nicht direkt von der weltwirtschaftlichen Dynamik wie die exportorientierten Unternehmen. Da der deutsche Binnenmarkt seit Jahren an einer chronischen Nachfrageschwäche leidet, haben Einzelunternehmer und Selbstständige in verstärktem Maße unter der nachlassenden Kaufkraft und der Sparpolitik der öffentlichen Hand gelitten. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in

¹⁸ In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung fallen unter den Sektor „private Haushalte“ nicht nur Einzelpersonen und Gruppen von Personen als Konsumenten, sondern auch Selbstständige und Freiberufler sowie private Organisationen ohne Erwerbszweck.

den Zahlen der Tabelle 4.4 wider. Der Betriebsüberschuss bzw. das Selbständigeneinkommen¹⁹ im Bereich der privaten Haushalte hat sich seit 2000 bis einschließlich 2014 mit jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten von 0,8 % im Vergleich zu denen der Kapitalgesellschaften (+3,4 %; vgl. Tabelle 4.2) bescheidener entwickelt. Ein Grund für die schwächere Entwicklung der Betriebsüberschüsse liegt nicht nur in der lahrenden Nachfrage nach Dienstleistungen, sondern bei kleineren Zulieferern auch an ihrer fehlenden Durchsetzungskraft gegenüber großen, marktmächtigen Unternehmen. Seit 2010 setzte eine etwas andere Entwicklung ein. So überstiegen die Betriebsüberschüsse der privaten Haushalte (+2,4 %) die der Kapitalgesellschaften (1,0 %), auch dadurch bedingt, dass die Binnennachfrage im Vergleich zu den Vorjahren etwas zugenommen hat. Im Jahr 2014 stiegen die Betriebsüberschüsse um 3,5 %.

Tabelle 4.4: Betriebsüberschuss, Unternehmensgewinne und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte

Jahr	Betriebsüberschuss/ Selbstständigeneinkommen		Unternehmensgewinne der privaten Haushalte		Vermögenseinkommen der privaten Haushalte	
	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr
2000	185,7		137,7		287,4	
2001	182,1	-2,0	136,7	-0,8	315,7	9,8
2002	181,6	-0,3	135,6	-0,8	302,8	-4,1
2003	176,5	-2,8	128,1	-5,5	338,8	11,9
2004	179,5	1,7	130,5	1,9	345,5	2,0
2005	184,4	2,7	137,3	5,2	367,1	6,3
2006	194,0	5,2	145,0	5,6	400,0	9,0
2007	197,7	1,9	145,5	0,4	418,0	4,5
2008	210,6	6,5	160,5	10,3	423,2	1,2
2009	173,6	-17,6	133,3	-17,0	403,5	-4,7
2010	189,4	9,1	150,7	13,1	388,8	-3,6
2011	203,6	7,5	166,5	10,5	410,5	5,6
2012	193,1	-5,2	159,7	-4,1	420,5	2,4
2013	201,3	4,3	173,8	8,8	409,6	-2,6
2014	208,2	3,5	181,5	4,4	402,4	-1,8
2000-2014 ¹		0,8		2,0		2,4
2010-2014 ¹		2,4		4,7		0,9

¹ Jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

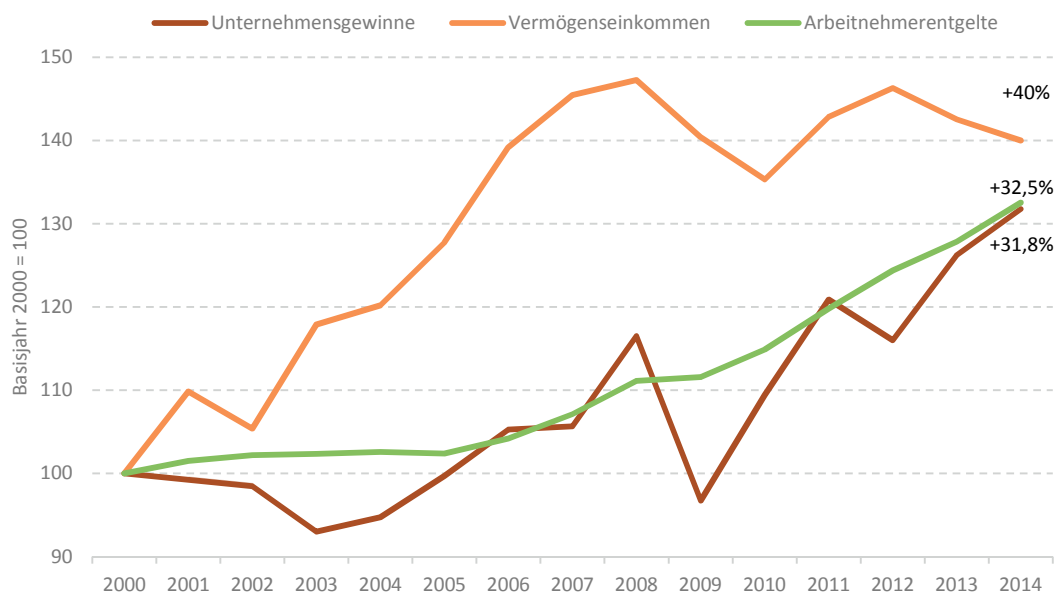
Die Unternehmensgewinne, die Aufwendungen für betriebliche Zinsen und Pachten berücksichtigen, haben sich mit jährlich 2,0 % seit dem Jahr 2000 und 4,7 % seit dem Jahr 2010 insgesamt rasanter entwickelt als die Betriebsüberschüsse. Die finanziellen Belastungen für betriebliche Zinsen und Pachten für Einzelunternehmer und Selbständige sind in den letzten Jahren, auch aufgrund eines allgemeinen niedrigen Zinsumfeldes, in der Summe permanent zurückgegangen.

¹⁹ Unter dem Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen versteht man das Einkommen, welches sich aus unternehmerischen Aktivitäten im eigentlichen Sinne der Produktion von Waren und Dienstleistungen durch Betriebe oder Einzelunternehmen ergibt. Sonstige Einkommen wie Löhne oder Zinserträge fallen nicht darunter.

Neben den Arbeitnehmerentgelten sind die Vermögenseinkommen, absolut betrachtet, die wichtigste Einkommensquelle des Primäreinkommens privater Haushalte. Sie wuchsen seit 2000 von 287,4 Milliarden Euro bis zum Jahr 2014 auf 402,4 Milliarden Euro und somit um jahresdurchschnittlich 2,4 %. Diese Entwicklung hat sich allerdings seit 2010 etwas abgekühlt (+0,9%).

Die Bedeutung der Vermögenseinkommen wurde in den Jahren seit 2000 für die privaten Haushalte zunehmend größer (vgl. Abbildung 4.3). Während die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte seit 2000 um ca. 40% stiegen, entwickelten sich die Unternehmensgewinne, wengleich mit größeren Schwankungen, seitdem ähnlich wie die Arbeitnehmerentgelte mit rd. 31 %.

Abbildung 4.3: Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen stiegen seit 2000 schneller als die Arbeitnehmerentgelte.
- Die Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften speisen sich zu einem immer größeren Teil aus Vermögenseinkommen, Betriebsüberschüsse spielen eine fortwährend geringere Rolle.
- Die Finanzialisierung wurde maßgeblich durch eine verfehlte wirtschaftspolitische Stoßrichtung begünstigt.
- Auch für die privaten Haushalte nimmt die Bedeutung der Vermögenseinkommen zu.

5 Einkommens- und Vermögensverteilung

In den vorherigen Abschnitten wurde die funktionale Verteilung, also die Verteilung von Arbeit und Kapital näher beleuchtet. Der Fokus des folgenden Abschnittes liegt in der personellen Verteilungssituation, also die Verteilung der Einkommen und Vermögen innerhalb einer Gesellschaft. Es wird sich zeigen, dass die finanziellen Ressourcen hierzulande sehr ungleich verteilt sind. Für eines der wohlhabendsten Länder der Welt ist dies ein Armutszeugnis. Diese Fehlallokation gefährdet nicht nur den gesellschaftlichen Zusammenhalt, sondern ist auch ökonomisch unvernünftig. Wachstumspotentiale gehen durch eine ungleiche Verteilung dauerhaft verloren. Bei der Betrachtung der Verteilungssituation von finanziellen Ressourcen sollte stets zwischen Einkommen und Vermögen differenziert werden. Während das Einkommen sich aus laufenden Einnahmen durch Löhne und Gehälter, Renten, Transferleistungen oder Kapitaleinkünfte innerhalb eines bestimmten Zeitraumes generiert, stellt das Vermögen die akkumulierte Gesamtheit aller Güter und Forderungen dar, die sich durch Sparverhalten, Übertragungen oder Erbschaften und Schenkungen zu einem bestimmten Zeitpunkt ergibt.

5.1 Einkommensverteilung in Deutschland

Die Einkommensungleichheit in Deutschland hat in den vergangenen Jahren im Trend zugenommen, wie aus der Abbildung 5.1 ersichtlich ist. Von 2005 bis einschließlich 2014 stieg der Gini-Koeffizient²⁰ von 26,1 (bzw. 0,261)²¹ auf nunmehr 30,7 (0,307). Somit ist die Einkommensungleichheit²² in dem betrachteten Zeitraum um rund 18 % gewachsen.

Ein temporäres Hoch bei der Einkommensungleichheit war im Jahr 2007, also unmittelbar vor Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise, zu beobachten. Im Zuge der weltweiten ökonomischen Verwerfungen sanken auch die Kapitaleinkommen, die in erster Linie von den Einkommensstärksten generiert werden, erheblich. Zudem mussten auch Besserverdienende Einschnitte bei ihren Gehältern und Jobverluste hinnehmen, mit der Folge, dass sich die Einkommensunterschiede relativ betrachtet anglichen. Diese Entwicklung setzte sich bis einschließlich 2012 fort. Seit dem Jahr 2013 ist jedoch wieder eine entgegengesetzte Entwicklung bei der Einkommensverteilung zu erkennen. Aktuell bewegt sich die Einkommensungleichheit über dem Niveau des Jahres 2007. Damit steht fest, dass die Einkommen hierzulande ungleicher verteilt sind als je zuvor!

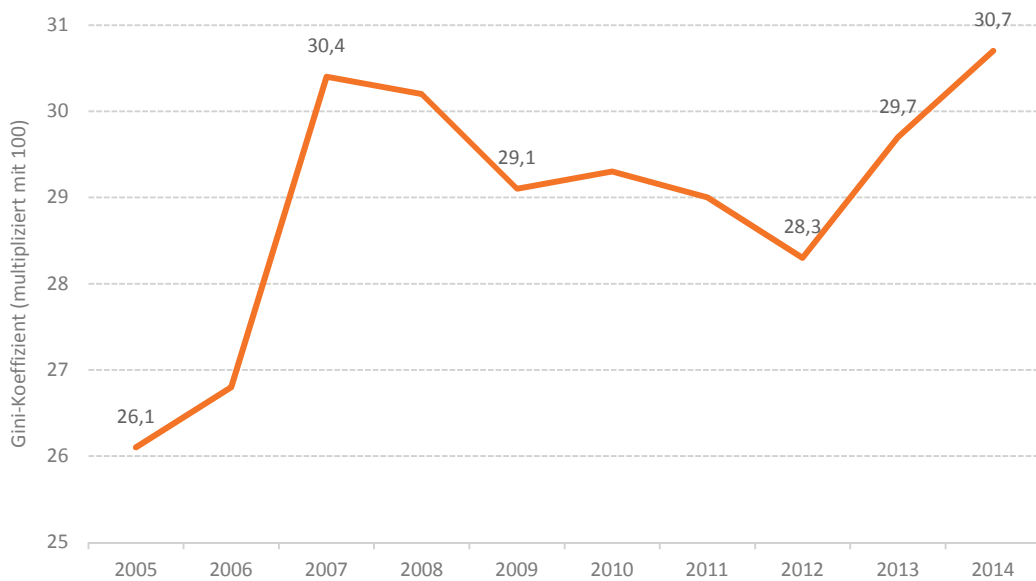
Die im langfristigen Trend ungleiche Verteilung der Einkommen hat mehrere Gründe. Zum einen führten die sogenannten Hartz-Gesetze zu Verwerfungen auf dem Arbeitsmarkt. Betroffene waren im Zuge der arbeitsmarktpolitischen Reformen zunehmend gezwungen, Arbeit auch zu unwürdigen Bedingungen und mit schlechter Bezahlung anzunehmen. Dies hatte Auswirkungen auf das gesamtwirtschaftliche Lohngefüge. Die Hartz-Gesetze forcierten die Ausweitung des Niedriglohnsektors und der prekären Beschäftigung. Mittlerweile sind rund ein Viertel aller Arbeitnehmer/-innen im Niedriglohnsektor beschäftigt. Insbesondere für junge Menschen sind befristete Arbeitsverträge und ungewollte Teilzeit eher Normalfall als Ausnahme. Eine Familienplanung ist unter solchen Umständen schwer zu bewerkstelligen. Der Anteil der Bevölkerung, der trotz Arbeit als arm gilt („working poor“), ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Ein Umdenken ist daher unabdingbar.

²⁰ Der Gini-Koeffizient ist ein Maß der relativen Konzentration beziehungsweise Ungleichheit und kann einen Wert zwischen Null und Eins annehmen. Im Falle der Gleichverteilung ergibt sich ein Wert von Null und im Falle der Konzentration des gesamten Einkommens auf nur eine Person ein Wert von Eins. Je höher der Gini-Koeffizient ausfällt, desto größer ist die Ungleichverteilung.

²¹ Einige Institutionen, wie beispielsweise die OECD, multiplizieren den Gini-Wert mit dem Faktor 100, so dass sich ein Wert zwischen 0 und 100 ergibt.

²² Gemessen am Äquivalenzeinkommen. Dieses Einkommen ist das auf Basis des Haushaltsnettoeinkommens berechnete bedarfsgewichtete Einkommen je Haushaltsmitglied.

Abbildung 5.1: Einkommensverteilung in Deutschland (Gini-Koeffizient)



Anm.: Bezieht sich auf verfügbares Äquivalenzeinkommen. Je höher der Gini-Koeffizient (0-100), desto ungleicher sind die Einkommen verteilt.
Quelle: Eurostat.

Die im Trend ungleicher werdende Einkommensverteilung führt zwangsläufig zu einer stärkeren Polarisierung der Einkommen. Auf der einen Seite gelten immer mehr Beschäftigte als einkommensschwach, auf der anderen Seite beziehen immer mehr Menschen hohe Einkommen (vgl. Abbildung 5.2). Dies hat zur Folge, dass die Mittelschicht schrumpft.

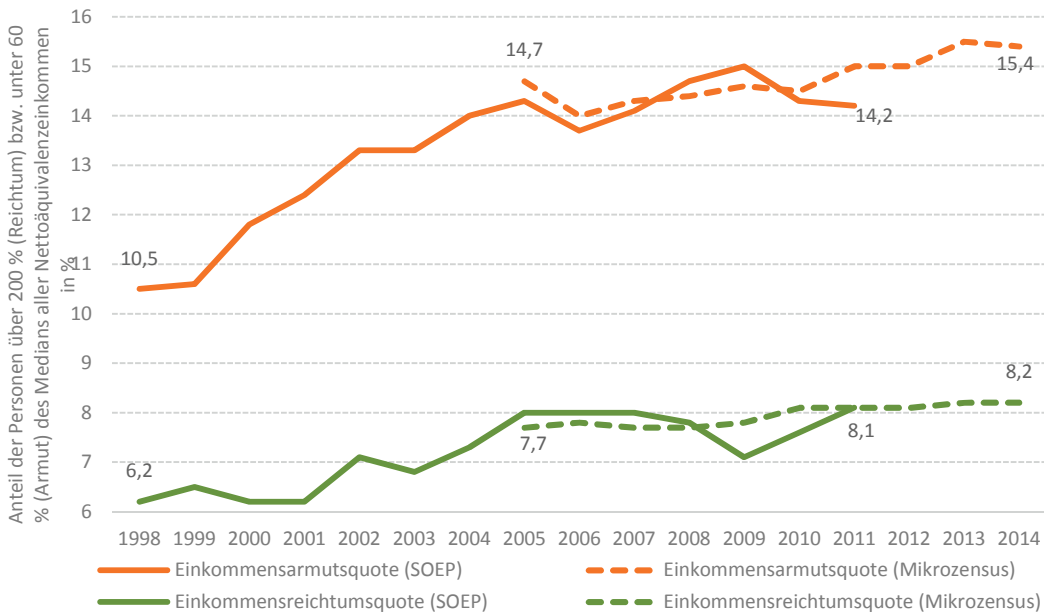
Als einkommensarm wird eine Person bezeichnet, die weniger als 60 % des Medianeinkommens der Gesamtbevölkerung bezieht. Aktuell liegt die Armutsgrenze somit bei etwa 980 Euro monatlich netto.²³ Als einkommensreich darf sich diejenige oder derjenige nennen, die bzw. der 200 % des Medianeinkommens erzielt. Ein geringes Einkommen deutet auf eine eingeschränkte gesellschaftliche Teilhabe der betroffenen Person hin. Neben den materiellen Aspekten bedeutet Einkommensreichtum ein hohes Maß an Gestaltungs- und Verwirklichungschancen.²⁴

Seit dem Jahr 1998 ist der Anteil der Personen, die weniger als 60 % des Medianeinkommens erhalten von 10,5 % auf 15,4% im Jahr 2014 gestiegen. Somit lebt in Deutschland etwa jeder Sechste an der Armutsgrenze. Zeitgleich stieg der Anteil der einkommensreichen Personen von 6,2 % auf nunmehr 8,2 %.

²³ Hierbei werden staatliche Leistungen miteinbezogen.

²⁴ Vgl. BMAS, Glossar zum Armuts- und Reichtumsbericht. Online unter: <http://www.armuts-und-reichtumsbericht.de/DE/Ser-vice/Glossar/glossar.html;jsessionid=01B20DD976C201E98E5E99C4FE3422F7>

Abbildung 5.2: Einkommensarmut und -reichtum im Zeitverlauf



Quelle: Statistisches Bundesamt; Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS); Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW).

Armutrisiko nach Alter

Das Risiko in Armut zu leben, ist je nach Alter recht unterschiedlich. Auffällig ist, dass insbesondere Kinder und junge Erwachsene von Armut gefährdet sind (vgl. Abbildung 5.3). Menschen mittleren Alters sind, statistisch betrachtet, am wenigsten von Armut betroffen, dennoch liegt auch in dieser Gruppe die Wahrscheinlichkeit weniger als 60 % des Medianeinkommens zu beziehen bei über 10 %. Im Alter erhöht sich die Wahrscheinlichkeit der Armut wieder. Markant ist ebenfalls, dass die Armut für Menschen über 55 im Jahr 2012 im Vergleich zu den Vorjahren zugenommen hat, wohingegen der Anteil, der armen Unter-55-Jährigen zurückging oder annähernd gleich geblieben ist. Das Problem der aufkommenden Altersarmut zeigt sich in diesen Daten für das Jahr 2012. Auch ist davon auszugehen, dass Deutschland zukünftig noch stärker unter Altersarmut leiden wird.

Abbildung 5.3: Einkommensarmutsrisiko in Deutschland nach Altersgruppen



Anm.: Personen in Privathaushalten; Jahreseinkommen bedarfsgewichtet mit modifizierter OECD-Äquivalenzskala und im Folgejahre erhoben; Personen mit weniger als 60 % des Medianeinkommens.

Quelle: SOEP, Berechnungen des DIW.

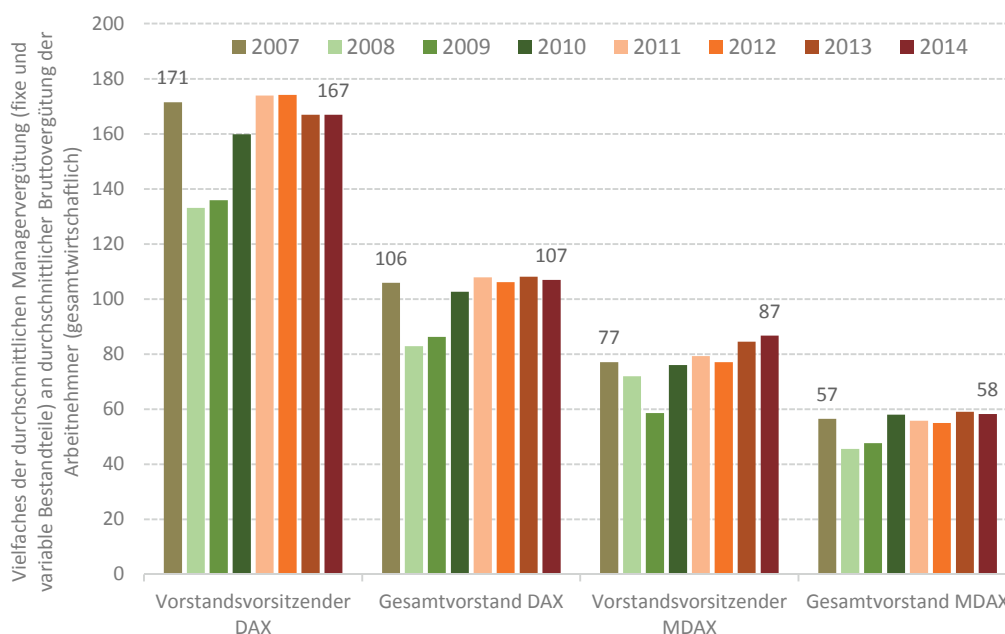
Das Kontrastprogramm zur Einkommensarmut - Entwicklung der Managergehälter

Die Höhe der Managergehälter ist immer wieder Gegenstand hitziger Debatten. Während die Befürworter üppiger Gehälter mit dem gestiegenen Verantwortungs- und Belastungsgrad der Manager argumentieren und behaupten, die Vergütung sei auf den intensiven Wettbewerb um Konzernlenker zurückzuführen sowie Ergebnis von Angebot und Nachfrage und die Gehälter für Top-Manager in anderen Ländern sogar noch höher seien, so betrachtet ein Großteil der Gesellschaft die Höhe der Vergütung als maßlos.

Die Polarisierung der Einkommen spitzt sich bei der Betrachtung der Managergehälter weiter zu (vgl. Abb. 5.4). So verdiente ein DAX-Vorstandsvorsitzender im Jahr 2014 im Mittel das 167fache eines durchschnittlichen Einkommensbeziehers.²⁵ Oder anders ausgedrückt: Ein/e Arbeitnehmer/-in mit einem durchschnittlichen Einkommen müsste 167 Jahre für das Jahressalär eines DAX-Top-Managers arbeiten. Ein „normales“ DAX-Vorstandsmitglied konnte im vergangenen Jahr das 107fache und ein MDAX-Vorstandsvorsitzender das 87fache eines durchschnittlichen Einkommens beziehen. Ein MDAX-Vorstandsmitglied verdiente immerhin noch das 58fache.

Da ein Großteil der Vergütung variabler, erfolgsabhängiger und aktienkursbedingter Natur ist, ging in den Krisenjahren 2008 sowie 2009 die durchschnittliche Vergütung der Konzernlenker im Vergleich zu den Durchschnittseinkommen etwas zurück. Dieser Trend wurde ab 2010 allerdings wieder umgekehrt und absolut und relativ betrachtet überkompensiert. Die Entwicklung der Managergehälter ist – auch angesichts einer ansonsten eher schlechten Datenlage zu Top-Verdienern – ein guter Indikator dafür, dass sich die Einkommen an der absoluten Spitze weiter von dem gesamtwirtschaftlichen Niveau entfernen. Eine Deckelung der Managergehälter an die durchschnittlichen Einkommen der Belegschaft in den jeweiligen Betrieben, würde dafür Sorge tragen, dass die Vergütung auf ein gesundes und akzeptables Niveau begrenzt werden könnte.

Abbildung 5.4: Entwicklung der Manager-Gehälter seit 2007 der DAX- und MDAX-Unternehmen



Quelle: DSW Vorstandsvergütungsstudie, verschiedene Jahrgänge; Statistisches Bundesamt, VGR- Detaillierte Jahresergebnisse 2014; eigene Berechnungen.

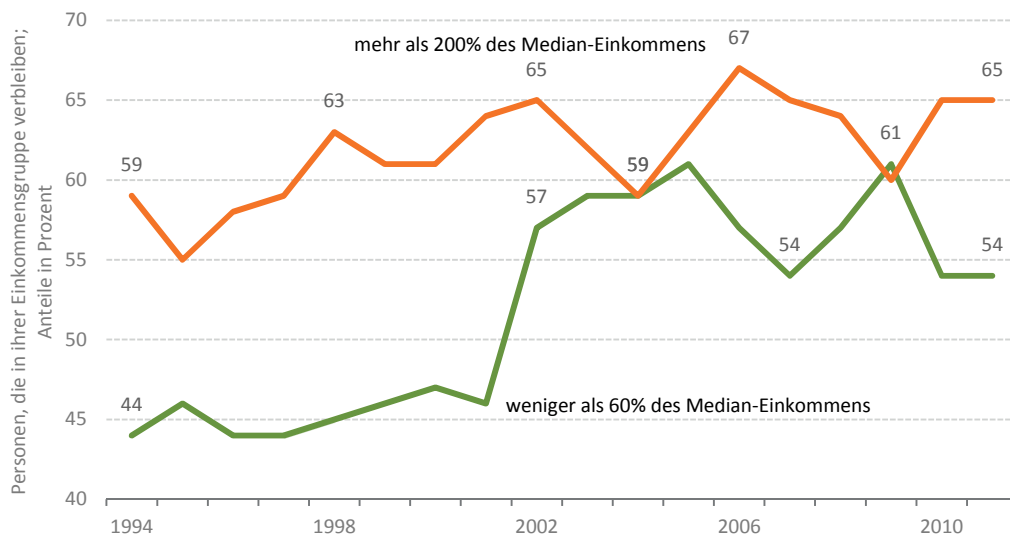
²⁵ Für die Berechnung wurden die durchschnittliche jährliche Bruttogesamtvergütung (fixe, variable und aktienkursbasierte Bestandteile) der Manager durch die durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer im jeweiligen Beobachtungsjahr dividiert. Würde man die Managergehälter in Relation zum durchschnittlichen Einkommen der jeweiligen Belegschaft des Unternehmens setzen, ergeben sich geringere Verhältniszahlen, da die Beschäftigten in den DAX und MDAX-Unternehmen in der Regel mehr verdienen als ein durchschnittlicher Einkommensbezieher in Deutschland.

Einkommensmobilität – Geringe Aufstiegschancen hierzulande

Von zentraler gesellschaftlicher Bedeutung ist die Frage nach der Einkommensmobilität, also die Möglichkeit des finanziellen Auf- aber auch Abstiegs. Der Anteil der Personen, die in ihrer Einkommensklasse über einen Zeitraum von 4 Jahren verharren, wächst seit der deutschen Wiedervereinigung und vor allem seit der Jahrtausendwende stetig. Dies gilt im besonderen Maße für einkommensschwache Personen einerseits und einkommensstarke Personen andererseits, wie aus der Abbildung 5.5. ersichtlich ist. Die Chance dem Armutrisiko zu entkommen ist in den vergangenen Jahren seit der Jahrtausendwende im Trend geringer geworden. Lag die Verharrungsquote der einkommensschwachen Personen Anfang der 1990er Jahre bei 44 %, so stieg sie mit einigen temporären Spitzen in den Jahren 2005 und 2009 auf nunmehr 54 % im Jahr 2011 an.²⁶ Das heißt: Erzielte eine Person im Jahr 2007 weniger als 60 % des Medianeinkommens, betrug die Wahrscheinlichkeit 54 %, dass dieselbe Person im Jahr 2011 ebenfalls weniger als 60 % des Medianeinkommens generierte. Unsere Gesellschaft erscheint, zumindest belegen dies die vorliegenden Daten, immer weniger durchlässig zu sein. Niedrigeinkommensbezieher machen nicht nur kurzfristige Erfahrungen mit Armut, sondern Armut wird leider immer mehr zum Dauerzustand. Dies gilt im besonderen Maße für Menschen aus den neuen Bundesländern und für Frauen.²⁷ Auf der anderen Seite der Einkommenshierarchie sieht es ähnlich aus - aber mit anderen Schlussfolgerungen. Denn immer mehr Menschen verstetigen ihren Einkommensreichtum. Lag Mitte der 1990er Jahre die Wahrscheinlichkeit einer Person mit einem Einkommen von über 200 % des Medianeinkommens, die Einkommensklasse nicht zu verlassen bei 55 %, beläuft sich die Verweilquote am aktuellen Rand auf 65 %.

Über die Gründe der zunehmenden schwächer werdenden Einkommensmobilität lässt sich mutmaßen, aber der zeitliche Zusammenhang mit den Hartz-Reformen und den damit einhergehenden Einschnitten für die Betroffenen und mit der Entwicklung zunehmender Lohnungleichheit ist augenscheinlich.

Abbildung 5.5: Einkommensmobilität in Deutschland – Einkommensstrukturen verfestigen sich



Anm.: Einkommen von Personen in Privathaushalten in Preisen von 2005. Einkommen bedarfsgewichtet mit der modifizierten OECD-Äquivalenzskala und im Folgejahr erhoben.
Quelle: SOEP, Berechnungen des DIW.

²⁶ Da die Einkommensmobilität über einen längeren Zeitraum untersucht wird, sind dies die aktuellsten Daten.

²⁷ Vgl. DIW, 2013, S. 22.

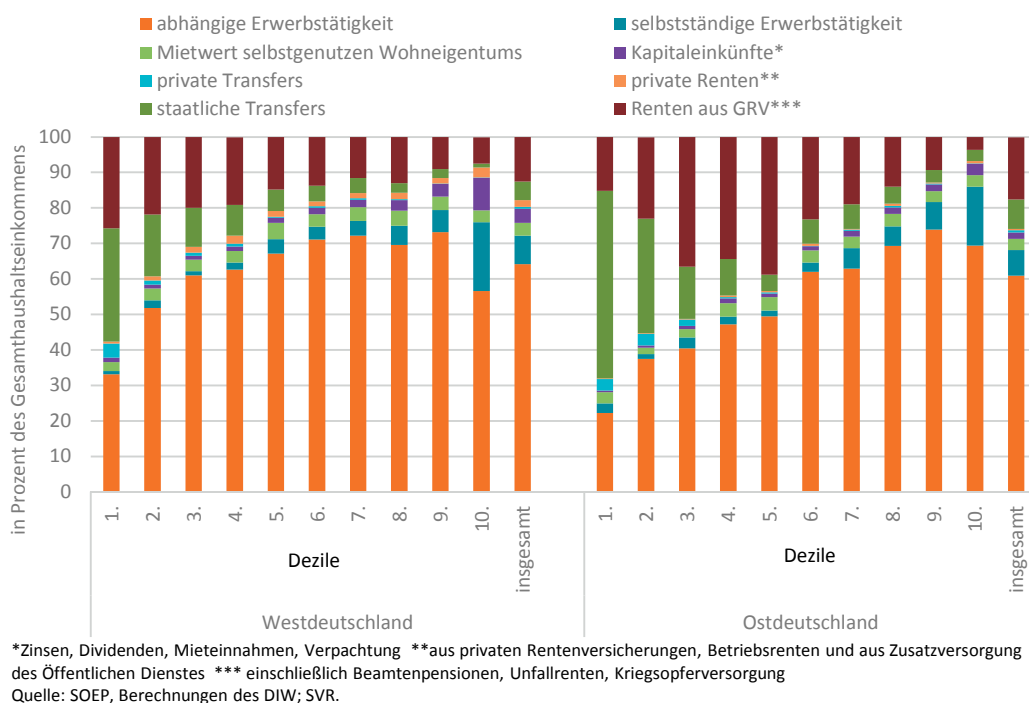
Einkommensarten

Um Einkommensarmut einerseits und Einkommensreichtum andererseits besser zu verstehen, ist es wichtig zu analysieren, wie sich die Einkommen der Menschen zusammensetzen. Die Aufschlüsselung der Gesamthaushaltseinkommen nach Arten zeigt, dass die Einkommen aus abhängiger Erwerbstätigkeit sowohl in Westdeutschland (64,2 %) als auch in Ostdeutschland (60,9 %) dominieren (vgl. Abbildung 5.6). Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) bilden die zweitwichtigste Einkommensquelle (West: 12,6 %; Ost: 17,5 % der Gesamteinkommen), gefolgt von Einkünften aus selbständiger Arbeit in Westdeutschland (8 %) bzw. Einkünften aus staatlichen Transfers in Ostdeutschland (8,3 %).

Die Quellen des Einkommens sind jedoch je nach Einkommensdezil²⁸ und von West- zu Ostdeutschland recht unterschiedlich. Die Bedeutung der Einkünfte aus abhängiger Erwerbstätigkeit steigt bis einschließlich des neunten Einkommensdezils sowohl in West- als auch in Ostdeutschland. Im zehnten Einkommensdezil stellen Einkünfte aus selbständiger Erwerbstätigkeit sowie Kapitaleinkünfte wichtige Einkommensquellen dar, in den neuen Bundesländern jedoch weniger als in den alten Bundesländern. Staatliche Renten aus der GRV verlieren in Westdeutschland mit steigendem Einkommen an Bedeutung, während sie in Ostdeutschland im mittleren Einkommensbereich die höchste Bedeutung aufweisen. Staatliche Transferleistungen stellten im Jahr 2011 in Ostdeutschland für Niedrigeinkommensbezieher eine wichtigere Einkommensquelle dar (52,8 %) als in Westdeutschland (32 %).

Die Unterschiede zwischen Ost und West sind offensichtlich. Höhere Arbeitslosigkeit, ein geringeres allgemeines Lohnniveau, mehr Beschäftigte im Niedriglohnsektor und prekäre Beschäftigung in Ostdeutschland erhöhen die Abhängigkeit von staatlichen Unterstützungsleistungen. Leider sind immer mehr Beschäftigte gezwungen, ihr Einkommen mit Transferleistungen aufzustocken (sogenannte erwerbstätige Arbeitslosengeld-II-Bezieher, 1,3 Millionen Menschen vor Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes), um überhaupt über die Runden zu kommen.

Abbildung 5.6: Gesamthaushaltseinkommen nach Einkommensarten und Dezilen im Jahr 2011



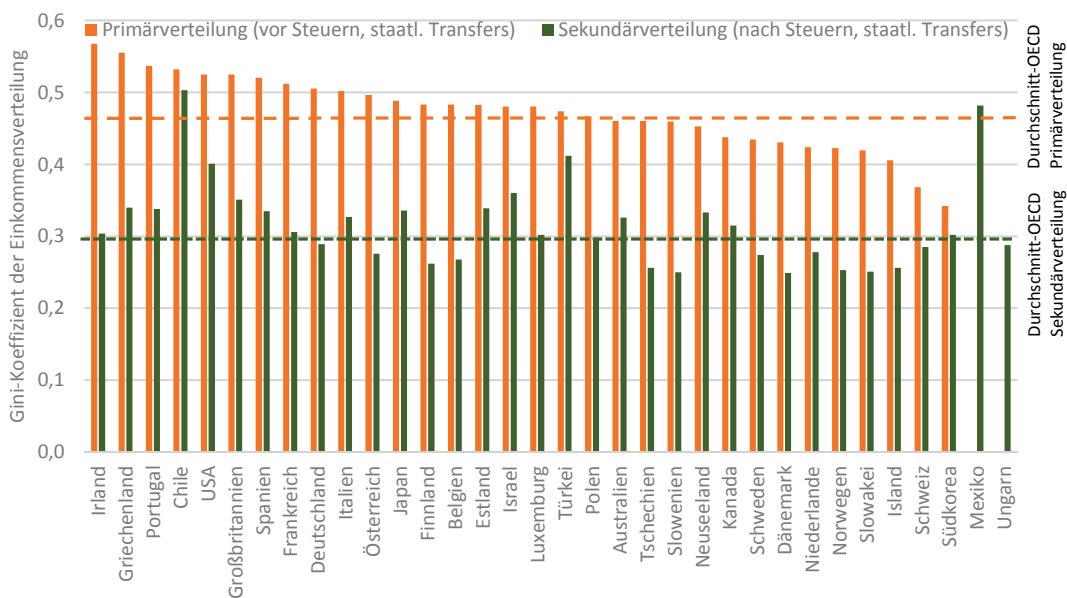
²⁸ Dezile teilen eine Stichprobe in zehn gleich große Gruppen.

5.2 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich ergibt sich für die Einkommensverteilung in Deutschland ein differenziertes Bild, wie sich in Abbildung 5.7 zeigt. In Deutschland lag der Gini-Koeffizient des äquivalenzgewichteten Haushalts-einkommens vor Steuern und Transfers (Primäreinkommen) bei 0,51 und damit über dem OECD-Durchschnitt (0,47). Die größte Ungleichheit der Primäreinkommen im Jahr 2013 verzeichneten Irland, Griechenland und Portugal. Am geringsten fiel sie in Südkorea, der Schweiz und Island aus. Betrachtet man allerdings die Verteilung nach Steuern und Transfers, ergibt sich für Deutschland mit 0,29 ein Wert unterhalb des OECD-Durchschnitts von 0,31. Die Ungleichheit dieser Sekundärverteilung ist in Chile, Mexiko und der Türkei unter den OECD-Staaten am höchsten, in Dänemark, Slowenien und Slowakei am geringsten. Es lässt sich somit festhalten, dass die Einkommen in Deutschland, die durch Marktprozesse gebildet werden, im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern überdurchschnittlich ungleich verteilt sind, hingegen ein Teil dieser Ungleichheit durch Steuern und staatlichen Transfers mehr als anderenorts ausgeglichen werden kann.

Dieser Umstand sollte allerdings kein Anlass sein, in Selbstzufriedenheit zu verfallen und sich auf dem Erreichten auszuruhen. Es gibt nach wie vor viel zu tun. Vielmehr sollte eine gerechtere Sekundärverteilung Anlass sein, für staatliche Umverteilungspolitik zu plädieren und die Bedeutung von Steuern und Umverlungsmaßnahmen für das Gemeinwohl hervorzuheben. Die Politik ist aufgefordert, ihre Gestaltungsmöglichkeiten stärker auszuschöpfen. Denn seit 2000 hat der Umverteilungseffekt von Steuern und Abgaben hierzulande um 4 % abgenommen. Der Staat nimmt somit die Rolle eines ausgleichenden, verteilungsgerechten Akteurs immer weniger wahr.²⁹ Auch kann der Gesetzgeber intervenierend bei der Primärverteilung agieren, in dem er z.B. die Mitbestimmungsrechte von Belegschaften, betrieblichen Interessenvertretungen und der Gewerkschaften stärkt. Mit dem gesetzlichen Mindestlohn, der sittenwidrigen Löhnen einen Riegel vorschleibt, wurde bereits ein erster Schritt zu einer gerechteren Primärverteilung der Einkommen eingeleitet. Hierzu gehört auch, den gesetzlichen Mindestlohn in den kommenden Jahren nach oben anzupassen, um den Lebensrealitäten der arbeitenden Bevölkerung gerecht zu bleiben.

Abbildung 5.7: Primäre und sekundäre Einkommensverteilung in OECD-Staaten im Jahr 2013



Anm.: Für Mexiko und Ungarn keine Angaben zur Primärverteilung
Quelle: OECD Income Distribution Database; eigene Berechnungen.

²⁹ So betrug der Gini-Koeffizient der sekundären Verteilung im Jahr 1998 rd. 55 % der Primärverteilung. Im Jahr 2012 belief sich das Verhältnis zwischen der Sekundär- und Primärverteilung auf 58 %. Somit wird ein immer geringerer Teil der ungleichen Primärverteilung durch die Verteilung nach Steuern und staatlichen Transfers ausgeglichen.

5.3 Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede - Gender Pay Gap

Der Gender Pay Gap beschreibt die Differenz der durchschnittlichen Bruttoentgelte pro Stunde zwischen abhängig beschäftigten Männern und Frauen über alle Branchen, Berufe und Beschäftigungsformen hinweg. Der geschlechtsspezifische Verdienstabstand ist ein wichtiger Indikator für die fehlende Gleichbehandlung der Geschlechter am Arbeitsmarkt.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lag der Gender Pay Gap im Jahr 2014 bei 22 %. Frauen verdienen demnach 22 % weniger als Männer. Die geschlechtsspezifischen Lohnunterschiede fielen in Westdeutschland mit 23 % deutlich höher aus als im Osten mit 9 %. Allerdings gilt es hier auch das insgesamt niedrigere Lohnniveau in Ostdeutschland zu berücksichtigen. Seit 2002 ist der Verdienstunterschied zwischen Frauen und Männern fast konstant. Das ursprüngliche Ziel der Bundesregierung bestand darin, die geschlechterspezifische Lohnlücke bis zum Jahr 2010 auf 15 % zu reduzieren. Damit wurde das Anliegen klar verfehlt.

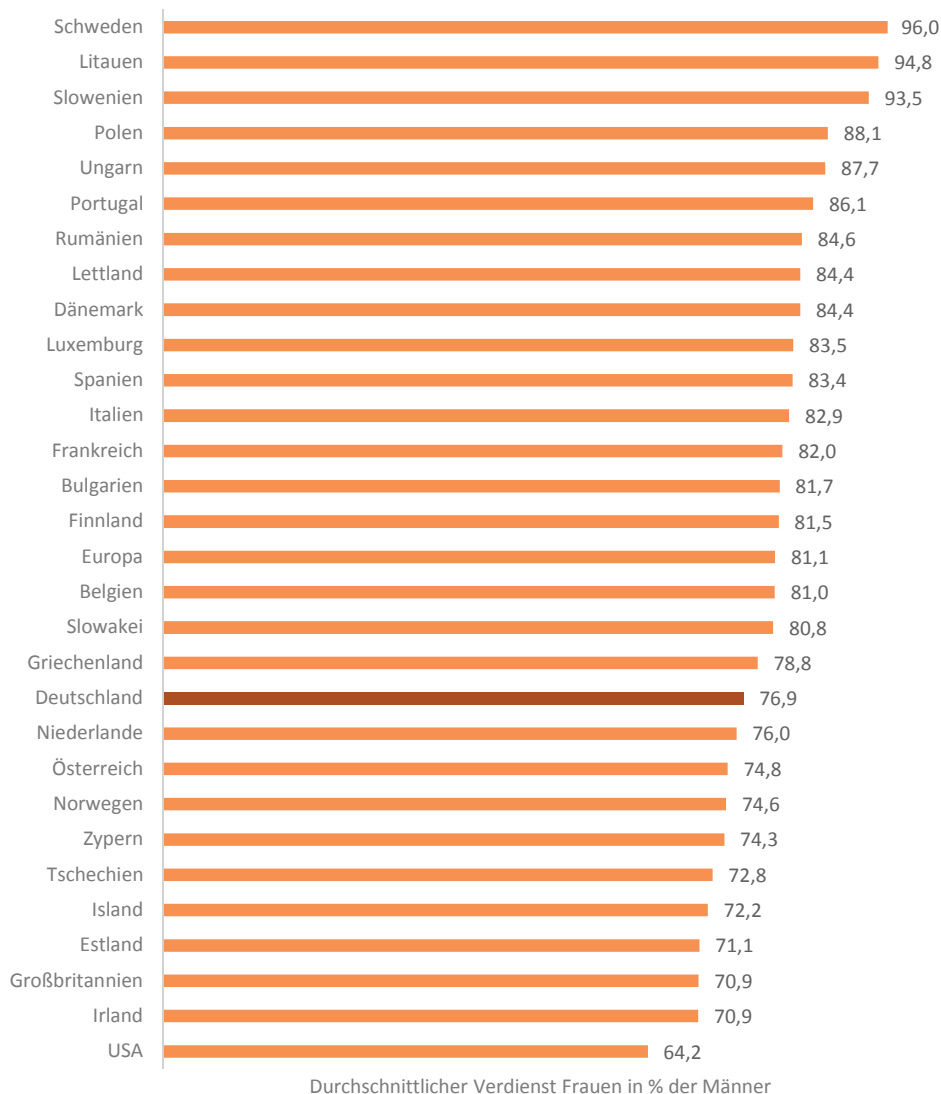
Bei der Darstellung der Entgeltlücke muss zwischen „bereinigter“ und „unbereinigter“ Lücke unterschieden werden; die erste berücksichtigt lohnbedeutsame Merkmale. Denn bei einer statistischen „Bereinigung“ werden strukturell begründete Unterschiede zwischen Männern und Frauen herausgerechnet. Der übrig bleibende (unerklärte) Rest des Verdienstunterschieds erlaubt Aussagen zur Höhe des Unterschieds im Bruttostundenverdienst von Frauen und Männern mit vergleichbaren Eigenschaften.

Abhängig davon, welcher Datensatz bei der Berechnung der „bereinigten Lohnlücke“ zugrunde gelegt wird, erklären diese strukturell begründeten Unterschiede bis zu 20 % der Differenz. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (auf Grundlage der Verdienststrukturerhebung) liegt die „bereinigte Lücke“ bei 7 %. Eine Untersuchung des Hamburgischen Weltwirtschaftsinstitutes (HWWI) erklärt die Differenz bis auf eine „bereinigte Lohnlücke“ von 2 % durch die verschiedenen Einflussfaktoren, die sowohl auf äußere Rahmenbedingungen als auch auf daraus resultierende individuelle Entscheidungen zurückzuführen sind.

Die geschlechtsspezifische Lohnlücke klafft hierzulande stärker als in vielen anderen Industriestaaten, wie aus der Abbildung 5.8 zu erkennen ist. Demnach beläuft sich der Verdienst der Frauen in Deutschland nach Angaben der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) auf durchschnittlich 76,9 % des Niveaus der Männer.³⁰ Deutschland rangiert im internationalen Vergleich somit im unteren Mittelfeld. Auffällig ist, dass insbesondere in angelsächsischen Ländern eine große Diskrepanz bei den Löhnen zwischen Frauen und Männern existiert. Die geringste (unbereinigte) Lohnlücke ist in Schweden, Litauen und Slowenien zu finden. Europaweit liegt der durchschnittliche Verdienst von Frauen bei 81,1 % des Niveaus der Männer.

³⁰ Die ILO verwendet ein anderes Erhebungskonzept und Methodik, daher ist der Unterschied zu den Werten des Statistischen Bundesamtes zu erklären.

Abbildung 5.8: Gender Pay Gap im internationalen Vergleich



Quelle: ILO, Global Wage Report 2014/15; eigene Berechnungen.

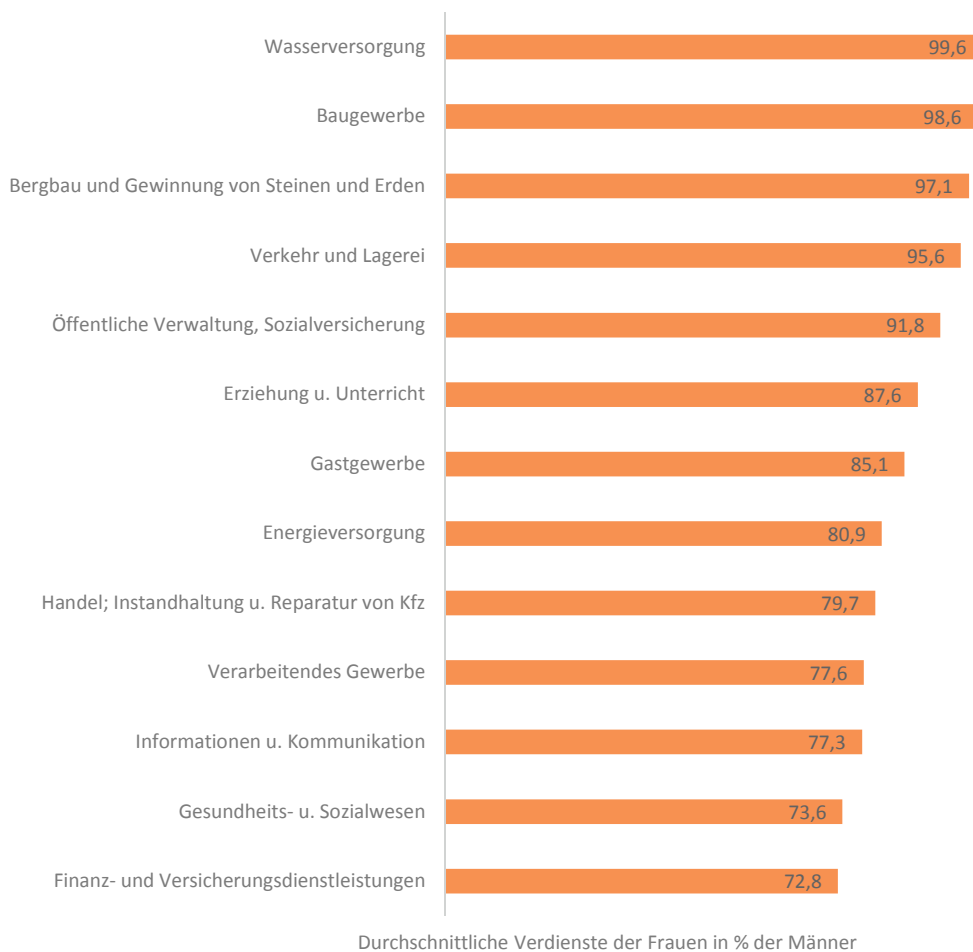
Die Verdienstunterschiede in Deutschland sind je nach Branche sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 5.9). Während in der Wasserversorgung (99,6 %), im Baugewerbe (98,6 %) und im Bergbau (97,1 %) annähernd gleiche Einkommen erzielt werden, ist die Diskrepanz in der Finanz- und Versicherungsbranche (72,8 %), im Gesundheits- und Sozialwesen (73,6 %) sowie in der Informations- und Kommunikationsbranche (77,3 %) außerordentlich groß. In keinem einzigen Wirtschaftszweig verdienen hierzulande Frauen mehr als Männer.³¹

Die durchschnittlich geringeren Einkommen der Frauen haben selbstverständlich auch Auswirkungen auf ihre Renten. Will z. B. eine Zahntechnikerin vor der Rente den durchschnittlichen Rückstand auf ihren männlichen Kollegen aufholen, dann bräuchte sie ganze 12 Jahre, um die gleiche Rente wie ihr männlicher Kollege zu beziehen. Das heißt in der Praxis, dass sie mit weniger Rente auskommen muss. Der sogenannten Gender Pension

³¹ In einzelnen Berufen mag dies der Fall sein. So verdienen Informatikerinnen im Durchschnitt etwas mehr als ihre männlichen Kollegen.

Gap zwischen Frauen und Männern über alle Berufsgruppen hinweg liegt gegenwärtig bei 22 % in Ost- und bei 45 % in Westdeutschland.³²

Abbildung 5.9: Geschlechtsspezifische Verdienstlücke in Deutschland nach Branchen im Jahr 2015



Anm.: Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste ohne Sonderzahlungen der vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer/-innen. Angaben beziehen sich auf die ersten drei Quartale 2015. Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Die Verdienstunterschiede lassen sich auf mehrere Faktoren zurückführen. Frauen und Männer unterscheiden sich im Verlauf ihrer Erwerbsbiografien und der Berufswahl. Dies führt oftmals zu unterschiedlichen Karriereverläufen und Verdienstunterschieden. Die Verdienstlücke nimmt mit steigender Position und Alter zu. Der Rückstand liegt, je nach Position im Betrieb, bei den 25- bis 29-Jährigen noch zwischen 4 % und 12 %, wächst über die Jahre an und beträgt dann bei den 55- bis 59-Jährigen zwischen 7 % und 22 %. Zu erklären ist dieser Anstieg u. a. mit den „familienbedingten Erwerbsunterbrechungen“, die bei Frauen öfter als bei Männern festzustellen sind und erhebliche Auswirkungen auf die Lohnentwicklung haben. Dieser Blick greift aber zu kurz, denn die Ursachen sind komplexer, wie das HWWI in seiner Forschung zeigt.³³

³² Vgl. Rasner, 2012.

³³ Vgl. hierzu auch Boll, 2015.

Knapp 4 % der Lücke lässt sich auf den unterschiedlichen Beschäftigungsumfang von Frauen und Männern zurückführen, denn Frauen arbeiten häufiger als Männer in Teilzeit. Warum sie jedoch gegenüber Vollzeitbeschäftigten ein im Durchschnitt um 4 % geringeres Entgelt pro Stunde erhalten, bedarf der weiteren Analyse – denn durch das Teilzeit- und Befristungsgesetz sollten Teilzeitbeschäftigte ausdrücklich auch vor Diskriminierung beim Entgelt geschützt sein. Rund 5,5 % der Lücke wird durch die geringere Berufserfahrung (gemessen in der Zahl der tatsächlich geleisteten Arbeitsjahre) von Frauen begründet. Dass Frauen in anderen Branchen arbeiten als Männer, macht rund 3,5 % der Lücke aus. Beispiele dafür sind der weniger gut bezahlte frauendominierte Einzelhandel, aber auch die sozialen und pflegerischen Berufe. Darüber hinaus erklärt der Umstand, dass Frauen häufiger in kleinen Betrieben (5 bis 10 Mitarbeiter) arbeiten rund 2,5 % der Lohnlücke. Knapp 3,5 % der Lücke werden durch die berufliche Stellung von Frauen erklärt, denn sie nehmen trotz stetig gestiegenem Qualifikationsniveau seltener hochqualifizierte Tätigkeiten wahr und bekleiden weniger Führungspositionen.

Der Einfluss der genannten Faktoren ist evident, aber nicht als individuelle Entscheidung der einzelnen Frau abzutun, sondern vielmehr strukturell angelegt. Die Verhaltensmuster, die Frauen in bestimmte Berufe, Branchen und Betriebe führen und/oder sie veranlassen, ihre Erwerbstätigkeit zu reduzieren bzw. ganz zu unterbrechen, ergeben sich aus politischen Rahmenbedingungen (z. B. Fehlanreiz des Ehegattensplittings), gesellschaftlichem Kontext (z. B. Geschlechterstereotype) und betrieblichen Umständen oder mangelnder Infrastruktur (z. B. mangelnde Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Pflege).

Fest steht aber auch: Auch bei identischer Qualifikation und Tätigkeit werden Frauen häufig schlechter entlohnt. Bei gleicher Arbeit blieb im Durchschnitt eine Lohndifferenz von etwa 7 % zu Lasten der Frauen (bereinigter Gender Pay Gap). Diskriminierende Praktiken, wie etwa an Geschlechterstereotypen orientierte Eingruppierungen, dürften nach wie vor zu diesen Unterschieden führen.

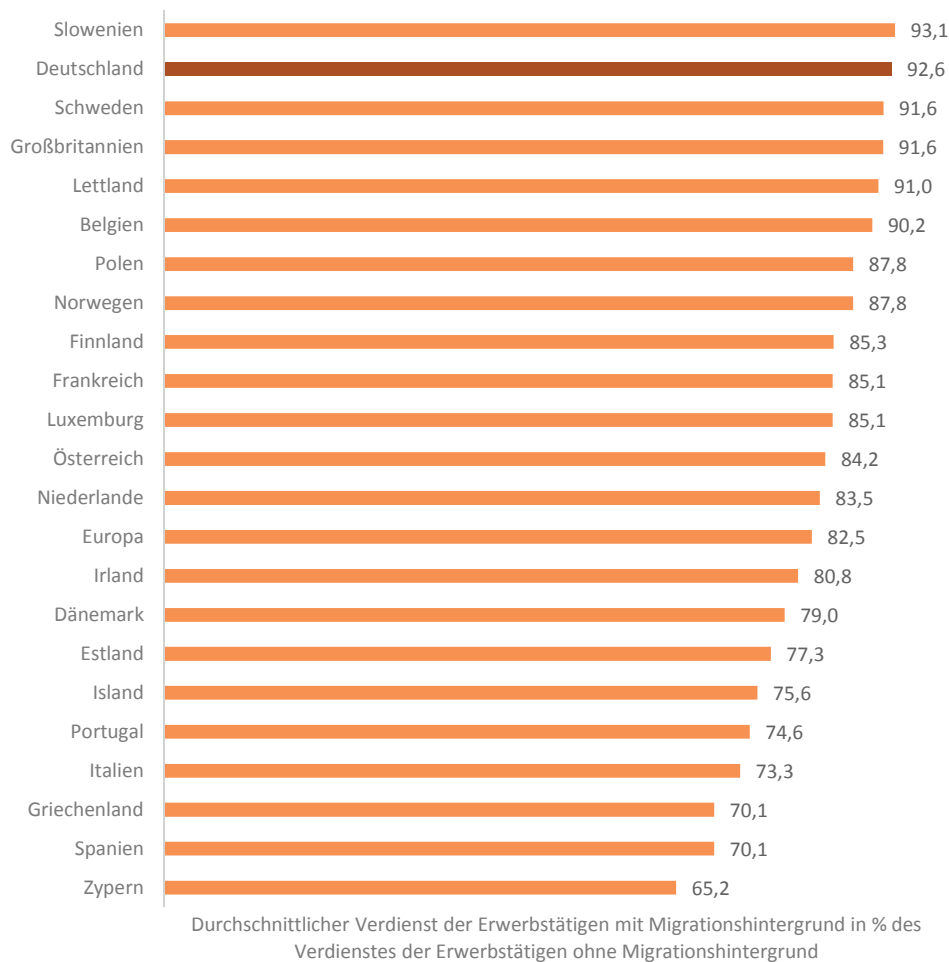
5.4 Migrant Wage Gap im internationalen Vergleich

Es gibt mehrere Möglichkeiten, warum die Löhne und Gehälter von Menschen mit Migrationshintergrund geringer ausfallen können als die von Erwerbstätigen ohne Migrationshintergrund. Zum einen können sich die Qualifikationen und erworbenen Abschlüsse von denen der heimischen Bevölkerung unterscheiden, nicht vergleichbar sein oder nicht anerkannt werden. Unvollkommenheiten der Übertragbarkeit von Abschlüssen können bei formal gleicher Qualifikation zu Lohndifferenzialen führen. Diskriminierung, Vorurteile oder Misstrauen der Arbeitgeber gegenüber Migrant/-innen können sich ebenso nachteilig auf die Entlohnung auswirken.

In Deutschland ist im internationalen Vergleich eine verhältnismäßig hohe Konvergenz der Löhne von Erwerbstätigen mit und ohne Migrationsgeschichte zu beobachten. So beträgt der durchschnittliche Verdienst 92,1 % des Niveaus der Beschäftigten ohne Migrationshintergrund (vgl. Abb. 5.10). Dieser Weg muss zwingend fortgeführt werden, um die Verdienstunterschiede komplett beseitigen zu können. In anderen Ländern sieht die finanzielle Situation von Migrant/-innen hingegen schlechter aus. In den krisengebeutelten Ländern Südeuropas verdienen die Migrant/-innen lediglich rund 70 % des Niveaus der einheimischen Bevölkerung. Dieser Befund zeigt eindrücklich, dass von herben sozialen, gesellschaftlichen und finanziellen Einschnitten, wie sie in der jüngeren Vergangenheit in diesen Ländern auftraten, in erster Linie die Gruppen betroffen sind, die über wenig Arbeitnehmerrechte verfügen, gewerkschaftlich gering organisiert sind und Beschäftigungsabbau und Lohnkürzungen schutzlos ausgesetzt sind.

Leider gibt es immer wieder Vorbehalte und Ressentiments gegenüber Migranten. Dies schlägt sich auch in ihrer Bezahlung nieder. Doch kein Mensch darf aufgrund seiner Herkunft, Nationalität, Religion oder Hautfarbe diskriminiert und somit auch finanziell schlechter gestellt werden. Hier gibt es offensichtlich erheblichen Nachholbedarf.

Abbildung 5.10: Migrant Wage Gap im internationalen Vergleich



Quelle: ILO, Global Wage Report 2014/15, eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- Die Einkommensungleichheit ist im Trend ansteigend.
- Sowohl Einkommensarmut als auch -reichtum breiten sich parallel aus.
- Jüngere und Ältere sind im hohen Maße von Armut betroffen.
- Die Top-Manager-Gehälter bewegen sich auf einem Allzeithoch.
- Aufstiegschancen werden zunehmend geringer.
- Je ärmer eine Person ist, desto wichtiger sind Einkünfte aus der gesetzlichen Rente und Transfers. Je reicher eine Person ist, desto bedeutender sind Kapitaleinkünfte.
- Deutschland ist durch hohe Ungleichheit bei den Primäreinkommen; aber geringere Ungleichheit bei der Sekundärverteilung gekennzeichnet. Allerdings schwindet der Umverteilungseffekt über Steuern und Transfers durch den Rückzug des Staates im zunehmenden Maß.
- Nach wie vor herrscht eine große Verdienstlücke zwischen Frauen und Männern.
- Hingegen ist die Lohnlücke bei Erwerbstätigen mit Migrationshintergrund hierzulande moderat.

5.5 Vermögensverteilung

Bei der Untersuchung von Verteilungsfragen kommt der Vermögensbildung und ihrer Verteilung eine maßgebliche Rolle zu. Die Verteilung der individuellen Vermögen gibt, neben der bereits beschriebenen Entwicklung der Lohn- und Kapitaleinkommen, zusätzlich Auskunft über die generelle Verteilung von Vermögenswerten und damit auch über die wirtschaftlichen und sozialen Chancen in unserer Gesellschaft. Der Besitz von Vermögen generiert weiteres Einkommen durch Zinserträge (Einkommensfunktion), stiftet Nutzen durch Eigennutzung von Sachvermögen (Nutzungsfunktion) und stabilisiert den Konsum bei Einkommensausfällen (Sicherungsfunktion). Zudem ist es ein wichtiger Bestandteil bei der Finanzierung der Erziehung und Ausbildung von Kindern (Sozialisationsfunktion) sowie der Alterssicherung.³⁴ Die individuelle Vermögenssituation hängt von vielen Faktoren ab. Im Folgenden wird aufgezeigt, dass insbesondere die familiäre Herkunft, die berufliche Stellung sowie das Alter erheblichen Einfluss auf die Vermögensakkumulation haben.

Über die Höhe des Vermögens der Superreichen ist allgemein wenig bekannt. Sie hüllen sich gern in Schweigen und wollen sich ungern in die Karten blicken lassen. Auf der anderen Seite ist Armut bestens erforscht. Über die Einkünfte und Vermögenssituation müssen Bezieher von Sozialtransfers, wie etwa Arbeitslosengeld II oder BAföG, auf Heller und Pfennig Auskunft geben. Im Zweifel ist den Behörden gar die Zahl der Zahnbürsten bekannt. Doch Fakt ist: Wer die Armut bekämpfen und damit die Lebenssituation der betroffenen Menschen verbessern will, muss auf der anderen Seite den Reichtum besser erforschen.

Schiefelage bei der Vermögensverteilung in Deutschland nach wie vor sehr hoch

Die Ungleichheit bei der Vermögensverteilung ist in Deutschland außerordentlich groß. Dies zeigen Untersuchungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) im Rahmen eines von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten Forschungsprojekts³⁵ auf Basis des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP).³⁶ Das private Nettovermögen (Immobilienbesitz, Geldvermögen, Versicherungen, Betriebsvermögen, wertvolle Sammlungen abzüglich der Schulden der privaten Haushalte) konzentriert sich in sehr wenigen Händen. Demnach hielten die reichsten zehn Prozent der Bevölkerung im Jahr 2012 57,5 % des gesamten Nettovermögens. Die vermögendsten fünf Prozent verfügten über etwa 45 %, das wohlhabendste Prozent über 24 % des gesamten Nettovermögens. Auch wenn sich die Vermögensposition des obersten Dezils im Vergleich zum Jahr 2007, relativ betrachtet, leicht „verschlechterte“, ist die Vermögenskonzentration in Deutschland weiterhin außerordentlich hoch. Auffällig ist ebenso, dass Personen des 7. bis 9. Vermögensdezils ihre Position gegenüber 2007 ausbauen konnten.

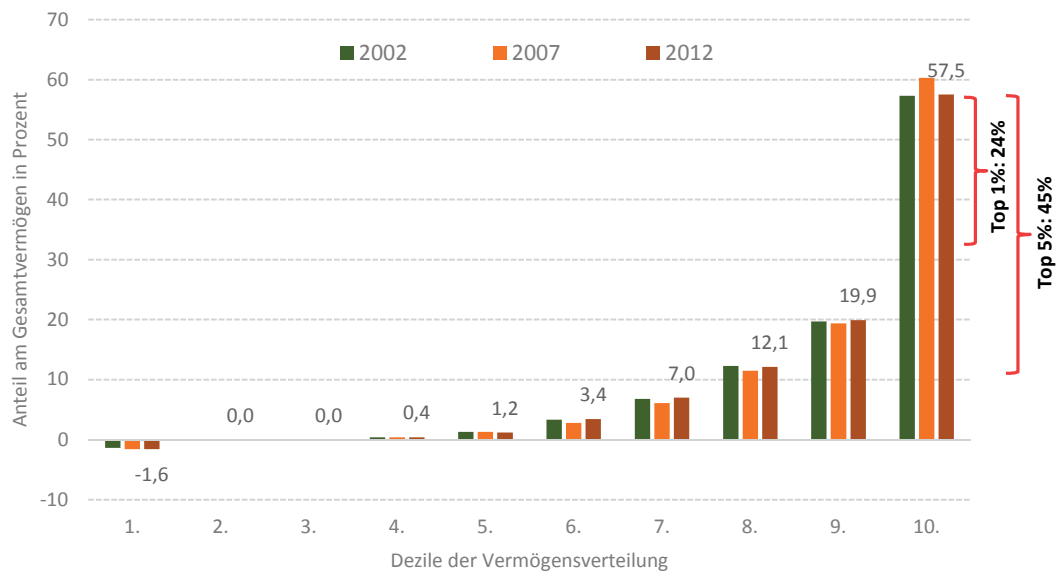
Ganz anders sieht das Bild auf der anderen Seite der Vermögenspyramide aus. Es zeigt sich, dass die weniger vermögenden 70 % gerade einmal rund 10 % des Gesamtvermögens besitzen (Abbildung 5.11). 30% der Erwachsenen verfügen über kein Vermögen oder haben gar Schulden. Ein Großteil der Bevölkerung wird schlichtweg von der wirtschaftlichen Entwicklung abgehängt. Immer mehr Menschen fallen in Armut. Sie haben überhaupt keine Möglichkeit sich ein finanzielles Polster aufzubauen, sondern müssen zusehen, wie sie Monat für Monat über die Runden kommen.

³⁴ Vgl. Grabka, Frick, 2009, S. 54.

³⁵ Projekt „Vermögen in Deutschland – Status quo-Analysen und Perspektiven“; Projektnummer: S-2012-610-4; Projektleitung Markus M. Grabka. Die folgenden Zahlen erschienen u.a. in den Veröffentlichungen Grabka, Westermeier, 2014, sowie Westermeier, Grabka, 2015.

³⁶ Für nähere Informationen zum SOEP siehe u. a. Wagner et al., 2008.

Abbildung 5.11: Individuelles Nettovermögen nach Dezilen in Deutschland



Quelle: SOEP; Berechnungen des DIW.

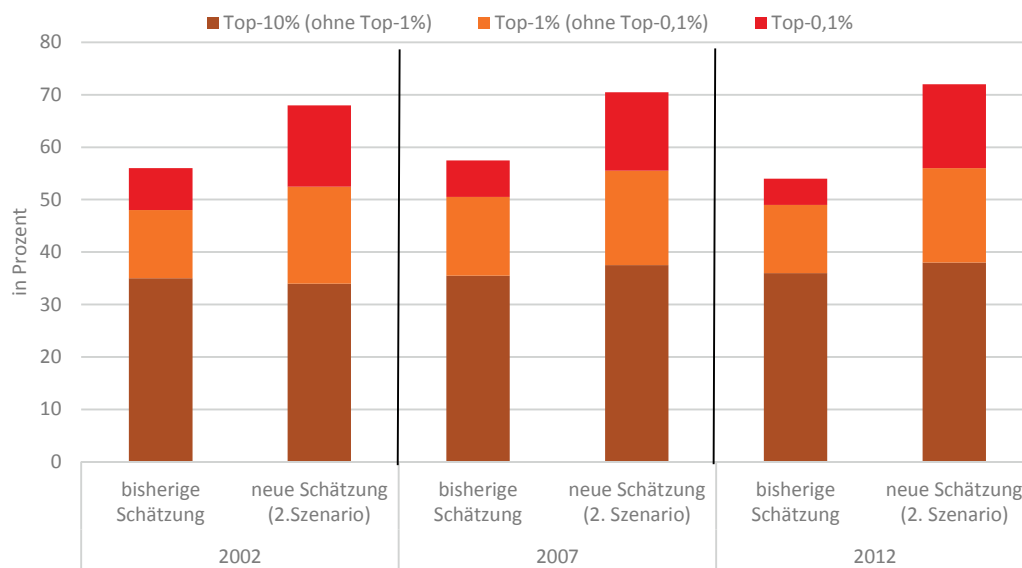
Allerdings beruhen die Analysen zur Vermögensverteilung im Rahmen des SOEP auf freiwilligen Angaben. Sehr hohe Vermögen werden überhaupt nicht erfasst. Untersuchungen zur Vermögenssituation sind daher tendenziell verzerrt und die Ungleichheit unterzeichnet. Die tatsächliche Verteilung dürfte somit um einiges ungleicher sein, da insbesondere die Top-Vermögen einen erheblichen Teil der Gesamtvermögen ausmachen. Amtliche Daten zu Top-Vermögen existieren in Deutschland nicht. Mit der Aussetzung der Vermögenssteuer im Jahr 1997 fehlt jegliche statistische Datengrundlage.

Die Forscher des von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten Projektes zur Analyse der Vermögensverteilung haben nun etwas Licht ins Dunkel gebracht und erstmalig extrem hohe Vermögen in die Analysen integriert. Mit Hilfe von externen Informationen aus der Forbes-Liste, die Dollar-Milliardäre erfasst, wird versucht, der bestehenden Untererfassung der Top-Vermögen entgegenzuwirken.

Nach der Forbes-Liste gibt es derzeit 55 Dollar-Milliardäre mit deutscher Staatsbürgerschaft, die Vermögen von rund 190 Milliarden Euro ihr Eigen nennen dürfen. Dieser extreme Reichtum, der zuvor bei den Analysen nicht erfasst worden ist, hat zwangsläufig enorme Auswirkungen auf die Verteilung der Vermögen. So zeigt sich, dass das Gesamtvermögen höher ausfällt und die Vermögen wesentlich konzentrierter sind als bisher angenommen. Das Nettogesamtvermögen, also Vermögen abzüglich aller Schulden, beläuft sich hierzulande, statt der bisher angenommen 6,3 Billionen Euro, je nach Szenario, auf 8,6 bis 9,3 Billionen Euro und ist damit etwa viermal so hoch wie das jährliche BIP. Das reichste 1 % verfügt demnach über rund 34 % des Vermögens, das reichste Tausendstel über 16 %. Insgesamt besitzen die reichsten 10 % in Deutschland über 70 % des Vermögens (vgl. Abb. 5.12). Ebenso ergeben sich für die Jahre 2002 und 2007 entsprechende Anpassungen bei der Vermögenskonzentration.³⁷ Die Wissenschaftler weisen darauf hin, dass die Ergebnisse mit einiger Unsicherheit und hoher Schätzgenauigkeit behaftet sind.

³⁷ Vgl. Westermeier, Grabka, 2015.

Abbildung 5.12: Anteil der Top-Vermögenden am Nettogesamtvermögen in Deutschland



Quelle: DIW auf Datenbasis des SOEPv29 und Forbes-Magazin; eigene Darstellung.

Gesamtvermögen weitet sich aus

Das gesamte Bruttovermögen in Deutschland betrug im Jahr 2012 7,4 Billionen Euro und somit 500 Milliarden Euro mehr als 2002. Dieser Zuwachs lässt sich in erster Linie auf die Vermögensarten „selbst genutztes Wohneigentum“ und „Geldvermögen“ zurückführen.³⁸ Dem standen Verbindlichkeiten der privaten Haushalte von rund 1,1 Billionen Euro gegenüber. Das gesamte Nettovermögen lässt sich somit auf 6,3 Billionen Euro beziffern.³⁹ Zum Vergleich: Die öffentliche Verschuldung der Bundesrepublik liegt bei 2,03 Billionen Euro.⁴⁰

Wenngleich sich die Vermögen an der absoluten Spitze im Vergleich zum Jahr 2007 marginal angeglichen haben, ist nach wie vor eine extrem ungleiche Verteilung der Vermögen in Deutschland, auch im internationalen Vergleich, zu konstatieren. Dass das Vermögen sehr ungleich verteilt ist, zeigt sich aus der Disparität zwischen Mittel- und Medianwert.⁴¹ Große Abweichungen deuten auf eine ungleiche Verteilung der Vermögen hin. Jeder Erwachsene verfügte durchschnittlich über rund 83.300 Euro und somit 4.400 Euro (4,2 %) mehr als im Jahr 2002 (vgl. Tabelle 5.1). Der Median liegt bei ca. 16.700 Euro. Die Schiefe bei der Vermögensverteilung zeigt sich auch im Gini-Koeffizienten⁴². Dieser betrug im Jahr 2012 0,780 und war somit höher als 2002 (0,776), jedoch geringer als im Jahr 2007 (0,799). Ein weiteres Verteilungsmaß ist das 90/50-Dezil-Verhältnis. Dieses setzt die untere Vermögensgrenze der vermögendsten zehn Prozent der Bevölkerung in das Verhältnis zu der oberen Vermögensgrenze der ärmsten 50 Prozent. Zwar sank dieses Verhältnis im Jahr 2012 (13,0) im Vergleich zu den Jahren 2002 und 2007 (jeweils 14,0), ist jedoch nach wie vor sehr hoch. Dies bedeutet, dass die Person, die gerade noch als letzte zu den zehn reichsten Prozent der Bevölkerung zählt, über das 13-fache an Vermögen

³⁸ Vgl. DIW, 2014, S. 153.

³⁹ Das Statistische Bundesamt weist in der Vermögensbilanz der Privaten Haushalte und Organisationen ohne Erwerbzzweck ein Nettovermögen für das Jahr 2012 von rund 10,3 Billionen Euro aus. Das Bundesamt erfasst neben Gebrauchsvermögen auch andere Vermögensarten sowie statt aktuelle Marktwerte die Wiederbeschaffungswerte der Vermögensgegenstände. Aufgrund dessen sich die relativ großen Abweichungen zu den Ergebnissen des SOEP erklären.

⁴⁰ Stand 3. Quartal 2015. Vgl. Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 474 vom 18.12.2015..

⁴¹ Der Medianwert teilt die Stichprobe in zwei gleich große Gruppen. 50 % der reicheren stehen 50 % der ärmeren Bevölkerung gegenüber. Er ist somit robuster gegenüber Ausreißern als der Mittelwert. D.h., dass ein einzelnes sehr hohes Privatvermögen weniger stark verzerrend wirkt.

gegenüber der Medianperson verfügt. Der Anteil der Personen, die überhaupt kein Vermögen oder gar Schulden haben, hat sich im Jahr 2012 (27,6 %) gegenüber den anderen Beobachtungsjahren erhöht. Ein wesentlicher Grund: Die Hartz-Gesetze sehen unter anderem vor, dass vor dem Bezug von Arbeitslosengeld II zunächst das Vermögen weitgehend aufzubreuchen ist. Jahrzehntlang mühsam aufgebaute Ersparnisse gehen so oft verloren. Entsprechend haben fast zwei Drittel der Arbeitslosen unter dem Strich kein Vermögen oder sogar Schulden.

5.6 Vermögensverteilung in West- und Ostdeutschland

Die bestehenden Vermögensunterschiede zwischen Ost und West sind nach wie vor sehr hoch (vgl. Tabelle 5.1). Allerdings wuchsen die Vermögen in Ostdeutschland in den vergangenen Jahren im Mittel stärker als in Westdeutschland, was zu einer relativen Angleichung der Vermögenssituation führte. Während das durchschnittliche Nettovermögen eines Erwachsenen in Westdeutschland bei rund 94.000 Euro (+ 4,2 % gegenüber 2002) liegt, beträgt es bei Erwachsenen in den neuen Bundesländern nur 41.000 Euro (+12,1 %). Das Medianvermögen weicht in Ostdeutschland (8.000 Euro), relativ betrachtet, stärker vom Mittelwert ab als in Westdeutschland (21.200 Euro), was auf eine stärkere Ungleichheit in den Neuen Bundesländern hinweist. Die asymmetrische Verteilung in Ostdeutschland lässt sich darüber hinaus einerseits an dem Gini-Koeffizienten (Ost: 0,792; West: 0,768) sowie andererseits an dem 90/50-Dezil-Verhältnis (Ost: 13,8; West: 11,3) ablesen. Der Anteil der Personen, die überhaupt kein Vermögen besitzen oder bei denen die Schulden überwiegen, ist in Ostdeutschland höher (30,8 %) als in Westdeutschland (26,9 %) und ist in den vergangenen Jahren in beiden Teilen Deutschlands sukzessive angestiegen. Private Verschuldung ist kein Randphänomen, sondern wird zunehmend zum gesellschaftlichen Problem. Nicht selten führt Verschuldung in die private Insolvenz. So betrug die Zahl der privaten Insolvenzverfahren in Deutschland im Jahr 2002 etwa 40.000, im Jahr 2012 hingegen 116.000. Im Jahr 2014 wurden 105.000 private Insolvenzverfahren eröffnet.⁴³

Tabelle 5.1: Verteilung des individuellen Nettovermögens¹ in Deutschland 2002, 2007 und 2012

	Westdeutschland				Ostdeutschland				Deutschland			
	2002	2007	2012	Veränderung 2012 zu 2002 in Prozent	2002	2007	2012	Veränderung 2012 zu 2002 in Prozent	2002	2007	2012	Veränderung 2012 zu 2002 in Prozent
in Euro												
Mittelwert	90.004	93.651	93.790	4,2	36.713	32.007	41.138	12,1	79.941	81.089	83.308	4,2
Median	19.800	18.910	21.200	7,1	7.500	7.100	8.080	7,7	15.000	14.818	16.663	11,1
90. Perzentil	235.700	239.700	239.300	1,5	104.938	91.014	111.580	6,3	210.134	207.695	216.971	3,3
95. Perzentil	353.200	366.300	363.980	3,1	153.580	134.917	171.359	11,6	323.722	319.731	323.180	-0,2
99. Perzentil	834.853	897.841	876.050	4,9	341.657	274.704	399.820	17,0	759.969	787.500	817.279	7,5
Konzentrationsmaße												
Gini-Koeffizient	0,761	0,784	0,768	0,9	0,816	0,823	0,792	-2,9	0,776	0,799	0,78	0,5
p90/p50	11,900	12,7	11,3	-5,0	14	12,8	13,8	-1,4	14,0	14,0	13,0	-7,1
Anteil: negatives oder kein Vermögen (in Prozent)												
	25,6	26,4	26,9	5,1	26,7	29,5	30,8	15,4	25,8	27,1	27,6	7,0

¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.
Quelle: SOEP, Berechnungen des DIW Berlin.

⁴³ Vgl. Statistisches Bundesamt.

5.7 Vermögen auch von beruflicher Stellung abhängig

Einen weiteren entscheidenden Faktor bei der Vermögensbildung stellt die berufliche Stellung dar. Betrachtet man das Vermögen nach Berufsgruppen (vgl. Tabelle 5.2), zeigt sich, dass Selbstständige mit 10 oder mehr Mitarbeitern mit Abstand über das größte durchschnittliche Vermögen verfügen (952.000 Euro). Es folgen Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben (209.000 Euro), Beamte im gehobenen oder höheren Dienst (114.000 Euro) sowie Rentner und Pensionäre (112.000 Euro). Am Ende der Vermögensskala stehen die Auszubildenden, Praktikanten, Wehr- und Zivildienstleistenden (8.000 Euro), un- und angelernte Arbeiter, Angestellte ohne Berufsausbildung (33.000 Euro) sowie gelernte Facharbeiter und Angestellte mit einfacher Tätigkeit (45.000 Euro). Der Anteil der Menschen ohne Vermögen und derjenigen, bei denen die Schulden überwiegen, ist in der Gruppe der Arbeitslosen (65,5 %), der Auszubildenden (49,9 %) sowie bei un- und angelernten Arbeitern (43,8 %) am größten. Das Statistische Bundesamt veröffentlichte jüngst Zahlen, die belegen, dass Arbeitslosigkeit der Hauptgrund für Überschuldung ist. Die Lage überschuldeter Privathaushalte hat sich in den letzten Jahren trotz konjunktureller Erholung zusehends verschlechtert, hält das Statistische Bundesamt fest. Die Schulden der Personen, die im Jahr 2014 eine Beratungsstelle aufsuchten, beliefen sich auf durchschnittlich 34.500 Euro. Insbesondere Männer sind von Überschuldung betroffen. Darüber hinaus ist die Überschuldungsintensität, also das Verhältnis der Schulden zum monatlichen Einkommen, bei älteren Personen höher als bei Jüngeren. Generell ist festzuhalten, dass sich mit ansteigender beruflicher Stellung die Vermögenssituation verbessert und im Umkehrschluss die Wahrscheinlichkeit einer Überschuldung schwindet.

Tabelle 5.2: Individuelles Nettovermögen¹ nach beruflicher Stellung im Jahr 2012

	Mittelwert in Euro	Median in Euro	Negatives oder kein Einkommen, Anteil in Prozent	Bevölkerungsanteil ¹ in Prozent
In Ausbildung, Praktikant, Wehr-, Zivildienst	7.881	10	49,9	7,2
Un-, angelernte Arbeiter, Angestellte ohne Berufsausbildung	32.527	2.000	43,8	10,6
Gelernte und Facharbeiter, Angestellte mit einfacher Tätigkeit	45.076	9.858	27,6	10,6
Vorarbeiter, Meister, Polier, Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit	83.039	34.000	15,3	23,6
Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben	209.096	114.595	13,8	0,7
Beamte, einfacher oder mittlerer Dienst	79.776	42.468	11,0	1,2
Beamte, gehobener oder höherer Dienst	113.810	80.100	9,7	2,4
Selbstständige ohne Mitarbeiter	172.334	50.018	19,1	3,6
Selbstständige mit 1-9 Mitarbeitern	329.044	145.124	6,5	1,8
Selbstständige mit 10 oder mehr Mitarbeitern	952.264	504.860	3,0	0,3
Nicht Erwerbstätige	61.901	5.578	39,1	5,8
Arbeitslose	17.797	0	65,5	5,0
Rentner, Pensionäre	112.163	49.900	21,9	27,2
Insgesamt	83.308	16.663	7,4	100,0

¹ Personen im privaten Haushalt im Alter ab 17 Jahren

Quelle: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

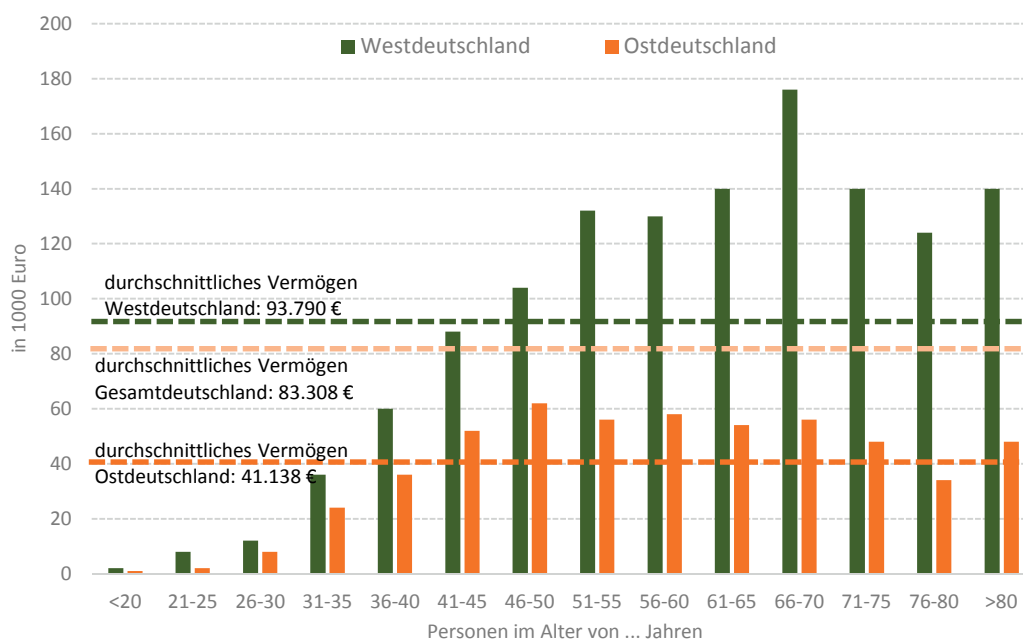
5.8 Vermögensverteilung stark alters- und geschlechtsabhängig

Die erwähnte Untersuchung gibt auch Aufschluss über die Verteilung der individuellen Vermögen nach Alter. Grundsätzlich lassen sich zwei unterschiedliche Entwicklungen in West- und Ostdeutschland erkennen. In den alten Bundesländern zeigen sich eindeutige Muster eines klassischen Vermögensaufbaus und -verzehr. Junge Erwachsene bis 25 Jahre besitzen ein geringes Vermögen von durchschnittlich unter 7.000 Euro. Mit dem Abschluss der Ausbildungsphase, dem Eintritt in das Berufsleben und zunehmend längerer Erwerbsbiographie vergrößern sich auch die Möglichkeiten und das Ausmaß einer Vermögensakkumulation. Zudem steigt die Wahrscheinlichkeit von Erbschaften und Vorabübertragungen. Die Altersgruppe der 66 bis 70-Jährigen verfügt mit knapp 175.000 Euro über das größte individuelle Nettovermögen. Mit steigendem Alter sinkt zwar das individuelle Nettovermögen als Folge von Vorabübertragungen und des Aufzehrens von Vermögensbeständen, liegt aber immer noch weit über dem durchschnittlichen gesamtdeutschen Vermögensbestand von 83.000 Euro.

In allen Altersklassen sind die Vermögen der ostdeutschen Bevölkerung weit unter dem gesamtdeutschen Niveau. Diese Ungleichheit erklärt sich zum einen in den fehlenden Akkumulationsmöglichkeiten als Folge der höheren Arbeitslosigkeitsrisiken, allgemein niedrigerer Erwerbseinkommen und der innerdeutschen, selektiven Ost-West-Wanderung. Zum anderen trägt die geringere Eigenheimbesitzerquote dazu bei. Der Vermögensaufbau in den ostdeutschen Bundesländern folgt keinem klassischen Lebenszyklusmuster. Der Vermögensrückgang setzt bereits im Alter von 51 bis 55 Jahren ein, also weit vor dem Renteneintrittsalter. Immer mehr Personen in Ostdeutschland sehen sich aufgrund lückenhafter Erwerbsbiographien früher im Leben gezwungen, Vermögenspositionen aufzuzehren. Abbildung 5.13 fasst die Ergebnisse der altersspezifischen Vermögenssituation in Deutschland graphisch zusammen.

Auch wird die innerdeutsche Vermögensklufte umso größer, je älter die Personen sind. Verfügt die ostdeutschen 26- bis 30-Jährigen sowie 31 bis 35-Jährigen im Jahr 2012 über ca. 67 % des Vermögens des westdeutschen Niveaus, sind es bei der Gruppe der 51- bis 55-Jährigen nur noch 42 % und bei den über 75-Jährigen gar nur noch rund 27 % des westdeutschen Niveaus. Diese Schieflage bei der Vermögensbildung birgt zunehmende Risiken der Altersarmut, insbesondere in Ostdeutschland.

Abbildung 5.13: Durchschnittliches Nettovermögen nach Altersgruppe in Deutschland im Jahr 2012



Quelle: SOEP, Berechnungen DIW; eigene Darstellung, teilweise eigene Schätzungen.

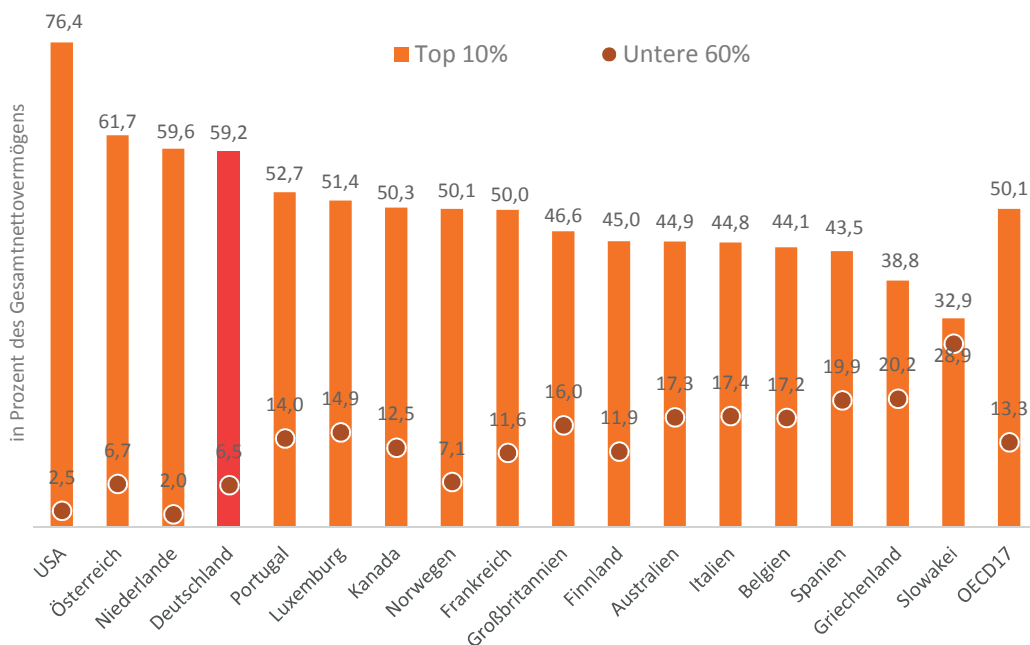
Die Vermögenssituation zwischen Männern und Frauen stellt sich hierzulande ebenfalls unterschiedlich dar. Während Männer durchschnittlich über ein Vermögen von 97.000 Euro verfügen, besitzen Frauen durchschnittlich lediglich 70.000 Euro.⁴⁴ Die Einkommensunterschiede, längere familienbedingte Erwerbspausen und Teilzeitarbeit führen dazu, dass Frauen im Durchschnitt insgesamt weniger Möglichkeiten haben, Vermögen zu bilden.

5.9 Vermögensverteilung - Internationaler Vergleich und globale Trends

Die Vermögensungleichheit ist in Deutschland stärker ausgeprägt als in vielen anderen Industriestaaten. Der von der OECD veröffentlichte Sozialbericht offenbart, wie groß die Kluft hierzulande zwischen Arm und Reich ist und stützt somit unser eindringliches Plädoyer für mehr Verteilungsgerechtigkeit.⁴⁵

So besitzen die vermögendsten 10 % rund 60 % des gesamten Nettovermögens.⁴⁶ Nur in den USA, Österreich und den Niederlanden sind die Vermögen noch ungleicher verteilt. Am anderen Ende der Vermögensverteilung sieht es düster aus: 60 % besitzen lediglich 6 % des Gesamtvermögens (siehe Abb. 5.14). Wenige haben viel, Viele haben wenig. Dies gilt in besonderem Maße für Deutschland.

Abbildung 5.14: Vermögenskonzentration im internationalen Vergleich



Quelle: OECD.

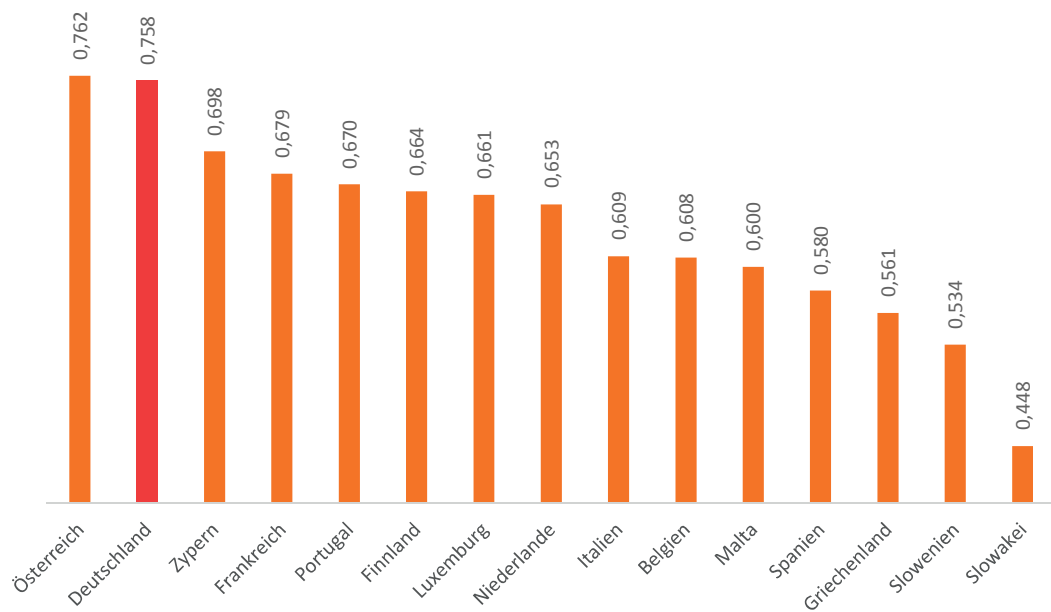
Die starke Ungleichheit der Vermögen in Deutschland zeigt sich ebenso im Ausmaß des Gini-Koeffizienten. Demnach weist Deutschland innerhalb der Eurozone für das Jahr 2010 die zweithöchste Ungleichheit der Nettovermögen auf (0,758), wie aus der Abbildung 6.6 abzulesen ist. Innerhalb der Eurozone ist die Ungleichheit in Österreich am höchsten (0,762), in der Slowakei am geringsten (0,448).

⁴⁴ Vgl. Grabka, Westermeier, 2014, S. 160.

⁴⁵ Vgl. OECD, 2015.

⁴⁶ Die Daten weichen etwas von den Ergebnissen des DIW ab, da die OECD andere Datenquellen heranzieht und den Begriff „Vermögen“ unterschiedlich definiert.

Abbildung 5.15: Gini-Koeffizienten der Vermögensverteilung in Ländern der Eurozone im Jahr 2010



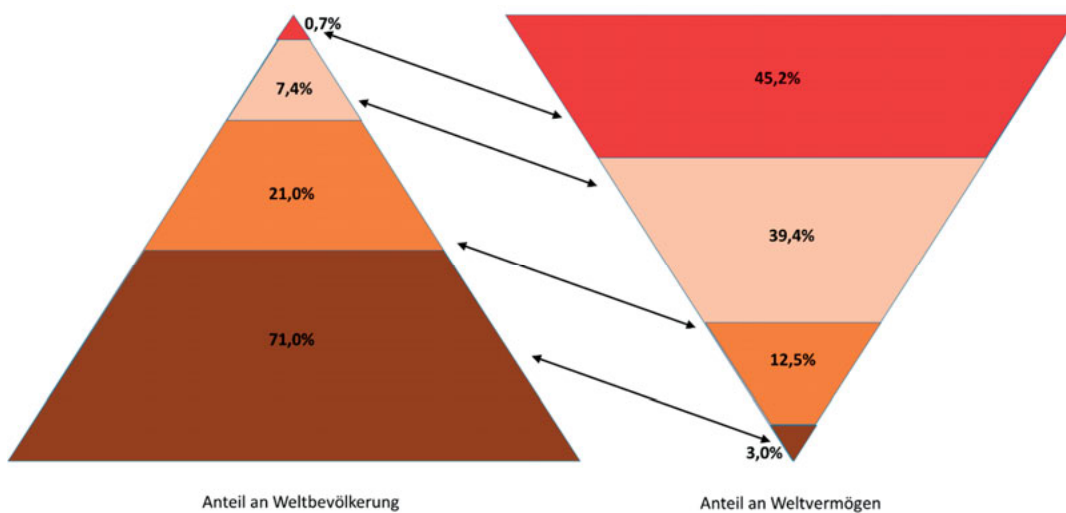
Quelle: PHF 2010; wiiv.

Ungleichheit ist kein Naturgesetz, sondern Folge jahrelanger Politik der Umverteilung von unten nach oben. Der Ausbau des Niedriglohnssektors wurde in der Vergangenheit politisch forciert. Wenn auch konjunkturellen Schwankungen unterworfen, so sind doch seit Jahren atypische Arbeitsverhältnisse, wie befristete Arbeitsverträge, unfreiwillige Teilzeitarbeit oder Werkverträge, tendenziell auf dem Vormarsch. Dies führt zu erheblichen Lohninbußen der Betroffenen. Lohnarmut greift vielerorts um sich. Und wer mit seinem Lohn kaum über die Runden kommt, kann sich schwerlich ein finanzielles Polster für später zulegen. Doch damit nicht genug: Vermögende wurden auch noch durch zahlreiche Steuergeschenke privilegiert. Dies ging zulasten der Normalverdiener und der öffentlichen Hand, die in der Folge der Steuermindereinnahmen entweder mehr Schulden machen musste oder ihre Ausgaben für Zukunftsinvestitionen, Beschäftigung und sozialstaatliche Leistungen drastisch zurückfahren musste.

Die stetig zunehmende Ungleichheit gefährdet nicht nur den sozialen Zusammenhalt, sondern schadet auch der ökonomischen Entwicklung. Die heimische Wirtschaft ist zwischen 1990 und 2010, also in der Zeit der steigenden Ungleichheit, um 6 Prozentpunkte weniger gewachsen als sie potentiell hätte wachsen können.⁴⁷ Dies zeigt deutlich, dass die einseitige Vermögenskonzentration eben nicht dazu führt, dass mehr privates Kapital in realwirtschaftlich sinnvolle Investitionen fließt und auf diesem Wege zu „mehr Wohlstand für Alle“ führt. Eher wird dieses Kapital in spekulative Anlagen von oftmals zweifelhaftem Nutzen investiert.

⁴⁷ Vgl. Cingano, 2014.

Abbildung 5.16: Die globale Vermögenspyramide im Jahr 2015



Anm.: Angaben beziehen sich auf erwachsene Bevölkerung.

Quelle: Credit Suisse, Global Wealth Report 2015.

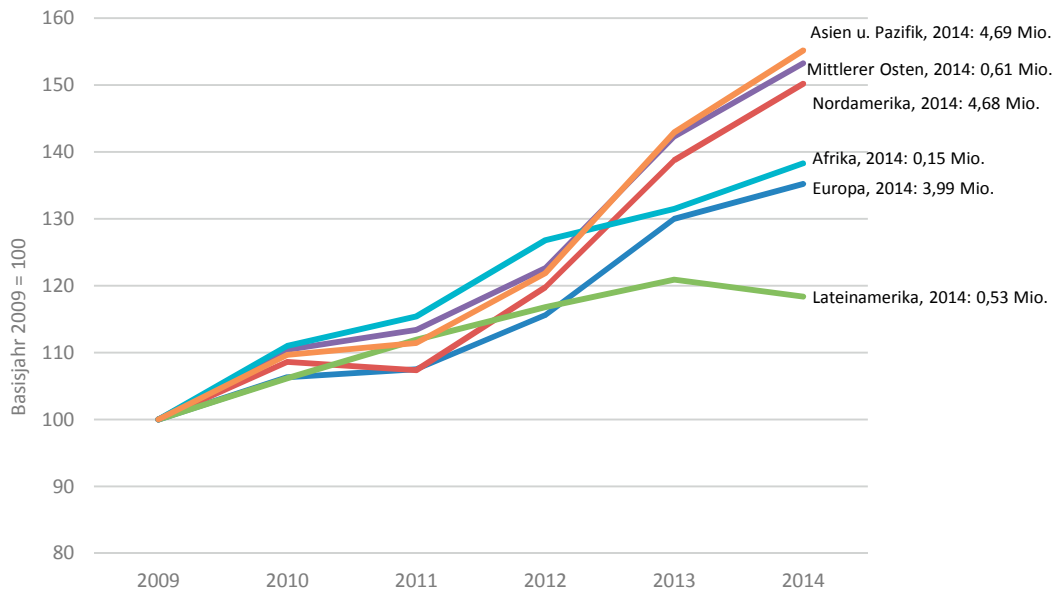
Vermögensungleichheit stellt ein globales Phänomen dar und ist in vielen Teilen der Welt dramatisch. Darüber hinaus lässt sich festhalten, dass die Ungleichheit in fast allen Ländern im Zeitverlauf zunimmt. Weltweit besitzen 71 % der Bevölkerung oder 3,4 Milliarden Menschen lediglich 3 % des Vermögens, wie aus der Abbildung 5.16 abzulesen ist. Dies entspricht 7,4 Billionen US-Dollar. Rund 1 Milliarde Menschen (21,0 % der erwachsenen Weltbevölkerung) verfügen über 31,3 Billionen US-Dollar oder 12,5 % des Gesamtvermögens, 349 Millionen Menschen (7,4 % der Weltbevölkerung) besitzen 98,5 Billionen US-Dollar bzw. 39,4 % des Gesamtvermögens. Lediglich 34 Millionen, dies entspricht 0,7 % der Weltbevölkerung, verfügen über fast die Hälfte des gesamten globalen Vermögens (45,2 % oder 112,9 Billionen US-Dollar).

Anwachsen sehr hoher Vermögen – ein globales Phänomen

In regelmäßigen Abständen untersuchen diverse Banken, Versicherungen und Anlageberater die Vermögenssituation der Reichen, sogenannte High Net Worth Individuals (HNWI), in verschiedenen Teilen der Welt. Zu dem erlauchten Kreis der HNWI gehören Personen, die ein Vermögen von über einer Million US-Dollar ihr Eigen nennen dürfen. Nicht darunter fallen selbstgenutzte Immobilien, Betriebsvermögen oder Kunstsammlungen. Vermögensberichte stammen beispielsweise aus der Feder der Unternehmensberatung Guggenheim (in Kooperation mit der Royal Bank of Scotland), des Allianz-Versicherungskonzerns oder der Schweizer Großbank Credit Suisse. Diese Untersuchungen dienen den Auftraggebern in erster Linie dazu, das Potenzial eines für die Vermögensverwaltung besonders lukrativen Kundenkreises zu erschließen. Wenngleich die Berichte mit einiger Unsicherheit behaftet sind und in ihrer Methodik recht unterschiedliche Herangehensweisen verfolgen, bieten die sogenannten World Wealth Reports eine interessante Datengrundlage für Analysezwecke. So zeigt sich u. a., dass die Zahl der Millionäre in den vergangenen Jahren, trotz wirtschaftlicher Risiken und Niedrigzinsphasen, weltweit stetig zugenommen hat (vgl. Abb. 5.17). In Europa leben etwa 4 Millionen Dollar-Millionäre, nachdem es im Jahr 2009 „lediglich“ 2,95 Millionen gab. Allein im Jahr 2014 stieg die Zahl der HNWI europaweit um 4 %. Insbesondere in den krisengebeutelten Ländern, wie Spanien (+10 %), Italien (+8 %), aber auch in Frankreich (+5 %), fiel der Anstieg im letzten Jahr besonders hoch aus. Arbeitnehmer/-innen sahen hingegen in diesen Ländern in die Röhre. In Spanien verdienen die abhängig Beschäftigten im Vergleich zum Jahr 2007 real 3,2 %, in Italien gar real 5,7 % weniger (vgl. Abb. 3.3). Den größten Zuwachs an Millionären haben Asien und die

Pazifikregion vorzuweisen (+55 % seit 2009). In dieser Region leben mit 4,69 Millionen Dollar-Millionären mehr als in Nordamerika (4,68 Millionen). In allen Teilen der Welt stieg die Zahl der Vermögenden seit 2009 kontinuierlich.

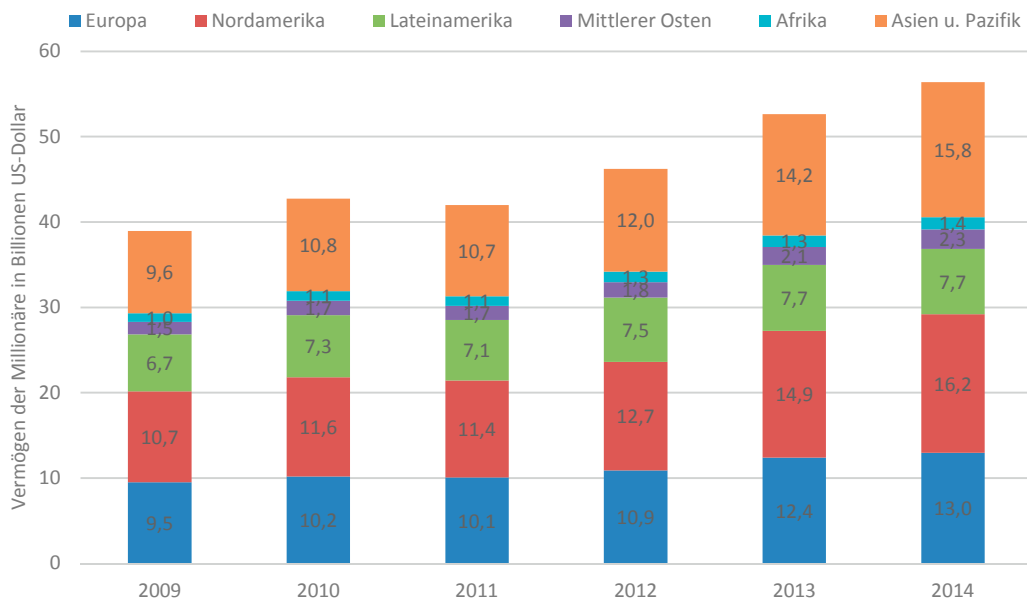
Abbildung 5.17: Entwicklung der Anzahl der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009



Quelle: Gaggemini, World Wealth Report 2015; eigene Berechnungen.

Neben der Anzahl der Dollar-Millionäre haben auch die gesamten Vermögen der Reichen seit 2009 permanent und in allen Regionen der Erde zugenommen (vgl. Abb. 6.9.). Analog zu der Zahl der Millionäre hat sich ihr Gesamtvermögen in Asien und der Pazifikregion mit einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von 10,4 % am schnellsten entwickelt (2014: 15,8 Billionen US-Dollar, 2009: 9,6 Billionen US-Dollar). Am höchsten ist das Gesamtvermögen der Millionäre nach wie vor in Nordamerika (16,2 Billionen US-Dollar). Auch in Europa stiegen die Vermögen der Millionäre in den letzten Jahren, wenngleich mit einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von 6,4 % etwas langsamer (2014: 13 Billionen US-Dollar nach 9,5 Billionen im Jahr 2009). Zum Vergleich: Das aggregierte BIP der Staaten der EU-28 beläuft sich auf rd. 13,9 Billionen Euro (18,5 Billionen US-Dollar), die öffentlichen Schulden auf 12,1 Billionen Euro (16 Billionen US-Dollar). Die Vermögen allein der Millionäre belaufen sich somit auf rd. 70 % der jährlichen Wirtschaftsleistung bzw. 80 % der öffentlichen Verschuldung der EU-Mitgliedsstaaten. Insgesamt entwickelten sich die weltweiten Vermögen der Dollar-Millionäre seit dem Jahr 2009 mit jahresdurchschnittlich 7,7 % nominal schneller als das Welt-BIP mit 5,6 %. Diese Entwicklung offenbart eindrücklich, dass es dem verschwindend geringen, aber vermögendsten Teil der Weltbevölkerung erfolgreich gelang, die Lasten der schwersten Wirtschaftskrise seit 1929 nicht nur vollständig abzuwälzen, sondern überdies auch noch eine zusätzliche Dynamik beim Vermögenszuwachs zu erreichen.

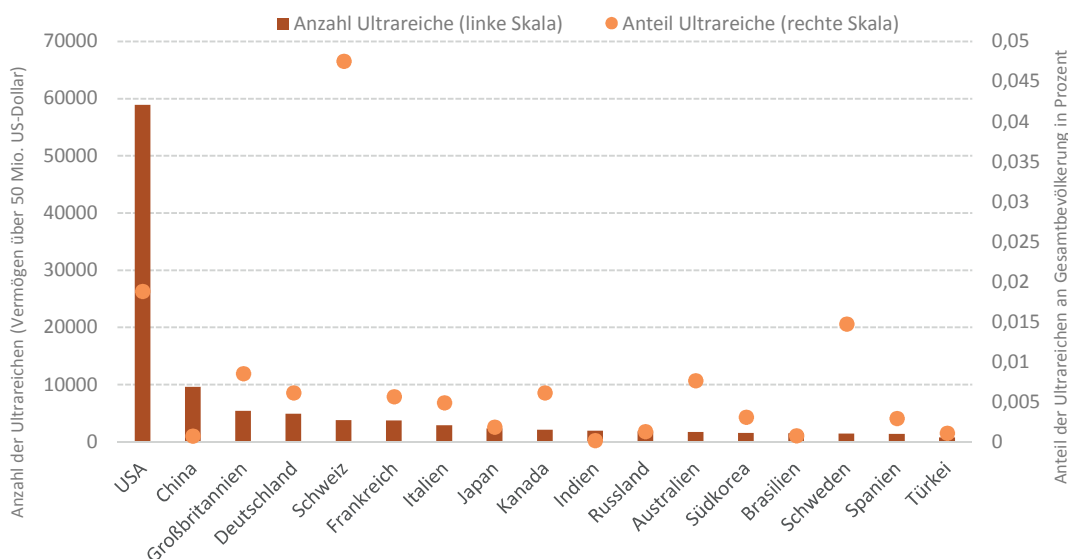
Abbildung 5.18: Entwicklung der Vermögen der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009



Quelle: Gaggemini World Wealth Report 2015.

Aber auch die Reichen stellen mitnichten eine homogene Gruppe dar. Besondere Aufmerksamkeit durch die Vermögensverwalter erfährt der Personenkreis der Ultra-Reichen, der sogenannten Ultra High Net Worth Individuals. Um zu dieser Gruppe dazu gezählt zu werden, muss man ein Vermögen von mindestens 50 Millionen US-Dollar sein Eigen nennen können. Um dieses Vermögen aufzubauen, müsste ein/e Arbeitnehmer/-in mit einem durchschnittlichen Nettojahreseinkommen hierzulande 2370 Jahre unentwegt arbeiten gehen, ohne in dieser Zeit einen Cent auszugeben. 4.900 Ultra-Reiche besitzen die deutsche Staatsbürgerschaft. Damit rangiert Deutschland im internationalen Vergleich nach den USA (58.900 Ultra-Reiche), China (9.600 Ultra-Reiche) und Großbritannien (5.400 Ultra-Reiche) auf dem 4. Platz (vgl. Abb. 5.19.). In Relation zur Gesamtbevölkerung gibt es in der Schweiz, den USA und in Schweden die meisten Ultra-Reichen. In Deutschland gehört jeder 15.000ste zu dieser erlauchten Personengruppe.

Abbildung 5.19: Ultrareiche (Vermögen über 50 Millionen US-Dollar) im Jahr 2015 in ausgewählten Ländern



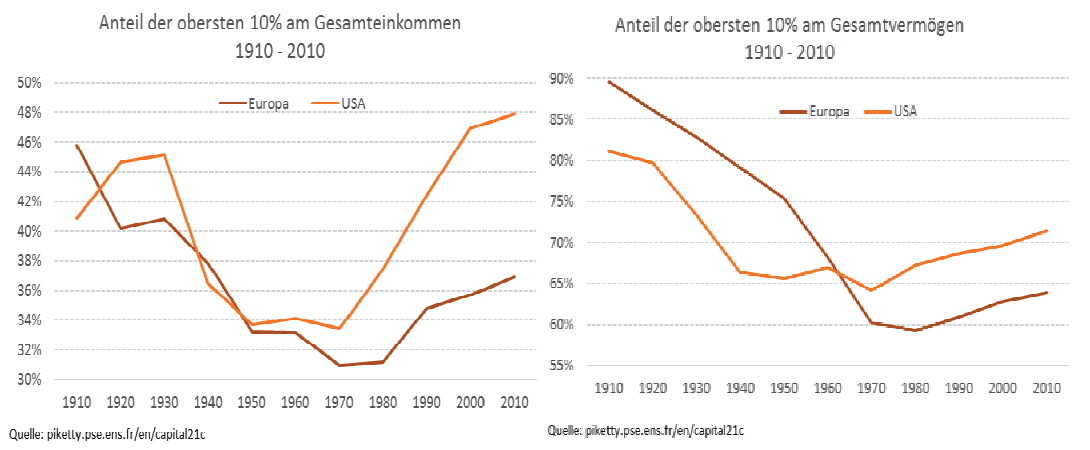
Quelle: Credit Suisse, Global Wealth Report 2015; Weltbank; eigene Berechnungen.

5.10 Exkurs – „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ von Thomas Piketty

Die vorangegangenen Analysen zeigen eindrücklich, dass zeitgleich mit der zahlenmäßigen Zunahme der Reichen, auch die ärmere und mit Einkommensrückgängen konfrontierte Bevölkerung zunimmt. Mehr denn je wird deutlich, dass Armut und Reichtum zwei Seiten einer Medaille sind. Diese Auseinanderentwicklung der Vermögen und Einkommen birgt enorme Gefahren für den gesellschaftlichen Zusammenhalt, ist aber auch ökonomisch schädlich. Darauf weist auch der französische Ökonom Thomas Piketty in seinem Buch „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ eindringlich hin. Da dieses Werk seit seinem Erscheinen im Jahre 2013 in der öffentlichen und wissenschaftlichen Debatte für bemerkenswerte Furore sorgte, ist eine kurze Beschreibung seiner wesentlichen Erkenntnisse und der daraus gezogenen Schlussfolgerungen auch im DGB-Verteilungsbericht angebracht.

Mit enormem statistischem Aufwand zeichnen Piketty und sein Team die Geschichte des Kapitalismus nach und finden eine Erklärung für die wachsende Ungleichheit, die sie „fundamentale Ungleichheitstriebkraft“ nennen. Die wesentliche Erkenntnis Pickettys ist, dass die Vermögen schneller wachsen als die Gesamtwirtschaft. Kurz: Die Kapitalrendite (r) ist größer als die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate (g), ergo $r > g$. Ist also der Gewinn aus eingesetztem Kapital höher, als der zusätzliche global generierte Wohlstand, muss ein Abfluss des geschaffenen Mehrwerts an die Vermögenden stattfinden – eine Umverteilung von Unten nach Oben. Dies sei ein langfristiger Trend und empirisch historischer Fakt.⁴⁸ Diese Tendenz führe – ohne eine grundlegende Veränderung – zu einer Gefährdung der Demokratie und unserer Gesellschaft.

Piketty zeigt auf, dass die Ungleichheit am Vorabend des 1. Weltkrieges und aktuell jeweils ihre historisch unrühmlichen Höhepunkte erreicht hat. In der Zwischenzeit zur Mitte des 20. Jahrhunderts fand die sogenannte „große Kompression“⁴⁹ statt, die von einer Abnahme der Ungleichheit geprägt war. Er verweist darauf, dass beispielsweise beide Weltkriege mit ihrem unglaublichen Ausmaß an Zerstörung das globale Vermögen schrumpfen ließen sowie Wirtschaftskrise und Inflation der 30er Jahre zu einer Entwertung von Staatsanleihen und Wertpapieren führten. Die Geldnöte der Staaten hätten diese schließlich zur Erhöhung von Erbschafts- und Spitzeneinkommenssteuersätzen veranlasst. So begann US-Präsident Roosevelt die Steuern auf hohe Einkommen enorm zu erhöhen (auf bis zu 94 %) und setzte damit einen Welttrend, der die Ungleichheit global deutlich verringerte und in Verbindung mit der nachfrageorientierten Politik des sogenannten *New Deal* das soziale Elend der US-Bevölkerung bekämpfte. Mit dem erneuten Anstieg der Ungleichheit, der der „schrittweisen Durchsetzung der neoliberalen Hegemonie“ geschuldet war, erklären Piketty und Co. schließlich den U-förmigen Verlauf der Ungleichheit im letzten Jahrhundert (siehe Abbildungen).



⁴⁸ Vgl. Piketty, 2014, S. 468 f.

⁴⁹ Vgl. Piketty, 2014, S. 490 ff.

Das Problem, das Piketty in der wachsenden Ungleichheit sieht, ist, dass nicht mehr persönliche Leistung als Einkommensquelle die größte Bedeutung hat, sondern zunehmend die leistungslos erworbene Erbschaft. So belaufen sich die Erbschaften in Deutschland mittlerweile auf etwa 11 % des Nationaleinkommens.⁵⁰ Offenbar lohnt sich Leistung in einer Gesellschaft, zu deren Zusammenhalt der Mythos vom „Leistungsträger“ wesentlich beiträgt, immer weniger. Wirtschaftsnobelpreisträger Paul Krugman stimmt mit Piketty darin überein, dass wir uns auf dem Weg zu einem „Patrimonialkapitalismus“ befinden, in dem „Familiendynastien“ die Wirtschaft bestimmen und nicht mehr „begabte Individuen“.⁵¹

Um gegen die wachsende Ungleichheit anzugehen, schlägt Piketty vor, die Sekundärverteilung, also die Umverteilung durch progressive Steuern, zugunsten der Ärmern zu verändern. Er empfiehlt beispielsweise eine international koordinierte Erhöhung der Steuersätze auf Spitzeneinkommen auf ca. 80 %. Außerdem macht er sich für die Einführung einer progressiven Vermögensteuer stark. Eine Vermögensteuer sollte international abgestimmt sein, um dem Steuerwettbewerb Einhalt gebieten zu können. Er schlägt Steuersätze von 0,1 % für kleinere Vermögen und 5 %-10 % für riesige Vermögen vor.

Piketty hat der Diskussion um Verteilungsgerechtigkeit neuen Wind eingehaucht. Höchste Zeit, dass sich dies nun auch in Deutschland in der aktuellen Auseinandersetzung um die Reform des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes niederschlägt.

5.11 Besteuerung von Vermögen, Erbschaften und Schenkungen

Eine zentrale Forderung von Piketty ist die (Wieder-)Einführung bzw. progressivere Gestaltung der Vermögensteuer. Hierdurch ließe sich die Vermögensungleichheit zumindest etwas abbauen. Um die größte Wirkung entfalten zu können, müsste eine Vermögensteuer international implementiert und harmonisiert werden. Wenn dies nicht gelingt, könnte die Einführung einer solchen Steuer aber auch auf nationalstaatlicher Ebene einen wichtigen Beitrag zu mehr Verteilungsgerechtigkeit leisten. In Deutschland ist die Erhebung der Vermögensteuer seit dem Jahr 1997 ausgesetzt, nachdem das Bundesverfassungsgericht zuvor die Privilegierung von Immobilienvermögen für unvereinbar mit dem Grundgesetz erklärt hatte. Bis dahin spülte diese Steuer immerhin 4,6 Milliarden Euro in den Staatssäckel. Das Vermögensteuergesetz ist nach wie vor nicht aufgehoben und könnte grundsätzlich verfassungskonform wiederbelebt werden.⁵² Auch andere Steuern auf Vermögen, wie auf Erbschaften und Schenkungen, können grundsätzlich zu einem Abbau der Ungleichheit führen.

Die folgende Abbildung 5.20 zeigt, wie hoch das Aufkommen aus vermögensbezogenen Steuern i. w. S., also durch Vermögensteuer, Erbschafts- und Schenkungssteuern, Grundsteuer, Steuern auf Übertragungen, Steuern auf Finanz- und Kapitaltransaktionen, im internationalen Vergleich ist und wie sich das Steueraufkommen im Zeitverlauf verändert hat. Wenngleich diese Zahlen nur mit Einschränkungen vergleichbar sind, zeigt sich doch, dass sich in Deutschland ein sehr geringer Teil des Gesamtsteueraufkommens aus vermögensbezogenen Steuern speist (2,5 % des Gesamtsteueraufkommens, linker Teil der Abbildung). In Großbritannien, den USA oder Kanada beträgt dieser Anteil über 10 %, im OECD-Durchschnitt immerhin noch 5,6 %. Die Privilegierung von Vermögen und die politisch betriebene Reichtumpflege, die verstärkt ab Mitte der 1990er Jahre in Deutschland einsetzte, führte dazu, dass die Steuereinnahmen auf Vermögen kontinuierlich geringer wurden (rechter Teil der

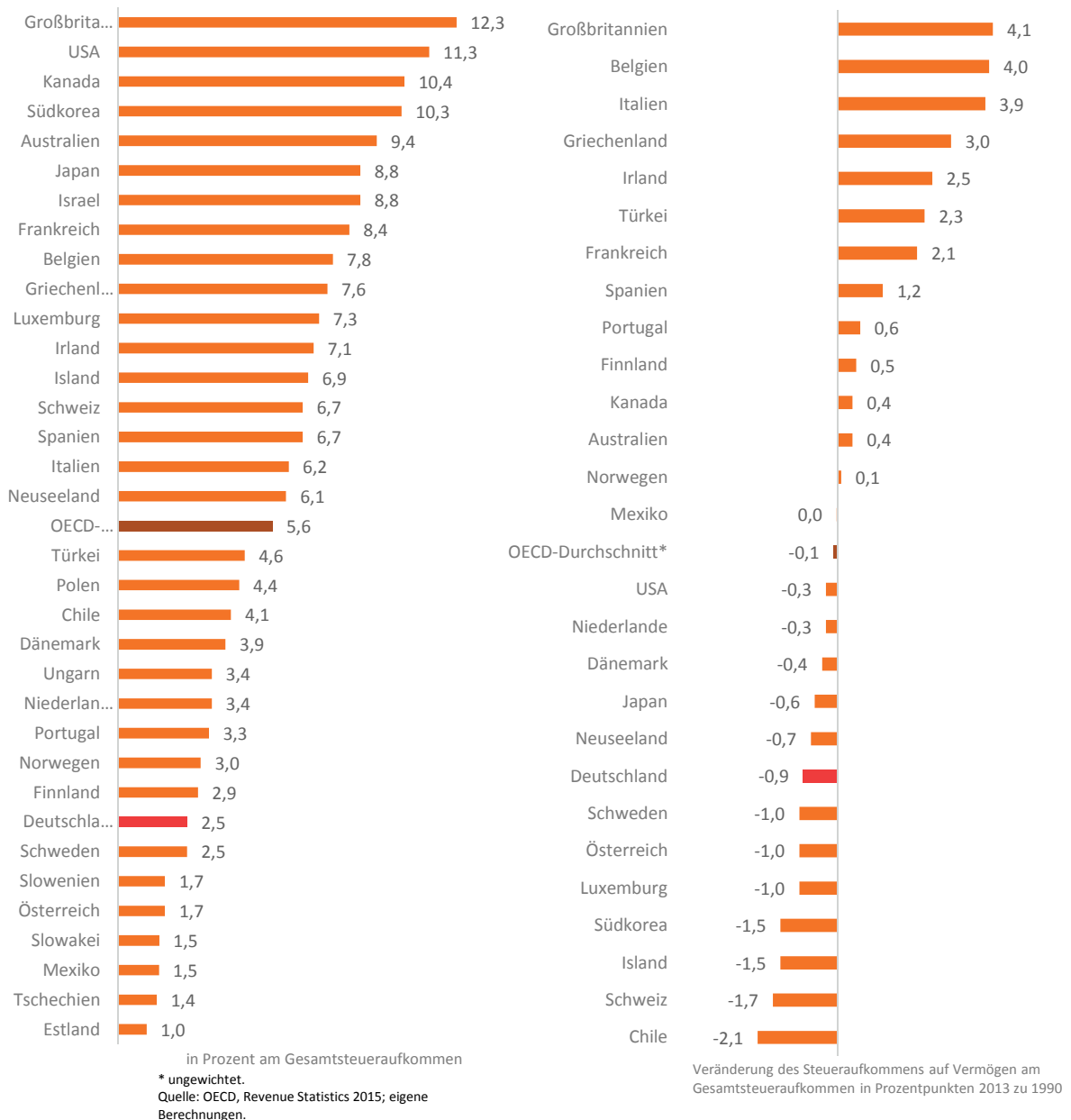
⁵⁰ Piketty, 2014, S. 566

⁵¹ Krugman, 2014, S. 72

⁵² Vgl. Wieland, 2003

Abbildung). Im Vergleich zum Anfang der 1990er nimmt der deutsche Fiskus, gemessen am Gesamtsteueraufkommen, fast 1 Prozentpunkt weniger durch vermögensbezogene Steuern ein. Dies klingt zunächst nicht viel. Doch würden Vermögen ähnlich besteuert werden wie Anfang der 1990er Jahre, schlugen steuerliche Mehreinnahmen von jährlich 6 Milliarden Euro zu Buche. In Ländern wie Großbritannien (+4,1 Prozentpunkte), Belgien (4,0 Prozentpunkte) oder Italien (+3,9 Prozentpunkte) stiegen im gleichen Zeitraum dagegen die Einnahmen aus vermögensbezogenen Steuern, gemessen am Gesamtsteueraufkommen. Diese Zahlen sind ein klares Plädoyer für die Wiedereinführung der seit 1997 ausgesetzten Vermögensteuer. In keinem größeren Industriestaat der OECD werden Vermögen so stark geschont wie in Deutschland.

Abbildung 5.20: Steueraufkommen durch Vermögensbesteuerung in OECD-Staaten im Jahr 2013



5.12 Novellierung der Erbschaftsteuer in Deutschland

Wie zu sehen war, nimmt das Netto-Privatvermögen insgesamt stetig zu und seine Konzentration bei dem wohlhabendsten Teil der Bevölkerung hält an. Damit liegt die Annahme nahe, dass dies auch zu einer insgesamt stärkeren Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen, mithin zu einem höheren Steueraufkommen in diesem Bereich führen müsste. Denn das Steuerrecht schreibt auch für vererbtes oder verschenktes Vermögen im Grundsatz eine progressive Besteuerung nach der persönlichen Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen vor. So kommen je nach Verwandtschaftsgrad Freibeträge zwischen 20.000 und 500.000 Euro zur Anwendung sowie zusätzlich je nach Verwandtschaftsgrad und Höhe des steuerpflichtigen Erwerbs Steuersätze zwischen 7 % und 50 %.

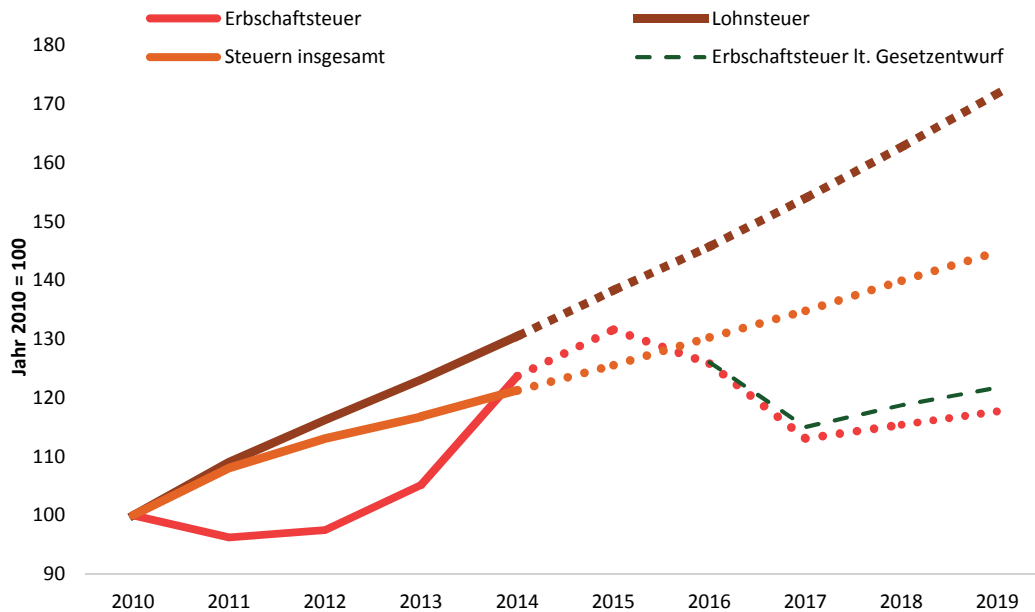
Gemessen am gesamten Steueraufkommen des Staates, kommt der Steuer auf Erbschaften und Schenkungen tatsächlich aber nur noch die Bedeutung einer Bagatellsteuer zu. So trug sie im Jahre 2014 mit rund 5,4 Mrd. Euro lediglich 0,83 % zum gesamten Steueraufkommen des Staates bei. Im Vergleich dazu erbrachte beispielsweise die Lohnsteuer im gleichen Zeitraum rund ein Viertel aller Steuereinnahmen. Dabei handelt es sich bei den Steuern auf Erbschaften und Schenkungen des Jahres 2014 bereits um ein Ergebnis, das über dem Trend liegt. Dies ist wohl in erster Linie deshalb der Fall, weil in Erwartung der zwischenzeitlich festgestellten Verfassungswidrigkeit des Erbschaftssteuerrechts viele Vermögensübertragungen vorgezogen wurden, um einer befürchteten höheren Besteuerung zu entgehen. Darauf lässt schließen, dass der Anteil des im Wege der Schenkung übertragenen Unternehmensvermögens gegenüber dem Erwerb von Todes wegen stark angestiegen ist, von rund 67 % im Jahre 2010 auf 89 % im Jahre 2013.⁵³

Betrachten wir in Abbildung 5.21 das Aufkommen der Erbschaftsteuer zum gesamten Steueraufkommen im Verlauf des ganzen Jahrzehnts, ist weiterhin festzustellen, dass es in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung verloren hat und bis 2019 weiter an Bedeutung verlieren wird. Da ein Vermögenszufluss aus Erbe oder Schenkung nicht, oder im besten Falle nur geringfügig, aus eigener Leistung des Steuerpflichtigen herrührt, ist hier ein Vergleich mit der Entwicklung des Lohnsteueraufkommens sinnvoll und gerechtfertigt, denn wie keine andere Steuer knüpft die Lohnsteuer unmittelbar an die eigene Leistung des Steuerpflichtigen an. Ausgehend vom Basisjahr 2010 und gemessen am gesamten Steueraufkommen Deutschlands bis zum Ende des Jahrzehnts, fällt bei diesem Vergleich auf, dass der Ertrag aus der Lohnsteuer sich mit voraussichtlich 27 % überdurchschnittlich entwickeln wird. Darüber hinaus ist ersichtlich, dass die Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuer hinter der Entwicklung der gesamten Steuereinnahmen zurückbleibt. Hieran wird auch der jüngst vorgelegte Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Novellierung des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes nur wenig ändern.⁵⁴ Es ist absehbar, dass so der fiskalische Bedeutungsverlust der Steuern auf Erbschaften und Schenkungen nicht aufgehoben werden kann.

⁵³ Vgl. DIW, 2015.

⁵⁴ Vgl. Bundesregierung, 2015.

Abbildung 5.21: Entwicklung des Aufkommens aus allen Steuern, der Lohnsteuer und der Erbschaftsteuer



Quelle: AK Steuerschätzung; Gesetzentwurf der Bundesregierung, eigene Berechnungen; Basisjahr 2010, ab 2014 geschätzt.

Dieses Missverhältnis liegt maßgeblich in dem Unwillen der amtierenden und der vorangegangenen Bundesregierungen begründet, die Übertragung von Unternehmensvermögen angemessen zu besteuern. Auch der aktuelle Gesetzentwurf lässt hier keine Trendumkehr erwarten, obwohl das Gericht folgendes festgestellt hat: „Die Verschonung von Erbschaftsteuer beim Übergang betrieblichen Vermögens (...) ist angesichts ihres Ausmaßes und der eröffneten Gestaltungsmöglichkeiten mit Art. 3 Abs. 1 GG unvereinbar.“⁵⁵ Damit beanstandete es ausgerechnet jene Passagen, die erst 2009 im Zuge einer ebenfalls durch das Bundesverfassungsgericht angestoßenen Reform Eingang in das Gesetz gefunden hatten. Und auch dieses vormalige Urteil war nicht die erste höchstrichterliche Kritik am Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz, so dass dieses mittlerweile seit rund 30 Jahren gegen den Grundsatz „Alle Menschen sind vor dem Gesetz gleich“ verstößt. Verantwortlich hierfür waren stets Regelungen, die insbesondere sehr große Vermögen unverhältnismäßig privilegierten.

Als Voraussetzung für die höchstmögliche Steuerverschonung des übertragenen Betriebsvermögens knüpft das geltende Recht seit 2009, wie auch der aktuelle Gesetzentwurf, daran, dass in den ersten fünf bis sieben Jahren nach Erbe oder Schenkung eine gewisse Lohnsumme in dem übertragenen Unternehmen nicht unterschritten wird. Nachdem in früheren Verfahren Rechtfertigungen für die Privilegierung großer Vermögen vor den Karlsruher Richtern nicht überzeugen konnten, war mit dieser Lohnsummenregel unter dem Vorwand des Arbeitsplatzerhalts eine Rechtfertigung im Interesse des Gemeinwohls gefunden. Da die Richter am geltenden Recht zuletzt kritisierten, dass die Lohnsummenregel nur für Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten und damit für die übergroße Zahl der Betriebe nicht gilt, wurde im Gesetzentwurf diese Schwelle nun auf 4 Beschäftigte bei gleichzeitig, aber deutlich geringeren Anforderungen abgesenkt.

Folgendes aus dem Gesetzentwurf abgeleitete Beispiel zeigt, wie unzureichend diese Anforderungen sind: In einem Betrieb mit acht Beschäftigten wird in den fünf Jahren vor der Vermögensübertragung im Jahresdurchschnitt eine Lohnsumme von 320.000 Euro ausgezahlt. Damit die Erbin bzw. der Erbe in den Genuss einer 85-

⁵⁵ Bundesverfassungsgericht, 2014.

prozentigen Steuerfreiheit kommt, genügt es, wenn sie bzw. er in ihren/seinen ersten fünf Jahren als neuer Arbeitgeber im Jahresdurchschnitt nur noch die Hälfte, also 160.000 Euro auszahlt. Was vom Fiskus in diesem Fall als Nachweis erfolgreicher Unternehmensfortführung mit Steuergeschenken prämiert werden soll, würde für die Beschäftigten schlicht eine Katastrophe bedeuten - sei sie nun durch einen drastischen Lohn- oder Arbeitsplatzabbau oder durch beides verursacht. Auch wenn es sich um größere Betriebe handelt oder der Erwerber auf eine vollständige Steuerfreiheit abzielt, sind die Anforderungen der Lohnsummenregel nicht an nennenswert anspruchsvollere Voraussetzungen geknüpft, wie die Übersicht in Tabelle 5.3. zeigt.

Tabelle 5.3: Voraussetzungen zur Verschonung des Betriebsvermögens von der Erbschaft- und Schenkungsteuer nach der Lohnsummenregel

Anzahl der Beschäftigten	85-prozentige Steuerfreiheit (bei einer Haltefrist von 5 Jahren)	vollständige Steuerfreiheit (bei einer Haltefrist von 7 Jahren)
	Jahresdurchschnittliche Lohnsumme während der Haltefrist gemessen am Jahresdurchschnitt der 5 Jahre vor der Vermögensübertragung	
bis 3	keine	keine
4 – 10	50 %	71,4 %
11 – 15	60 %	81 %
16 und mehr	80 %	100 %
Bei Unterschreiten der Mindestlohnsumme reduziert sich die Steuerermäßigung in entsprechendem prozentualem Anteil.		

Aber selbst, wenn ein Unternehmen bruchlos und weiter prosperierend fortgeführt wird, ist nicht einsichtig, warum dies mit Steuergeschenken belohnt werden soll, die nicht nur im Ausnahmefall Millionenbeträge zu Lasten des Fiskus bedeuten werden. Hinzu tritt außerdem, dass auch in Zukunft vererbte oder verschenkte Vermögensgegenstände, die nicht als Betriebsvermögen gelten, diesem dennoch zugerechnet werden dürfen, soweit dieser Anteil 10 % des Betriebsvermögens nicht übersteigt.

Besonders deutliche Kritik hatte das Bundesverfassungsgericht an der pauschal gewährten Steuerverschonung bei der Übertragung größerer Unternehmen geübt: „Hier erreicht die Ungleichbehandlung schon wegen der Größe der steuerbefreiten Beträge ein Maß, dass ohne die konkrete Feststellung der Verschonungsbedürftigkeit des erworbenen Unternehmens mit den Anforderungen an eine gleichheitsgerechte Besteuerung nicht mehr in Einklang zu bringen ist.“⁵⁶ Der Gesetzentwurf der Bundesregierung reagiert hierauf mit der Einführung einer „Verschonungsbedarfsprüfung“ für solche Fälle, bei denen der Wert des übertragenen Betriebsvermögens pro Begünstigtem 26 Millionen Euro (in bestimmten Fällen 52 Millionen Euro) übersteigt. Bei der Prüfung selbst bleibt dann aber der Wert des erworbenen Betriebsvermögens völlig außer Betracht! Vielmehr müssen Steuerpflichtige hierbei nachweisen, dass nur die Hälfte ihres Vermögens nicht ausreicht, um die Steuerschuld vollständig zu begleichen. Das wäre also so, als ob ein Lohnsteuerzahler eigentlich noch 1.500 Euro Steuern nachzahlen müsste, diese aber erlassen bekommt, weil er gerade nur über 2.900 Euro auf seinem Konto verfügt. Da gerade bei Unternehmensfortführungen eher die sorgfältig gestaltete Schenkung die Regel ist, wird es für viele Unternehmerfamilien ein Leichtes sein, die entsprechenden Voraussetzungen für diese Privilegierung zu schaffen.

⁵⁶ Bundesverfassungsgericht, 2014.

Aber auch Begünstigte, die über so viel Vermögen verfügen, dass sie diese Prüfung dennoch nicht bestehen (oder die dem Fiskus keinen Einblick in ihre Vermögensverhältnisse gewähren wollen), können mit einer Steuererschonung für ihr erworbenes Betriebsvermögen rechnen. In diesen Fällen kommt das Modell des Verschonungsabschlags zum Zuge, wonach sich die Steuerfreiheit lediglich in kleinen Schritten reduziert. Je 1,5 Millionen Euro, die das erworbene Betriebsvermögen die vorgenannten Schwellenwerte überschreitet, nimmt der Steuervorteil um 1 % ab, ohne diesen jedoch völlig zu verlieren. Wessen erworbenes Betriebsvermögen 90 Millionen Euro über dem Schwellenwert liegt, kann dieses in jedem Fall noch zu einem Fünftel bzw. zu mehr als einem Drittel der Besteuerung entziehen, je nachdem ob die Haltefrist fünf oder sieben Jahre bzw. die Steuerfreiheit 85 % oder 100 % betragen soll. Insbesondere dieser Verschonungsabschlag dürfte bei einer erneuten verfassungsrechtlichen Überprüfung auf tönernen Füßen stehen, da sie eben keine „konkrete Feststellung der Verschonungsbedürftigkeit“ zur Voraussetzung hat, wie sie das Bundesverfassungsgericht aber recht unmissverständlich einfordert.

Eine gute und verteilungsgerechte Steuerpolitik verlangt zwar mehr, als das Steuerrecht endlich wieder auf den Boden des Grundgesetzes zu stellen, doch ist dies das Mindeste, das es einzufordern gilt. Vor dem Hintergrund der ungebremsten und über Jahrzehnte durch verfassungswidrige Regelungen begünstigten Vermögenskonzentration ist daher die von der Bundesregierung proklamierte „minimalinvasive“ Korrektur der bestehenden Verschonungsregeln keinesfalls ausreichend. Denn die Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik zeigt, dass durch diese Verschonungsregeln der steuerfreie Anteil umso höher ist, je größer Erbschaften und Schenkungen ausfallen, da diese Erwerbe vor allem aus Unternehmensvermögen bestehen.

Das Argument, eine Besteuerung ohne besondere Ausnahmen für Betriebsvermögen würde den Unternehmen notwendige Liquidität entziehen und damit Arbeitsplätze gefährden, kann nicht überzeugen. Anlässlich der Beratungen zum Erbschaftsteuerreformgesetz im Jahre 2008 hatte der DGB dazu bereits eigene Untersuchungen angestellt.⁵⁷ Diese Untersuchungen, die sich zudem noch auf Zeiträume beziehen, in denen die aktuell geltende, gezielte Verschonung des Betriebsvermögens noch gar nicht in Kraft war, hatten zweierlei klar nachgewiesen: Zum einen konnte keine Bundesregierung - egal, welcher politischen Couleur - Erkenntnisse nachweisen, „wonach die deutsche Erbschaftbesteuerung ursächlich für eine etwaige Unschlüssigkeit der Erben hinsichtlich der Weiterführung von Familienbetrieben sei“, genauso wenig wie Erkenntnisse darüber vorlagen, wie lange Unternehmen nach dem Erbfall fortgeführt wurden. Zum anderen konnte der DGB schon im Jahr 2007 zeigen, dass auch die Statistik des Bundesfinanzministeriums über Steuerzahlungsrückstände keine Anhaltspunkte für die Annahme liefert, dass die Begleichung der Erbschaftsteuerschuld ein Problem in nennenswerter Größe darstellt. Dies ist ein weiteres Argument dafür, dass der Abbau von Verschonungsregeln nicht zu einer flächendeckenden Gefährdung betroffener Betriebe führt, weil das Steuerrecht die Möglichkeit einer Stundung von bis zu zehn Jahren bietet, wenn dies zur Erhaltung des Betriebs notwendig ist. Ein Erbe kann sich die Steuerschuld sogar zinslos stunden lassen, während außerhalb des Erbrechts gestundete Steuern mit 0,5 % pro Monat zu verzinsen sind.

Allerdings besteht aus Sicht der Beschäftigten ein hohes Interesse an gesellschaftsrechtlichen Konstruktionen, die die sich für eine auf Kontinuität und Beschäftigungssicherung ausgerichtete Betriebspolitik bewährt haben. Hierzu zählen etwa in Familienbesitz befindliche Unternehmen, deren Satzung bestimmt, dass die Ausschüttung des Gewinns nahezu vollständig beschränkt ist und dass im Falle des Ausscheidens eines der Familie angehörigen Anteilseigners aus der Gesellschaft eine Abfindung erheblich unter dem gemeinen Wert vorgesehen ist. Solche Regelungen sorgen dafür, dass in Unternehmen verlässlich reinvestiert wird, gute Löhne gezahlt werden und einer überzogenen Orientierung auf den Shareholder Value enge Grenzen gesetzt sind. Hierauf nimmt das geltende Recht allerdings keine Rücksicht. Selbst dann, wenn beispielsweise in Folge vorgenannter Regelungen

⁵⁷ DGB, 2007, 2008.

eine Veräußerung zum Börsenwert gar nicht möglich ist, muss dieser bei der Ermittlung der Steuerschuld dennoch zu Grunde gelegt werden. Dies schmälert die Attraktivität dieser im Grunde positiven zivilrechtlichen Eigentümervereinbarungen ohne dass hierfür eine steuersystematische Rechtfertigung zu erkennen ist. Deshalb plädiert der DGB in solchen Fällen dafür, dass hier eine Ausnahme vom Grundsatz der Bewertung nach dem gemeinen Wert möglich sein soll, um die Übertragung dieser Unternehmensanteile realitätsgerecht zu besteuern, anstatt sie vollständig von der Steuer zu befreien.

Voraussetzung hierfür - wie auch dafür, dass das Erbschaftsteuerrecht wieder zweifelsfrei verfassungsfest wird - ist aber, dass endlich mit der Vorzugsbehandlung bestimmter Arten von Vermögen Schluss gemacht werden muss. Insofern in besonderen Härtefällen dennoch steuerlich verursachte Liquiditätsschwierigkeiten nicht ausgeschlossen werden können, sollte über das derzeitige Recht hinaus über weiter gehende Stundungsmöglichkeiten nachgedacht werden. Es allerdings wie im Gesetzentwurf pauschal als „erhebliche Härte“ zu bezeichnen, wenn der Begünstigte einen Kredit zur Begleichung seiner Steuerschuld aufnehmen müsste, ist eine starke Übertreibung. Die Inanspruchnahme eines Kredites, insbesondere zur Liquiditätssicherung von Unternehmen, ist ein völlig normaler Alltagsvorgang und kann nur dann als erhebliche Härte bezeichnet werden, wenn hierdurch die Überschuldung des Begünstigten oder des von ihm erworbenen Unternehmens zu erwarten wäre.

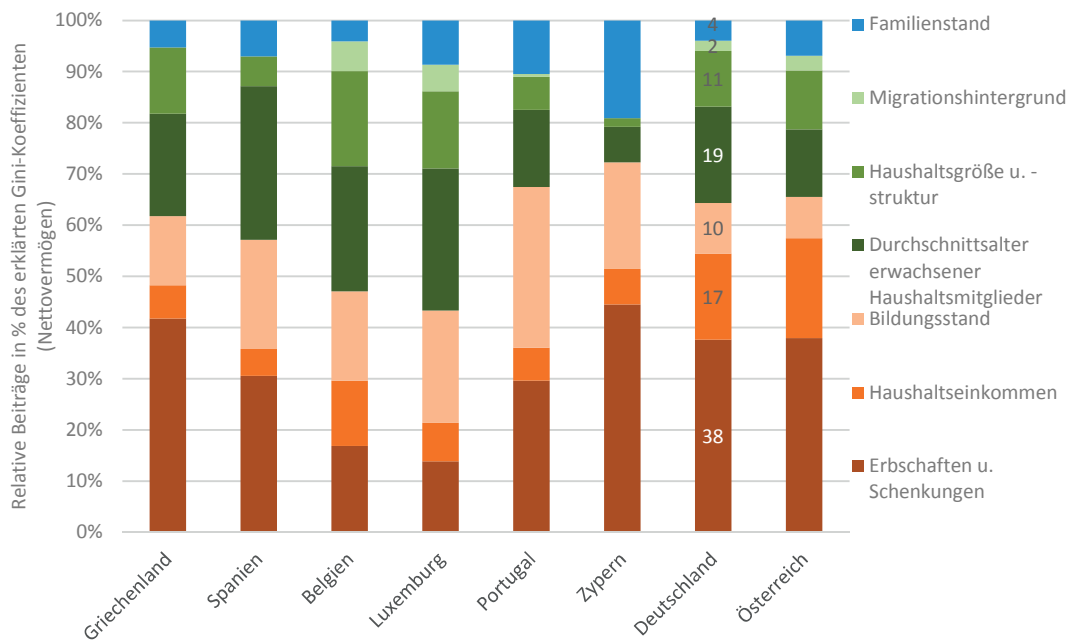
5.13 Erklärungsfaktoren der Vermögensungleichheit

Für das Verständnis von Vermögensungleichheit und vor allem für ihre Beseitigung ist die Frage ihrer Ursachen elementar. Erhellend ist hier eine Untersuchung, die kürzlich das Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) veröffentlichte.⁵⁸ Bestehende Vermögensungleichheit lässt sich hiernach in erster Linie auf Erbschaften und Schenkungen zurückführen. Dies gilt im besonderen Maße für Deutschland. Demnach erklären Erbschaften und Schenkungen 38 % der gesamten Ungleichheit der Nettovermögen in Deutschland (vgl. Abb. 5.22). Dies lässt sich auf den Umstand zurückführen, dass Vermögensärmere häufig gar nicht erben. Wenn sie dennoch erben, dann weniger und dann eher Vermögenswerte mit unterdurchschnittlichen Renditen im Vergleich zu Erbschaften, die Vermögenden zufallen. 65 % der Haushalte des reichsten Zehntels haben im Laufe ihres Lebens zumindest eine Erbschaft erhalten, wohingegen von der ärmeren Hälfte lediglich 20 % geerbt haben. Im Euroraum fällt die relative Bedeutung von Erbschaften und Schenkungen für die Vermögenskonzentration nur in Zypern und Griechenland stärker aus.

Nach der wiiw-Studie erklären Einkommensunterschiede der Haushalte rund 17 % der Vermögensungleichheit in Deutschland. Ebenso geht, statistisch gesehen, ein höherer Bildungsstand mit einem höheren Vermögen einher, wenngleich der Erklärungsbeitrag von 10 % für die bestehende Vermögensungleichheit gering erscheint. Das Alter einer Person hat hohen Einfluss auf die jeweilige individuelle Vermögensposition und trägt zu 19 % zu der Vermögensungleichheit in der Bundesrepublik bei. Haushaltsgröße und -struktur erklären 11 % der Vermögensdisparitäten. Migrationshintergrund (2 %) und Familienstand (4 % der Nettovermögensungleichheit) haben einen geringen Einfluss auf die Ungleichheit.

⁵⁸ Vgl. Leitner, 2015.

Abbildung 5.22: Erklärungsfaktoren der Vermögensungleichheit in ausgewählten Staaten der Eurozone

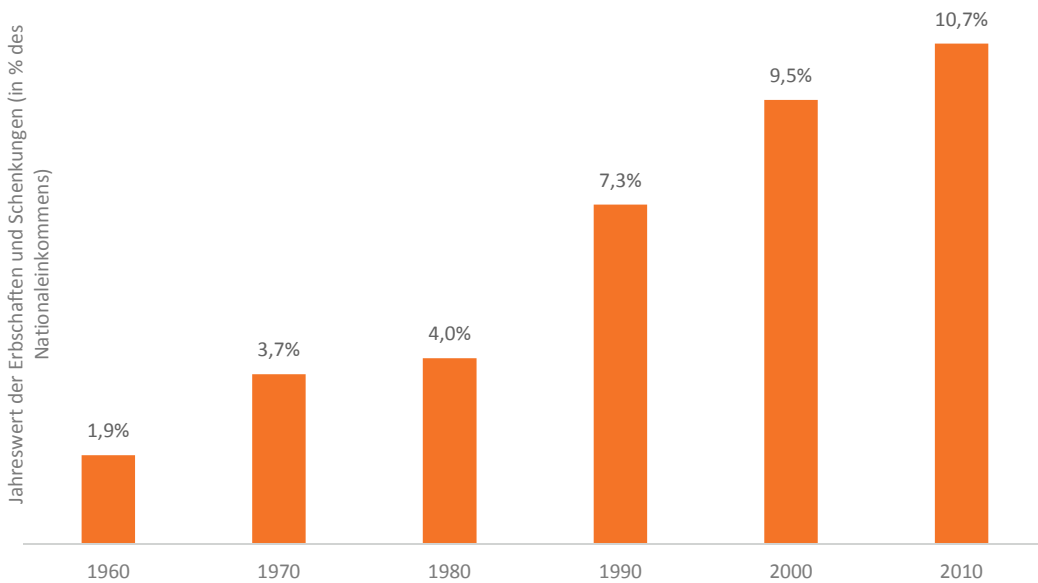


Quelle: PHF 2010, Berechnungen: Leitner, S.; wiw; teilweise eigene Schätzungen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Relevanz von Erbschaften und Schenkungen für die festgestellte Vermögensungleichheit mit Abstand am höchsten ist. Reichtum begründet sich somit in erster Linie durch die Verwandtschaft. Diese Tendenz kann sich zukünftig aufgrund der demografischen Struktur stetig verstärken, wenn in Folge niedrigerer Geburtenraten das jeweilige Erbe umso höher ausfällt. Im Laufe der Jahrzehnte hat sich die Relevanz von Erbschaften für die Vermögensbildung stetig erhöht. Wurde im Jahr 1960 lediglich 1,9 % in Höhe des Nationaleinkommens⁵⁹ vererbt, waren es im Jahr der deutschen Wiedervereinigung bereits 7,3 %. Im Jahr 2010 belief sich das Erbvolumen geschätzt auf stolze 230 Euro Milliarden oder 10,7 % des Nationaleinkommens (vgl. Abb. 5.23). Pikettys Befürchtung einer zunehmend durch Familiendynastien dominierten Wirtschaft wird - gerade für Deutschland - immer augenscheinlicher. In Ländern, wie Belgien, Luxemburg und Portugal spielen, relativ betrachtet, hingegen anderen Faktoren, wie das Bildungsniveau und das Alter, eine gewichtigere Rolle für die Entstehung von Ungleichheit.

⁵⁹ Das Nationaleinkommen setzt sich aus den BIP zuzüglich dem Saldo der Primäreinkommen aus der übrigen Welt zusammen.

Abbildung 5.23: Erbvolumen in Deutschland von 1960 bis 2010



Quelle: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

5.14 Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum

Eine ungleiche Verteilung der finanziellen bzw. materiellen Ressourcen ist nicht nur aus Gerechtigkeitsgründen bedenklich, weil sie eine Gefahr für den gesellschaftlichen Zusammenhalt darstellt. Ungleichheit ist darüber hinaus ebenso ökonomisch schädlich. Zahlreiche Untersuchungen zeigen eindrücklich, dass durch eine ungleiche Verteilung volkswirtschaftliche Wachstumspotenziale dauerhaft verloren gehen.⁶⁰ Die OECD stellte jüngst fest, dass die Ökonomie Deutschlands im Zuge der stetig zunehmenden Ungleichheit seit den 1980er Jahren um 6 Prozentpunkte geringer gewachsen ist, als sie bei gleichbleibender Verteilung der finanziellen Ressourcen hätte wachsen können.⁶¹

Einkommens- und Vermögensärmere weisen geringere Sparquoten bzw. höhere Konsumquoten als Vermögende auf. Sie geben, mit anderen Worten, einen größeren Teil ihres Geldes für täglich notwendige Güter und Dienstleistungen, wie Lebensmittel, Kleidung und Miete, aus und stützen somit die Binnenwirtschaft. Konzentriert sich aber ein immer größerer Teil des Volkseinkommens bei den Reichen und Super-Reichen, nimmt die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen trotz existierender Bedarfe sukzessive ab. Das hat auch Folgen für die Investitionen der Unternehmen. Denn diese investieren in Produktionsanlagen sowie in Forschung und Entwicklung, wenn ihre Produkte auf eine entsprechend zu erwartende Nachfrage stoßen. Ohne diese Voraussetzung beflügeln die Ersparnisse aber keine Investitionen. Auf der Suche nach renditeträchtigen Anlagen werden die Ersparnisse dann oftmals in riskante Finanzprodukte investiert. Dies provoziert fatale Folgen für das Gemeinwohl, wie in der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise, als gigantische Vermögen in die Verbriefung von Krediten investiert wurden. Die in diesen Verbriefungen enthaltenen Kredite konnten wiederum in Folge der Einkommensarmut in weiten Teilen der US-Bevölkerung nicht mehr bedient werden. Deshalb ist es ökonomisch und politisch sinnvoll, das Risikopotential einer solchen gigantischen Vermögenskonzentration abzubauen.

⁶⁰ Für den negativen Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum vgl. u. a. Cingano, 2014; Persson und Tabellini, 1991; Deininger und Squire, 1998; Brenke und Wagner, 2013; Für einen Überblick siehe u. a. Bredl et al., 2012.

⁶¹ Vgl. Cingano, 2014.

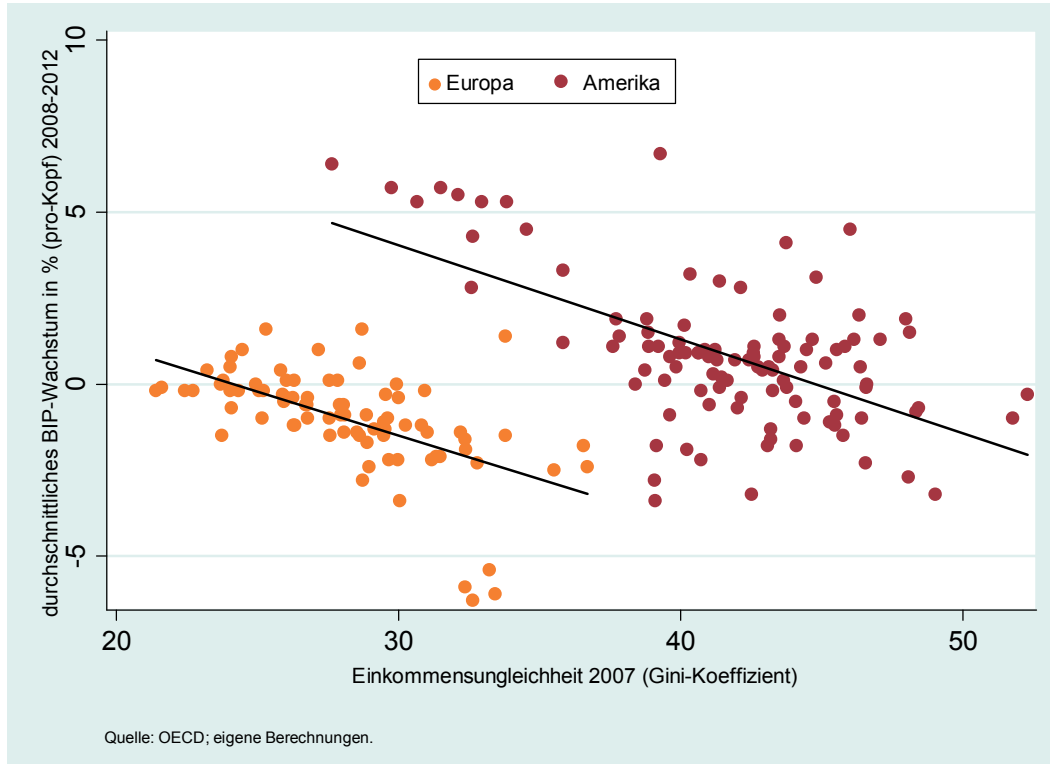
Sollten sich die Einkommen und Vermögen künftig ebenso unterschiedlich entwickeln wie in den letzten Jahren, werden Wachstumspotentiale ungenutzt bleiben. Damit droht der Wohlstand für alle zu sinken, denn auch die großen und einseitig konzentrierten Vermögen sind bei krisenhafter Zuspitzung der latenten Gefahr der Entwertung ausgesetzt. Gerade auch in Deutschland werden so Möglichkeiten volkswirtschaftlicher Entwicklung verschenkt. Die Reduzierung von Einkommensungleichheiten ist nicht nur eine Frage der Gerechtigkeit, sondern auch der volkswirtschaftlichen Vernunft. Denn geringere Konsumausgaben für Güter und Dienstleistungen bremsen zusätzliches Wachstum und damit auch die Beschäftigung.

Ungleichheit hat ebenso negative Auswirkungen auf die Art und Weise der Produktion. Anstatt gute Produkte für die breite Masse zu produzieren, spezialisieren sich die Unternehmen einerseits auf Luxusgüter und billige Massenware andererseits. Die Folgen sind fatal. Luxusgüter, hochwertiger Konsum und sinnvolle Dienstleistungen sind nur für Wenige erschwinglich. Andererseits hat das Ausmaß der Billigproduktion verheerende Auswirkungen auf den Menschen als Beschäftigten und Konsument; ganz abgesehen von weiteren ökologischen Folgewirkungen für die Umwelt, die noch gar nicht vollständig abzusehen sind. Was Lebensqualität und Nachhaltigkeit betrifft, käme weniger Ungleichheit, also höhere Nachfrage für Qualitätsprodukte, auch unserem ökologischen System insgesamt zugute.

Der negative Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum lässt sich auch empirisch belegen. In ihrem Sozialbericht stellt die OECD die Höhe der Einkommensungleichheit im Jahr 2007 dem Pro-Kopf-Wachstum von 2008-2012 in verschiedenen Regionen europäischer und amerikanischer Staaten gegenüber (vgl. Abbildung 5.24).⁶² Wenngleich in der europäischen und amerikanischen Teilstichprobe unterschiedlich stark ausgeprägt, so ist doch ein negativer Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum auf beiden Kontinenten zu erkennen. Das heißt: Je höher die Ungleichheit, desto geringer ist die wirtschaftliche Entwicklung in den Folgejahren. Die Ungleichheit bremst also das Wachstum. Die Gültigkeit des Zusammenhangs wird zusätzlich dadurch bestätigt, dass die beiden Trendlinien in der Abbildung annähernd parallel verlaufen. Der Zusammenhang ist unabhängig vom unterschiedlichen Niveau, sowohl in Europa als auch in Amerika sehr ähnlich ausgeprägt. Mithin ist augenfällig, dass bestehende Ungleichheiten in einer Gesellschaft zu gesamtwirtschaftlichen Wohlstandsverlusten führen. Eine Wirtschaftspolitik, die das Gemeinwohl im Sinn hat, sollte deshalb darauf ausgerichtet sein, Ungleichheit zu bekämpfen und für Chancengleichheit innerhalb einer Gesellschaft zu sorgen.

⁶² Vgl. OECD, 2015.

Abbildung 5.24: Zusammenhang zwischen Einkommensungleichheit und Wachstum



Anmerkung: Datenpunkte stellen verschiedene Regionen in ausgewählten Staaten in Europa und Amerika dar.

Fakt ist:

- Die Vermögen in Deutschland sind extrem ungleich verteilt.
- Es gibt große Unterschiede bei den Vermögen zwischen Ost und West.
- Der Anteil der Menschen ohne Vermögen oder Schulden ist im Zeitverlauf ansteigend.
- Die Vermögenssituation ist entscheidend von Beruf, Alter und Geschlecht abhängig.
- Ungleichheit ist zunehmend ein globales Problem.
- Das Vermögen und die Zahl der Millionäre sind seit der Krise weltweit enorm angewachsen.
- Sehr viele Superreiche besitzen die deutsche Staatsbürgerschaft.
- Das vermögensbezogene Steueraufkommen in Deutschland ist sehr gering und tendenziell rückläufig. Die geplante Reform der Erbschaftsteuer wird das nicht ändern.
- Erbschaften und Schenkungen sind ein wesentlicher Gradmesser für Ungleichheit.
- Das Volumen an vererbten Vermögen wächst stetig.
- Ungleichheit ist eine Wachstumsbremse - weltweit und in Deutschland.

6 Arbeitskosten

Neben dem Abbau von Privilegien für Vermögende und einer progressiveren Steuergestaltung, kommt den Löhnen und Gehältern eine wesentliche Bedeutung zu. Durch kräftige Entgelterhöhungen können Disparitäten langfristig abgebaut werden. In diesem Abschnitt sollen die deutschen Arbeitskosten, die sich zum Großteil aus den von den Arbeitgebern gezahlten Löhnen und Gehältern zusammensetzen, im internationalen Vergleich näher beleuchtet werden. Arbeitskosten setzen sich aus den Lohn- bzw. Gehaltszahlungen und den Lohnnebenkosten zusammen. Sie geben somit den „Preis“ für den Produktionsfaktor Arbeit an, den die Arbeitgeber, je nach Konzept, durchschnittlich für eine Stunde oder pro Arbeitskraft entrichten müssen. Oftmals wird die Höhe der Arbeitskosten als maßgebliches Kriterium für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft im internationalen Vergleich herangezogen. Gegen eine Lohnentwicklung, die den gesamtwirtschaftlichen Spielraum ausschöpft, wird meistens von arbeitgebernahen Ökonomen mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit argumentiert. Diese sei durch die vergleichsweise hohen Arbeitskosten gefährdet. Auf der anderen Seite seien niedrige Arbeitskosten der Schlüssel zu mehr Beschäftigung. Diese Sichtweise entpuppt sich allerdings als ideologischer Holzweg. Denn folgt man dieser Argumentationslinie, müsste in Ostdeutschland, wo die Arbeitskosten geringer sind, auch die Arbeitslosigkeit geringer sein als in den alten Bundesländern. Dies ist bekanntermaßen nicht der Fall. Zum einen hängt die Höhe der Beschäftigung eben nicht allein von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ab, sondern maßgeblich von der Entwicklung der Binnennachfrage und lokalen Gegebenheiten. Zum anderen lässt sich die Wettbewerbsfähigkeit nicht allein aus der Höhe der Arbeitskosten ableiten. Niedrige Arbeitskosten schaffen noch lange keine Beschäftigung, wie das Beispiel Ostdeutschlands zeigt.

Die einseitige Fokussierung auf den Kostenfaktor Arbeit als ausschlaggebenden Wettbewerbsindikator lässt beispielsweise Faktoren wie Produktqualität, Innovationsfähigkeit, Infrastrukturausstattung und Rechtssicherheit, die von ebenso großer Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sind, komplett außer Acht. Ein noch wesentlicherer Gradmesser für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist die gesamtwirtschaftliche Produktivität. Die Produktivität gibt an, wie viel mengenmäßige Leistung eine Arbeitsstunde bzw. Arbeitskraft erbringt. Folglich müssen die Arbeitskosten stets relativ zur nationalen Produktivität betrachtet werden. Steigt die Produktivität einer Volkswirtschaft stärker als die Arbeitskosten, ist de facto die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessert. Hieraus können sich grundlegend andere Implikationen für die Wirtschaftspolitik ergeben. Dieser ökonomisch sachgerechteren Analyse wird hier Rechnung getragen. Zunächst werden die absoluten Arbeitskosten im europäischen Vergleich betrachtet (Abs. 6.1). Anschließend werden die Arbeitskosten in Relation zur Produktivität, also die Lohnstückkosten, beleuchtet (Abs. 6.2).

6.1 Arbeitskosten im europäischen Vergleich

Oftmals wird von arbeitgebernahen Ökonomen behauptet, Deutschland sei ein Hochlohnland. Die Arbeit hierzulande sei zu teuer, so dass Unternehmen vermehrt im Ausland Kapazitäten aufbauen und Deutschland langfristig als Produktionsstandort an Attraktivität verliere. Dem ist nicht so.

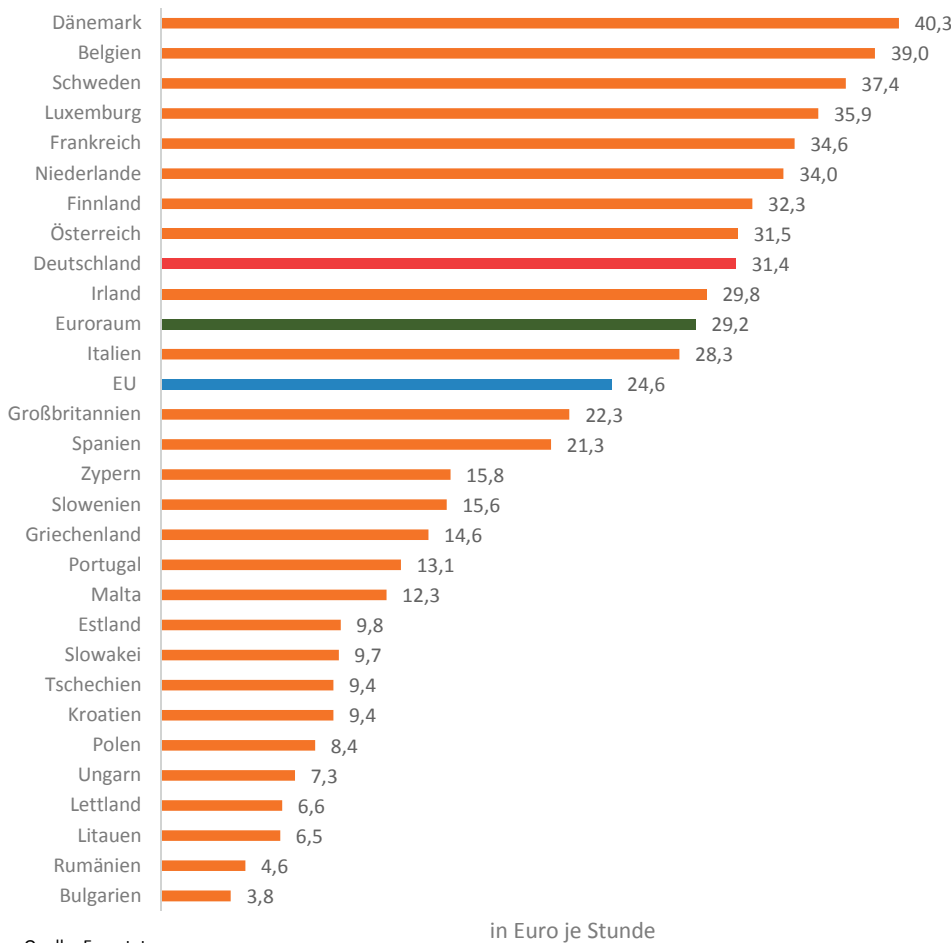
Deutschland lag bei den Arbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft⁶³ im Jahr 2014 nach Zahlen der europäischen Statistikbehörde Eurostat bei durchschnittlich 31,4 Euro. Damit bewegt sich Deutschland innerhalb Europas im oberen Mittelfeld. Der Durchschnitt der Arbeitskosten je Stunde lag im Euroraum im Jahr 2014 bei 29,2 Euro und damit leicht unter den deutschen Arbeitskosten (siehe Abbildung 6.1). In der gesamten EU beliefen sich die durchschnittlichen Arbeitskosten auf 24,6 Euro.

⁶³ Verarbeitendes Gewerbe und privater Dienstleistungssektor.

Betrachtet man die Arbeitskostenentwicklung innerhalb Europas, so eröffnet sich ein sehr heterogenes Bild. Die höchsten Arbeitskosten in der Privatwirtschaft innerhalb Europas sind in Dänemark (40,3 Euro), Belgien (39,0 Euro) und in Schweden (37,4 Euro) zu finden. Die geringsten Arbeitskosten gibt es in Bulgarien (3,8 Euro), Rumänien (4,6 Euro) und in Litauen (6,5 Euro). Ein gewisser Teil der niedrigen Arbeitskosten in Ländern, die den Euro nicht als Landeswährung führen, ist auch auf Wechselkursveränderungen der jeweiligen Währung zum Euro zurückzuführen.

Ein differenziertes Bild ergibt sich, wenn man die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe und im privaten Dienstleistungssektor getrennt betrachtet. Vergleicht man die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe, so liegt Deutschland durchaus in der europäischen Hochlohngruppe (im Jahr 2013: 36,2 Euro; Euroraum: 31,2 Euro), während der hiesige private Dienstleistungssektor nahezu im europäischen Durchschnitt liegt (im Jahr 2013: 28,7 Euro; Euroraum: 28,0 Euro). Deutschland weist die größte relative Abweichung der Arbeitskosten im privaten Dienstleistungssektor zum Verarbeitenden Gewerbe aller betrachteten Staaten auf. Auch bestehen innerhalb des Dienstleistungssektors zum Teil große Diskrepanzen. Der private Dienstleistungssektor nimmt bezüglich Wirtschaftsleistung und Beschäftigung den volumenmäßig größeren Teil der Privatwirtschaft ein.⁶⁴ Richtig ist, dass die industriellen und oftmals exportierenden Branchen teilweise über dem europäischen Durchschnitt liegende Arbeitskosten aufweisen. Dieser Effekt wird aber durch Vorleistungsverflechtungen, die bei der Produktion von industriellen Waren und Gütern bestehen, zum Teil wettgemacht.

Abbildung 6.1: Arbeitskosten je geleisteter Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft im Jahr 2014 in der EU



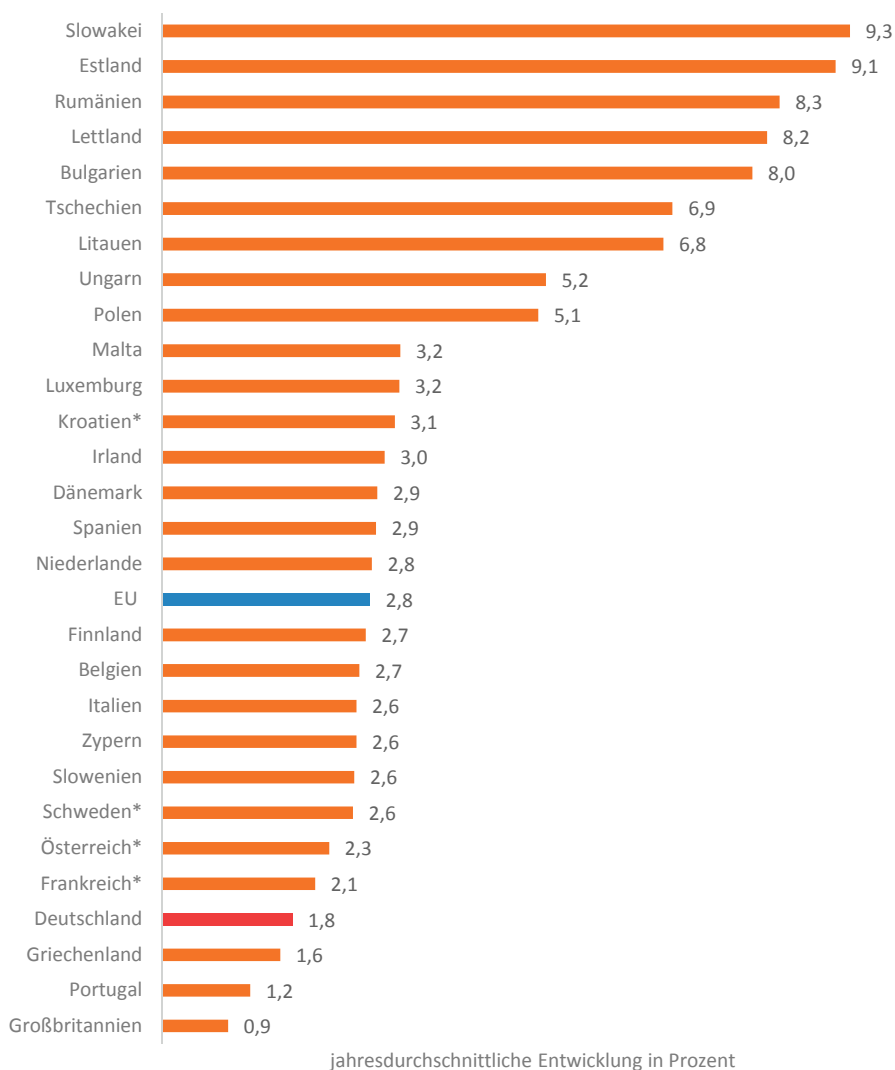
⁶⁴ Vgl. Herzog-Stein et al., 2014, S. 6.

Entwicklung der Arbeitskosten seit 2000

Die Zuwachsrate der Arbeitskosten betrug in Deutschland seit dem Jahr 2000 jahresdurchschnittlich 1,8 %. Damit bildet Deutschland mit Großbritannien (0,9 %), Portugal (1,2 %) und Griechenland (1,6 %) die Schlussgruppe im europäischen Vergleich (siehe Abbildung 6.2). Deutschland steht bei der Entwicklung der Arbeitskosten und somit bei den Löhnen seit der Jahrtausendwende auf dem Niveau der krisengeplagten Staaten Europas. Bei dieser Entwicklung spiegelt sich die Politik der 2000er Jahre wider, die als zentrales Projekt auch auf Druck der Unternehmerlobby die Liberalisierung, Deregulierung und Flexibilisierung des deutschen Arbeitsmarktes hatte. Dies trug wesentlich zum Ausbau des Niedriglohnssektors und der Ausweitung prekärer Beschäftigungsverhältnisse bei. Diese Politik hat erheblichen Druck auf das deutsche Lohngefüge ausgeübt. Die Entwicklung der Arbeitskosten in den europäischen Krisenländern zeigt eindeutige Spuren der Anpassungsprozesse und der Kürzungspolitik, die vornehmlich die Kürzung der Löhne vorsieht.

In der EU belief sich der Anstieg der Arbeitskosten seit der Jahrtausendwende auf jahresdurchschnittlich 2,8 %. Den größten Anstieg der Arbeitskosten verzeichneten die Slowakei (+9,3 %), Estland (+9,1 %) und Rumänien (+8,3 %).

Abbildung 6.2: Jahresdurchschnittliche Entwicklung der Arbeitskosten von 2000 bis 2014



* seit 2004

Quelle: Eurostat; eigene Berechnungen.

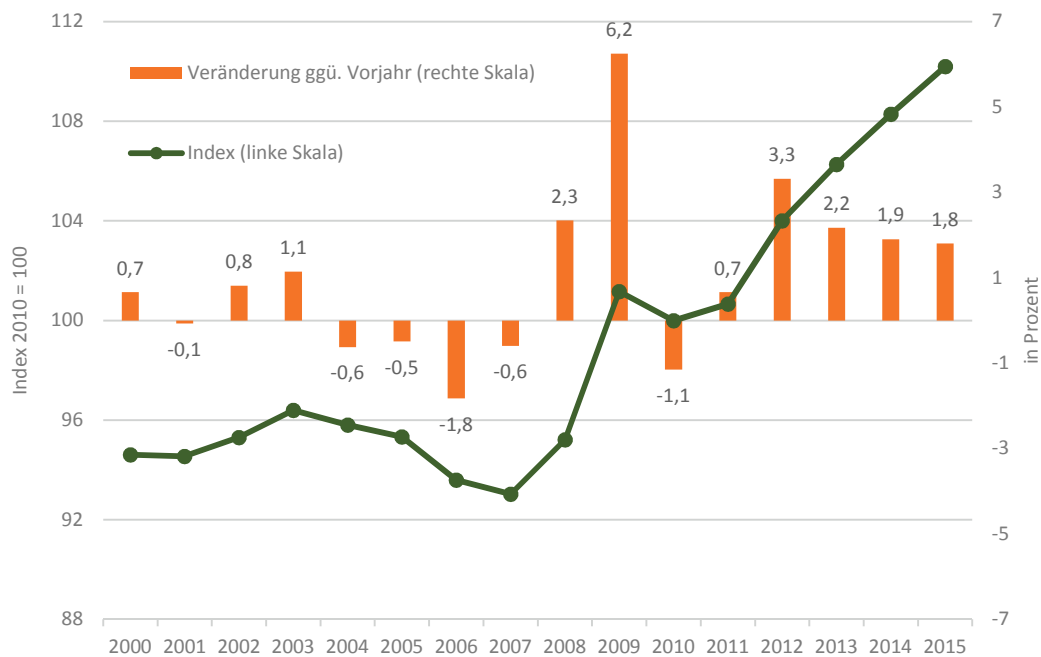
6.2 Lohnstückkosten

Wie oben bereits erwähnt, ist die alleinige Betrachtung der Arbeitskosten nicht sehr aussagekräftig. Im internationalen Vergleich ist die Entwicklung der Lohnstückkosten die wichtigere Kennziffer. Lohnstückkosten hängen sowohl von den Arbeitskosten als auch von der Produktivität ab. Arbeitskostensteigerungen verteuern nicht zwangsläufig ein Produkt. Denn steigt die Produktivität stärker als die Arbeitskosten, werden negative Effekte für die Kosten der Unternehmen überkompensiert. Bei der Betrachtung der Lohnstückkosten können auch Verzerrungen durch Wechselkursänderungen ausgeschlossen werden, da sie auf eine einheitliche Währung umgerechnet werden.

Entwicklung in Deutschland

Die Lohnstückkosten entwickelten sich hierzulande seit 2000 in unterschiedlichem Maße. Stiegen die Lohnstückkosten in den ersten Jahren nach 2000 noch geringfügig, so sanken sie in den Jahren 2004 bis einschließlich 2007 (s. Abb. 6.3). Als Folge der Krise und dem damit einhergehenden Rückgang der Arbeitsproduktivität (Kurzarbeit, Arbeitszeitkonten) stiegen die Lohnstückkosten in den Jahren 2008 (+2,3 %) und 2009 (+6,2 %). In den Jahren 2010 und 2011 setzte sich die langfristig anhaltende Tendenz sinkender bzw. geringer Lohnstückkosten allerdings weiter fort (2010: -1,1 %; 2011: 0,7 %). Derzeit liegen die Lohnstückkosten etwa 9 % über dem Niveau von 2010.

Abbildung 6.3: Entwicklung Lohnstückkosten in Deutschland seit 2000 (Personenkonzept)

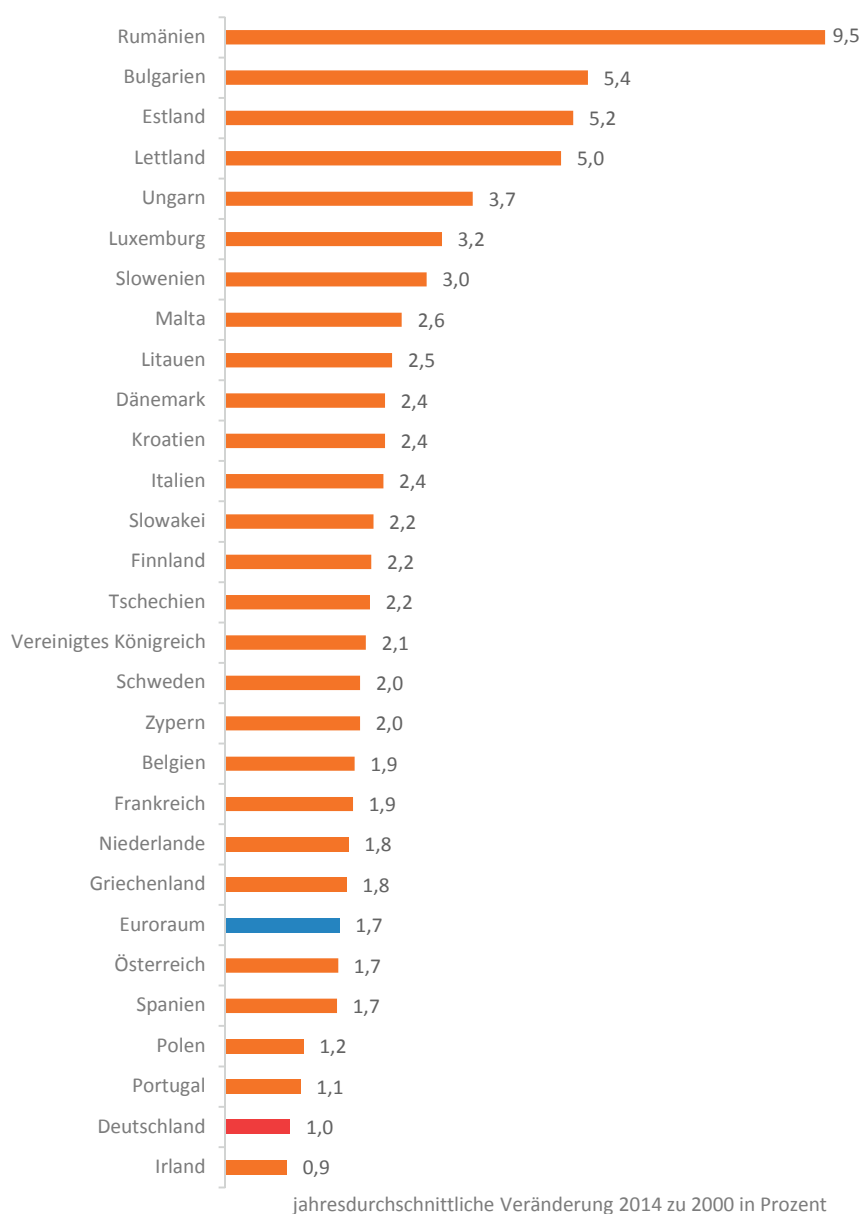


Quelle: StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2015; eigene Berechnungen.

Lohnstückkosten im europäischen Vergleich

Abbildung 6.4 zeigt das jahresdurchschnittliche Wachstum der Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft seit dem Jahr 2000 bis einschließlich 2014 für die Staaten der Europäischen Union. Die nominalen Lohnstückkosten der Euroraum-Länder wuchsen seit der Jahrtausendwende durchschnittlich um 1,7 %. Die deutschen Lohnstückkosten sind mit jahresdurchschnittlich 1,0 % hingegen kaum gewachsen. Damit liegt die Lohnstückkostenentwicklung in Deutschland nicht nur weit unter dem europäischen Durchschnitt, sondern bildet im europäischen Vergleich zusammen mit Irland das Schlusslicht. Den kräftigsten Anstieg bei den Lohnstückkosten haben die osteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten zu verzeichnen, allen voran Rumänien (9,5 %), Bulgarien (5,4%) und Estland (5,2 %).

Abbildung 6.4: Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten im europäischen Vergleich 2014 zu 2000



Quelle: Eurostat; eigene Berechnungen.

Deutschland hat kein Problem zu hoher Arbeitskosten, wie die vorliegenden Zahlen zeigen. In absoluten Größen betrachtet, sind die deutschen Arbeitskosten vergleichbar mit dem europäischen Durchschnitt. In Relation zur Produktivität haben sich die Arbeitskosten in Deutschland am geringsten entwickelt. So wurden die Kosten für deutsche Unternehmen zwar deutlich gedrückt. Doch dies kann kaum ein funktionierendes Wirtschaftsmodell für die Zukunft sein. Geringe Lohnsteigerungen schwächen maßgeblich die Nachfrage im Inland und damit die Wirtschaftsentwicklung insgesamt. Es ist somit kein Wunder, dass die Importe in Deutschland seit Jahren hinter der guten Exportentwicklung zurückbleiben.

Zunehmenden Handelsbilanzüberschüssen in Deutschland stehen aber zwangsläufig Handelsbilanzdefizite anderswo – beispielsweise in den europäischen Peripheriestaaten – gegenüber. Diese Ungleichgewichte sind auch maßgeblich für die Krise im Euroraum verantwortlich.

Fakt ist:

- **Die Arbeitskosten sind hierzulande nicht außerordentlich hoch und weisen seit 2000 ein geringes Wachstum aus.**
- **Die Lohnstückkosten in Deutschland entwickelten sich seit der Jahrtausendwende im europäischen Vergleich am geringsten.**

7 Zentrale Ergebnisse

Gesamtwirtschaftliche Lohnposition: Verteilungsspielraum ausgeschöpft

- Der neutrale Verteilungsspielraum konnte im Jahr 2015 mit 2,1 % deutlich ausgeschöpft werden. Neben den steigenden Löhnen lässt sich dieser Umstand aber auch auf die schwache Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität und der Preise zurückführen.
- Im Jahr 2015 betrug der Anteil der Arbeitnehmerentgelte gemessen am Volkseinkommen 68,1 %. Damit stagniert die Lohnquote seit einigen Jahren und liegt unterhalb des Niveaus der Jahrtausendwende.
- Die bereinigte Lohnquote betrug zuletzt 56,8 % und ist zwar in den vergangenen Jahren leicht ansteigend, liegt aber klar unter dem Niveau der Jahrtausendwende.
- In den meisten Industriestaaten sind die Lohnquoten im langfristigen Trend rückläufig. Insbesondere die krisengeplagten Staaten Südeuropas leiden unter stark fallenden Lohnquoten.
- Der Hauptgrund für fallende Lohnquoten ist in der fortschreitenden Finanzialisierung der Unternehmen zu finden. Unternehmen betätigen sich zusehends auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten und erhöhen damit den Druck auf die Löhne und die Arbeitsbedingungen.

Arbeitseinkommen: Wieder Reallohnzuwächse

- Die nominalen Bruttolöhne stiegen im Jahr 2015 um 2,9 %. Seit dem Jahr 2000 wuchsen diese im Durchschnitt um 1,8 %.
- Die Einführung des Mindestlohnes zum 1. Januar hat die nominalen Bruttolöhne von über 3,7 Millionen Menschen in Deutschland – besonders Frauen in Dienstleistungsberufen, Beschäftigte im Osten, Jüngere und Geringqualifizierte – erhöht. Vor allem sind die Löhne der Un- und Angelernten in Ostdeutschland sind gleich mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns um bis zu 9,3 % gestiegen.
- Die realen Bruttolohnzuwächse beliefen sich im letzten Jahr, auch aufgrund geringer Inflation, auf 2,6 %. Seit der Jahrtausendwende entwickelten sie sich allerdings durchschnittlich nur um 0,3 %.
- Eine ähnliche Entwicklung ist bei den realen Nettolöhnen zu verzeichnen. Sie konnten 2015 um 2,1 %, allerdings seit dem Jahr 2000 kaum zulegen (+0,2 %).
- Fakt ist: Nur durch reale Einkommenszuwächse sind positive Effekte für den heimischen Konsum und die Wirtschaft zu erwarten.
- Im internationalen Vergleich rangiert Deutschland bei der realen Einkommensentwicklung seit der Jahrtausendwende zusammen mit den krisengeplagten Ländern Südeuropas in der Schlussgruppe.
- Diese Entwicklung änderte sich zwar seit dem Ausbruch der Krise, dennoch legten die realen Einkommen seit 2007 weniger zu als in anderen Volkswirtschaften.
- Für das letzte Jahr 2015 zeichnet sich eine geringe positive Lohndrift ab, da die Effektivlöhne stärker wuchsen als die Tariflöhne.
- Das durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigter belief sich im Jahr 2015 auf 97 % des westdeutschen Niveaus. Größere innerdeutsche Abweichungen sind allerdings bei den Effektivlöhnen zu verzeichnen. Durchschnittlich verdient ein Beschäftigter im Ostteil des Landes 83 % des westdeutschen Lohnniveaus. Damit stagniert die Ost-West Angleichung de facto seit 20 Jahren.
- Die Lohnangleichung zwischen Ost und West ist von Branche zu Branche recht unterschiedlich. Während Beschäftigte in Erziehung und Unterricht nahezu ähnliche Einkommen generieren, sind die Verdienstunterschiede im Verarbeitenden Gewerbe am größten.

Kapitaleinkommen: Nach wie vor auf hohem Niveau

- Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen stiegen seit der Jahrtausendwende mit jahresdurchschnittlich 3,4 % stärker als die Arbeitnehmerentgelte (+2,2 %). Dies führt unweigerlich dazu, dass die relative Bedeutung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen für das Volkseinkommen stetig zunimmt. Das Volkseinkommen wuchs seit dem Jahr 2000 im Mittel um 2,5 %.
- Real entwickelten sich die Kapitaleinkommen in den letzten 15 Jahren um 33 %, die Arbeitnehmerentgelte hingegen nur um 11 % und das Volkseinkommen um 17 %.
- Die Einkommen der Kapitalgesellschaften entwickelten sich recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes. Seit dem Jahr 2000 vermehrten sich ihre Gewinne durchschnittlich um 4,0 %, wenngleich sich die Gewinnaussichten seit 2010 abkühlten.
- Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften erzielten in den vergangenen Jahren durchschnittlich höhere Gewinne bzw. geringere Verluste als finanzielle Kapitalgesellschaften. Letztere hatten insbesondere mit den Turbulenzen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten zu kämpfen.
- Getragen wurden die im Trend steigenden Gewinne der Kapitalgesellschaften zunehmend von den Vermögenseinkommen. Betriebsüberschüsse spielen für die Gewinnsituation der Gesellschaften eine fortwährend geringere Rolle, auch für nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften.
- Diese fortschreitende Finanzialisierung der Unternehmen, die maßgeblich für fallende Lohnquoten verantwortlich ist, wurde durch eine falsche politische Weichenstellung der letzten Jahre begünstigt.
- Die Betriebsüberschüsse der privaten Haushalte entwickelten sich seit dem Jahr 2000 mit +0,8 % im Durchschnitt geringer als die der Kapitalgesellschaften. Allerdings konnten die Betriebsüberschüsse der privaten Haushalte in den letzten Jahren etwas stärker zulegen.
- Vermögenseinkommen stellen neben den Arbeitnehmerentgelten mit zunehmender Bedeutung die wichtigste Einkommensquelle der Haushalte dar. Die Vermögenseinkommen der Haushalte wuchsen im Mittel um 2,4 % seit dem Jahr 2000.

Einkommensverteilung: Weiterhin ungleich

- Die Einkommensungleichheit in Deutschland hat in den vergangenen Jahren im Trend zugenommen. Von 2005 bis 2014 stieg diese um 18 % und bewegt sich aktuell über dem Niveau des bisherigen Spitzenjahres 2007.
- Sowohl die Einkommensarmut als auch der Einkommensreichtum breiten sich zusehends aus, insbesondere seit der Jahrtausendwende. Derzeit gelten 15,4 % der Beschäftigten als einkommensarm, 8,2 % als einkommensreich.
- Vor allem Ältere und Jüngere sind von Armut betroffen oder weisen ein erhöhtes Risiko auf, in diese zu geraten. Das Armutsrisiko ist seit dem Jahr 2000 stetig gewachsen.
- Auf der anderen Seite der Einkommensspirale sieht die Gegenwart hingegen rosiger aus. Die Gehälter der Top-Manager konnten in den vergangenen Jahren kräftig zulegen. Ein Dax-Vorstandsvorsitzender erzielt im Mittel das 167fache eines durchschnittlichen Einkommensbeziehers, ein MDAX-Vorstand immerhin das 58fache.
- Einkommensstrukturen verdichten sich fortwährend. Die Einkommensmobilität, also die Chance, in der Einkommensklasse nach einer gewissen Zeit aufzusteigen, nimmt im Trend ab. Die Aufstiegschancen sind gering. Aber auch Reiche müssen immer weniger damit rechnen, ihre Einkommensklasse verlassen zu müssen. Es gilt mehr denn je: Einmal arm, immer arm. Einmal reich, immer reich.
- Die Einkommen setzen sich vornehmlich aus Einkünften aus abhängiger Erwerbstätigkeit und Renten zusammen. Dennoch gibt es einige prägnante Unterschiede: Je geringer die Einkommen sind, desto wichtiger sind staatliche Transferleistungen und Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Je

höher die Einkommen, desto wichtiger werden Kapitaleinkünfte, aber auch Einkünfte aus Erwerbstätigkeit. Dies gilt gleichermaßen für Ost und West. Allerdings ist in den neuen Bundesländern die Bedeutung der gesetzlichen Rente sowie staatlicher Transfers für die Einkommenssituation der Menschen insgesamt höher.

- Die Einkommensverteilung hierzulande stellt sich im internationalen Vergleich unterschiedlich dar. Während die Primärverteilung der Einkommen, also vor Steuern und Transfers, hierzulande ungleicher als im OECD-Durchschnitt ist, kann diese Ungleichheit zumindest nach Steuern und Transfers etwas reduziert werden. Dieser Umstand zeigt eindeutig die Notwendigkeit einer gerechten Steuer- und Sozialpolitik. Der Staat hat sich allerdings sukzessive seiner umverteilenden Aufgabe in den vergangenen Jahren entzogen. Der Umverteilungseffekt durch Steuern und Transfers ist zunehmend geringer geworden. Aber auch bei der Verteilung der Markteinkommen hat die Politik durchaus Gestaltungsmöglichkeiten.
- Die Verdienstlücke zwischen Frauen und Männern (Gender Pay Gap) ist in Deutschland, auch im internationalen Vergleich, sehr hoch. Frauen verdienen im Schnitt rund 23 % weniger als ihre männlichen Kollegen. Vernachlässigt man unterschiedliche Verläufe in den Erwerbsbiografien und in der Berufswahl, existiert immer noch eine Lücke von 7 % bei gleicher Qualifikation und Tätigkeit. Insbesondere in frauendominierten Berufen, wie im Gesundheits- und Sozialwesen, klafft eine große geschlechtsspezifische Einkommensluft.
- Die (unbereinigte) Verdienstlücke zwischen Beschäftigten mit sowie ohne Migrationshintergrund ist in Deutschland im internationalen Vergleich erfreulicherweise relativ gering, in den südeuropäischen Staaten hingegen außerordentlich hoch.

Vermögensverteilung: Extrem ungleich

- Die Vermögen sind in Deutschland extrem ungleich verteilt. Die reichsten 10 % der Bevölkerung verfügen über 57,5 %, das wohlhabendste 1 % über 24 % des Gesamtnettovermögens. Am anderen Pol der Vermögensverteilung besitzen 70 % der Bevölkerung gerade einmal 9 % des Gesamtvermögens. 30 % der Erwachsenen haben kein Vermögen oder gar Schulden. Werden in die Berechnungen Vermögen von Milliardären einbezogen, zeichnet sich ein noch schiefes Bild.
- Auch innerhalb Deutschlands stellt sich die Vermögenssituation unterschiedlich dar. Die Bevölkerung der alten Bundesländer verfügt im Mittel über höhere Vermögen als Personen in Ostdeutschland. In den neuen Bundesländern sind die Vermögen hingegen ungleicher verteilt und der Anteil der Personen mit Schulden oder ohne Vermögen ist höher und im Zeitverlauf steigend.
- Entscheidend für die Vermögensposition ist die berufliche Stellung der Personen. Selbstständige weisen im Durchschnitt das höchste Vermögen, Auszubildende und Arbeitslose das geringste Vermögen auf. In längere Arbeitslosigkeit geratene Personen müssen aufgrund der Hartz-Reformen zunächst ihr Vermögen aufbrauchen, bevor sie ALG-II erhalten. Auch spielt das Alter und das Geschlecht bei der Vermögensakkumulation eine wichtige Rolle. Die Vermögen der Bevölkerung im Ostteil der Bundesrepublik sind bereits ab einem Alter von über 50 Jahren rückläufig. Die Vermögenssituation der Personen in Westdeutschland folgt hingegen einem klassischen Lebenszyklusmuster, mit Aufbau des Vermögens in der Erwerbsphase und Verzehr im Ruhestand.
- Die Vermögenskonzentration und -ungleichheit ist unter entwickelten Volkswirtschaften fast nirgends so ausgeprägt wie in Deutschland.
- Ungleichheit wird zunehmend zu einem globalen Problem. Weltweit verfügen 34 Millionen oder 0,7 % der erwachsenen Bevölkerung über fast die Hälfte des gesamten globalen Vermögens, hingegen 71 % oder 3,4 Milliarden Menschen lediglich über 3 %.
- Insbesondere die Gruppe der Reichen und Superreichen konnte ihr Vermögen stetig mehren. Die Zahl der Millionäre und ihr aggregiertes Vermögen rangiert auf einem historischen Allzeithoch, in allen

Teilen der Welt. In Europa besitzen rund 4 Millionen Menschen über 13 Billionen US-Dollar. Die Verluste der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise sind für die Wohlhabendsten längst wettgemacht.

- Es leben mehr Superreiche mit einem Vermögen von mehr als 50 Millionen US-Dollar unter uns als man gemeinhin denken würde. Von diesem erlauchten Kreis besitzen rund 4.900 Personen die deutsche Staatsbürgerschaft. Absolut betrachtet, rangiert Deutschland damit auf dem 4. Platz, nur übertroffen von den USA, China und Großbritannien. Ein/e Arbeitnehmer/-in mit einem durchschnittlichen Nettojahreseinkommen müsste für dieses Vermögen insgesamt 2370 Jahren unentwegt arbeiten, ohne in der Zeit auch nur einen Cent ausgeben zu dürfen.
- Das Aufkommen auf vermögensbezogene Steuern ist in der Bundesrepublik außerordentlich gering. Lediglich 2,5 % des Gesamtsteueraufkommens werden aus vermögensbezogenen Steuerarten generiert. Deutschland befindet sich damit im internationalen Ranking in der Schlussgruppe.
- Die geplante Erbschaft- und Schenkungsteuerreform stellt mitnichten eine verteilungspolitische Verbesserung dar. Diese Reform würde nach wie vor hohe Erbschaften unverhältnismäßig verschonen. Eine besondere Verschonungswürdigkeit von Unternehmensvermögen lässt sich nicht belegen.
- Erbschaften und Schenkungen sind hauptsächlich für die steigende Vermögensungleichheit verantwortlich, insbesondere in Deutschland. Etwa ein Drittel des Vermögens geht auf Erbschaften zurück. Im Jahr 2010 wurde 10,7 % des deutschen Nationaleinkommens vererbt, im Jahr 1960 betrug das Volumen lediglich 1,9 %.
- Ökonomien mit ungleicher Verteilung weisen geringere Wachstumszahlen auf als egalitäre Volkswirtschaften.

Arbeitskosten: Nach wie vor moderat

- Die durchschnittlichen Arbeitskosten in der Privatwirtschaft beliefen sich im Jahr 2014 auf 31,4 Euro. Damit liegt Deutschland im oberen Mittelfeld, gehört jedoch nicht, wie oftmals von arbeitgebernahen Ökonomen behauptet, zur Hochlohngruppe. Die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe liegen höher als im europäischen Durchschnitt. Dies wird allerdings von den geringeren Arbeitskosten im privaten Dienstleistungsbereich und den daraus erbrachten Vorleistungen relativiert.
- Die Arbeitskosten wuchsen in Deutschland seit der Jahrtausendwende mit lediglich 1,8 % jährlich moderat.
- Die maßgebliche Determinante für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit stellt allerdings nicht die Arbeitskostenstruktur, sondern die Höhe der Lohnstückkosten dar, also das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität. Die Lohnstückkosten haben sich seit dem Jahr 2000 mickrig entwickelt. Sie stiegen seitdem durchschnittlich nur um 1,0 % und im europäischen Vergleich am geringsten. Am aktuellen Rand legen die Lohnstückkosten hierzulande hingegen leicht zu.

8 Politische Schlussfolgerungen

Wenige haben viel, Viele haben wenig. Die Ungleichheit der Einkommen und Vermögen in Deutschland ist größer als in vielen anderen Industriestaaten. Auch die Arbeitnehmerentgelte haben bei der funktionalen Verteilung des Volkseinkommens im Trend eine sinkende Bedeutung. Dies muss sich ändern. Arbeit muss mindestens Existenz sichernd sein. Ungleichheit ist kein Naturgesetz, sondern Folge einer jahrzehntelangen Umverteilung von unten nach oben. Die Missstände sind offensichtlich und eklatant. Sie müssen vehement angegangen werden. Es existiert eine Vielzahl von wirtschafts- und steuerpolitischen Stellschrauben, die bei Weitem noch nicht erschöpft sind. Seit der Finanzkrise und den Rettungspaketen für Banken wächst in der Bevölkerung die Erkenntnis, dass es in Deutschland immer ungerechter zugeht. 70 % der deutschen Bevölkerung empfinden die wirtschaftlichen Verhältnisse als nicht gerecht; fast genauso viele sind der Meinung, dass die soziale Ungerechtigkeit in den letzten Jahren zugenommen hat. Mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns wurde bereits ein Anfang für mehr Verteilungsgerechtigkeit eingeläutet. Dennoch bleibt viel zu tun. Die unten aufgeführten **15 Handlungsoptionen** können dazu beitragen, die Einkommens- und Vermögensungleichheit zu reduzieren und für mehr Verteilungsgerechtigkeit zu sorgen:

1. Gute Einkommensentwicklung verstetigen

Die Einkommenssituation der Beschäftigten hat sich spürbar verbessert. Von steigenden Reallöhnen gehen kräftige Impulse für den Konsum und damit das Wachstum aus. Nach wie vor sind steigende Löhne das Gebot der Stunde. Allerdings hat diese nicht vermocht, die Einkommensverluste der vergangenen Jahre gänzlich auszugleichen. Die realen Einkommen bewegen sich weiterhin auf dem Niveau der Jahrtausendwende. Die Arbeitgeber sind aufgefordert, ihrer Verantwortung von Millionen Beschäftigten in Tarifverhandlungen nachzukommen. Sie dürfen sich dieser Verantwortung nicht durch „Mitgliedschaften ohne Tarifbindung“ oder durch Austritt aus Arbeitgeberverbänden entziehen. Es bedarf einer produktivitätsorientierten Reallohnpolitik, also eines Zuwachses der Löhne und Gehälter, der mindestens die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität plus die Preissteigerungen beinhaltet – und dies dauerhaft. Denn ein robuster Binnenmarkt ist zudem die beste Versicherung gegenüber weltwirtschaftlichen Verwerfungen. Er ist neben einer starken außenwirtschaftlichen Position Deutschlands entscheidend für die Stabilität unseres Wirtschafts- und Sozialsystems. Wachstum muss auch im Inland organisiert werden.

Gehälter von Top-Managern müssen begrenzt werden und sollten sich an der Einkommensentwicklung der Beschäftigten orientieren, um der weiteren Spreizung der Löhne entgegenzuwirken. Es ist nicht nachvollziehbar, dass ein Manager eines Dax-notierten Unternehmens mehr als das 100fache einer/-s normalen Arbeitnehmerin/-s erhält. Überschreiten die Manager-Gehälter einen bestimmten Schwellenwert, könnte die steuerliche Abzugsfähigkeit für Unternehmen als Betriebsausgaben beschränkt werden.

2. Einhaltung des Mindestlohnes

Mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes in Deutschland zu Beginn 2015 wurde ein wichtiger Schritt in Richtung für mehr Verteilungsgerechtigkeit gemacht. Der Mindestlohn in Deutschland ist ein Erfolgsmodell - allen vorherigen Unkenrufen zum Trotz. Er verbessert die Einkommenssituation von 3,7 Millionen Beschäftigten, kurbelt den Konsum an und stärkt damit die Wirtschaft. Erst kürzlich hat die Deutsche Bundesbank festgestellt, dass besonders ostdeutsche Niedriglöhner durch den Mindestlohn mit bis zu zweistelligen Lohnzuwächsen kräftig profitieren. Doch der Mindestlohn darf nicht durch weitere Ausnahmen - auch nicht für Flüchtlinge - oder mangelnde Kontrolle ausgehöhlt werden. Hierzu bedarf es personell gut ausgestatteter Kontrollinstanzen. Verstöße gegen das Mindestlohngesetz sind kriminell und keine Bagatellen. Sie müssen sanktioniert und rechtlich verfolgt werden. Daher

ist die weitere Aufweichung der Dokumentationspflichten der Arbeitszeiten kontraproduktiv. Von einem Bürokratiemonster kann keine Rede sein. Ein Arbeitgeber, der dies behauptet, entlarvt sich selbst, denn die Dokumentation der Arbeitszeiten war auch bisher schon Pflicht. Fakt ist: Der Mindestlohn ist eine untere Haltelinie. Für die Gewerkschaften bleiben Tarifverträge weiterhin das Ziel. Denn sie regeln mehr als den reinen Stundenlohn.

3. Prekäre Beschäftigung zurückdrängen

Prekäre Beschäftigung muss zurückgedrängt werden. Insbesondere junge Menschen sind von befristeten Arbeitsverträgen betroffen. Eine Familienplanung ist kaum möglich, denn am Anfang der Erwerbsbiographie steht zunächst die finanzielle Existenzsicherung im Vordergrund. Prekäre Beschäftigungsformen haben somit auch Auswirkungen auf die Demographie. Oberste Prämisse einer gerechten Arbeitsmarktpolitik sollte es daher sein, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu fördern. Dies erhöht den finanziellen Spielraum der Beschäftigten, ermöglicht familiäre Planungssicherheit und spült zudem mehr Einnahmen in die Steuereinkassen und Sozialversicherungssysteme. Beschäftigungsformen wie der Einsatz von Werkverträgen oder Leiharbeit als Dauerinstrument dürfen nicht diesen arbeitsmarkt- und gesellschaftspolitischen Zielen zuwiderlaufen. Dies gilt auch für die Integration der Flüchtlinge in den Arbeitsmarkt. Deshalb ist die Politik aufgefordert, angesichts steigender Flüchtlingszahlen für Ordnung auf dem Arbeitsmarkt zu sorgen. Je mehr Flüchtlinge auf den Arbeitsmarkt kommen, die ihre Rechte noch nicht gut kennen, umso nötiger sind Kontrollen der Mindeststandards, wie Mindestlöhne, Arbeitsschutz, etc.

4. Gender Pay Gap schließen – Aufwertung sozialer Berufe

Die Einkommenslücke zwischen Frauen und Männern muss überwunden werden. Die Rahmenbedingungen für die Erwerbstätigkeit von Eltern müssen so gestaltet werden, dass sie aus einer Familienphase rasch in eine sozial abgesicherte Beschäftigung zurückkehren können. Dazu bedarf es u. a. der Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, durch den flächendeckenden Ausbau qualitativ hochwertiger Betreuungseinrichtungen für Kinder und Pflegebedürftige sowie partnerschaftliche Anreize bei der Nutzung des Elterngeldes. Darüber hinaus müssen Fehlanreize abgebaut werden, die den beruflichen Ausstieg von Frauen direkt oder indirekt fördern. Sind Tarifverträge vorhanden und frei von unmittelbarer und mittelbarer Diskriminierung, ist ihre fehlerfreie Anwendung in der betrieblichen Praxis dennoch nicht garantiert. Daher kann die Überprüfung der betrieblichen Entgeltpraxis einen wichtigen Beitrag zur Überwindung der Entgeltungleichheit leisten. Ein wichtiges Signal ist die Einführung einer Geschlechterquote für Aufsichtsräte. Gewerkschaftliches Ziel bleibt die Repräsentanz von Frauen auf allen Führungsebenen bis zu den Vorständen verbindlich zu regeln; dazu gehören klare Fristen und wirkungsvolle Sanktionen. Soziale Berufe, in denen überwiegend Frauen tätig sind, müssen aufgewertet werden. Das ist nur konsequent, denn von guter Erziehung, Pflege, Bildung, Betreuung etc. profitieren schließlich alle. Hier geht es um den sozialen Zusammenhalt der Gesellschaft, um gute Bildung für die nachwachsenden Generationen und um Geschlechtergerechtigkeit.

5. Drohende Altersarmut bekämpfen – Rente sichern

Zu den großen Zukunftssorgen der Arbeitnehmer/-innen in Deutschland gehört die berechtigte Angst vor sozialem Abstieg und Armut im Alter. Der Wiedereinstieg in den ersten Arbeitsmarkt im Falle eines Arbeitsplatzverlustes ist besonders für ältere Arbeitssuchende sehr schwer. Auch ist eine Vielzahl von Tätigkeiten den älteren Menschen unserer Gesellschaft körperlich nicht zumutbar.

Die solidarische, generationen- und geschlechtergerechte gesetzliche Rentenversicherung muss dauerhaft gestärkt werden, um die drohende flächendeckende Altersarmut zu bekämpfen. Die einseitige

Belastung der Arbeitnehmer/-innen ist für die große Mehrheit der Versicherten nicht zu stemmen. Sie sehen sich von immer größer werdenden Sicherungslücken bei der gesetzlichen Rente bedroht, die durch zusätzliche Altersvorsorge nicht ausreichend kompensiert werden kann. Vor allem kann sich eine große Zahl der Arbeitnehmer/-innen im Niedriglohnsektor und mit unterbrochenen Erwerbsbiografien keine zusätzliche Altersvorsorge leisten. Kurzum: Viele Arbeitnehmer/-innen können privat nicht vorsorgen, da ihnen schlichtweg die finanziellen Ressourcen fehlen. Davon abgesehen ist die betriebliche Altersvorsorge der privaten Vorsorge als Ergänzung zu einer starken gesetzlichen Rentenversicherung überlegen. Es gilt daher, der betrieblichen Altersvorsorge eine möglichst flächendeckende Verbreitung zu verhelfen.

6. Gewerkschaften stärken – Tarifbindung erhöhen – Mitbestimmung gewährleisten

Gewerkschaftlich organisierte Beschäftigte haben mehr in der Lohntüte als Nicht-Gewerkschaftsmitglieder. Darum muss der gewerkschaftliche Organisationsgrad, insbesondere in Ostdeutschland gestärkt werden. Dies erhöht die Durchsetzungskraft der Gewerkschaften in betrieblichen und tariflichen Auseinandersetzungen. Es geht also darum, die Tarifbindung und die Flächentarife weiter zu stärken. Dazu gehört auch, das Instrument der Allgemeinverbindlichkeitserklärung wirksamer zu nutzen. Dies fördert die Tarifautonomie, sichert Mindeststandards im Arbeitsleben und wirkt unfairen Wettbewerbsverzerrungen entgegen.

Betriebliche Mitbestimmungsrechte müssen uneingeschränkt ausgeübt werden dürfen. Beschneidungen dieser Rechte durch Arbeitgeber müssen mit aller Kraft entgegengetreten und verhindert werden.

7. Kapitaleinkommen nicht mehr steuerlich privilegieren

Der Wert der Arbeit muss wieder stärker in den Vordergrund gerückt werden. Es leuchtet nicht ein, dass leistungslose Kapitaleinkünfte gegenüber Arbeitseinkommen steuerlich privilegiert werden. Die Abgeltungsteuer, die Kapitaleinkünfte pauschal mit 25 % besteuert, steht dem Anspruch der Steuergerechtigkeit diametral entgegen. Sie gehört deshalb wieder abgeschafft. Kapitaleinkünfte müssen ebenso wie Einkünfte aus der Erwerbstätigkeit mit dem individuellen Einkommensteuersatz besteuert werden. Die Abgeltungsteuer erleichtert auch die Steuerhinterziehung. Sie wird von den Banken für anonym bleibende Steuerpflichtige abgeführt.

8. Steuern auf hohe Vermögen und Einkommen erhöhen

Fast nirgends werden hohe Vermögen und Einkommen so stark verschont wie hierzulande. Das Ergebnis: Vermögende und reiche Erben haben sich seit Langem von der Finanzierung des Gemeinwohls verabschiedet. Das muss sich ändern: Deshalb bedarf es dringend der Wiedereinführung der Vermögensteuer, einer wirkungsvollen Erbschaftsteuer sowie einer höheren Reicheinkommensteuer, um mehr Verteilungsgerechtigkeit in unserem Land herzustellen. Die außergewöhnlichen Belastungen, mit denen Deutschland aktuell zu kämpfen hat, rechtfertigen zudem auch eine einmalige Abgabe auf sehr hohe Vermögen.

Die seit dem Jahr 1997 ausgesetzte Vermögenssteuer hat nach wie vor Gesetzesrang und kann ohne weiteres wieder erhoben werden. Doch bisher hat sich keine Regierung dazu durchringen können. Die Erbschaftsteuer wird dem Anspruch eines verteilungsgerechten Instruments seit Langem nicht mehr gerecht. Sie privilegiert nach wie vor sehr hohe Betriebsvermögen. Sie ist derzeit so gestaltet, dass de facto kaum Steuern entrichtet werden. Reichtum wird somit über Generationen hinweg ungeschmälert weiter vererbt.

Bis Ende der 1990er Jahre wurden sehr hohe Einkommen mit einem Grenzsteuersatz von 53 % stärker besteuert als derzeit (45%). Die Steuergeschenke und -erleichterungen auf hohe Einkommen und Vermögen seit Anfang des Jahrtausends führten dazu, dass dem Staat jährlich 50 Milliarden Steuereinnahmen entgehen. Es ist unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit nicht zu vertreten, dass Einkommen im unteren und mittleren Bereich einem stärkeren Progressionsanstieg ausgesetzt sind als hohe Einkommen.

9. Steuerhinterziehung bekämpfen - Steuerschlupflöcher stopfen

Steuerhinterziehung muss vehement bekämpft werden. Die Unterschlagung von Steuern ist kein Kavaliersdelikt. Auch wenn Reiche Millionen spenden und Stiftungen gründen, deren Gemeinnützigkeit mehr als fraglich ist, bleiben sie bei aller Wohltätigkeit in der Pflicht, ihren steuerlichen Beitrag zum Gemeinwesen zu leisten. Denn ein intaktes Gemeinwesen ermöglicht auch ihnen das Reichwerden durch funktionsfähige Institutionen und Infrastrukturen. Harte Bestrafung von Hinterziehungsdelikten und eine personell aufgestockte Finanzverwaltung würden die Einnahmen erhöhen. Steuerflucht könnte dadurch präventiv vorgebeugt werden.

Andere Steuerschlupflöcher müssen zudem gestopft werden. Hierzu gehören u. a. die Unternehmenssteuergestaltungsmöglichkeiten. Stiftungen müssen einen klaren gemeinnützigen Zweck verfolgen. Wird dies nicht eindeutig belegt und werden Stiftungen offensichtlich als Konstrukt zur Steuervermeidung missbraucht, muss rechtlich gegen sie vorgegangen werden.

10. Fiskalische Handlungsfähigkeit wiederherstellen – Investitionslücke schließen

Der Staat hat sich seiner fiskalischen Handlungsfähigkeit mit großzügigen Steuergeschenken für Reiche beraubt. Damit nicht genug: Mit der grundgesetzlichen Einführung der Schuldenbremse wurde auch schuldenfinanzierten Investitionen enge Grenzen gesetzt. Denn die Schuldenbremse beschränkt die Neuverschuldung auf maximal 0,35 % des BIP. Die Schuldenbremse wurde somit zur Investitionsbremse für Deutschland. Sie hat nichts mit Generationengerechtigkeit zu tun. Im Gegenteil: Die nachfolgenden Generationen erben nicht nur wenige Schulden, sondern vor allem eine kaputt gesparte Infrastruktur. Ihnen fehlt dann ein intaktes Gemeinwesen. Hinzukommt die „Schwarze Null“ als haushaltspolitische Maxime mit dem Ergebnis, dass sich Investitionen dem Ziel eines ausgeglichenen Haushalts unterordnen müssen.

Die Schuldenbremse und die „Schwarze Null“ führen zusammen mit der ideologischen Ablehnung von Steuererhöhungen für Vermögende und Superreiche dazu, dass der Staat und vor allem die klammern Kommunen ihre Ausgaben kürzen und ihren Aufgaben nicht gerecht werden. Es werden also öffentliche Dienstleistungen dem Rotstift geopfert oder privatisiert, Gebühren angehoben und ungerechte Nutzerentgelte eingeführt. Der Marsch vom Steuer- in den Gebührenstaat ist längst Realität. Eine vermehrte Finanzierung über Nutzergebühren ist zudem ungerecht: Gebühren sind für alle Nutzer gleich – egal ob arbeitslos oder Multimillionär.

Die Privatisierung und Öffentlich-Private Partnerschaften (ÖPP) stellen in der Regel keine geeignete Handlungsalternativen dar. Neben dem Verlust politischen Gestaltungsspielraums belasten ÖPP mittelfristig die öffentlichen Haushalte meist stärker als eine direkte öffentliche Finanzierung. Erfahrungen zeigen, dass Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen nicht selten zu Preiserhöhungen, zur Verschlechterung der Arbeitsbedingungen sowie zu schlechterer Qualität und zu geringerer Verbraucherszufriedenheit führen. Für den DGB steht die Qualität der öffentlichen Dienstleistungen im Mittelpunkt. Bei der Leistungserbringung müssen gewerkschaftliche Anforderungen an „gute Arbeit“ eingehalten

werden. Öffentliche Aufträge sollten nur an Unternehmen vergeben werden, die sich an Arbeits- und Sozialstandards halten.

Deutschland braucht mehr denn je die Investitionen in seine Zukunft. Um diese zu finanzieren, muss die Steuerbasis des Staates dadurch verbessert werden, dass die Steuergeschenke der Vergangenheit rückgängig gemacht werden. Zudem müssen die Investitionen in Infrastruktur aus der Schuldenbremse ausgenommen werden.

11. Personalmangel im Öffentlichen Dienst beseitigen

Die Voraussetzung für einen leistungsfähigen und bürgernahen öffentlichen Dienst ist qualifiziertes und motiviertes Personal. Die Zahl der Beschäftigten im öffentlichen Dienst ist entsprechend den Aufgaben und Notwendigkeiten zu gestalten und darf nicht aufgrund von Finanzierungsdefiziten weiter reduziert werden. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund gestiegener Flüchtlingszahlen. Um qualifiziertes Personal für einen handlungsfähigen Staat gewinnen zu können, müssen sich die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten verbessern. Nur so kann der öffentliche Dienst seiner Vorbildfunktion wieder gerecht werden.

12. Bildungsgerechtigkeit schaffen – Lebenslanges Lernen ermöglichen

Zu mehr Gerechtigkeit gehört auch mehr Chancengleichheit. Jeder Mensch muss unabhängig vom Portemonnaie der Eltern Zugang zu guter Bildung erhalten. Gute Bildung darf kein Luxusgut für Wenige sein. Deutschland wendet gemessen am Bruttoinlandsprodukt deutlich weniger Mittel für Bildung auf als der OECD-Durchschnitt. Um mit den anderen Ländern Schritt halten zu können, müssten jährlich mehrere Milliarden Euro aus öffentlichen Mitteln zusätzlich bereitgestellt werden. Öffentliche Investitionen in die Bildung sind daher dringend notwendig. Für entwickelte Volkswirtschaften wie Deutschland, deren Stärke die wissensbasierte Qualitätsproduktion und Dienstleistung ist, sind Investitionen in Bildung, Weiterbildung sowie Forschung und Entwicklung zentral. Die öffentlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung müssen dauerhaft die Marke von 3 % des Bruttoinlandsproduktes überschreiten. Auch muss das Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebot ausgebaut werden, um ein lebenslanges Lernen zu ermöglichen. Nicht nur die Schulgebäude verfallen, auch das Lehrpersonal wird immer stärker belastet. Die OECD stellt fest, dass ein sinkendes Bildungsniveau und wachsende Ungleichheit eng miteinander verknüpft sind. Es ist also notwendig, der Ungleichheit auch mit öffentlichen Bildungsinvestitionen entgegenzutreten.

13. Fortschreitende Finanzialisierung der Unternehmen eindämmen

Statt einen zunehmend größeren Teil ihrer Gewinne durch Vermögenseinkommen zu generieren, sollten nichtfinanzielle Unternehmen zukünftig stärker ihrem genuinen Geschäftsfeld nachkommen – nämlich dem Produzieren und Anbieten von Gütern, Waren und Dienstleistungen. Das Zocken an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten birgt eine Menge an Gefahren – für Unternehmen und Mitarbeiter/-innen gleichermaßen. Es bedarf einer Fokussierung des Geschäftsbetriebs im Interesse der Stakeholder statt der Shareholder. Im Rahmen dessen wäre es denkbar, das Wertpapierhandelsrecht zu ändern, damit z. B. feindliche Übernahmen besser verhindert werden können. Mitbestimmungsrechte der Belegschaft müssen gestärkt werden. Der Dominanz des Finanzsektors über den realen Sektor muss Einhalt geboten werden. Durch geeignete Wirtschaftspolitik muss die Attraktivität des realwirtschaftlichen Produktionsprozesses wieder gesteigert werden. Darüber hinaus wäre es denkbar und gangbar, bestimmte Grenzen bei Finanzmarktgeschäften für nichtfinanzielle Unternehmen zu implementieren.

14. Finanzmärkte regulieren - Finanztransaktionsteuer einführen

Die Finanzmärkte müssen wirksam reguliert werden. Die letzte Krise offenbarte in aller Härte, dass gerade Arbeitnehmer/-innen die Leidtragenden von ökonomischen Verwerfungen waren. Mit einer Finanztransaktionsteuer ließen sich die Ausschläge an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten reduzieren - die Gefahr von erneuten globalen Krisen verringern. Solch eine Steuer wäre bei jedem Finanzmarktgeschäft fällig und würde vor allem Spekulanten treffen – denn je häufiger ein Investor Wertpapiere kauft und verkauft, desto tiefer muss er in die Tasche greifen. Langfristig orientierte Anleger würden hingegen nur gering belastet. Bereits ein geringer Steuersatz von 0,1 % würde dem deutschen Fiskus zusätzlich 35 Milliarden Euro einbringen.

Zudem müssen Banken besser kapitalisiert, die Befugnisse und Kontrollmöglichkeiten der Aufsichts- und Regulierungsbehörden ausgeweitet werden. Verflechtungen von Großbanken müssen aufgebrochen, systemische Risiken im Bankensektor minimiert werden. Keine Bank darf zu bedeutend sein, um sie aus ökonomischen Zwängen heraus nicht in die Insolvenz gehen lassen zu können.

15. Reichtum erforschen

Auch muss der Reichtum besser erforscht werden. Die Vermögensforschung, insbesondere die des Reichtums, steckt allerdings noch in den Kinderschuhen. Dies ist u. a. dem Umstand geschuldet, dass es insgesamt wenig Kenntnisse zur Vermögenssituation insbesondere der reichen Teilbevölkerung gibt. Erkenntnisse über die Vermögensverhältnisse der Reichen beruhen zudem auf freiwilligen Angaben. Deshalb ist es notwendig, valide Zahlen über die Vermögensverteilung, auch der Superreichen, zu sammeln, auszuwerten und Schlussfolgerungen zu treffen. Wer die Armut bekämpfen und damit die Lebenssituation der Betroffenen maßgeblich verbessern will, muss auf der anderen Seite den Reichtum analysieren. So ist in den letzten Jahren zu beobachten, dass trotz wirtschaftlichen Aufschwungs in Deutschland sowohl Reichtum als auch Armut zugenommen haben.

Im öffentlichen Diskurs um verteilungspolitische Fragen muss umgedacht und mit einer angemessenen Wirtschaftspolitik konsequent gegengesteuert werden. Die fortwährende Umverteilung der gesamtwirtschaftlichen Einkommen und Vermögen zugunsten der Reichen, Bezieher sehr hoher Einkommen und große Erbschaften muss beendet werden. Eine gleichmäßige Verteilung der Einkommen und Vermögen ist nicht nur aus Gerechtigkeitsaspekten notwendig, sondern ist auch aus ökonomischer Vernunft mehr als gerechtfertigt. Nun muss die Politik umsteuern und die Missstände endlich beheben!

Literatur

- Bischoff, Joachim; Müller, Bernhard (2015): Piketty kurz & kritisch, VSA: Verlag, Hamburg.
- Bönke, Timm; Corneo, Giacomo; Westermeier, Christian (2015): Erbschaften und Eigenleistung im Vermögen der Deutschen: Eine Verteilungsanalyse; Diskussionsbeitrag 2015/10, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Freie Universität Berlin.
- Bofinger, Peter; Horn, Gustav A.; Schmid, Kai D.; van Treeck, Till (2015): Thomas Piketty und die Verteilungsfrage, SE Publishing, Leipzig.
- Boll, Christina (2015): Ungleiche Chancen auf gut bezahlte Jobs. Gender Pay Gap: Neue Analysen gehen den Ursachen auf den Grund; in: DGB (Hg.): frau geht vor, Heft 01/ 2015, S. 14-16.
- Boll, Christina; Leppin, Julian S. (2015): Die geschlechtsspezifische Lohnlücke in Deutschland: Umfang, Ursachen und Interpretation; in: Wirtschaftsdienst, Jg. 95, Heft 4, S. 249-254.
- Bredl, Thomas; Horvath, Michael; von Weizsäcker, Robert K. (2012): Hat Ungleichheit negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum?; in: WiSt Heft 10, Oktober 2012.
- Brenke, Karl; Wagner, Gert G. (2013): Ungleiche Verteilung der Einkommen bremst das Wirtschaftswachstum; in: Wirtschaftsdienst, Vol. 93, Ausgabe 2, S. 110-116.
- Bundesregierung (2015): Entwurf eines Gesetzes zur Anpassung des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts.
- Bundesverfassungsgericht (2014): 1 BvL 21/12.
- Cingano, Federico (2014): Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth; OECD Social, Employment and Migration Working Papers, Nr. 163, OECD Publishing, Paris.
- Deininger, Klaus; Squire, Lyn (1998): New ways of looking at old issues: inequality and growth; in: Journal of Development Economics, Vol. 57, S. 259-287.
- DGB (2007): Reform der Erbschaft- und Schenkungsteuer muss Steueraufkommen deutlich erhöhen, Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik 3/2007.
- DGB (2008): Stellungnahme des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB) zur Reform der Erbschaft- und Schenkungsteuer vom 10. März 2008.
- DIW (2014): Wochenbericht Nr. 9/14.
- DIW (2015): Erbschaftsteuer; Wochenbericht Nr. 7
- Grabka, Markus M.; Goebel, Jan (2013): Rückgang der Einkommensungleichheit stockt; in: DIW Wochenbericht 46/2013, S. 13-23.
- Grabka, Markus M.; Westermeier, Christian (2014): Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland; in: DIW Wochenbericht, Nr. 9/2014, S. 151-164.
- Hein, Eckhard; Schoder, Christian (2011): Interest rates, distribution and capital accumulation: A Post-Kaleckian perspective on the US and Germany; in: International Review of Applied Economics, Vol. 25, S. 693-723.
- Herzog-Stein, Alexander; Stein, Ulrike; Zwiener, Rudolf (2014): Deutschlands Lohn- und Arbeitskostenentwicklung wieder zu schwach; IMK Report 100, November 2014.
- ILO (2011): World of Work Report 2011: Making markets work for jobs; Genf.
- Kaufmann, Stephan; Stützle, Ingo (2015): Kapitalismus: Die ersten 200 Jahre, Bertz + Fischer, Berlin.
- Krugman, Paul (2014): Thomas Piketty oder die Vermessung der Ungleichheit; in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 6, S. 71-81.
- Leitner, Sebastian (2015): Drivers of Wealth Inequality in Euro Area Countries; Working Paper der AK Wien, Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 137.
- OECD (2015): In It Together: Why Less Inequality Benefits All; OECD Publishing, Paris.
- Persson, Torsten; Tabellini, Guido (1991): Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence; NBER Working Paper Nr. 3599.
- Piketty, Thomas (2014) Das Kapital im 21. Jahrhundert; C.H. Beck, München.
- Rasner, Anika (2012): Gender Pension Gap im Kohortenvergleich. Können die Babyboomer Frauen die Lücke schließen? Erste Gender Studies Tagung des DIW Berlin.
- Statistisches Bundesamt (2015): Überschuldete mit durchschnittlich 34fachem ihres Monatseinkommens im Minus; Pressemitteilung vom 29. Juni 2015 – 238/15.
- Stockhammer, Engelbert (2013): Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution; ILO, Conditions of Work and Employment Series Nr. 35.
- Westermeier, Christian; Grabka, Markus M. (2015): Große statistische Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögen in Deutschland; in: DIW Wochenbericht, Nr. 7/2015, S. 123-133.
- Wieland, Joachim (2003): Rechtliche Rahmenbedingungen für eine Wiedereinführung der Vermögensteuer – Rechtsgutachten erstattet für ver.di, Frankfurt a.M.
- WSI (2013): Verteilungsbericht 2013 – Trendwende noch nicht erreicht; in: WSI Report Nr. 10/2013.



www.dgb.de