Jetzt handeln – Ungleichheit bekämpfen

DGB Verteilungsbericht 2017

DGB Bundesvorstand | Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik | Juni 2017

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:
Dr. Robby Riedel

Fragen bitte an:
Manuela Schmidt
030 - 24060 - 107
manuela.schmidt@dgb.de

Abbildungen, Grafiken: DGB
Fotos: http://depositphotos.com
Titelbild: AY-Produktion

Druck:
PrintNetwork pn / ASTOV Vertriebsges. mbH, Berlin

Stand:
Juni 2017

Hinweis:
Bestellung von Broschüren und Materialien des DGB bitte über den DGB-Online-Bestellservice:

Link: www.dgb-bestellservice.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort **6**
1 Wirtschaft und Arbeitsmarkt im Überblick **7**
1.1 Konjunkturelle Lage 7
1.2 Arbeitsmarkt 11
2 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition **13**
2.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland 13
2.2 Entwicklung der Lohnquote im internationalen Vergleich 16
2.3 Neutraler Verteilungsspielraum 17
3 Entwicklung der Arbeitseinkommen **22**
3.1 Entwicklung in Deutschland 22
3.2 Entwicklung der Reallöhne im internationalen Vergleich 25
3.3 Lohndrift 27
3.4 Ost-West-Angleichung 29
4 Entwicklung der Kapitaleinkommen **32**
4.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung 32
4.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften 34
4.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte 39
5 Einkommensverteilung **41**
5.1 Einkommensverteilung in Deutschland 41
5.2 Einkommensarmut 44
5.3 Einkommensmobilität – Finanzieller Aufstieg wird zunehmend schwieriger 48
5.4 Wirkung des gesetzlichen Mindestlohnes 49
5.5 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich 51
5.6 Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede - Gender Pay Gap 53
6 Vermögensverteilung **57**
6.1 Vermögensverteilung nach sozioökonomischen Merkmalen 59
6.2 Vermögenssituation stark altersabhängig 60
6.3 Vermögensverteilung - Internationaler Vergleich und globale Trends 61
6.4 Besteuerung von Vermögen, Erbschaften und Schenkungen 67
6.5 Die Steuerpolitischen Eckpunkte des DGB - Gerecht besteuern, in die Zukunft investieren 69
7 Zentrale Ergebnisse **72**
8 Politische Schlussfolgerungen **75**

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1.1: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten....8
Abb. 1.2: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft....9
Abb. 1.3: Entwicklung der abhängigen Beschäftigung 2001 bis 2016....12
Abb. 2.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland seit 2000....14
Abb. 2.2: Lohnquoten im internationalen Vergleich....16
Abb. 2.3: Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums....21
Abb. 3.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Monatslöhne und -gehälter....24
Abb. 3.2: Reallohnentwicklung in Deutschland seit 2000....25
Abb. 3.3: Reallohnentwicklung in ausgewählten Staaten seit 2000 bzw. seit 2010....26
Abb. 3.4: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift in Deutschland seit 2000....28
Abb. 3.5: Tarif- und Effektivverdienstniveau Ost/West in Prozent seit 1991....30
Abb. 3.6: Bruttolohnniveau Ost/West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in West für verschiedene Wirtschaftsbereiche im Jahr 2016....31
Abb. 4.1: Nominale und reale Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten seit 2000 (Basisjahr = 2000)....34
Abb. 4.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen der Kapitalgesellschaften....38
Abb. 4.3: Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000....40
Abb. 5.1: Einkommensverteilung in Deutschland (Gini-Koeffizient)....42
Abb. 5.2: Entwicklung des realen Bruttostundenlohnes von abhängig Beschäftigten nach Dezilen....43
Abb. 5.3: Verteilung des Einkommensaufkommens nach Dezilen seit dem Jahr 2000....44
Abb. 5.4: Einkommensarmut im Zeitverlauf....45
Abb. 5.5: Einkommensarmutsrisiko in Deutschland nach Altersgruppen....46
Abb. 5.6: Entwicklung der Manager-Gehälter seit 2007 der DAX- und MDAX-Unternehmen....47
Abb. 5.7: Einkommensmobilität in Deutschland – Einkommensstrukturen verfestigen sich....49
Abb. 5.8: Jahresdurchschnittliche Steigerung der Bruttostundenverdienste seit Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes nach Leistungsgruppen....50
Abb. 5.9: Primäre und sekundäre Einkommensverteilung in ausgewählten OECD-Staaten....52
Abb. 5.10: Gender Pay Gap im internationalen Vergleich im Jahr 2015....54
Abb. 5.11: Geschlechtsspezifische Verdienstlücke in Deutschland nach Branchen im Jahr 2016....55
Abb. 6.1: Vergleich der Verteilung der Vermögen und Einkommen in Deutschland....57
Abb. 6.2: Verteilung der Nettovermögen in Deutschland....58
Abb. 6.3: Entwicklung der Vermögen und Verbindlichkeiten privater Haushalte in Deutschland seit 1999....59
Abb. 6.4: Nettovermögen (Median) nach Altersgruppe in Deutschland....61
Abb. 6.5: Vermögenskonzentration im internationalen Vergleich im Jahr 2016....62
Abb. 6.6: Gini-Koeffizienten der Vermögensverteilung in OECD-Ländern im Jahr 2016....63
Abb. 6.7: Die globale Vermögenspyramide im Jahr 2016....64
Abb. 6.8: Entwicklung der Anzahl der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009....65
Abb. 6.9: Ultrareiche im Jahr 2011 und 2016 in ausgewählten Ländern....66
Abb. 6.10: Steueraufkommen durch Vermögensbesteuerung in OECD-Staaten im Jahr 2014....68
Abb. 6.11: Mehreinnahmen durch die steuerpolitischen Eckpunkte des DGB....71

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1: Entwicklung und Prognose des BIP 10
Tabelle 2.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquoten und Profitquote seit 2000 15
Tabelle 2.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität, Preisentwicklung, neutraler Verteilungsspielraum, Bruttoverdienste und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes 20
Tabelle 3.1: Entwicklung der monatlichen Brutto-, Netto- und Realeinkommen 23
Tabelle 4.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten von 2000 bis 2016 33
Tabelle 4.2: Betriebsüberschüsse, Vermögenseinkommen und Gewinne der Kapitalgesellschaften 35
Tabelle 4.3: Brutto-Unternehmensgewinne sowie direkte Steuern der Kapitalgesellschaften seit 2000 37
Tabelle 4.4: Primäreinkommen der privaten Haushalte 39
Tabelle 6.1: Nettovermögen der Privathaushalte nach sozialer Stellung, schulischer und beruflicher Bildung im Jahr 2010 und 2014 60

Vorwort

Stefan Körzell, Mitglied des Geschäftsführenden Bundesvorstandes des DGB

Es gab noch nie so viel Wohlstand in Deutschland wie heute - trotzdem ist in den vergangenen 20 Jahren die Ungleichheit deutlich gewachsen. Der gestiegene materielle Wohlstand der Gesellschaft wurde nicht genutzt, um den erheblichen Abstand der unteren Einkommen zur Mitte zu verkleinern. Auf der einen Seite gelten immer mehr Beschäftigte als einkommensschwach, auf der anderen Seite beziehen immer mehr Menschen hohe Einkommen. Dies hat zur Folge, dass die Mittelschicht schrumpft. In Deutschland lebt etwa jede/r Sechste unter der Armutsgrenze. Besonders die Kinderarmut wächst in den vergangenen Jahren unaufhaltsam – mit Folgen für das ganze Leben.

Ungleichheit hat viele Facetten. Wenn wir von Ungleichheit sprechen, haben wir in erster Linie materielle, finanzielle Ungleichheit im Kopf. Ungleichheit existiert aber auch auf anderen Ebenen, wie z. B. Zugang zu Bildung, Wohnen, politische Teilhabe, Handelspolitik oder Entwicklungshilfe. Alle diese Punkte müssen wir bei der Frage der Ungleichheit auch beachten.

Die ungleiche Verteilung in Deutschland wird selbst von Umverteilungskritikern nicht angezweifelt. Doch wie geht man damit um? Manch einer behauptet ja, dass Ungleichheit grundlegender Pfeiler unseres ökonomischen Antriebs sei. Hierbei, so der Gedanke, verstärke Ungleichheit den Anreiz bei allen Menschen, sich auch mehr anzustrengen, um die persönliche finanzielle Situation langfristig zu verbessern. Das fördere in der Summe das Wachstum. Also Ungleichheit als Motor für mehr Wachstum und Beschäftigung?

Doch Fakt ist: Wachsende Ungleichheit ist nicht nur sozial ungerecht und nimmt Menschen Lebenschancen, sondern schadet auch dem wirtschaftlichen Wachstum. Die ungleiche Verteilung von Einkommen führt zu geringerer Kaufkraft von Millionen Menschen mit niedrigem Einkommen und in der Summe zu weniger Nachfrage, die wiederum Investitionen der Unternehmen beeinträchtigt. Zudem sind die aufkeimenden rechtspopulistischen, nationalistischen und antieuropäischen Tendenzen in Teilen Europas auch Ausdruck dessen, dass sich ein immer größerer Teil der Bevölkerung von der ökonomischen Teilhabe ausgegrenzt fühlt. Somit zieht ökonomische Ungleichheit unmittelbare politische Folgen nach sich.

Um politische, wirtschaftliche und soziale Stabilität zu erreichen, brauchen wir eine Politik, die Armut bekämpft und Reiche stärker in die Pflicht nimmt. Doch die in den vergangenen Jahren gewachsene Ungleichheit lässt sich nicht mit Korrekturen in einzelnen Bereichen beheben. Es ist ein langer Weg zu einer gerechten Gesellschaft. Dies erfordert einen langen Atem.

Ansatzpunkte für ein Gegensteuern gibt es viele: Prekäre Beschäftigung muss zurückgedrängt, die Tarifbindung gestärkt und der Mindestlohn ohne Ausnahmen durchgesetzt werden. Eine Stabilisierung und langfristige Erhöhung des Rentenniveaus beugt Altersarmut vor. Und steuerpolitisch hat der DGB jüngst ausführliche Vorschläge gemacht – inklusive fairer Vermögen- und Erbschaftsteuern und eines gerechteren Tarifverlaufs bei der Einkommensteuer.

So bedarf es der Wiedereinführung der Vermögensteuer, einer wirkungsvollen Erbschaftsteuer, die ihren Namen verdient, sowie höheren Steuern auf Spitzeneinkommen und eine zeitgleiche Entlastung mittlerer und kleiner Einkommen. Mit einer Finanztransaktionssteuer ließen sich die Ausschläge an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten reduzieren und so die Gefahr von erneuten globalen Rezessionen verringern. Die Abgeltungssteuer, die Kapitaleinkünfte pauschal mit 25% besteuert, gehört abgeschafft. Es leuchtet nicht ein, warum Kapitaleinkünfte gegenüber Arbeitseinkommen steuerlich privilegiert werden.

All dies sind wichtige und zentrale Stellschrauben, um für eine gerechte Verteilung hierzulande zu sorgen. Doch die Politik muss nun handeln – und das lieber heute als morgen.

1 Wirtschaft und Arbeitsmarkt im Überblick

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 auch drängende verteilungspolitische Aufgaben ableiten. Ungleichheit bremst das Wachstum, befördert makroökonomische Ungleichgewichte und stört eine reibungslose Wirtschaftsentwicklung.

Entwicklung in Deutschland

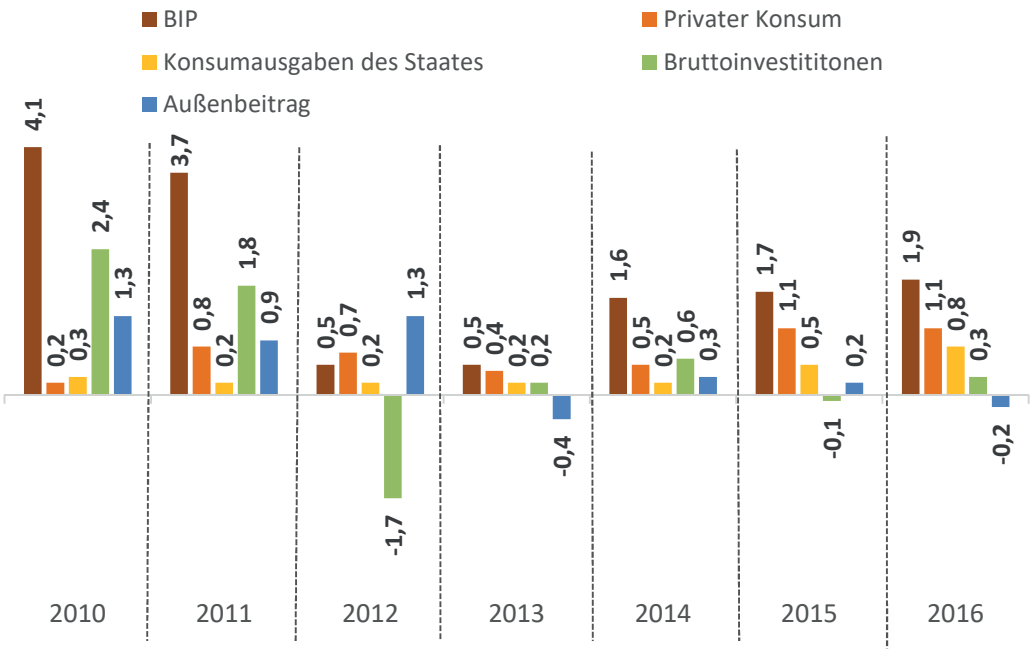
Im Jahr 2016 wuchs das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 1,9% gegenüber dem Vorjahr. Maßgeblich verantwortlich für das Wachstum ist die Binnenwirtschaft, insbesondere der private Konsum. So trug dieser 1,1 Prozentpunkte zum Wachstum des BIP bei (siehe Abb.1.1). Die Lohnzuwächse der vergangenen Jahre und die Beschäftigungszunahme führten zu einer gesteigerten Kaufkraft und folglich zu höheren Konsumausgaben. Der Anstieg ist auch auf die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns zurückzuführen, der dazu führte, dass insbesondere gering entlohnte Beschäftigte seit dem Jahr 2015 höhere Einkommen verzeichnen konnten. Der Anstieg der privaten Konsumausgaben ist darüber hinaus auch der guten Arbeitsmarktlage und auf die guten Tarifabschlüsse der Gewerkschaften zurückzuführen und damit auch ein Erfolg des DGB und seiner Mitgliedsgewerkschaften. Fakt ist: Ein binnenwirtschaftlich getragener Aufschwung ist weniger anfällig gegenüber außenwirtschaftlichen Entwicklungen und somit die beste Versicherung gegenüber weltwirtschaftlichen Schocks. Zudem führt dies zu höheren Steuereinnahmen, die dann wiederum für gesellschaftlich wichtige Aufgaben genutzt werden sollten.

Begünstigend für die ökonomische Entwicklung in Deutschland war zudem, dass auch der Staat im vergangenen Jahr mehr als in den Jahren zuvor konsumierte (Wachstumsbeitrag 0,8 Prozentpunkte) sowie der verringerte Ölpreis, was den energieintensiven Branchen zugutekam. Trotz des günstigen Zinsumfeldes und der guten Finanzierungsbedingungen blieben die Investitionen allerdings verhalten (Wachstumsbeitrag 0,3 Prozentpunkte). Erstmals seit Jahren entwickelten sich die Importe stärker als die Exporte. Im letzten Jahr lieferte der Außenbeitrag, also Exporte abzüglich Importe, einen negativen Wachstumsbeitrag von 0,2 Prozentpunkten. Dies lag in erster Linie an einer nachlassenden Exporttätigkeit, da sich die Auslandsnachfrage nach Investitionsgüter abschwächte.

Der moderate Konjunkturaufschwung setzt sich, wenngleich etwas abgeschwächt, auch im Jahr 2017 fort. Nach Prognosen des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) wird die heimische Wirtschaft in diesem Jahr um 1,2% wachsen.[1] Diese Aussicht wird in erster Linie damit begründet, dass die Löhne weiter ansteigen und sich die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung positiv entwickeln werden. Auch die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen bleiben günstig, wenngleich sich keine Investitionsdynamik in Gang setzen dürfte. Der Wohnungsbau wird sich aufgrund niedriger Finanzierungskosten und mangelnder Anlagealternativen weiterhin positiv entwickeln. Die Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe ist zuletzt gestiegen und befindet sich auf einem hohen Niveau, sodass mit Erweiterungen der Produktionskapazitäten im laufenden Jahr zu rechnen sind. Risiken für die heimische Wirtschaft liegen in der nachlassenden Auslandsnachfrage, der nach wie vor ungelösten Krise in Teilen Europas, der unsicheren Entwicklung in den Schwellenländern und geopolitischen Spannungen weltweit.

[1] Im Jahr 2017 gibt es eine geringere Anzahl von Arbeitstagen. Kalenderbereinigt bedeutet dies ein BIP-Wachstum von 1,5%, nach 1,7% im Jahr 2016.

Abb. 1.1: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten



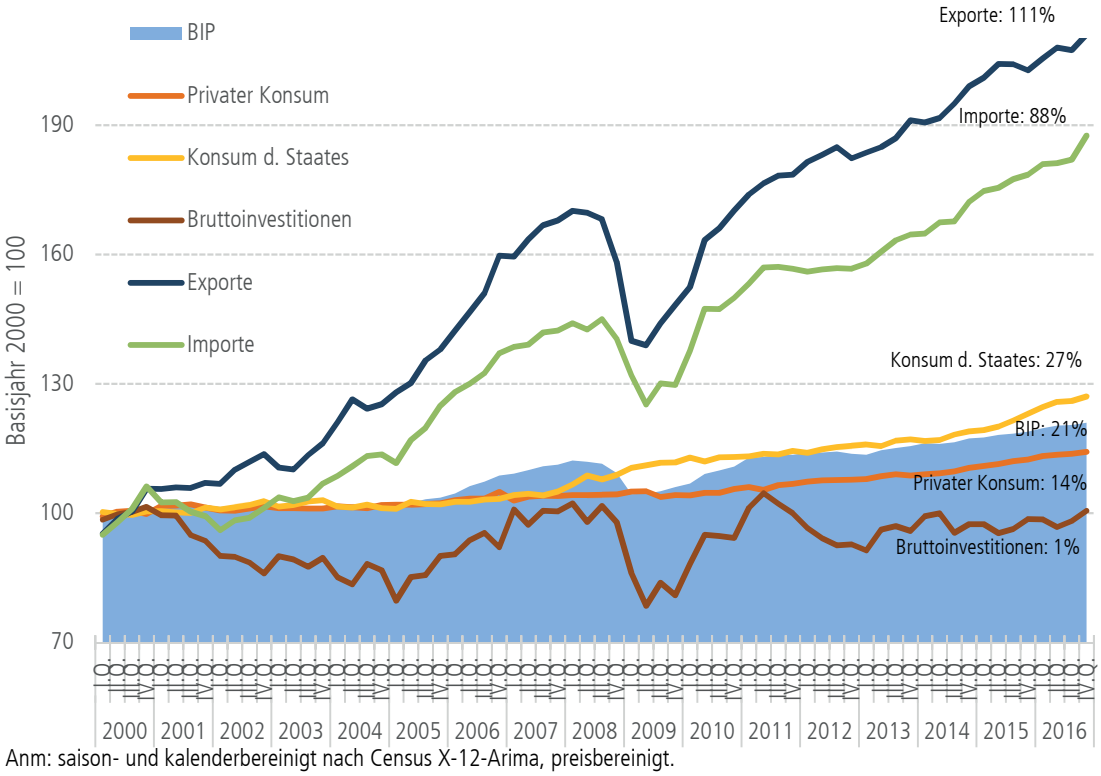
Quelle: StBA-VGR, Detaillierte Jahresergebnisse 2016.

Gleichwohl reicht die etwas anziehende Binnennachfrage in Deutschland noch nicht aus, um die anhaltenden – und die Eurozone destabilisierenden – außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte abzubauen. Der Überschuss der deutschen Leistungsbilanz stieg auch 2016, absolut betrachtet, weiter an, auf nunmehr 8,3% des BIP. 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 öffentlichen Kapitalstock in Deutschland zu modernisieren.

Diese Fehlentwicklungen zeigen sich auch in der Abbildung 1.2. Während die Exporte seit dem Jahr 2000 um das Doppelte anstiegen und die Importe um 88% zulegten, entwickelte sich der private Konsum mit +14% sehr schwach. Die Investitionen verharren auf dem Niveau der Jahrtausendwende (+1%).

Abb. 1.2: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft



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

Entwicklung der Wirtschaft in Europa und der Welt

Die Wirtschaft in Europa hat sich im Jahr 2016 moderat entwickelt (+1,6%). Im laufenden Jahr wird die Wirtschaft in den Staaten der EU um voraussichtlich 1,2% wachsen. Damit bleibt die Wirtschaft in Europa allerdings hinter ihren Produktionsmöglichkeiten. Risiken für die europäische Wirtschaft können besonders von der Brexit-Entscheidung erwachsen. Aufgrund der Bedeutung der britischen Wirtschaft und Unsicherheiten über die künftige Entwicklung der EU bleiben die Aussichten verhalten. Darüber hinaus ist das Wirtschaftswachstum in Europa sehr heterogen. Während beispielsweise Spanien (+2,7 %) im Jahr 2016 kräftig zulegen konnten, stellt sich die Lage in Italien (+0,6 %) und Griechenland (-0,9 %) weniger gut bis schlecht dar (s. Tab. 1.1).

Die europäische Wirtschaft hat nach wie vor mit den Folgen der Krise zu kämpfen. 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.

Leichten Rückenwind erhält die europäische Wirtschaft 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.

Die US-amerikanische Volkswirtschaft wuchs im Jahr 2016 um 1,6%. In diesem Jahr wird sich die Wirtschaft mit voraussichtlich 2,1% gut entwickeln. Hierbei sind die aktuellen wirtschaftspolitischen Entscheidungen des US-Präsidenten Trump noch nicht berücksichtigt, die, wenn sie in Gänze in die Realität umgesetzt werden sollten, weitreichende Implikationen für die USA als auch die Weltwirtschaft haben werden.

Die Weltwirtschaft ist im Jahr 2016 nur verhalten gewachsen. Auch für das laufende Jahr sind die Aussichten eher mäßig. In den meisten aufstrebenden Volkswirtschaften kam es in den vergangenen Jahren 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 2016 auf 2,3 % und wird im laufenden Jahr etwas anziehen und bei voraussichtlich 3,4 % liegen.

Tabelle 1.1: Entwicklung und Prognose des BIP

	2015	2016*	2017*
	in % zum Vorjahr	in % zum Vorjahr	in % zum Vorjahr
EU-28	1,9	1,6	1,2
darunter:			
Deutschland	1,7	1,9	1,2
Euroraum	1,6	1,5	1,2
darunter:			
Frankreich	1,2	1,2	1,0
Griechenland	-0,3	-0,9	0,1
Italien	0,6	0,6	0,4
Niederlande	2,0	1,2	1,4
Österreich	0,9	1,1	0,9
Portugal	1,5	0,9	1,0
Spanien	3,2	2,7	2,0
Großbritannien	2,2	1,7	0,9
Schweiz	0,8	1,5	1,0
USA	2,6	1,6	2,1
Japan	0,6	0,2	0,3
BRIC-Staaten**	1,6	2,3	3,4

* Prognose IMK 3./ 4. Quartal 2016; Wert für das Jahr 2016 für Deutschland vom Statistischen Bundesamt.

** ungewichtetes Mittel der Staaten Brasilien, Russland, Indien, China.
Quelle: IMK; Statistisches Bundesamt

1.2 Arbeitsmarkt

Die Zahl der Arbeitslosen belief sich in Deutschland im Mai 2017 auf ca. 2,5 Millionen. Saisonbereinigt ist dies der niedrigste Stand seit der deutschen Wiedervereinigung. Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt verringerte sich die Zahl der Arbeitslosen um etwa 166.000 Personen.

Die Arbeitslosenquote, bezogen auf alle zivilen Personen im erwerbsfähigen Alter, belief sich im Mai 2017 auf 5,6 %. Im Vergleich zum Mai 2016 sank sie somit um 0,4 Prozentpunkte. In Ostdeutschland war die Quote mit 7,4 % höher als in Westdeutschland mit 5,2 %.

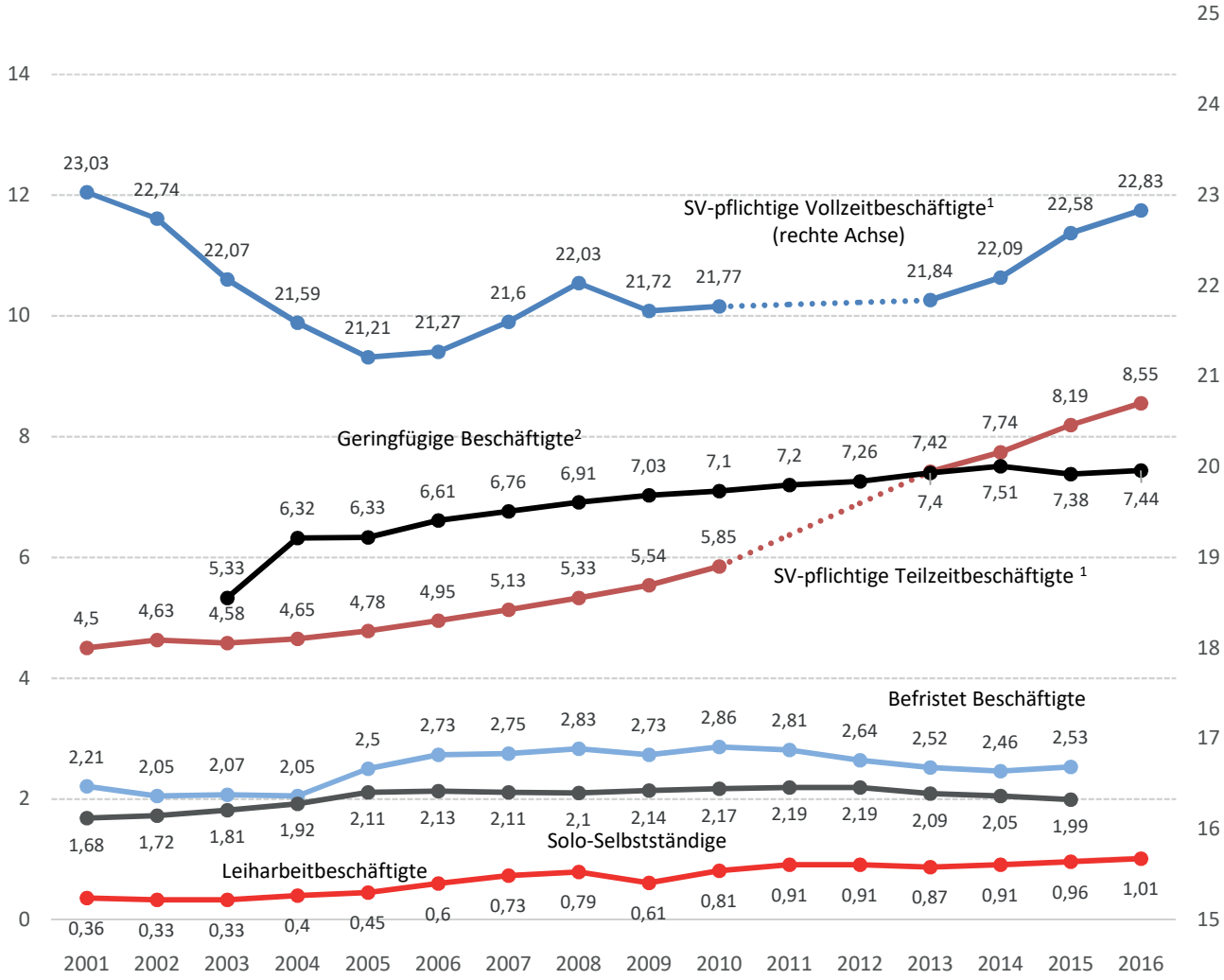
Die Zahl der Erwerbstätigen im Inland betrug im April 2017 43,98 Millionen und ist somit, saisonbereinigt, auf das Allzeithoch seit Bestehen der Bundesrepublik gestiegen. Gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt erhöhte sich die Erwerbstätigkeit um 660.000 Menschen. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung lag im März 2017 bei 31,93 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs von 766.000.

Trotz dieser erfreulichen Trends gibt es nach wie vor Probleme auf dem Arbeitsmarkt. So lag die Zahl der Unterbeschäftigung, die neben den offiziellen Arbeitslosen auch solche enthält, die in sich in Maßnahmen befinden oder kurzfristig erkrankt sind, um über 1 Mio. höher als die gemeldete Zahl der Arbeitslosen. Auch der Anteil der Langzeitarbeitslosen verharrt trotz steigender Beschäftigung auf hohen Niveau. Die langfristige Integration in den Arbeitsmarkt gelingt nur selten. Auch die Situation älterer Arbeitsloser (ab 55 J.) ist sehr problematisch und hat sich die letzten Jahren sogar verschlechtert. Sie finden schwerer wieder Arbeit und sind länger arbeitslos als andere Altersgruppen. Zeitgleich ist auch der Berufseinstieg von jungen Menschen von prekärer Beschäftigung geprägt.

Das Ausmaß von atypischer und prekärer Arbeit stieg zuletzt weniger stark als in der Vergangenheit, verharrt aber auf hohem Niveau (s. Abb. 1.3) und ist für viele Arbeitnehmer/innen keineswegs eine Brücke in den Arbeitsmarkt, sondern ein Dauerzustand. Ein Problem stellt die Teilzeitarbeit dar, als dass es viele Hinweise gibt, dass sie häufig unfreiwillig ist. Die Wünsche der Arbeitgeber decken sich oft nicht mit den Wünschen der Beschäftigten. Die Beteiligung von Frauen am Arbeitsmarkt entwickelt sich 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.

Im Jahr 2016 wurde ein Rekordniveau von über 1 Mio. Leiharbeiter/innen erreicht. Leiharbeit ist ein höchst unsicheres Arbeitsverhältnis und wurde 2016 in mehr als der Hälfte der Fälle nach weniger als drei Monaten wieder beendet. Dies ist zusätzlich vor einem dramatischen Einkommensunterschied im Vergleich zu Beschäftigten in Normalarbeitsverhältnissen zu sehen. Niedrigeres Einkommen, schlechtere Arbeitsbedingungen, ein erhöhtes Risiko arbeitslos zu werden und geringe Aufstiegschancen müssen auch die 2,7 Millionen befristet Beschäftigten erdulden. Das sind 1 Mio. mehr als noch 2001. So ist es nicht verwunderlich, dass atypisch und prekär Beschäftigte häufig zu den 1,1 Millionen abhängig Beschäftigten gehören, die auf ergänzende Hartz-IV Leistungen angewiesen sind.
Es gibt derzeit 4,86 Mio. geringfügig entlohnte Beschäftigte in Deutschland. Davon sind 2,9 Mio. im Erwerbsalter von 25 bis 64 Jahren.

Abb. 1.3: Entwicklung der abhängigen Beschäftigung 2001 bis 2016



[1] Wegen einer Umstellung im Erhebungsverfahren liegen für den Zeitraum März 2011 bis September 2012 keine Werte vor. Der starke Anstieg der Teilzeitarbeit durch die Umstellung ist damit zu erklären, dass die Arbeitgeber im Zuge der Umstellung in den Lohnabrechnungsprogrammen die melderelevanten Angaben über ihre Beschäftigten überprüft und häufig auch aktualisiert haben. Für die sv. Teilzeitbeschäftigung kann dieser Sondereffekt mit rund 4 Prozentpunkten veranschlagt werden.
[2] insgesamt mit ausschließlich sowie im Nebenjob geringfügig entlohnte Beschäftigte.
Quelle: Bundesagentur für Arbeit; IAB-Betriebspanel, Statistisches Bundesamt.

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 eine grobe Verteilungskennziffer. Sie spiegelt, wenn auch mit Abstrichen, die funktionale Einkommensverteilung zwischen den Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital wider.[2] Bei der Entwicklung der Lohnquote sind vor allem langfristige Tendenzen zu beachten, da kurzfristige Veränderungen konjunkturelle Ursachen haben können.[3] 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 der verringerten 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).[4] 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.

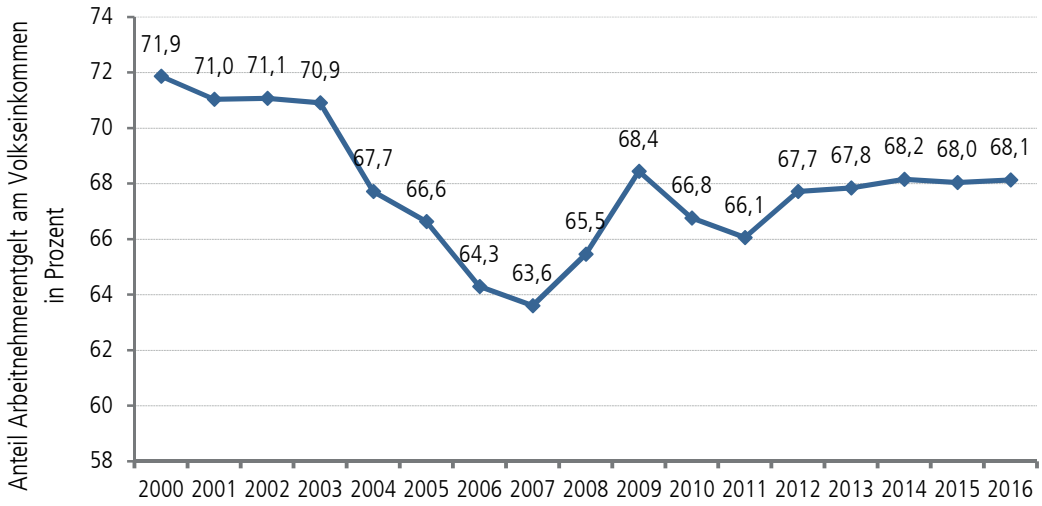
Im Jahr 2008 setzte eine gegenläufige Bewegung ein. So stieg die Lohnquote erstmals seit vielen Jahren wieder. Im Krisenjahr 2009 und im Kontext des starken Rückgangs der Wirtschaftsleistung stieg die Lohnquote auf 68,4 % und somit um 3 Prozentpunkte zum Vorjahr. Das heißt jedoch nicht, dass eine reale 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, während die Arbeitnehmerentgelte lediglich stagnierten.
Ein Anstieg der Lohnquote war im Jahr 2012 zu verzeichnen, wenn auch auf niedrigem Niveau. Seitdem bewegt sich die Lohnquote seitwärts und liegt aktuell bei 68,1% und somit ähnlich wie in den Jahren zuvor.

[2] Arbeitseinkommen aus selbstständiger Arbeit sowie Einkommen von mithelfenden Familienangehörigen werden nicht oder nicht in vollem Maße berücksichtigt. Zinseinkünfte, Dividenden und Mieteinnahmen werden den Gewinneinkommen (Profitquote) zugerechnet. In die Profitquote fließen auch Einkünfte von Selbstständigen ein, die durchaus als Arbeitseinkommen gedeutet werden können. Bonuszahlungen sind hingegen Bestandteil der Arbeitseinkommen und haben somit Einfluss auf die Lohnquote.

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

[4] Ein Absinken der Lohnquote lässt nicht zwangsläufig auf eine Verschlechterung des Einkommensniveaus schließen. Bei einem steigenden Volkseinkommen kann auch bei einer abwärtsgerichteten Lohnquote ein Anstieg der Arbeitseinkommen entstehen, wobei sich hierbei allerdings die relative Position der Einkommen gegenüber den Unternehmens- und Vermögenseinkommen verschlechtert.

Abb. 2.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland seit 2000



Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

Die folgende Tabelle 2.1 fasst zentrale Kennziffern der funktionellen Verteilung zusammen. Die Bruttolohnquote[5] betrug im Jahr 2016 55,8 %. Die Nettolohnquote[6] lag 2016 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. Die bereinigte Lohnquote belief sich im Jahr 2016 auf 68,8 % und damit etwas höher als die unbereinigte Lohnquote.

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

[6] Bruttolohnquote abzüglich der Sozialbeiträge der Arbeitnehmer/-innen und der Einkommenssteuern.

Tabelle 2.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquoten und Profitquote seit 2000

Jahr	Volkseinkommen	Lohnquote[1]	Profitquote[2]	Bruttolohnquote[3]	Nettolohnquote[4]	bereinigte Lohnquote[5]
	in Mrd. Euro	in Prozent am Volkseinkommen				
2000	1.554,9	71,9	28,1	57,7	38,6	58,8
2001	1.596,8	71,0	29,0	57,3	38,7	58,0
2002	1.606,7	71,1	28,9	57,4	38,7	57,7
2003	1.612,7	70,9	29,1	57,1	38,2	57,7
2004	1.692,5	67,7	32,3	54,7	37,1	56,7
2005	1.716,8	66,6	33,4	53,8	36,5	56,1
2006	1.811,1	64,3	35,7	51,8	34,8	54,9
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	56,9
2010	1.923,2	66,8	33,2	54,0	36,5	55,8
2011	2.028,1	66,1	33,9	53,7	36,0	55,6
2012	2.054,5	67,7	32,3	55,1	36,8	56,5
2013	2.107,8	67,8	32,2	55,4	36,9	56,5
2014	2.179,5	68,2	31,8	55,7	37,0	56,5
2015	2.263,2	68,0	32,0	55,7	37,0	56,4
2016	2.338,4	68,1	31,9	55,8	36,9	56,4

[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

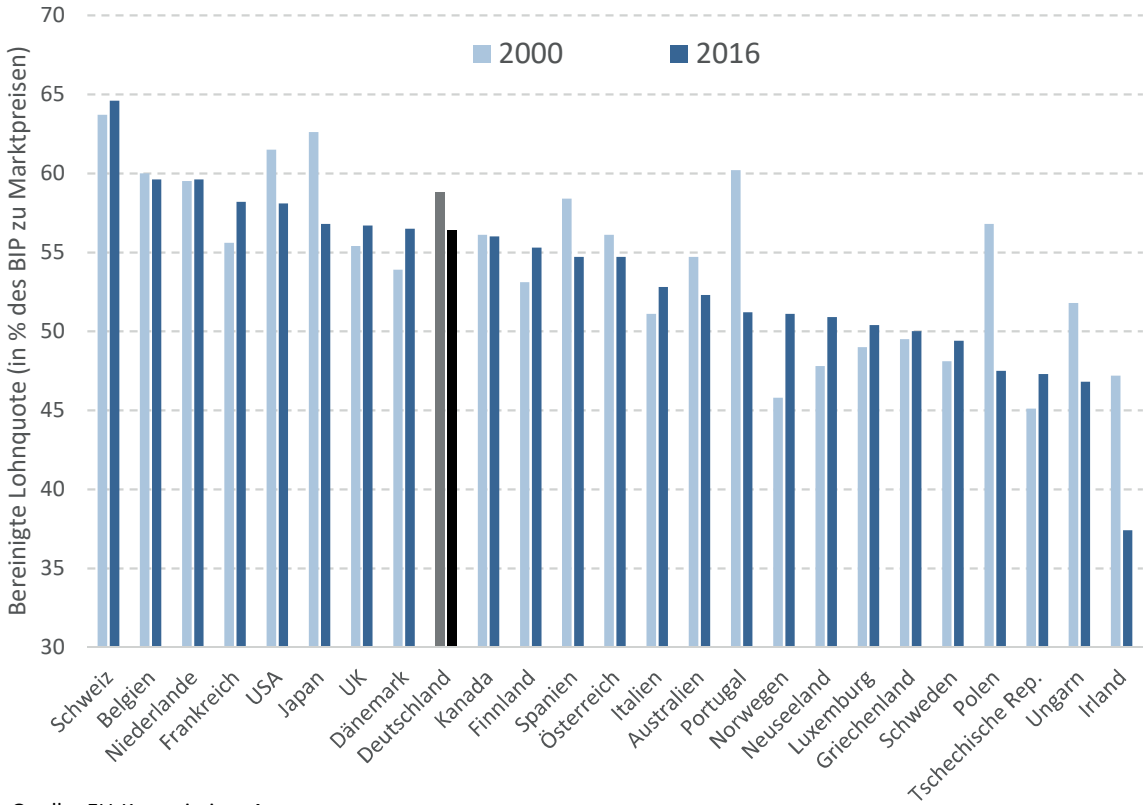
[5] Lohnquote bereinigt um Veränderungen der Erwerbstätigenstruktur in Prozent des BIP

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; EU, Ameco; eigene Berechnungen.

2.2 Entwicklung der 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. Im internationalen Vergleich rangiert Deutschland im Mittelfeld (siehe Abbildung 2.2). Die höchsten Lohnquoten, gemessen am BIP[7], weisen die Schweiz (64,6%), Belgien (59,6%) und die Niederlande (59,6%) auf. Die geringsten Lohnquoten haben Irland (37,4%), Ungarn (46,8%) und die Tschechische Republik (47,3%) zu verzeichnen. Drastische Einbußen bei den Arbeitnehmerentgelten mussten in den vergangenen Jahren insbesondere Japan, Portugal, Polen und Irland verkraften. Es gibt aber auf der anderen Seite Länder, wie Dänemark und Norwegen, in denen die Lohnquote seit der Jahrtausendwende gestiegen ist.

Abb. 2.2: Lohnquoten im internationalen Vergleich



Quelle: EU-Kommission, Ameco.

Die Gründe für die im Trend und in den meisten Ländern zu konstatierenden fallenden Lohnquoten sind vielfältig. 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.

[7] Die Messung der Lohnquote erfolgt international zumeist in Relation zum BIP und somit nicht wie im Abschnitt zuvor im Verhältnis zum Volkseinkommen. Daher lassen sich die im Durchschnitt geringeren Werte (Deutschland 56% statt 68,1%) erklären.

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 und Arbeit mobiler werden. Es profitiert schließlich der Faktor, der, relativ betrachtet, im Überfluss vorhanden ist. 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.

2.3 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

[8] Vgl. u. a. Hein und Schoder, 2011.
[9] Vgl. Stockhammer, 2013, sowie ILO, 2011.

den neutralen Verteilungsspielraum.[10,11] 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 Arbeitsproduktivität[12] ist seit 2000 jahresdurchschnittlich um 1,0%, die Preise sind um 1,4 % gestiegen. Die nominalen Bruttoverdienste wuchsen im gleichen Zeitraum um durchschnittlich 1,8 %. Ohne etwas an der funktionalen Verteilung von Arbeit und Kapital zu ändern, hätte ein neutraler Verteilungsspielraum von jahresdurchschnittlich 2,5 % ausgeschöpft werden können. Seit der Jahrtausendwende wurde der neutrale Verteilungsspielraum im Krisenjahr 2009 sowie 2012 und den vergangenen 3 Jahren ausgeschöpft (siehe Tabelle 2.2). Durchschnittlich blieb die Lohnentwicklung zwischen 2000 und 2016 jedes Jahr rund 0,8 Prozentpunkte unter dem Wert des neutralen Verteilungsspielraums.

Die Überausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums im Krisenjahr 2009 ist 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 begründet.
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. In den vergangenen 3 Jahren konnten der Verteilungsspielraum zum Teil deutlich ausgeschöpft werden. Im letzten Jahr betrug die Ausschöpfung 0,7 Prozentpunkte. Die Entwicklung der letzten Jahre ist aus Arbeitnehmersicht erfreulich. Allerdings darf die Tatsache nicht darüber hinweg täuschen, dass die Ausschöpfung auch auf die geringe gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität, wenngleich diese im Jahr 2016 wieder leicht auf 1,2 % anzog, sowie die geringe Preisentwicklung zurückzuführen ist, was sich in einen verhältnismäßig geringen Verteilungsspielraum 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 %).

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass insbesondere bis 2008 sich die Diskrepanz zwischen der Entwicklung der nominalen Bruttolöhne und der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität vergrößerte. Verteilungspoliti-

[10] Grundlage für die Berechnungen stellt die Preisentwicklung eines Jahres dar. Alternativ könnte man statt der tatsächlichen Preisentwicklung die EZB-Zielinflationsrate heranziehen, die mittelfristig nahe, aber unter 2% liegt. Dies führt dazu, dass sich der neutrale Verteilungsspielraum entsprechend der Differenz der tatsächlichen Preisentwicklung und der EZB-Zielinflationsrate vergrößert. Verfolgt man diesen Ansatz, bedeutet dies im konkreten Fall, dass im letzten Jahr eine Unterausschöpfung von 0,8 Prozentpunkten statt einer Ausschöpfung von 0,7% stattfand. Zudem wäre es bei der Berechnung des Verteilungsspielraums mithilfe der Lohnformel denkbar, statt die Arbeitsproduktivität im Jahresdurchschnitt, die konjunkturunabhängige mittelfristige Entwicklung der Arbeitsproduktivität heranzuziehen, um prozyklische Entwicklungen vorzubeugen. Vgl. hierfür auch Herr und Horn (2012).

[11] Eine weitere Möglichkeit den gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraum zu ermitteln, ist, statt anhand der Lohnformel, die Entwicklung des Volkseinkommens je Erwerbstätigenstunde für die Berechnung heranzuziehen. Dieser Ansatz führt dazu, dass sich die Ausschöpfung des Verteilungsspielraums in den vergangenen Jahren positiver darstellt. Darüber hinaus sollten für die gesamtwirtschaftliche Preisentwicklung nicht die Verbraucherpreise, sondern die Preisentwicklung des BIP zugrunde gelegt werden. Für eine eingehende Auseinandersetzung siehe Görgens (2017).

[12] Die Arbeitsproduktivität beschreibt das Verhältnis des realen BIP und des geleisteten Arbeitseinsatzes in einer Volkswirtschaft.

sche 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. Gesamtwirtschaftlich wurde die Nachfrage durch die chronische Schwäche des privaten Konsums geprägt, während Unternehmenseinkommen und -gewinne schneller wuchsen und einen Liquiditätsüberhang auf der Kapitalseite 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.

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

Jahr	Arbeitsproduktivität[1]		Preisentwicklung[2]		Verteilungs-spielraum[3]	Bruttoverdienst je Arbeitnehmer[4]		Ausschöpfung
	2010 = 100	in % gg. Vorjahr [2]	2010 = 100	in % gg. Vorjahr[2]	in %	2010 = 100	in % gg. Vorjahr	%-Punkte
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	102,7	0,6	104,1	2,0	2,6	106,3	2,7	0,1
2013	103,5	0,8	105,7	1,5	2,3	108,5	2,1	-0,2
2014	103,9	0,4	106,6	0,9	1,3	111,6	2,8	1,6
2015	104,7	0,8	106,9	0,3	1,1	114,6	2,8	1,7
2016	106,0	1,2	107,4	0,5	1,7	117,4	2,4	0,7
1991-2016[5]		1,4		1,7	3,1		2,1	-1,0
2000-2016[5]		1,0		1,4	2,5		1,8	-0,8
2010-2016[5]		1,0		1,2	2,4		2,7	0,3

[1] Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde.

[2] Verbraucherpreisindex.

[3] Neutraler Verteilungsspielraum aus Produktivität (je Erwerbstätigenstunde) und Preisentwicklung

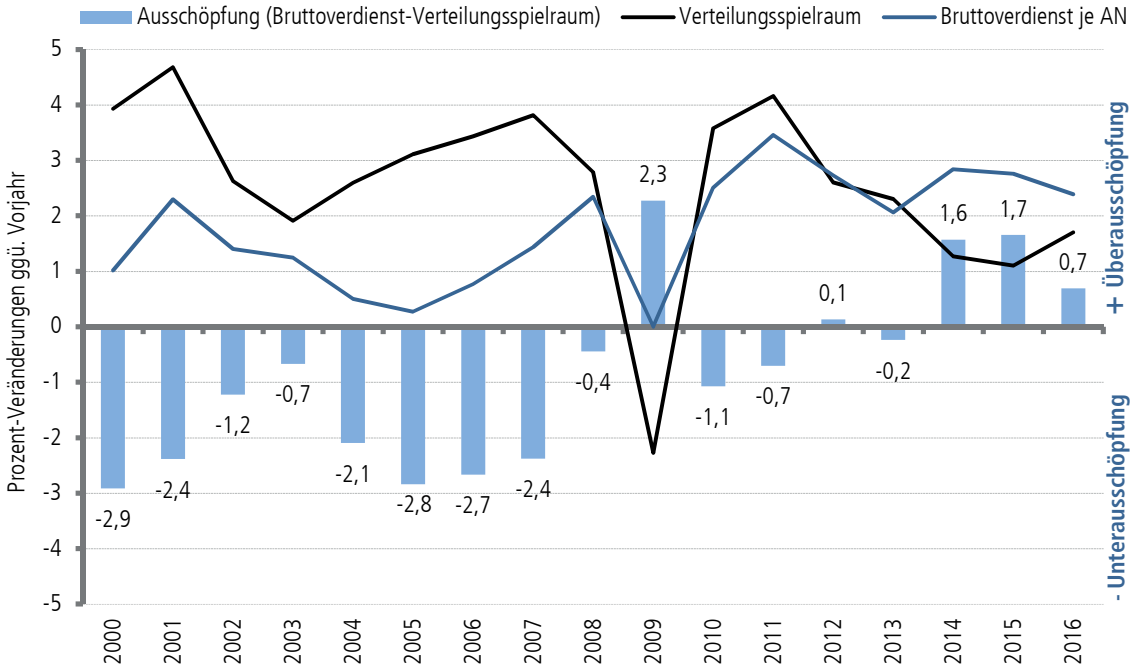
[4] Inländerkonzept

[5] jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent (bei Wachstumsraten: geometrisches Mittel, sonst: arithmetisches Mittel).

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

Abbildung 2.3 stellt für jedes Jahr die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter und die Entwicklung des neutralen Verteilungsspielraums sowie dessen Ausschöpfung seit 2000 graphisch dar. Mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 und den Jahren 2012 sowie in den letzten 3 Jahren blieb das Wachstum des nominalen Bruttoverdienstes hinter dem Verteilungsspielraum zurück.

Abb. 2.3: Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums



Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- **Seit 2012 bewegt sich die Lohnquote seitwärts.**
- **Seit 2000 sind in den meisten Industriestaaten fallende Lohnquoten zu verzeichnen.**
- **Gründe für fallende Lohnquote liegen hauptsächlich in der Finanzialisierung der Unternehmen und dem Rückzug des Staates.**
- **In den vergangenen Jahren konnte der Verteilungsspielraum ausgeschöpft werden.**
- **Diese Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums kann jahrelange Unterausschöpfung nur langsam wettmachen.**

3 Entwicklung der Arbeitseinkommen

3.1 Entwicklung in Deutschland

Im letzten Jahr wuchsen die nominalen Bruttolöhne und -gehälter um 2,4 %. Seit dem Jahr 2000 sind diese jahresdurchschnittlich um 1,8 % gestiegen. Insbesondere die Vorkrisenjahre stellte für die Beschäftigten eine Zeit relativer Bescheidenheit dar, in der kaum oder niedrige Verdienstzuwächse zu verbuchen waren. In den letzten Jahren stellte sich die Entwicklung der Bruttoeinkommen hingegen 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 verbessert. Entsprechend stiegen die Bruttoeinkommen seit 2010 jahresdurchschnittlich um 2,7 %. In absoluten Beträgen erzielte ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2016 durchschnittlich ein Bruttomonatseinkommen von 2.784 Euro.

Die realen, also um die Inflationsrate bereinigten, Bruttoverdienste stiegen im Jahr 2016 um 1,9 % im Vergleich zum Vorjahr. Dies ist auch dem Umstand geschuldet, dass die Preissteigerung mit lediglich 0,5 % 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 2000 lediglich um 0,4 % pro Jahr gestiegen. Fakt ist: Die realen Bruttolöhne liegen derzeit nur etwas über dem Niveau des Jahres 2000. Während ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2000 durchschnittlich 2.090 Euro verdiente, lag das Bruttomonatsgehalt im Jahr 2016 unter Berücksichtigung der Preisentwicklung bei 2.221 Euro. In der ersten Dekade dieses Jahrtausends kamen die Löhne und Gehälter kaum vom Fleck. Erst im Jahr 2014 haben die realen Bruttolöhne erstmals das Niveau der Jahrtausendwende erreicht.

Eine ähnliche Entwicklung ist auch bei den Nettolöhnen und -gehältern zu verzeichnen. Im Jahr 2016 stiegen diese nominal um 2,0 % zum Vorjahr. Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate ist seit der Jahrtausendwende bis 2016 mit nominal 1,7 % allerdings gering ausgefallen. Preisbereinigt sind kaum Zuwächse zu verzeichnen (0,3 %). Während im Jahr 2000 einem abhängig Beschäftigten monatlich durchschnittlich 1.398 Euro zur Verfügung standen, waren es 2016 in Preisen von 2000 lediglich 1.468 Euro. Seit 2010 stiegen die realen Nettoeinkommen um jahresdurchschnittlich 1,1 %.

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

Jahr	Nominale Bruttolöhne und -gehälter[1]		Nominale Nettolöhne und -gehälter[1]		Preisentwicklung[2]	Zuwachs (%-Bruttolohnentwicklung - Preisentwicklung)	Zuwachs (%-Nettolohnentwicklung - Preisentwicklung)	Reale Bruttolöhne und -gehälter[3]		Reale Nettolöhne und -gehälter[3]	
	Euro	% gg. Vorjahr	Euro	% gg. Vorjahr	% gg. Vorjahr	%	%	Euro	% gg. Vorjahr	Euro	% gg. Vorjahr
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	2.521	2,7	1.684	2,4	2,0	0,7	0,4	2.076	0,7	1.386	0,4
2013	2.573	2,1	1.716	1,9	1,5	0,6	0,4	2.087	0,6	1.392	0,4
2014	2.646	2,8	1.761	2,6	0,9	1,9	1,7	2.128	1,9	1.416	1,7
2015	2.719	2,8	1.804	2,4	0,3	2,5	2,1	2.180	2,5	1.446	2,1
2016	2.784	2,4	1.840	2,0	0,5	1,9	1,5	2.221	1,9	1.468	1,5
1991-2016[4]		2,1		1,9	1,7	0,4	0,2		0,4		0,1
2000-2016[4]		1,8		1,7	1,4	0,3	0,3		0,4		0,3
2010-2016[4]		2,7		2,3	1,2	1,5	1,4		1,5		1,1

[1] Inländerkonzept (monatlich je AN)

[2] Verbraucherpreisindex

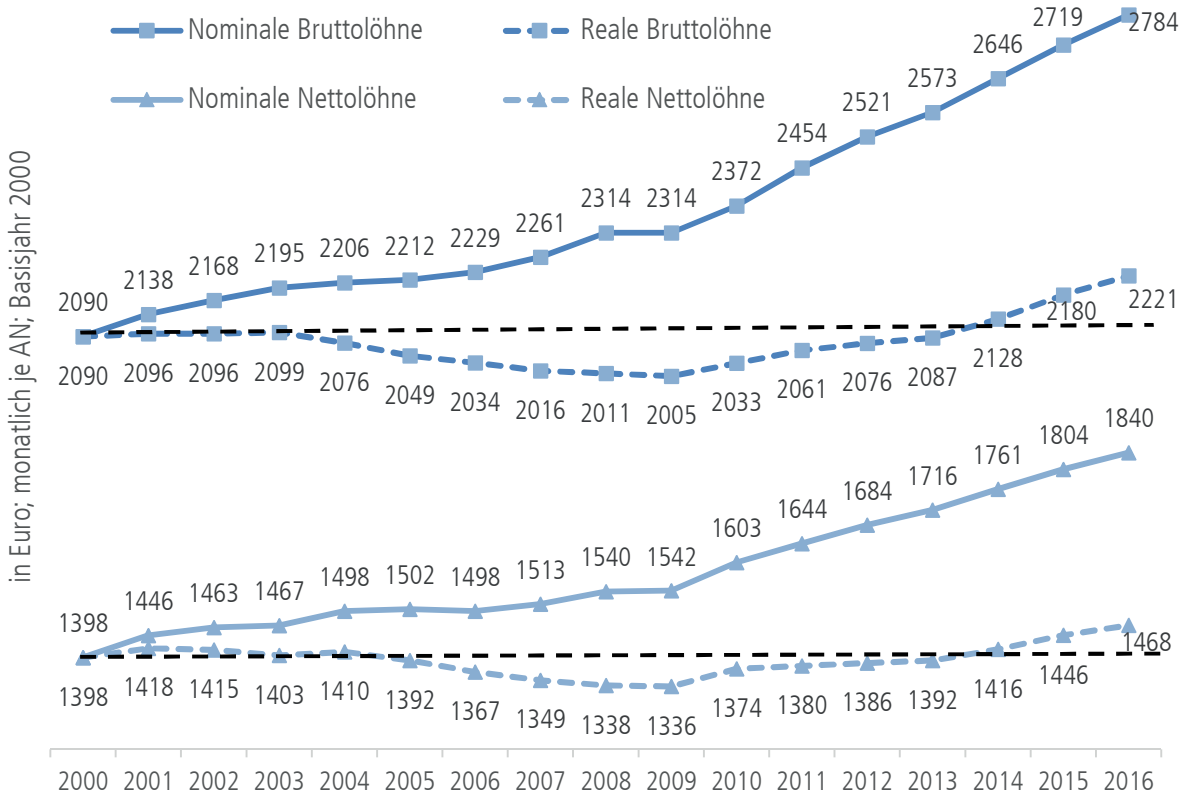
[3] Basisjahr 2000 = 100

[4] jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.1 zeigt noch einmal, 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.

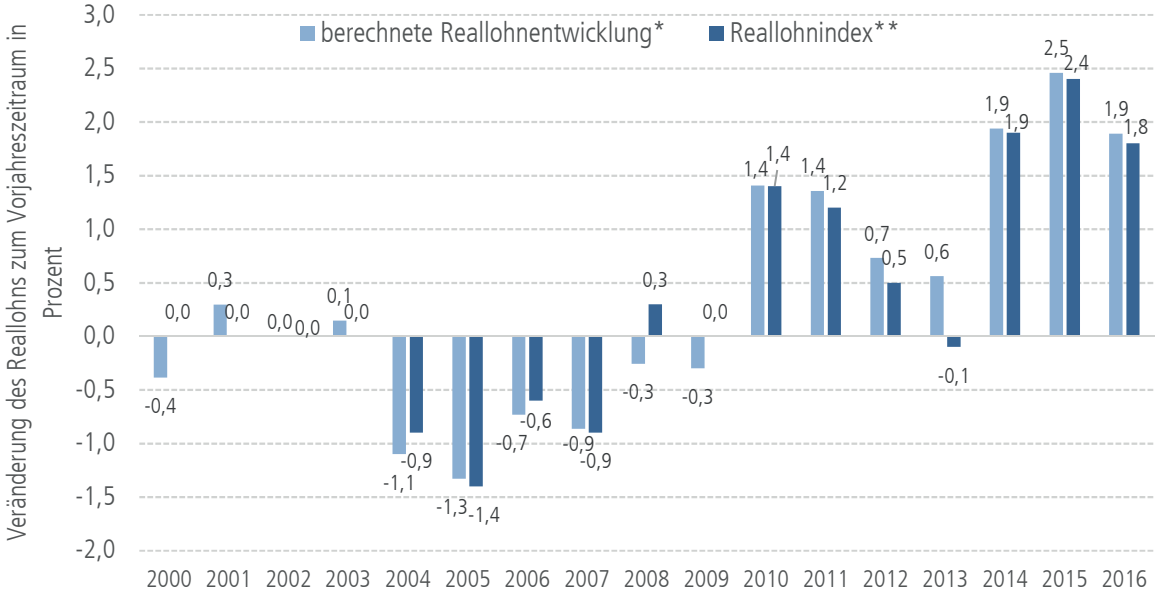
Abb. 3.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Monatslöhne und -gehälter



Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

Die Abbildung 3.2 stellt die jährliche Reallohnentwicklung seit 2000 nochmals graphisch dar. Sie zeigt, dass erst in den vergangenen Jahren die abhängig Beschäftigen reale Einkommenszuwächse verzeichnen konnten. Bis dahin zeichneten sich die Reallöhne durch eine schwache Entwicklung aus. Diese 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. Wenngleich sich der private Konsum am aktuellen Rand etwas stärker entwickelte als in den Jahren zuvor, hat dieser seit 2000 hierzulande nur um 14 % zugelegt (siehe Abb. 1.3).
Spiegelbildlich hat die Bedeutung des Außenhandels in den letzten Jahren stark zugenommen. Im gleichen Zeitraum konnten die Exporte um 111 % und die Importe um lediglich 88 % 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 und Beschäftigung. 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 unabhängiger zu machen.

Abb. 3.2: Reallohnentwicklung in Deutschland seit 2000



Anm.:

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

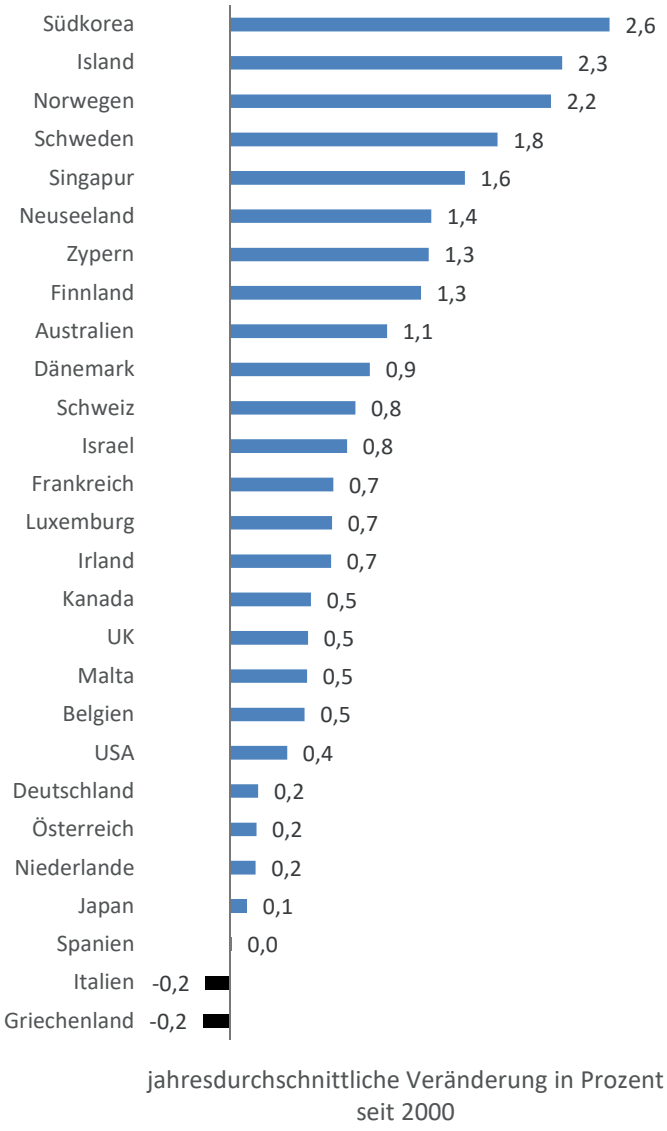
** Index nach Statistischen Bundesamt (Indexjahr 2015).

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; Destatis; eigene Berechnungen.

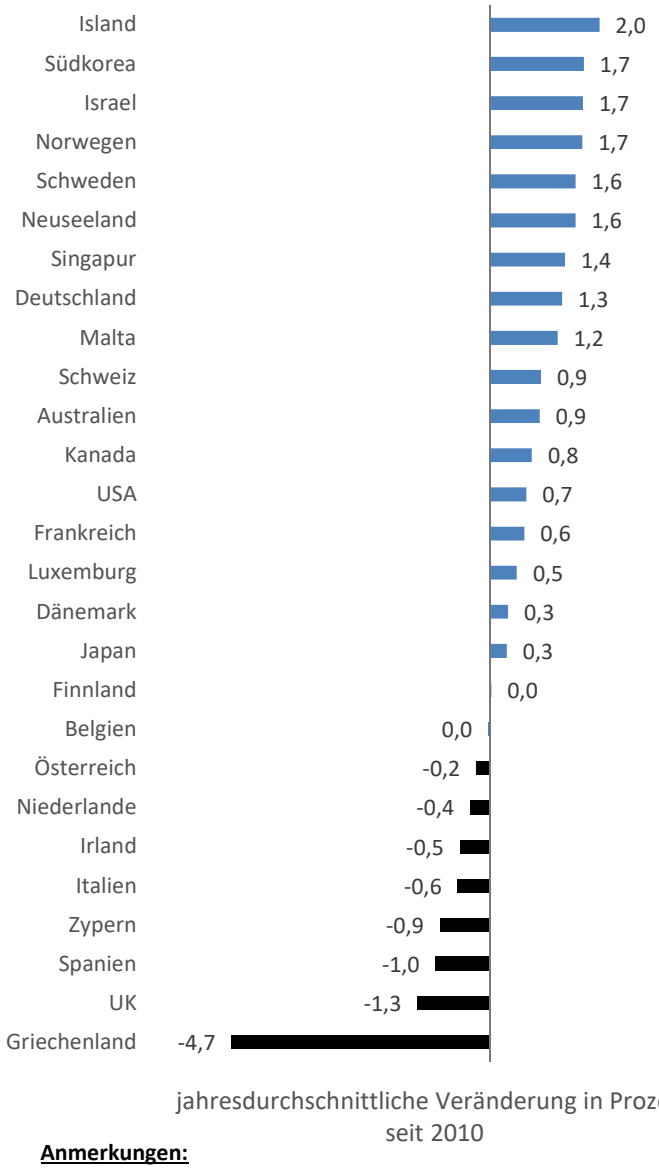
3.2 Entwicklung der Reallöhne im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich stiegen die bundesdeutschen Löhne und Gehälter zwischen 2000 und 2015 real unterdurchschnittlich. Bei der Entwicklung der realen Arbeitseinkommen bildet Deutschland unter den Industrienationen zusammen mit den krisengeplagten Ländern Italien, Spanien und Griechenland, mit dem seit Jahrzehnten sich in einer Delationsspirale befindenden Japan sowie unseren Nachbarländern Niederlande und Österreich die Schlussgruppe. Hierzulande sind die Löhne und Gehälter in diesem Zeitraum preisbereinigt um lediglich 0,2% pro Jahr gestiegen, wie auf der linken Seite in der Abbildung 3.3 zu erkennen ist. Im gleichen Zeitraum konnten Arbeitnehmer/-innen beispielsweise aus Südkorea, Island oder Norwegen reale Lohn- und Gehaltszuwächse von jährlich mehr als 2 % verzeichnen. Auch wenn diese Volkswirtschaften nur eingeschränkt mit der deutschen vergleichbar sind, ist eine große Kluft bei der realen Einkommensentwicklung zwischen Deutschland und den meisten industrialisierten Staaten doch erkennbar.

Abb. 3.3: Reallohnentwicklung in ausgewählten Staaten seit 2000 bzw. seit 2010



Anmerkungen:
Unterschiede bei Entwicklung in Deutschland (in dieser Abbildung 0,2%) zu Tabelle 3.1 (+0,3% von 2000 zu 2015) resultieren aus unterschiedlicher verwendeter Datenbasis und anderer Preisbildungs-Deflatoren (HCPI bzw. CPI).



Anmerkungen:
Unterschiede bei Entwicklung in Deutschland (in dieser Abbildung +1,3%) zu Tabelle 3.1 (+1,4% von 2010 zu 2015) 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 Reallöhne seit 2010 betrachtet. Seitdem sind die realen Einkommen hierzulande um jahresdurchschnittlich 1,3 % gewachsen. Deutschland rangiert mit dieser Steigerung im oberen Mittelfeld. Eklatant stellt sich die Situation in Griechenland dar. Dort sanken die realen Löhne im Vergleich zu 2010 um jahresdurchschnittlich 4,7 %. Hier zeigen sich die unmittelbaren Folgen der Krise und der von den sogenannten „Institutionen" 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 zusammen, Unternehmenspleiten nahmen zu, die Arbeitslosigkeit erreichte Rekordstände und Armut breitete sich rasch aus.

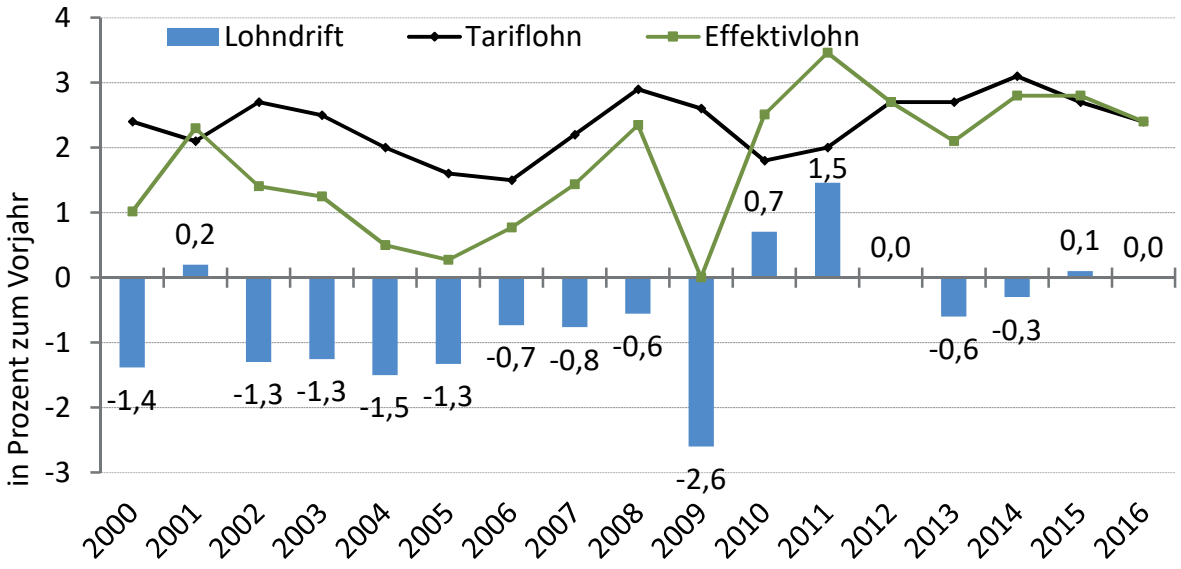
Reale Einkommenseinbußen mussten auch Beschäftigte in anderen Ländern, wie beispielsweise in Großbritannien, Spanien oder Zypern verkraften. Der starke Rückgang in Großbritannien lässt sich damit erklären, dass dort Bonuszahlungen ein wichtiger Bestandteil der Einkommen sind, insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche. 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.

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 Effektiveinkommen. 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 2016 22,8 Monate, im Jahr 1999 lediglich 14 Monate.[13]
Die gesamtwirtschaftlichen nominalen Tarifsteigerungen beliefen sich für das Jahr 2016 auf 2,4 %. Diese Entwicklung wurde maßgeblich durch die Steigerungen im Handel (+2,9%), im Baugewerbe (2,7%) sowie im Gartenbau, Land- und Forstwirtschaft (3,5%) beeinflusst.

[13] Vgl. WSI-Tarifarchiv.

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



Effektivlohn: Entwicklung nominale Bruttomonatslöhne und -gehälter (monatlich je AN), 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 Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

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 2016 sind die von den Sozialpartnern ausgehandelten Tariflöhne kumuliert um nominal 48,3 % gestiegen. Die Steigerung der nominalen Effektivlöhne ist im gleichen Zeitraum mit 34,6 % bedeutend 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, sodass viele Tarifbeschäftigte nicht im vollen Umfang von den vereinbarten Tariferhöhungen 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, wenngleich zu konstatieren ist, dass die negative Lohndrift mit 0,6 % bzw. 0,3 % vergleichsweise gering war und sich auf einem insgesamt höheren Lohnniveau bewegt. Im letzten Jahr 2016 entwickelten sich die Effektivlöhne genauso wie die Tariflöhne mit durchschnittlich 2,4 %.

3.4 Ost-West-Angleichung

Ein zentrales Anliegen gewerkschaftlicher Politik ist die Lohnangleichung in Ostdeutschland an das westdeutsche Niveau. Die innerdeutschen Lohndifferenzen sind nach mehr als 25 Jahre Wiedervereinigung nicht beseitigt. Das auf Grundlage von 50 Tarifbereichen/-branchen ermittelte durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigter belief sich im Jahr 2016 auf rund 97,5 % 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 Ausgangniveau nach der deutschen Wiedervereinigung bis 1997 in relativ großen Schritten. Seitdem verlangsamte sich das Wachstum aber merklich.

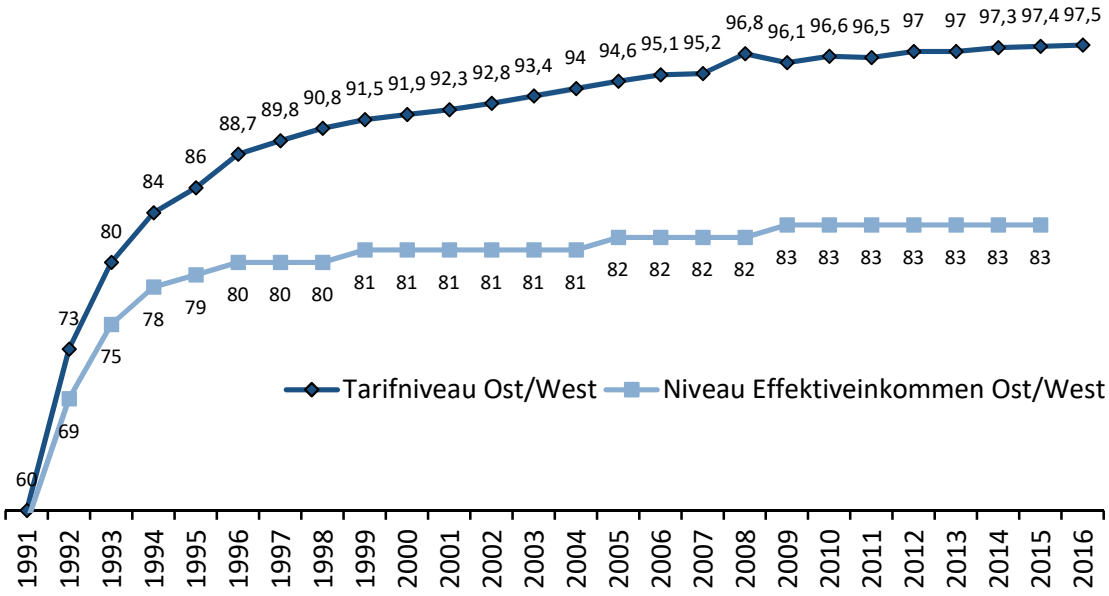
Von einer Annäherung der ostdeutschen Effektivlöhne an das westdeutsche Niveau kann nicht die Rede sein. Im Jahr 2016 erzielten die Arbeitnehmer/-innen in den neuen Bundesländern einen Effektivlohn (Bruttoverdienst zuzüglich vom Arbeitgeber gezahlter Sonderleistungen) von rund 83 % des westdeutschen Niveaus. Die Anpassung der ostdeutschen Effektivlöhne an die westdeutschen Löhne stagniert faktisch seit 20 Jahren. Die Kluft zwischen den tariflich vereinbarten und den effektiven Löhnen resultiert aus einer geringeren Tarifbindung[15] der Arbeitnehmerschaft (Ost: 49 % der Beschäftigten, West: 59 % der Beschäftigten) und der Unternehmen in Ostdeutschland (Ost: 21 % der Betriebe, West: 31 % 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.

[14] Vgl. WSI-Tarifarchiv.

[15] Branchen und Firmentarifverträge.

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

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



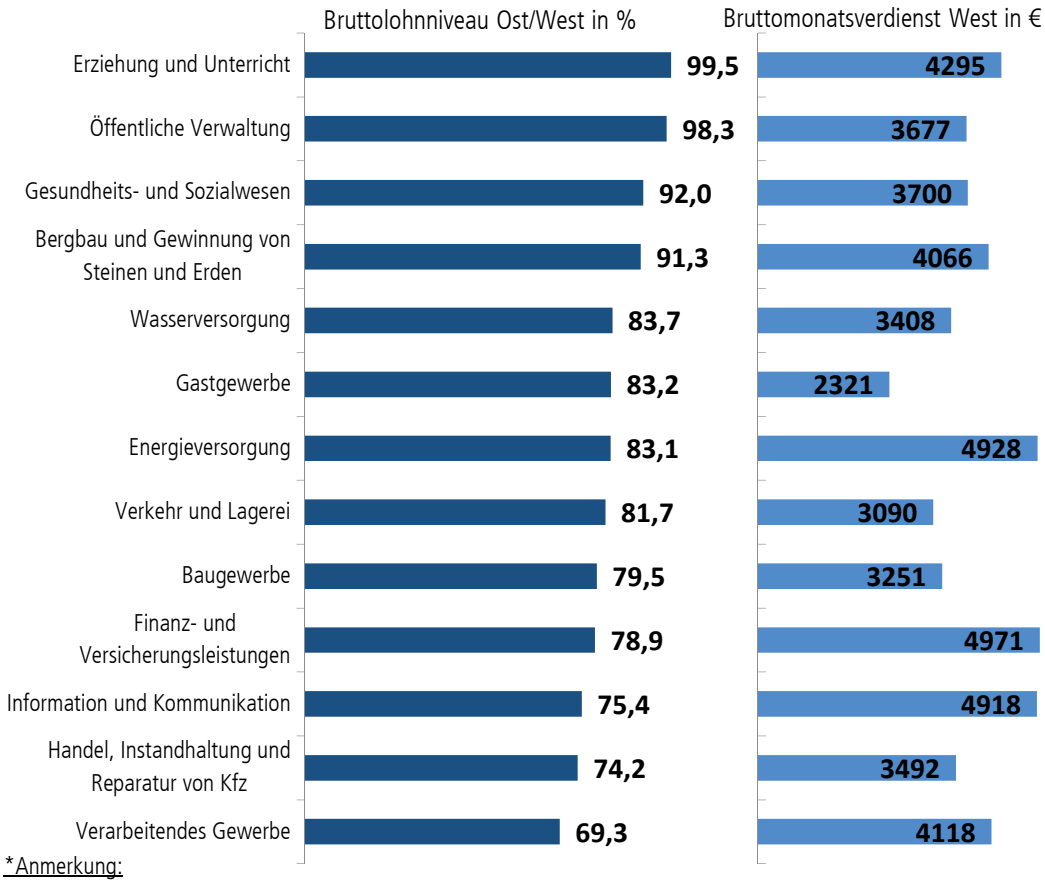
Quelle: WSI-Tarifarchiv.

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 99,5 %, in der Öffentlichen Verwaltung mit 98,3 % oder im Gesundheits- und Sozialwesen mit 92,0 % des westdeutschen Niveaus ein relativ ausgeglichenes Lohngefüge zwischen Ost und West existiert, gibt es vor allem im Verarbeitenden Gewerbe mit 69,3 %, im Handel mit 74,2 % oder in der Informations- und Kommunikationsbranche mit 75,4 % 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 vollzeitbeschäftigte/r Arbeitnehmer/-in im Bereich Erziehung und Unterricht in Westdeutschland im Jahr 2016 durchschnittlich 4.295 Euro Bruttomonatsgehalt erzielte, während ein/e Arbeitnehmer/-in dieser Branche in den neuen Bundesländern 4.275 Euro verdiente. Im Verarbeitenden Gewerbe erhielt ein/e westdeutsche Arbeitnehmer/-in monatsdurchschnittlich einen Verdienst von 4.118 Euro, im Osten der Republik lediglich 2.855 Euro. Der geringste durchschnittliche Verdienst wurde im Jahr 2016 im Gastgewerbe mit 2.321 Euro (West) bzw. 1.932 Euro (Ost), der höchste in der Finanz- und Versicherungsbranche mit 4.971 Euro (West) bzw. in Erziehung und Unterricht mit 4.275 Euro (Ost) erzielt.

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

Abb. 3.6: Bruttolohnniveau Ost/West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in West für verschiedene Wirtschaftsbereiche im Jahr 2016



*Anmerkung:
Vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer ohne Sonderzahlungen.
Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- **Die Tariflöhne entwickeln sich gut und sorgen somit für eine stabilisierende Einkommensglättung der Beschäftigten.**
- **Dennoch bewegen sich die realen Löhne nur knapp über dem Niveau der Jahrtausendwende.**
- **International rangiert Deutschland bei der Entwicklung der Realeinkommen seit 2000 in der Schlussgruppe. In den letzten Jahren allerdings zeigen die realen Löhne erfreulicherweise einen Aufwärtstrend.**
- **Die Ost/West-Angleichung bei Effektivlöhnen stagniert seit 20 Jahren.**

4 Entwicklung der Kapitaleinkommen

Nachdem im vorherigen Kapitel die Arbeitseinkommen im Fokus standen, werden nun 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.

4.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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 überstiegen (siehe Tabelle 4.1). Während die Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit dem Jahr 2000 jahresdurchschnittlich um 3,4 % stiegen, wuchsen die Arbeitnehmerentgelte im gleichen Zeitraum durchschnittlich um 2,2 %. Dies führt unweigerlich dazu, dass die relative Bedeutung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen für das Volkseinkommen in den letzten Jahren zugenommen und im Umkehrschluss die der Arbeitnehmerentgelte verloren haben.

Seit 2010 entwickelten sich die Arbeitnehmerentgelte hingegen dynamischer (+3,7 %) als die Unternehmens- und Vermögenseinkommen (+2,6 %). Auch im letzten Jahr wuchsen die Unternehmens- und Vermögenseinkommen schwächer (+3,0 %) als die Arbeitnehmerentgelte (3,5 %). Das gesamte Volkseinkommen stieg von rund 1.555 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf 2.338 Milliarden Euro im Jahr 2016 (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 2000 bis 2016

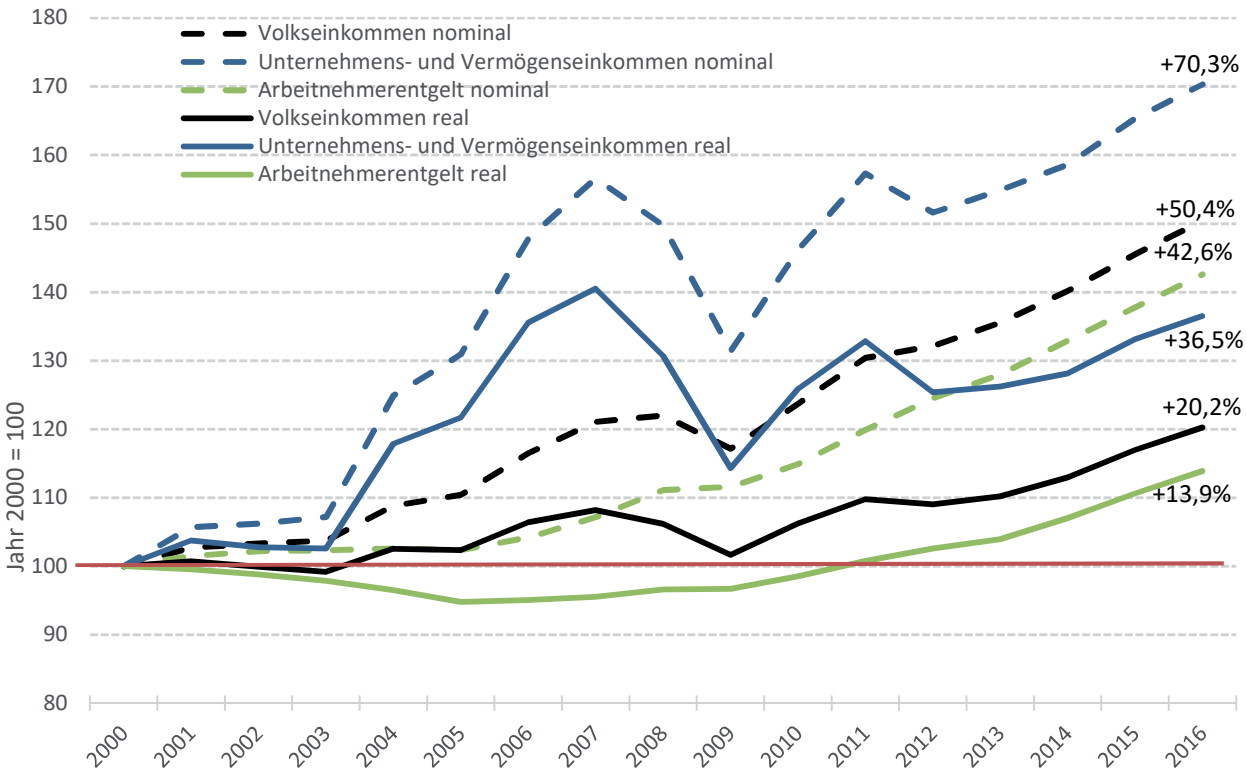
Jahr	Volkseinkommen		Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Inländer)		Arbeitnehmerentgelt (Inländer)	
	Mrd. Euro	% gg. Vorjahr	Mrd. Euro	% gg. Vorjahr	Mrd. Euro	% gg. Vorjahr
2000	1554,9	2,3	437,5	-1,5	1117,4	3,9
2001	1596,8	2,7	462,5	5,7	1134,3	1,5
2002	1606,7	0,6	464,8	0,5	1141,9	0,7
2003	1612,7	0,4	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	2054,5	1,3	663,3	-3,6	1391,2	3,8
2013	2107,8	2,6	677,7	2,2	1430,0	2,8
2014	2179,5	3,4	694,1	2,4	1485,5	3,9
2015	2263,2	3,8	723,4	4,2	1539,9	3,7
2016	2338,4	3,3	745,2	3,0	1593,2	3,5
1991-2016[1]		2,6		2,8		2,5
2000-2016[1]		2,6		3,4		2,2
2010-2016[1]		3,3		2,6		3,7

[1] jahresdurchschnittliche Veränderung (geometrisches Mittel)

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; 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 2016 konnten die Kapitaleinkommen kumuliert nominal um 70,3 %, real um 36,5 %, zulegen. Auf der anderen Seite kommen die Arbeitnehmerentgelte langsamer vom Fleck. Sie stiegen nominal um 42,6 %, real nur um 13,9 %. 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.

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



Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

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.

Die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften, also die Unternehmensgewinne vor möglichen Dividendenausschüttungen 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: -12,7 %, 2009: -14,6 % 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 6,6 % zulegen konnten. Von 2000 bis 2016 vermehrten sich die Gewinne der Kapitalgesellschaften jahresdurchschnittlich um 3,9 %, seit dem Jahr 2010 allerdings nur noch um 1,9 %.

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	266,1		32,1		298,2	
2001	298,8	12,3	50,2	56,3	349,1	17,0
2002	310,2	3,8	31,0	-38,2	341,2	-2,2
2003	313,8	1,2	19,8	-36,1	333,6	-2,2
2004	352,2	12,2	54,3	174,1	406,5	21,8
2005	370,3	5,2	73,0	34,4	443,3	9,1
2006	416,3	12,4	102,2	40,0	518,5	17,0
2007	454,6	9,2	116,3	13,7	570,8	10,1
2008	424,2	-6,7	73,9	-36,5	498,1	-12,7
2009	353,5	-16,7	72,1	-2,4	425,6	-14,6
2010	406,8	15,1	86,5	20,0	493,3	15,9
2011	422,5	3,8	103,5	19,7	525,9	6,6
2012	399,2	-5,5	92,2	-10,8	491,4	-6,6
2013	406,1	1,7	79,2	-14,1	485,3	-1,2
2014	429,4	5,7	83,7	5,7	513,1	5,7
2015	450,4	4,9	83,3	-0,5	533,7	4,0
2016	464,6	3,2	88,8	6,7	553,4	3,7
2000-2016[1]		3,5		6,6		3,9
2010-2016[1]		2,2		0,5		1,9

[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 6,6 % von 32,1 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf 88,8 Milliarden Euro im Jahr 2016. Das bisherige Maximum mit 116,3 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: -36,5 %). Seit 2010 stagnieren die Vermögenseinkommen im Jahresdurchschnitt (+0,5 %).

Die Betriebsüberschüsse der Kapitalgesellschaften konnten seit der Jahrtausendwende jahresdurchschnittlich um 3,5 % 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, wenngleich sie immer noch den Großteil der Gewinne ausmachen. Seit 2010 hat sich das Blatt jedoch etwas gewendet, da die Betriebsüberschüsse (+2,2%) seitdem einen größeren Beitrag zur Unternehmensentwicklung leisten als die Vermögenseinkommen.

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 4,8 %. Die finanziellen Kapitalgesellschaften mussten hingegen im gleichen Zeitraum Gewinneinbrüche verkraften (-9,4 %). Diese divergierende Tendenz vergrößert sich, wenn man die Entwicklung seit 2010 betrachtet. Finanzielle Kapitalgesellschaften erlitten seitdem erhebliche Gewinnrückgänge.

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.

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.

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:			
				Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften		Finanzielle Kapitalgesellschaften	
	Mrd. Euro	Veränd. gg. Vorjahr in %	Mrd. Euro	Mrd. Euro	Veränd. gg. Vorjahr in %	Mrd. Euro	Veränd. gg. Vorjahr in %
2000	298,2		58,2	259,2		39,1	
2001	349,1	17,0	33,7	325,0	25,4	24,1	-38,3
2002	341,2	-2,2	33,3	310,6	-4,4	30,7	27,3
2003	333,6	-2,2	37,8	311,2	0,2	22,4	-27,0
2004	406,5	21,8	46,3	369,5	18,7	37,0	65,4
2005	443,3	9,1	53,6	389,9	5,5	53,4	44,3
2006	518,5	17,0	66,3	454,8	16,6	63,7	19,2
2007	570,8	10,1	69,8	503,4	10,7	67,4	5,8
2008	498,1	-12,7	64,2	455,8	-9,5	42,3	-37,2
2009	425,6	-14,6	45,6	387,2	-15,1	38,4	-9,2
2010	493,3	15,9	52,9	453,0	17,0	40,3	4,8
2011	525,9	6,6	65,0	493,3	8,9	32,6	-19,0
2012	491,4	-6,6	70,0	473,0	-4,1	18,4	-43,6
2013	485,3	-1,2	68,2	474,5	0,3	10,8	-41,3
2014	513,1	5,7	69,3	498,6	5,1	14,5	34,2
2015	533,7	4,0	71,7	526,1	5,5	7,6	-47,5
2016	553,4	3,7	82,5	545,4	3,7	8,1	6,1
2000-2016[1]		3,9			4,8		-9,4
2010-2016[1]		1,9			3,1		-23,5

[1] jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent (geometrisches Mittel).

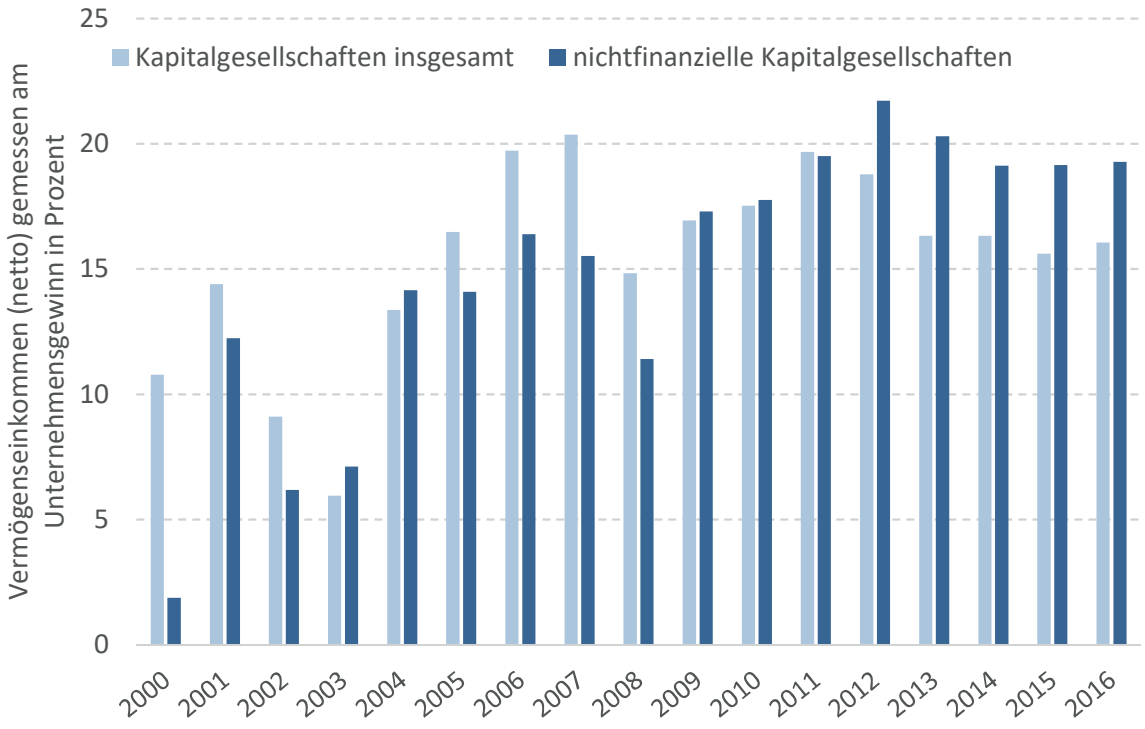
[2] geleistete Einkommens- und Vermögensteuern

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

Mehr als ein Sechstel der Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften sind auf Einkommen durch Vermögenswerte zurückzuführen, wie aus der Abbildung 4.2 hervorgeht. Auch die nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften generieren einen erheblichen Teil ihrer Gewinne aus Einkommen von Vermögenswerten (ca. 19 %). Seit einigen Jahren ist der Anteil der Vermögenseinkommen am Gewinn bei den nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften gar höher als bei den finanziellen Kapitalgesellschaften. 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.

Abb. 4.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen der Kapitalgesellschaften



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

4.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte

Einzelunternehmen und Selbstständige 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. Die Unternehmensgewinne im Bereich der privaten Haushalte[18], die Aufwendungen für betriebliche Zinsen und Pachten berücksichtigen, haben sich seit 2000 bis einschließlich 2016 mit jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten von 2,7 % im Vergleich zu denen der Kapitalgesellschaften (+3,9 %; vgl. Tabelle 4.4) geringer entwickelt. Ein Grund für die schwächere Entwicklung der Unternehmensgewinne liegt nicht nur in der geringen Nachfrage nach Dienstleistungen, sondern bei kleineren Zulieferern auch an ihrer fehlenden Durchsetzungskraft gegenüber großen, marktmächtigen Unternehmen. Seit 2010 setzte hingegen eine andere Entwicklung ein. So überstiegen die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte (+4,4 %) die der Kapitalgesellschaften (1,9 %), auch dadurch bedingt, dass die Binnennachfrage im Vergleich zu den Vorjahren zugenommen hat. Im Jahr 2016 stiegen die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte um 5,8 %. Die Entwicklung am aktuellen Rand mit hohen Zuwächsen der Gewinne begründet sich auch aufgrund des Niedrigzinsumfeldes und somit zu geringeren zu leisteten betrieblichen Zinsen.

Tabelle 4.4: Primäreinkommen der privaten Haushalte

Jahr	Unternehmensgewinne der privaten Haushalte		Arbeitnehmerentgelte		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	131,0		1117,4		296,9	
2001	126,5	-3,4	1134,3	1,5	329,3	10,9
2002	129,7	2,5	1141,9	0,7	312,5	-5,1
2003	129,8	0,1	1143,6	0,2	337,3	7,9
2004	135,7	4,5	1146,1	0,2	343,1	1,7
2005	142,0	4,7	1144,0	-0,2	364,5	6,2
2006	149,7	5,4	1164,4	1,8	396,8	8,9
2007	150,0	0,2	1197,2	2,8	415,8	4,8
2008	161,8	7,8	1241,6	3,7	425,5	2,3
2009	137,3	-15,1	1246,7	0,4	404,7	-4,9
2010	155,5	13,2	1283,8	3,0	385,4	-4,8
2011	170,5	9,7	1339,7	4,4	393,4	2,1
2012	174,9	2,6	1391,2	3,8	397,0	0,9
2013	183,0	4,6	1430,0	2,8	387,4	-2,4
2014	181,4	-0,8	1485,5	3,9	385,8	-0,4
2015	190,6	5,1	1539,9	3,7	387,0	0,3
2016	201,6	5,8	1593,2	3,5	391,7	1,2
2000-2016[1]		2,7		2,2		1,7
2010-2016[1]		4,4		3,7		0,3

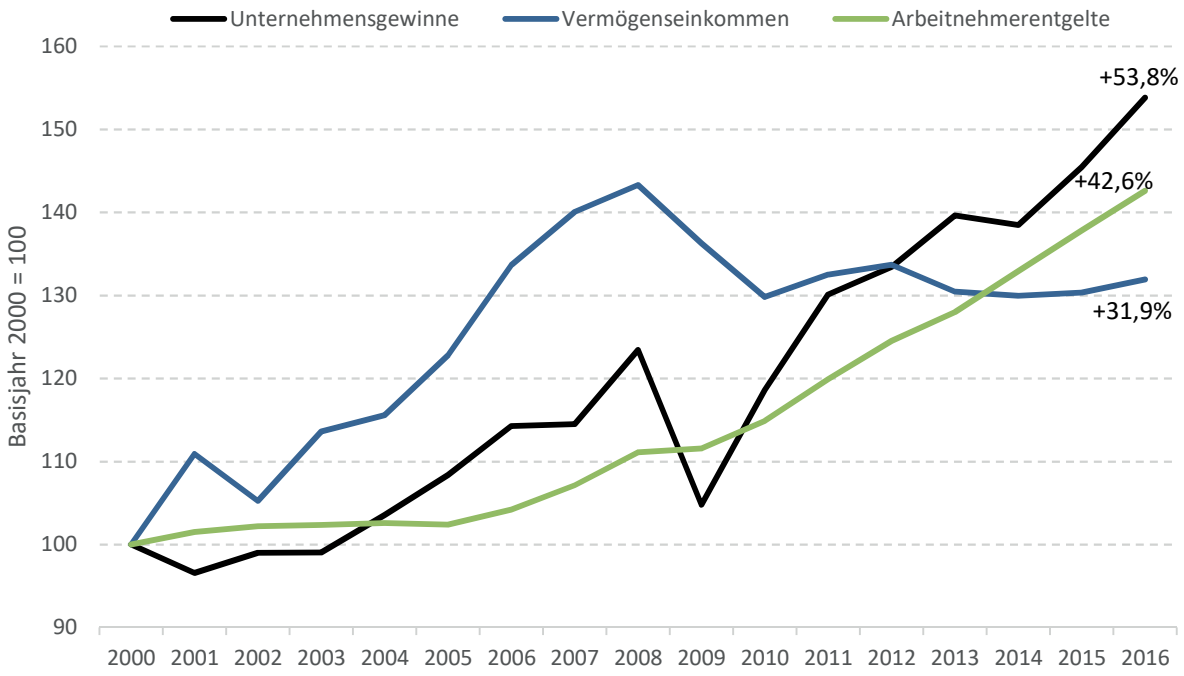
[1] jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)
Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

[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.

Neben den Arbeitnehmerentgelten sind die Vermögenseinkommen, absolut betrachtet, die wichtigste Einkommensquelle des Primäreinkommens privater Haushalte. Sie wuchsen seit 2000 von 296,9 Milliarden Euro netto bis zum Jahr 2016 auf 391,7 Milliarden Euro und somit um jahresdurchschnittlich 1,7 %. Diese Entwicklung hat sich allerdings seit 2010 stark abgekühlt (+0,3%).

Es lässt sich festhalten, dass die Bedeutung der Unternehmensgewinne für die Einkommenssituation der privaten Haushalte seit dem Jahr 2000 sukzessive zunimmt (vgl. Abbildung 4.3). Während die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte seit 2000 um ca. 54% stiegen, entwickelten sich die Arbeitnehmerentgelte mit 43% und die Vermögenseinkommen mit 32% geringer.

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



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Fakt ist:

- **Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen steigen seit 2000 schneller als die Arbeitnehmerentgelte.**
- **Die Unternehmensgewinne der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften entwickelten sich in den vergangenen Jahren gut, während die Gewinne der finanziellen Kapitalgesellschaften im Trend rückläufig sind.**
- **Für die privaten Haushalte nimmt die Bedeutung der Vermögenseinkommen ab. Hingegen werden Unternehmensgewinne und Arbeitnehmerentgelte für die Einkommensgenerierung wichtiger.**

5 Einkommensverteilung

In den vorherigen Abschnitten wurde die funktionale Verteilung, also die Verteilung von Arbeit und Kapital näher beleuchtet. Der Fokus der folgenden Abschnitte 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. 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 Verteilung der Einkommen ist in Deutschland sehr ungleich. Zwar ist die Einkommensungleichheit im letzten Jahr nach Daten von der europäischen Statistikbehörde Eurostat etwas zurückgegangen, doch zeigt die langfristige Perspektive, dass die Einkommen im Trend ungleicher verteilt sind als vor einer Dekade, wie aus der Abbildung 5.1 ersichtlich ist. Von 2005 bis einschließlich 2015 stieg der Gini-Koeffizient[19] von 26,1[20] auf nunmehr 30,1. Somit ist die Einkommensungleichheit[21] in dem betrachteten Zeitraum um rund 15 % gewachsen.

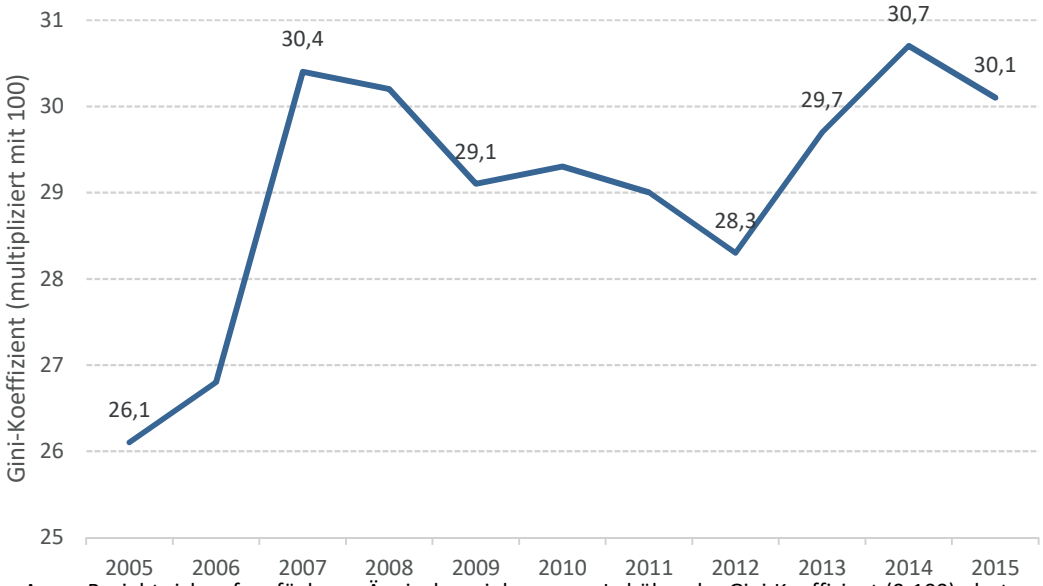
Ein temporäres Hoch bei der Einkommensungleichheit wurde im Jahr 2007 erreicht, also unmittelbar vor Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise. Im Zuge der weltweiten ökonomischen Verwerfungen sanken auch die Kapitaleinkommen erheblich, die in erster Linie von den Einkommensstärksten generiert werden. 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 sind hingegen wieder alte Aufwärtstendenzen bei der Einkommensverteilung zu beobachten. Aktuell bewegt sich die Einkommensungleichheit auf dem Niveau des Jahres 2007.

Bei der Analyse der Einkommensungleichheit wird von einigen Wissenschaftlern oder aber auch im 5. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung festgehalten, dass sich die Verteilung seit dem Jahr 2005 seitwärts bewegt hätte und somit keine Zunahme der Ungleichheit zu konstatieren wäre. An einigen Stellen im Armuts- und Reichtumsbericht ist gar schon eine Trendwende bei der Verteilung ausgerufen. Diese Feststellung ist allerdings nicht nachvollziehbar. Selbst wenn man der Ansicht sein sollte, dass sich die Einkommensverteilung seit 2005 seitwärts entwickelt hätte und somit die Ungleichverteilung auf hohem Niveau stagniert, wäre dies ausgesprochen „bemerkenswert": Denn im untersuchten Zeitraum herrschte eine schwere Finanz- und Wirtschaftskrise vor. Diese Krise führte dazu, dass sich die Einkommen zumindest temporär annäherten, da sich Vermögenseinkommen schwächer entwickelten als Arbeitseinkommen. Ein strukturelles, langfristiges

[19] 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.
[20] Einige Institutionen, wie beispielsweise die OECD, multiplizieren den Gini-Wert mit dem Faktor 100, so dass sich ein Wert zwischen 0 und 100 ergibt.
[21] Gemessen am Äquivalenzeinkommen. Dieses Einkommen ist das auf Basis des Haushaltsnettoeinkommens berechnete bedarfsgewichtete Einkommen je Haushaltsmitglied.

Auseinanderdriften der Einkommen ist seit Jahren als Trend zu beobachten, allenfalls vorübergehend durch die Krise unterbrochen.

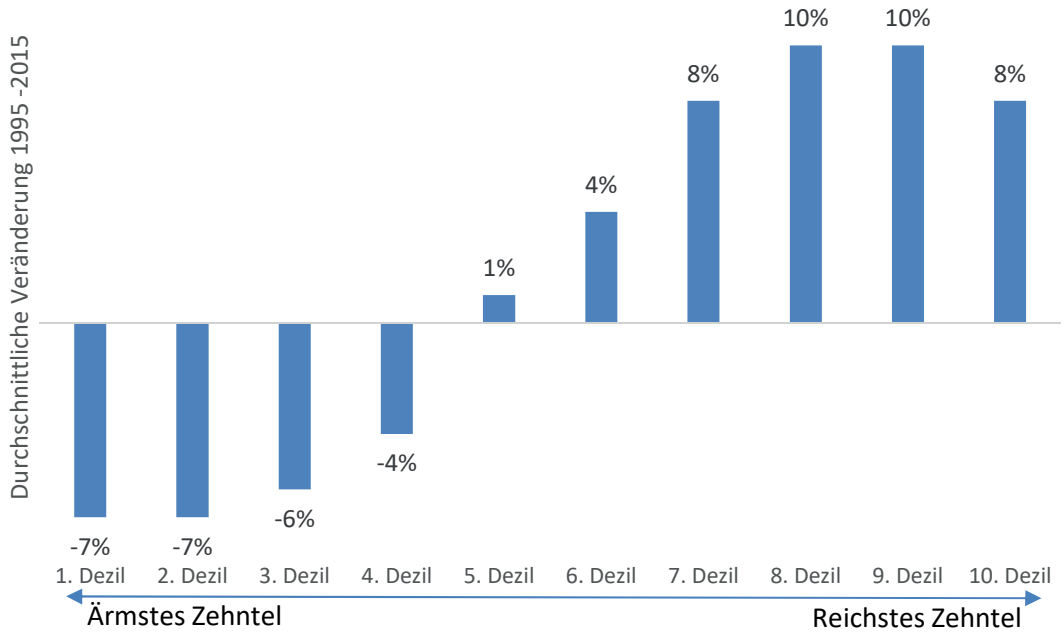
Abb. 5.1: Einkommensverteilung in Deutschland (Gini-Koeffizient)



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

Dass die Löhne und Gehälter langfristig auseinanderdriften und somit zunehmend zu einer ungleichen Verteilung der Einkommen führen, lässt sich auch in der folgenden Abbildung 5.2 herauslesen. Die Abbildung stellt dar, wie sich die realen Bruttolöhne je nach Einkommenshöhe seit 1995 entwickelten. Demnach mussten die einkommensschwächeren 40 % der abhängig Beschäftigten reale Lohneinbußen in den vergangenen 20 Jahren verkraften. Hierbei stechen insbesondere die einkommensschwächeren 20% mit realen Lohnverlusten von 7% heraus. Die höchsten Zuwächse im Beobachtungszeitraum erhielten das 8. und 9. Einkommensdezil. Sie konnten ihre Löhne real um 10% steigern.

Abb. 5.2: Entwicklung des realen Bruttostundenlohnes von abhängig Beschäftigten nach Dezilen (1995-2015)

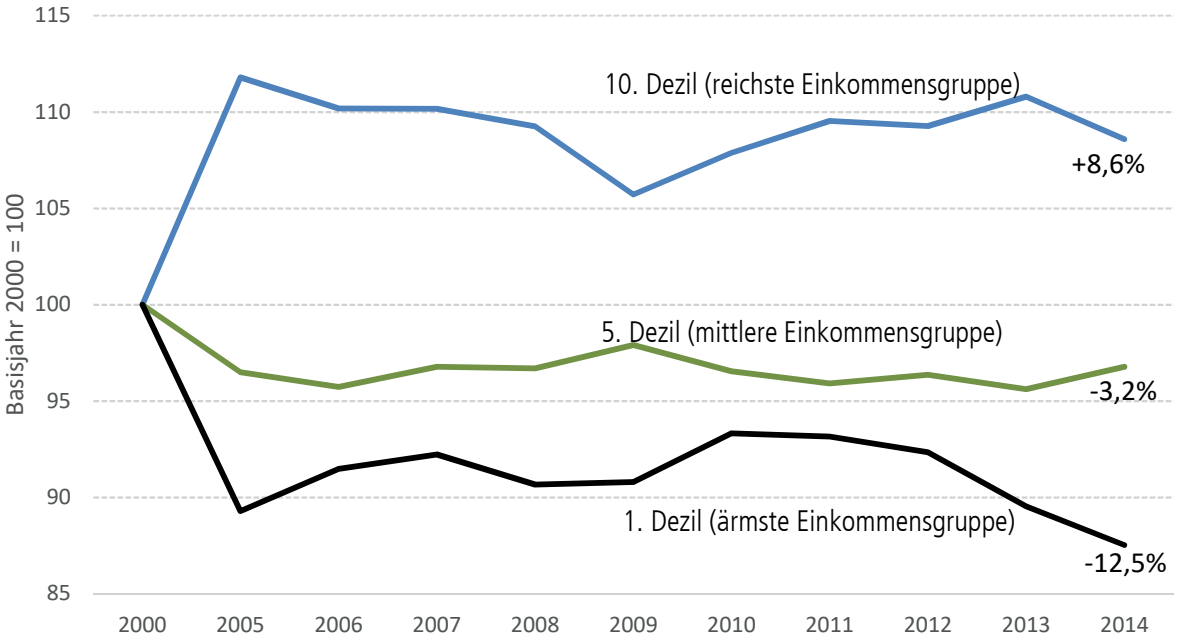


Quelle: SOEP, Berechnungen BMAS.

Dass sich die relative Position der unteren Einkommen fortwährend verschlechtere, bestätigt sich auch in der folgenden Abbildung 5.3. So erwirtschaftet das einkommensschwächste Zehntel aktuell 12,5 % weniger zu den bundesdeutschen Gesamteinkommen als noch im Jahr 2000. Wenngleich etwas geringer ausgeprägt, generierte auch das mittlere Einkommensdezil weniger am Gesamteinkommen (-3,2%) als zur Jahrtausendwende. Anders stellt es sich bei den hohen Einkommen dar. Das reichste Dezil konnte seine Einkommen um 8,5% gemessen am gesamtwirtlichen Einkommensaufkommen steigern.

Die beschriebenen Entwicklungen waren insbesondere geprägt von den Anfangsjahren dieses Jahrtausends (2000 zu 2005), in denen sich die Verteilung der Einkommen signifikant änderte. Seitdem sind die relativen Einkommenspositionen annähernd konstant geblieben. Nichtsdestotrotz können diese Ungleichheiten in 14 Jahren nicht wettgemacht oder gar zugunsten der Einkommensschwächeren gestaltet werden.

Abb. 5.3: Verteilung des Einkommensaufkommens nach Dezilen seit dem Jahr 2000



Quelle: SOEP; IAW; eigene Berechnungen.

5.2 Einkommensarmut

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. Dies hat zur Folge, dass die Mittelschicht schrumpft.

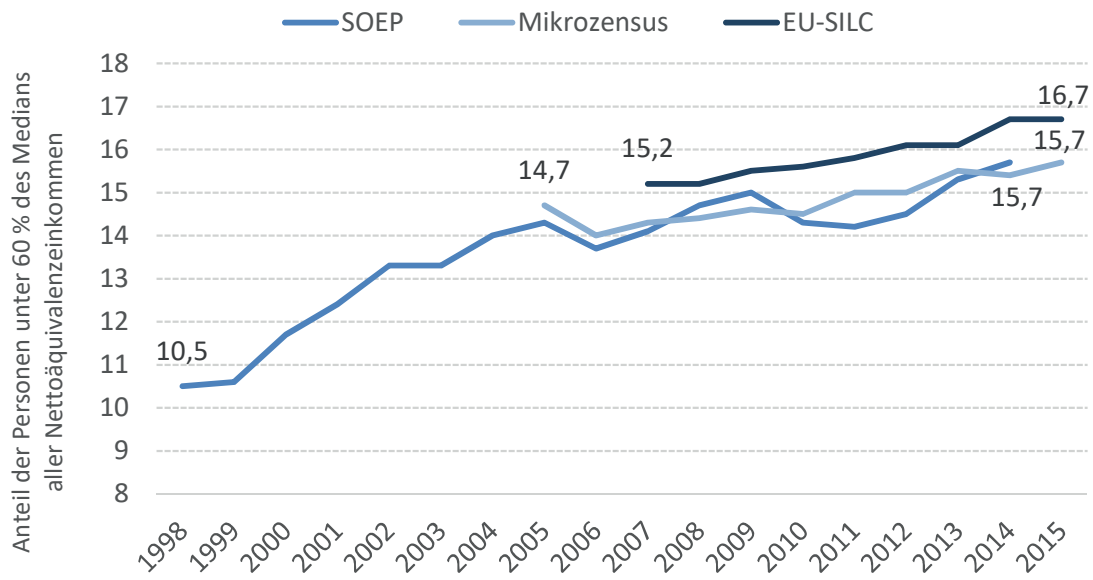
Als einkommensarm wird eine Person bezeichnet, die weniger als 60 % des Medianeinkommens der Gesamtbevölkerung bezieht.[22] Aktuell liegt die Armutsgrenze für eine/n Alleinstehende/n ohne Kind bei etwa 985 Euro monatlich netto, für eine/-n Alleinerziehende/-n mit einem Kind unter 14 Jahren 1.413 Euro und für ein Paar mit zwei Kindern über 14 Jahre 2.355 Euro.[23] Ein geringes Einkommen deutet auf eine eingeschränkte gesellschaftliche Teilhabe der betroffenen Person hin. Als einkommensreich darf sich diejenige oder derjenige nennen, die bzw. der 200 % des Medianeinkommens erzielt. Neben den materiellen Aspekten bedeutet Einkommensreichtum ein hohes Maß an Gestaltungs- und Verwirklichungsmöglichkeiten.

[22] Der relative Armutsbegriff ist immer wieder Gegenstand von kontrovers geführten öffentlichen Diskussionen. Arbeitgebernahe Wissenschaftler und konservative Politiker argumentieren oftmals, dass in Deutschland niemand unter tatsächlicher Armut leiden müsse. Sie verbinden Armut mit einem absoluten, existenziellen Begriff und folglich mit dem blanken Überleben. Doch diese einseitige Sicht ist eine Verharmlosung der Armut. Der relative Ansatz sollte dem Verständnis von Armut in einer aufgeklärten Gesellschaft entsprechen. Armut ist eine „Frage des Abstands" und beschreibt eine aufgrund geringer finanzieller Ressourcen stark eingeschränkte Lebensführung und soziale Teilhabe – jeweils im Vergleich zur Wohlstandsnormalität in der Mitte der Gesellschaft. Zudem ist die relative Armut das gängige und wissenschaftlich anerkannte Konzept in der internationalen Armutsmessung. Das starre Festhalten der Kritiker an dem absoluten Armutsbegriff hängt auch damit zusammen, dass Erfolge bei der Bekämpfung relativer Armut viel schwieriger zu erreichen sind, weil hierzu die Einkommensverteilung verändert werden muss.

[23] Hierbei werden staatliche Leistungen miteinbezogen.

Seit dem Jahr 1998 ist der Anteil der Personen, die weniger als 60 % des Medianeinkommens erhalten, von 10,5 % auf 15,7% im Jahr 2015 gestiegen, wie aus der Abbildung 5.4 ersichtlich ist. Nach Daten der Europäischen Statistikbehörde Eurostat stellt sich die Quote gar noch höher dar (16,7%). Somit lebt in Deutschland etwa jeder Sechste an der Armutsgrenze. Das sind knapp 13 Millionen Menschen. Damit folgt die Armutsgefährdungsquote einem langjährigen, leider traurigen, Aufwärtstrend. Dies sind alarmierende Zustände. Zeitgleich stieg der Anteil der einkommensreichen Personen von 6,2 % auf nunmehr 8,2 %.

Abb. 5.4: Einkommensarmut im Zeitverlauf

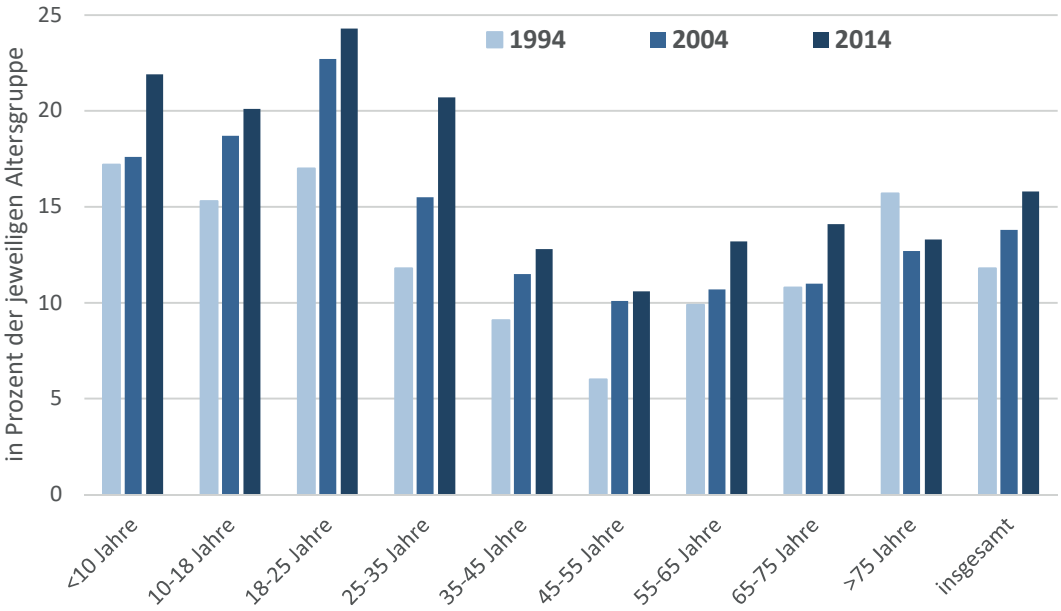


Quelle: DIW; Statistisches Bundesamt; Eurostat.

Armutsrisiko 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 5.5). 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. Das Problem der aufkommenden Altersarmut zeigt sich in diesen Daten. Auch ist davon auszugehen, dass Deutschland zukünftig noch stärker unter Altersarmut leiden wird. Auffällig ist ebenfalls, dass das Risiko in Armut zu leben in allen Altersgruppen, mit Ausnahme der über 75-Jährigen, über die letzten 20 Jahre stetig und signifikant zugenommen hat.

Abb. 5.5: 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.

Die andere Seite der Einkommenspyramide - Entwicklung der Managergehälter

Immer wieder befeuert die Höhe von Managergehältern gesellschaftliche Debatten. 75 Prozent der Bürger in diesem Land sprechen sich dafür aus, Managergehälter zu begrenzen. Ein Großteil der Gesellschaft lässt sich also von den scheinbaren Argumenten für die üppigen Spitzengehälter, wie z. B. gesteigerter Verantwortungs- und Belastungsgrad von Managern oder der intensive Wettbewerb um diese, nicht beeindrucken. Für ein Großteil der Gesellschaft ist die heutige Höhe der Managergehälter nicht tragbar.

Konkret bezieht ein Dax-Vorstandsvorsitzender im Jahr 2015 im Mittel das 157fache eines durchschnittlichen Einkommensbeziehers, wie in der Abbildung 5.6 zu sehen ist. [24] Ein/e Arbeitnehmer/-in mit einem durchschnittlichen Einkommen müsste also 157-Jahre zur Arbeit gehen, um nach dieser Zeit das Jahressalär eines DAX-Top-Managers verdient zu haben. Die „normalen" Dax-Vorstandsmitglieder konnten im Jahr 2015 Jahr jeweils das 103fache und ein MDAX-Vorstandsvorsitzender das 88fache eines durchschnittlichen Einkommens erzielen. Ein MDAX-Vorstandsmitglied kommt auch noch auf das stolze 58fache.

Bezieht man die Managergehälter in Relation zum durchschnittlichen Einkommen der jeweiligen Belegschaft des Unternehmens, ergeben sich geringere Verhältniszahlen, da die Beschäftigten in den DAX und MDAX-Unternehmen in der Regel besser verdienen als ein durchschnittlicher Einkommensbezieher in Deutschland. Demnach verdient beispielsweise ein Vorstandsmitglied beim vom Abgasskandal geplagten VW-Konzern 2015 selbst im Vergleich zu den Arbeitnehmern des Konzerns das 114fache.

Die „Manager-to-Worker-Pay-Ratio", also das Verhältnis zwischen Manger- und Arbeitnehmergehältern sowie das zum allgemeinen Durchschnittseinkommen, entkoppelt sich seit Jahrzehenten beständig. Der Höhenflug der Managergehälter weist seit den 1980er Jahren eine Gehaltssteigerung der DAX-Vorstände von mehr als 600

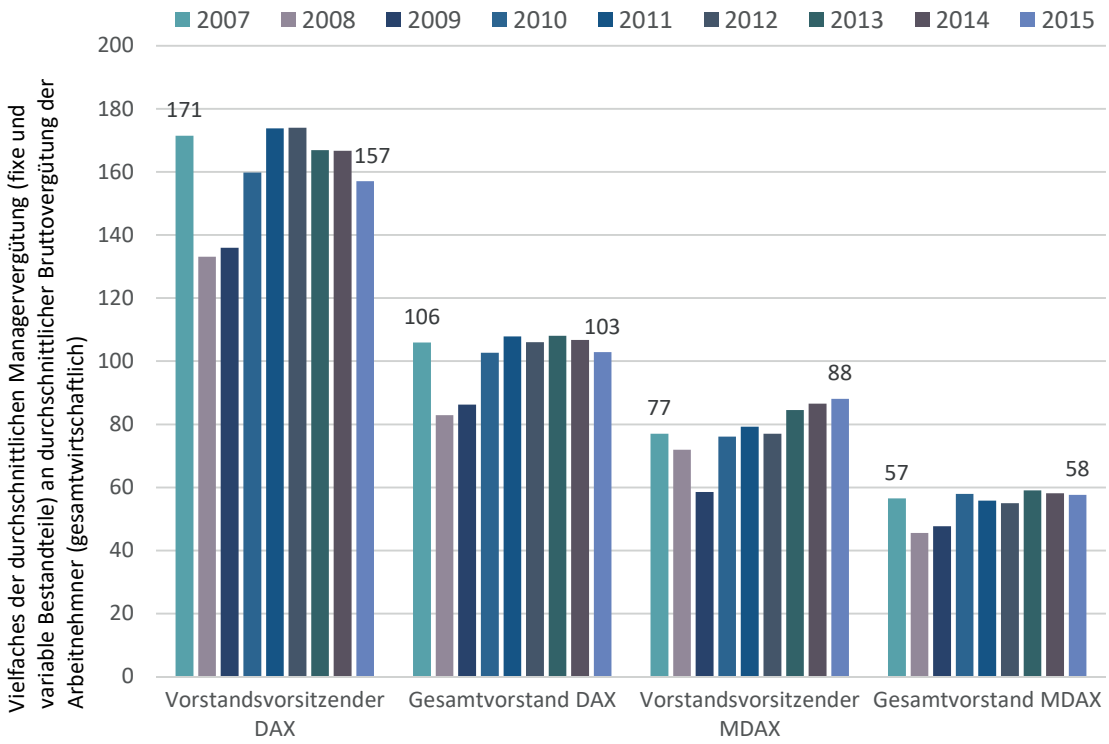
[24] Für die Berechnung wurden die durchschnittliche jährliche Bruttogesamtvergütung (fixe, variable und aktienkursbasierte Bestandteile) der Manager durch die durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer im jeweiligen Beobachtungsjahr dividiert.

Prozent auf. Der kurzfristige Rückgang in den Krisenjahren 2008 sowie 2009 lässt sich durch die variable, erfolgsabhängigere und aktienkursbedingte Natur der Managervergütung erklären, wurde aber seitdem längst 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. Dabei steht bereits im Aktiengesetz von 1965, dass sich die Vergütung in einem „angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Vorstandsmitgliedes und zur Lage der Gesellschaft" bewegen soll. Würde man dies stärker berücksichtigen, wären die Bezüge der Manager sicherlich nicht so üppig.

Der Gesetzgeber sollte hier aktiv werden und eine Deckelung der Managergehälter an das durchschnittliche Einkommen der Belegschaft vornehmen. Zudem sollten variable Vergütungsbestandteile auf das Zweifache der Grundvergütung begrenzt werden. Eine solche Deckelung der Bezüge im Verbund mit Transparenz über die Verträge und einer Langfristorientierung der Vergütungssysteme können so ein gesünderes und akzeptables Niveau der Managergehälter erzielen als derzeit. Bei erheblichen Pflichtverletzungen oder bei regelwidrigem Verhalten der Vorstände sollten Vergütungsbestandteile einbehalten oder zurückgefordert werden können. Zudem sollten Gehälter, Boni und Pensionen ab einer bestimmten Höhe zukünftig nicht mehr steuerlich privilegiert werden, indem die Abzugsfähigkeit der Vergütung als Betriebsausgaben begrenzt wird. Der Aufsichtsrat sollte einem Vergütungssystem mit Zweidrittelmehrheit zustimmen. Damit wird es nicht länger möglich sein, dass die Kapitalseite die Arbeitnehmerseite im Aufsichtsrat überstimmen kann. Die Hauptversammlung über das Vergütungssystem abstimmen zu lassen, ist kein geeigneter Weg, die Managergehälter zu begrenzen, da diese Versammlung von der Kapitalseite dominiert wird. Grundsätzlich sollte sich die Vorstandsvergütung auch an den Zielen der sozialen, gesellschaftlichen und ökologischen Verantwortung orientieren.

Abb. 5.6: Entwicklung der Manager-Gehälter seit 2007 der DAX- und MDAX-Unternehmen



Quelle: DSW Vorstandsvergütungsstudie; Statistisches Bundesamt, VGR-Detaillierte Jahresergebnisse 2016; eigene Berechnungen.

5.3 Einkommensmobilität – Finanzieller Aufstieg wird zunehmend schwieriger

Von zentraler gesellschaftlicher Bedeutung ist die Frage nach der Einkommensmobilität, also die Möglichkeit des finanziellen Auf- aber auch Abstiegs. Die Chance dem Armutsrisiko zu entkommen, ist seit Mitte der 1990er Jahre geringer geworden. Lag die Verharrungsquote, also der Anteil einer Gruppe in einer Einkommensklasse, die über einen Zeitraum von 5 Jahren sich in derselben Klasse wiederfinden, der als arm eingeordneten Personen im Jahr 1995 bei 42,4 %, so waren dies im Jahr 2013 50% der betroffenen Personen (siehe Abb. 5.7). Folglich gelingt es zunehmend weniger Menschen, aus ihrer Armutslage herauszukommen. Spiegelbildlich zeigt sich, dass der finanzielle Aufstieg zunehmend schwieriger wird. Lag die Wahrscheinlichkeit eines finanziellen Aufstiegs einer armen Person in den 1990er Jahren bei 57,6%, so betrug diese am aktuellen Rand nur noch 50,0%. Ähnliche Entwicklungen sind in der Einkommensklasse der unteren Mitte zu beobachten. Für Personen, die knapp oberhalb der Armutsgrenze leben, gilt, dass die Aufstiegschancen gesunken sind, während das Risiko, in Armut zu geraten, in den vergangenen Jahren angestiegen ist – ungeachtet der guten ökonomischen Entwicklung, der Reallohnzuwächse und der guten Beschäftigungsentwicklung.

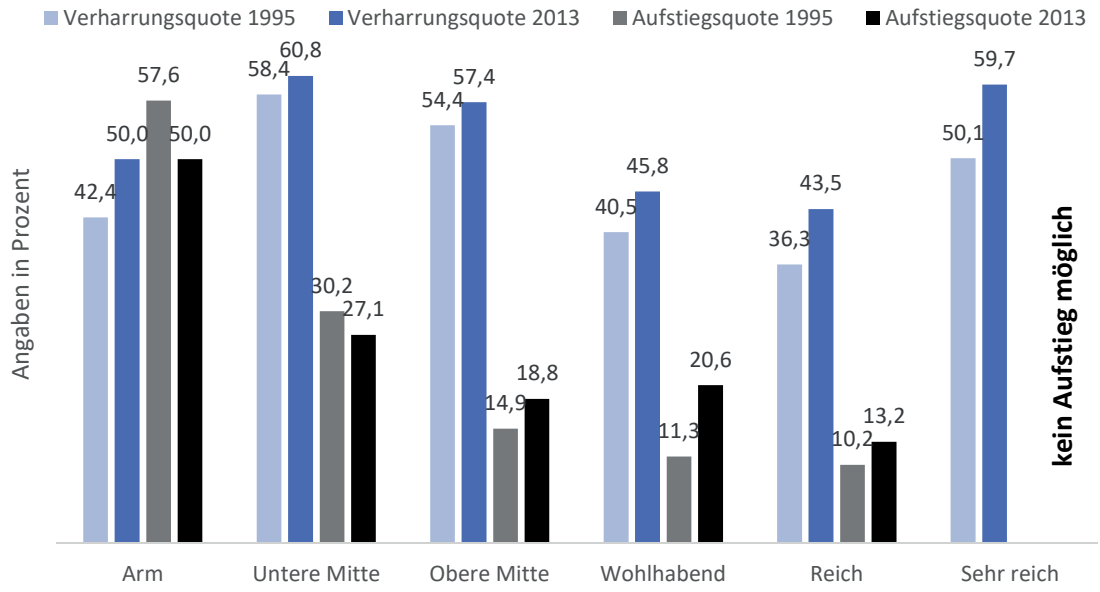
Unsere Gesellschaft erscheint, zumindest belegen dies die vorliegenden Daten, immer weniger durchlässig zu sein. Niedrigeinkommensbezieher machen nicht nur kurzfristige Erfahrungen mit Armut, sondern Armut wird leider immer mehr zum Dauerzustand. Dies gilt im besonderen Maße für Menschen aus den neuen Bundesländern.

Auf der anderen Seite der Einkommenshierarchie sieht es ähnlich aus - aber mit anderen Schlussfolgerungen. Denn immer mehr Menschen verstetigen ihren Einkommensreichtum. Reiche Personen sehen sich einem relativ geringen Risiko ausgesetzt, ihr Reichtum aufgeben zu müssen.

Lag Mitte der 1990er Jahre die Wahrscheinlichkeit einer Person mit einem Einkommen von über 300 % des Medianeinkommens, die Einkommensklasse nicht zu verlassen bei 50,1 %, beläuft sich die Verharrungsquote am aktuellen Rand auf 59,7 %. Auch erfahren im Zeitverlauf immer mehr Personen der reichen Einkommensklasse einen finanziellen Aufstieg (13,2%) als 20 Jahre zuvor (10,2%).

Im internationalen Vergleich ist die soziale Mobilität hierzulande sehr gering. Nirgendwo ist der soziale Aufstieg von den sozioökonomischen Voraussetzungen geprägt wie in Deutschland. Somit bleiben Lebenschancen ungenutzt und ganze Bevölkerungsteile von sozialer Ausgrenzung bedroht. Dies gefährdet zwangsläufig den gesellschaftlichen Zusammenhalt und steht diametral gegen dem Ideal einer demokratischen, offenen Gesellschaft.

Abb. 5.7: Einkommensmobilität in Deutschland – Einkommensstrukturen verfestigen sich



Quelle: SOEP, WSI; eigene Berechnungen.

5.4 Wirkung des gesetzlichen Mindestlohnes

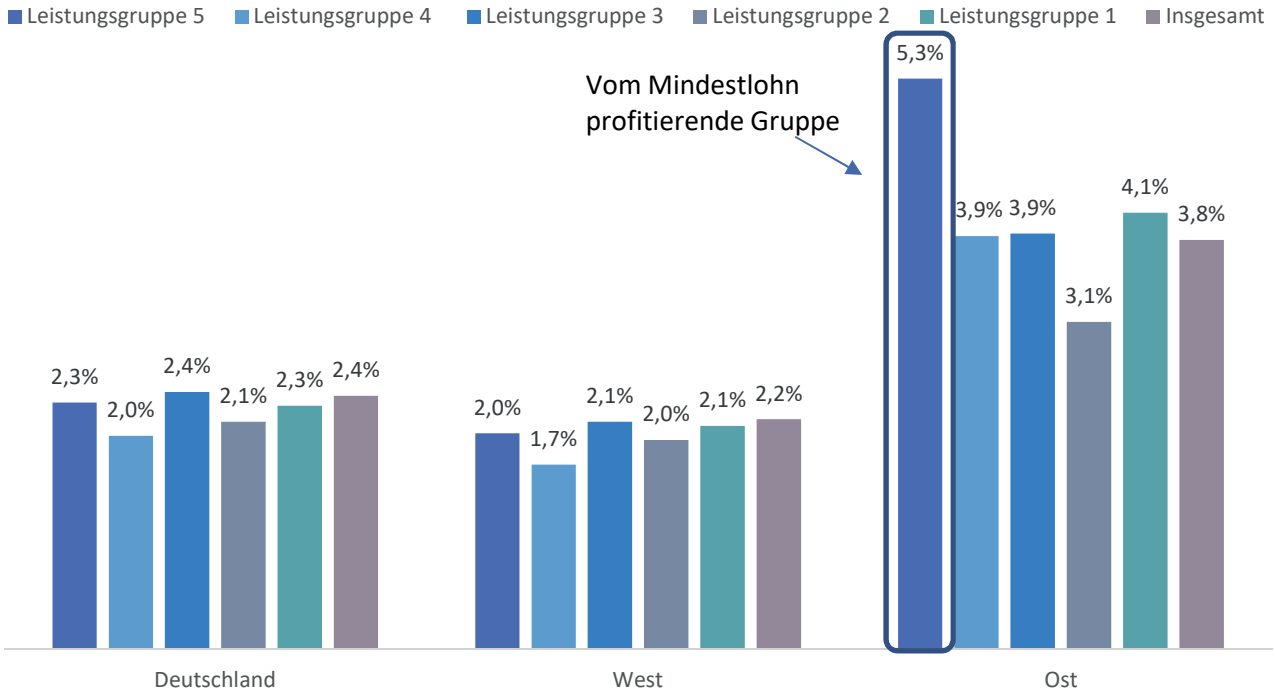
Zu Beginn des Jahres 2017 ist der Mindestlohn erstmals um 4,0 Prozent nach oben angepasst worden und damit auf 8,84 Euro brutto je Zeitstunde gestiegen. Mit der Anhebung haben MindestlohnbezieherInnen monatlich rund 55 Euro mehr Geld zur Verfügung. Volkswirtschaftlich betrachtet, bedeutet die Anhebung des Mindestlohns pro Cent ein Plus an Kaufkraft von rund 50 Mio. Euro pro Jahr, das entspricht bei einem Anstieg des Mindestlohns um 34 Cent 1,7 Mrd. Euro pro Jahr.

Die positiven Effekte des Mindestlohns auf die Verdienst- und Beschäftigtenentwicklung halten an. Insbesondere im Osten, in Dienstleistungsbranchen und für Frauen. Die Bruttostundenverdienste der Un- und Angelernten (Leistungsgruppe 5)[25], also die Gruppe, die von dem Mindestlohn in erster Linie profitieren, sind seit Einführung des Mindestlohns Anfang 2015 bis Ende 2016 bundesweit jahresdurchschnittlich um 2,3 Prozent gestiegen. Besonders groß war das Lohnplus in den ostdeutschen Bundesländern (+5,3%, s. Abb. 5.8), bei Frauen und in den Dienstleistungsbereichen wie Verkehr/Lagerei, Gastgewerbe und Handel.

Auch wenn es derzeit noch keine empirischen Belege für die positive Wirkung des gesetzlichen Mindestlohnes auf die Einkommensverteilung existieren, deutet die dargestellte Verdienstentwicklung der unteren Einkommensgruppe mit einem überdurchschnittlichen Anstieg darauf hin, dass sich die Ungleichheit der Einkommen aufgrund des Mindestlohnes langfristig zumindest etwas verringern könnte.

[25] Für Analysezwecke werden vom Statistischen Bundesamt Leistungsgruppen gebildet, die eine grobe Abstufung der Arbeitnehmertätigkeiten nach dem Qualifikationsprofil des Arbeitsplatzes darstellen. In der »Leistungsgruppe 5« werden »ungelernte Arbeitnehmer« erfasst. Dazu zählen »Arbeitnehmer mit einfachen, schematischen Tätigkeiten oder isolierten Arbeitsvorgängen, für deren Ausübung keine berufliche Ausbildung erforderlich ist. Das erforderliche Wissen und die notwendigen Fertigkeiten können durch Anlernen von bis zu drei Monaten vermittelt werden« (Statistisches Bundesamt: Verdienste und Arbeitskosten – Arbeitnehmerverdienste, Fachserie 16 Reihe 2.1, 4. Vierteljahr 2016, Wiesbaden 2017, S. 188).

Abb. 5.8: Jahresdurchschnittliche Steigerung der Bruttostundenverdienste seit Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes nach Leistungsgruppen



Leistungsgruppen: 5 - Ungelernte AN, 4- Angelernte AN, 3- Fachkräfte 2- Herausgehobene Fachkräfte, 1- AN in leitender Stellung.
Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Auch die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigten stieg bundesweit um 4,6% Prozent seit Einführung des Mindestlohns im Jahr 2015 (West: 4,7%; Ost: 4,3%). Dagegen ist die Zahl der Minijobs seit Einführung des Mindestlohnes bis Mitte 2016 bundesweit um 0,5 Prozent gesunken, ganz besonders zurückgegangen ist die ausschließlich geringfügige Beschäftigung (-3%). Viele der weggefallenen Minijobs sind in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung umgewandelt worden. Dieser Effekt ist durchaus erwünscht, schließlich führen Minijobs in die Altersarmut. Das ist besonders für Frauen ein Problem, die in Minijobs überrepräsentiert sind.

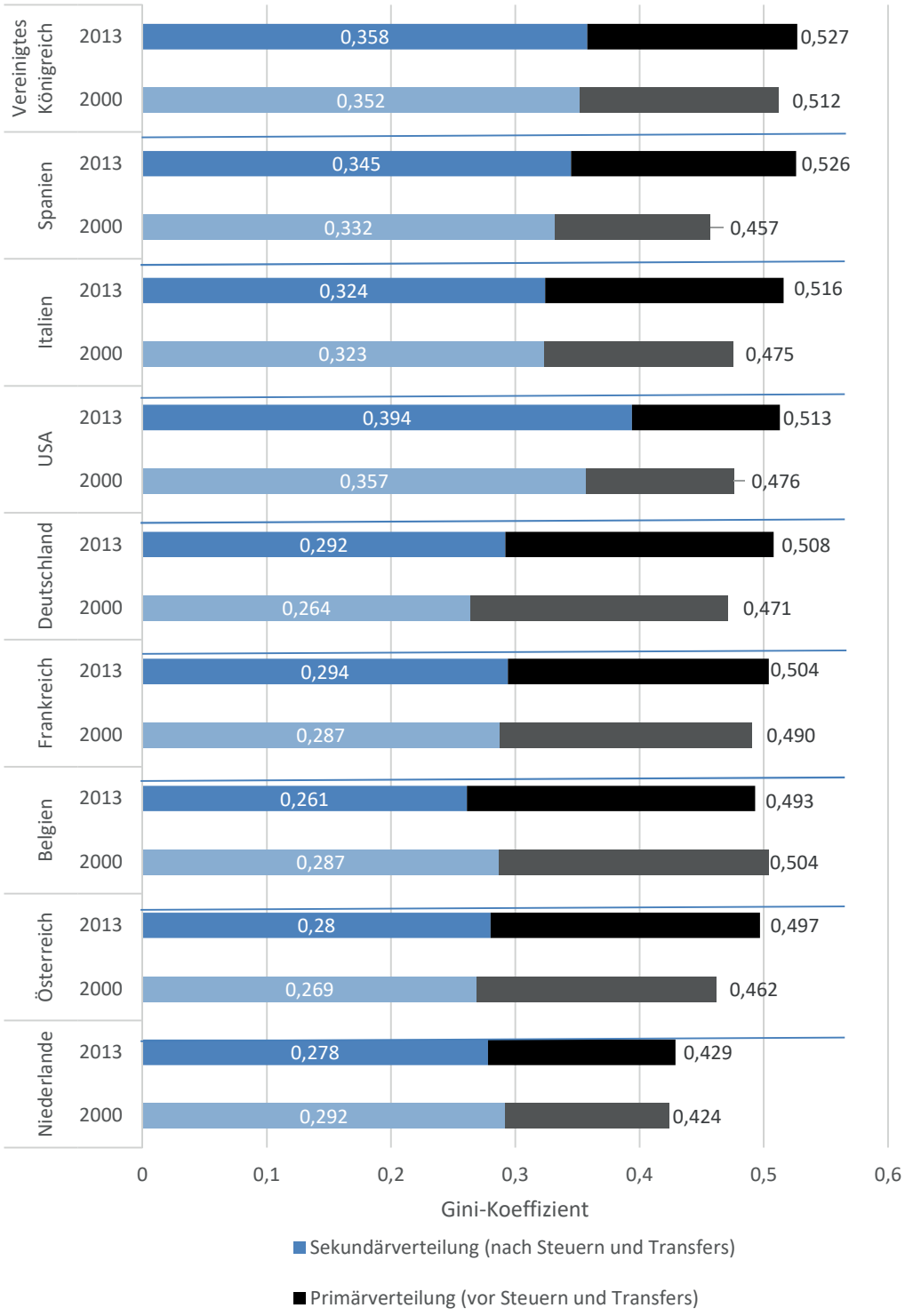
Die von den Mindestlohnkritikern prognostizierten Beschäftigungsverluste und das große Unternehmenssterben sind auch im Jahr drei nach Einführung des Mindestlohngesetzes nicht eingetreten. Im Gegenteil: Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist 2016 um 6,9 Prozent zurückgegangen verglichen mit 2015 und erreicht damit den niedrigsten Stand seit Einführung der Insolvenzordnung 1999.

5.5 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich

Im internationalen Vergleich ergibt sich für die Einkommensverteilung in Deutschland ein differenziertes Bild, wie sich in Abbildung 5.9 zeigt. In Deutschland lag der Gini-Koeffizient des äquivalenzgewichteten Haushaltseinkommens vor Steuern und Transfers (Primäreinkommen) bei 0,508 und damit im oberen Mittelfeld der hier abgebildeten Staaten. Im Jahr 2000 waren die Einkommen weniger ungleich verteilt. Der Gini-Koeffizient betrug zur Jahrtausendwende in Deutschland 0,471. Die größte Ungleichheit der Primäreinkommen im Jahr 2013 verzeichnete das Vereinigte Königreich. Am geringsten fiel sie in den Niederlanden aus.
Betrachtet man die Verteilung nach Steuern und Transfers (Sekundärverteilung), ergibt sich für Deutschland ein Gini-Koeffizient von 0,292. Die Ungleichheit der Sekundärverteilung ist in den USA am höchsten, in Belgien am geringsten. Es lässt sich festhalten, dass die Einkommen in Deutschland, die durch Marktprozesse gebildet werden, im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern relativ 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 Umverteilungsmaßnahmen für das Gemeinwohl hervorzuheben. Die Politik ist aufgefordert, ihre Gestaltungsmöglichkeiten stärker auszuschöpfen. Denn seit 2000 hat der Umverteilungseffekt von Steuern und Abgaben hierzulande abgenommen. Der Staat nimmt somit die Rolle eines ausgleichenden, verteilungsgerechten Akteurs immer weniger wahr. Auch kann der Gesetzgeber intervenierend bei der Primärverteilung agieren, in dem er z.B. die Mitbestimmungsrechte von Belegschaften, betrieblichen Interessenvertretungen und der Gewerkschaften stärkt. Je geringer die Ungleichheit der primären Verteilung ist, desto weniger muss der Staat kompensierend eingreifen.

Abb. 5.9. Primäre und sekundäre Einkommensverteilung in ausgewählten OECD-Staaten im Jahr 2000 und 2013



Quelle: Eurostat.

5.6 Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede - Gender Pay Gap

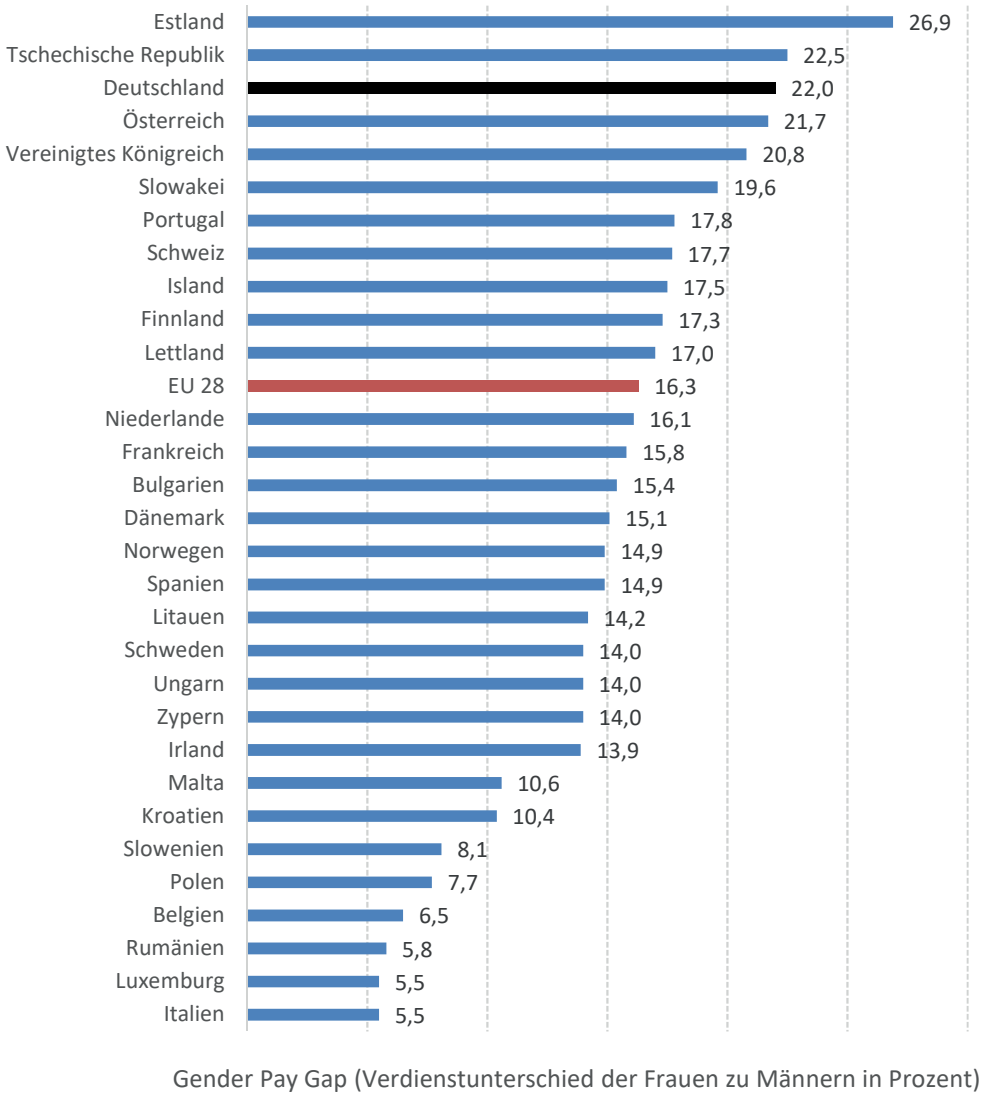
Der Gender Pay Gap beschreibt die Differenz der durchschnittlichen Bruttoentgelte pro Stunde zwischen abhängig beschäftigten Männern und Frauen über alle Branchen, Berufe und Beschäftigungsformen hinweg. Der geschlechtsspezifische Verdienstabstand ist ein wichtiger Indikator für die fehlende Gleichbehandlung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

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lag der unbereinigte Gender Pay Gap im Jahr 2016 bei 21 %.[26] Frauen verdienen demnach mehr als ein Fünftel weniger als Männer. Die geschlechtsspezifischen Lohnunterschiede fielen in Westdeutschland mit 23 % deutlich höher aus als im Osten mit 7 %. 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.

Die geschlechtsspezifische Lohnlücke klafft hierzulande stärker als in vielen anderen Industriestaaten, wie aus der Abbildung 5.10 zu erkennen ist. Deutschland rangiert im internationalen Vergleich somit in der Spitzengruppe. Die geringste (unbereinigte) Lohnlücke ist in Italien, Luxemburg und Rumänien zu finden. Europaweit liegt die Verdienstlücke von Frauen bei durchschnittlich 16,3%.

[26] Bei der Darstellung der Entgeltlücke wird zwischen „bereinigter" und „unbereinigter" Lücke unterschieden; 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.

Abb. 5.10: Gender Pay Gap im internationalen Vergleich im Jahr 2015

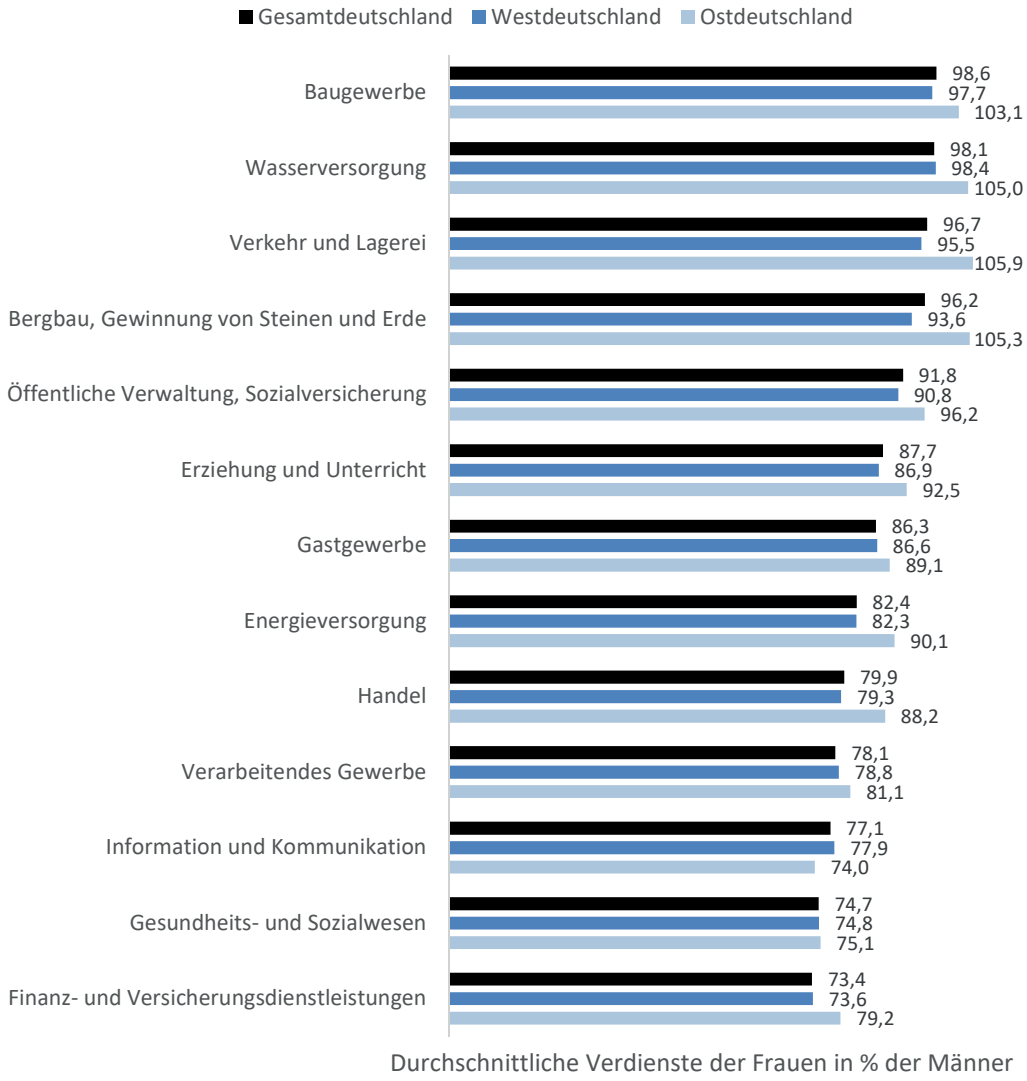


Anm.: Da nicht für alle Länder Daten für das Jahr 2016 vorlagen, wurden für den internationalen Vergleich die Werte für das Jahr 2015 herangezogen. In jenem Jahr betrug der Gender Pay Gap in Deutschland noch 22% und statt wie zuletzt 21%.

Quelle: International Labour Organization.

Die Verdienstunterschiede in Deutschland sind je nach Branche sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 5.11). Während im Baugewerbe (Verdienst der Frauen bei 98,6% der männlichen Kollegen), in der Wasserversorgung (98,1%) im Verkehr und Lagerei (96,7%) die geschlechtsspezifischen Verdienstunterschiede moderat sind, ist die Diskrepanz in der Finanz- und Versicherungsbranche (73,4%), im Gesundheits- und Sozialwesen (74,7%) sowie in der Informations- und Kommunikationsbranche (77,1%) außerordentlich groß. In allen Branchen sind die Verdienstunterschiede in Ostdeutschland geringer als in Westdeutschland. Es existieren in Ostdeutschland gar einige Branchen, in denen die Frauen durchschnittlich besser entlohnt werden als ihre männlichen Kollegen. Hierbei handelt es sich in erste Linie um eher traditionell von Männer ausgeübten Berufen, in denen Frauen, wenn sie dort arbeiten zumeist in höher qualifizierten Positionen agieren und folglich im Durchschnitt mehr verdienen als die Mehrheit ihrer Berufskollegen.

Abb. 5.11: Geschlechtsspezifische Verdienstlücke in Deutschland nach Branchen im Jahr 2016



Anm.: Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste ohne Sonderzahlungen der vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer/-innen.
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. Der Einfluss dieser 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: 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.

Zur Bekämpfung der Entgeltungleichheit wurde in Deutschland das Entgelttransparenzgesetz auf den Weg gebracht. Das Gesetz will das Gebot des gleichen Entgelts für Frauen und Männer vorantreiben, damit bei gleicher und gleichwertiger Arbeit „equal pay" durchgesetzt werden kann. Das Entgelttransparenzgesetz ist lediglich ein Signal in Richtung Entgelttransparenz, denn die Ausgestaltung dieses Gesetzes wird dem Ziel bei weitem nicht gerecht. So fallen zum Beispiel ganze Branchen aus dem Geltungsbereich des Gesetzes heraus. Denn es ist vorgesehen, dass einen Rechtsanspruch auf Auskunft über das Entgelt von Kollegen nur diejenigen Frauen erhalten, die in Betrieben mit mehr als 200 Beschäftigten arbeiten. Das hat zur Folge, dass das Gesetz für eine erhebliche Anzahl aller weiblichen Beschäftigten nicht gelten wird. Ein wirkungsvolles Entgelttransparenzgesetz muss aber auch für kleinere Betriebe mit weniger als 200 Beschäftigten gelten, insbesondere weil dort viele Frauen arbeiten und die Entgeltlücke dort vermutlich besonders groß ist. Auch sind keine verbindlichen Prüfverfahren vorgesehen. Diese wären aber notwendig, um Entgeltsysteme auf Entgeltdiskriminierung hin zu überprüfen, gegebenenfalls Entgeltungleichheit aufzudecken und zu beseitigen.

Fakt ist:

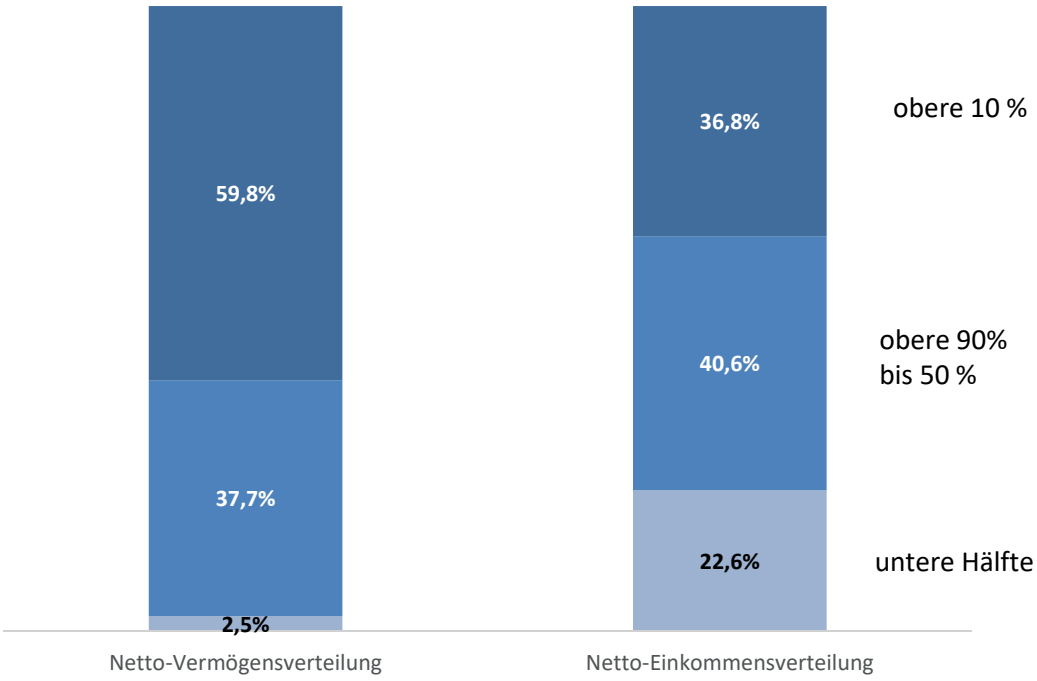
- **Die Einkommensungleichheit ist im Trend ansteigend.**
- **Sowohl Einkommensarmut als auch -reichtum breiten sich parallel aus.**
- **Jüngere und Ältere sind im hohen Maße von Armut betroffen.**
- **Die Top-Manager-Gehälter bewegen sich auf einem sehr hohen Niveau.**
- **Aufstiegschancen werden zunehmend geringer.**
- **Der Umverteilungseffekt über Steuern und Transfers schwindet aufgrund des Rückzugs des Staates.**
- **Es herrscht eine große Verdienstlücke zwischen Frauen und Männern, auch im internationalen Vergleich.**

6 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.[27]

Aus der folgenden Abbildung 6.1 ist ersichtlich, dass die Vermögen in Deutschland ungleicher verteilt sind als die Einkommen. So besitzen die vermögendsten 10% über rund 60% des Nettovermögens hierzulande, während die einkommensstärksten 10% etwa 37% der gesamten Nettoeinkommen erzielen. Die weniger vermögende Hälfte der Bevölkerung versammelt lediglich 2,5% des Nettovermögens, während die einkommensschwächere Hälfte immerhin ca. 23% der Einkommen erwirtschaftet. Die unterschiedliche Konzentration der Vermögen und Einkommen ist allerdings kein deutsches Phänomen, sondern ist in fast allen Volkswirtschaften zu beobachten.

Abb. 6.1: Vergleich der Verteilung der Vermögen und Einkommen in Deutschland

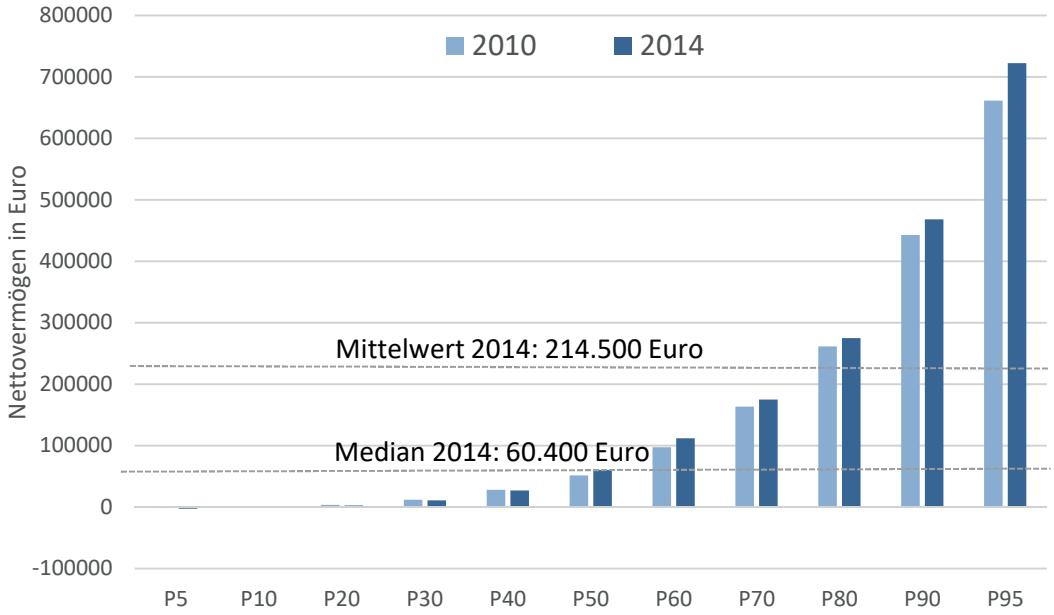


Quelle: PHF 2014; Deutsche Bundesbank.

[27] Vgl. Grabka, Frick, 2009, S. 54.

Die Ungleichheit bei der Vermögensverteilung ist in Deutschland außerordentlich groß. Dies zeigen Daten der Haushaltsbefragung der Deutschen Bundesbank im Rahmen der PHF-Studie (vgl. Abb. 6.2). Demnach besitzt das 90. Perzentil[28] im Jahr 2014 durchschnittlich 468.000 Euro Nettovermögen, das 95. Perzentil durchschnittlich 722.000 Euro. Zu beobachten ist, dass sich die Vermögen in den oberen Vermögensgruppen seit dem Jahr 2010, auch real, also unter Berücksichtigung der Preisentwicklung, erhöht haben.
Ganz anders sieht das Bild auf der anderen Seite der Vermögensspirale aus. 30% der Erwachsenen verfügen über kaum Vermögen oder haben gar Schulden. Ein Großteil der Bevölkerung wird schlichtweg von der wirtschaftlichen Entwicklung abgehängt.
Allerdings beruhen die Analysen zur Vermögensverteilung auf freiwilligen Angaben. Sehr hohe Vermögen werden in der Regel 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.

Abb. 6.2: Verteilung der Nettovermögen in Deutschland

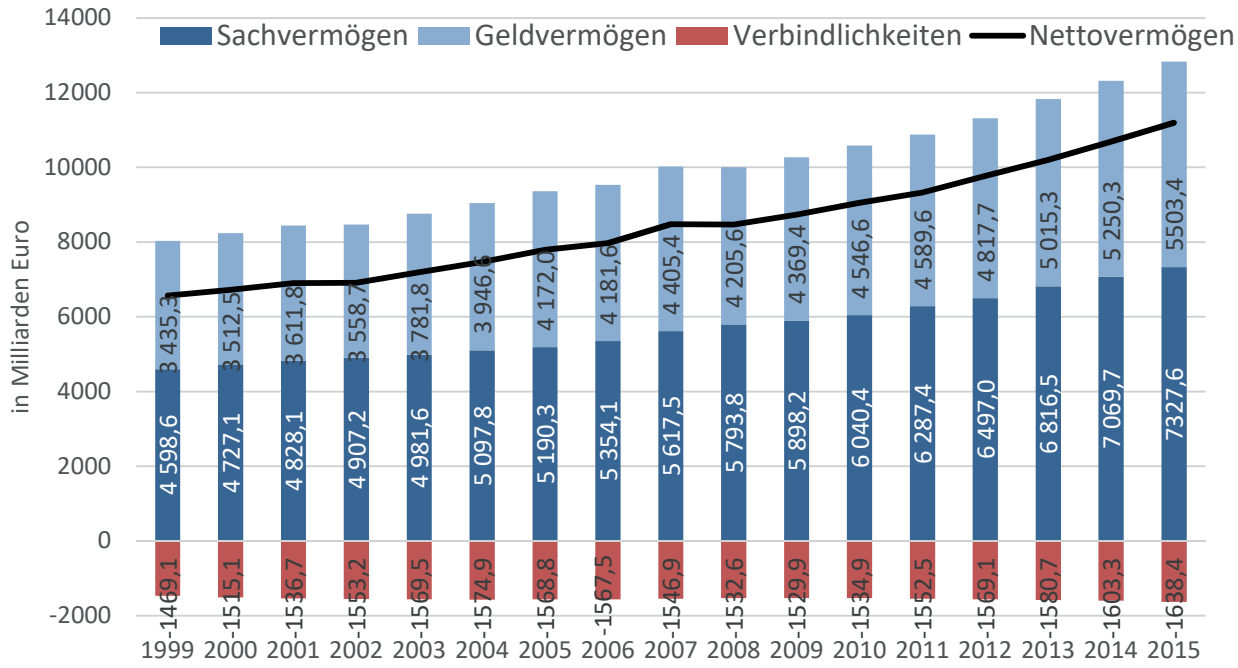


Quelle: PHF 2010/2011, PHF 2014; Deutsche Bundesbank.

Nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes stieg das Bruttovermögen (Sach- plus Geldvermögen) der privaten Haushalte und Organisationen ohne Erwerbszweck von 8,2 Billionen Euro im Jahr 2000 auf nunmehr 12,83 Billionen im Jahr 2015 (siehe Abb. 6.3). Dem standen Verbindlichkeiten von 1,64 Billionen Euro gegenüber. Das Nettovermögen beläuft sich somit auf rd. 11,2 Billionen Euro. Am Anfang dieses Jahrtausend lag das Nettovermögen bei 6,7 Billionen Euro. Dies bedeutet ein Anstieg des Nettovermögens von rd. 67% innerhalb von 15 Jahren. Das Vermögen setzt sich zu 57% aus Sachvermögen und zu 43% aus Geldvermögen zusammen.

[28] Das Perzentil beschreibt den Anteil aller Haushalte, die unter dem Wert liegen. So gibt das 90. Perzentil die Stelle an, bei der 90% der Haushalte ein geringeres Vermögen aufweisen.

Abb. 6.3: Entwicklung der Vermögen und Verbindlichkeiten privater Haushalte in Deutschland seit 1999



Quelle: Stat. Bundesamt; Deutsche Bundesbank

6.1 Vermögensverteilung nach sozioökonomischen Merkmalen

Die bestehenden Vermögensunterschiede zwischen Ost und West sind nach wie vor sehr hoch (vgl. Tabelle 6.1). 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 Haushaltes in den alten Bundesländern im Jahr 2014 bei rund 246.000 Euro (+ 6,8 % gegenüber 2010) liegt, beträgt es bei einem Haushalt in den neuen Bundesländern 96.100 Euro (+42,4 %). Das Medianvermögen weicht in Ostdeutschland (24.800 Euro), relativ betrachtet, stärker vom Mittelwert ab als in den alten Bundesländern (80.000 Euro), was auf eine stärkere Ungleichheit in den neuen Bundesländern hinweist. Auch innerhalb der alten Bundesländer gibt es Unterschiede, was sich an einem Süd-Nord-Gefälle bei der Vermögensposition zeigt. Im geographischen Westen der Republik mussten die Haushalte im Durchschnitt seit dem Jahr 2010 Vermögensverluste verkraften.

Entscheidend für die Höhe des Vermögens ist die Erwerbsform, die schulische sowie berufliche Stellung. So versammeln Selbstständige und Beamte sowie Pensionäre im Durchschnitt das meiste Vermögen, Arbeitslose und Arbeiter/-innen hingegen das geringste Vermögen. Dies gilt sowohl für die neuen als auch alten Bundesländern gleichermaßen.

Bildung ist der Schlüssel zum Vermögensaufbau. Je höher die schulische Ausbildung, desto höher ist im Durchschnitt das Nettovermögen im Jahr 2014. Gleiches gilt für die berufliche Ausbildung, jedoch mit einer Ausnahme. So besitzen Personen mit einem Fachschulabschluss mehr Vermögen als Personen mit Hochschulabschlüssen. Hier spiegeln sich möglicherweise auch die oftmals prekären Arbeitsbedingungen und im Vergleich zur Wirtschaft die durchschnittlich geringe Bezahlung des wissenschaftlichen, universitären Bereichs wider.

Tabelle 6.1: Nettovermögen der Privathaushalte nach sozialer Stellung, schulischer und beruflicher Bildung im Jahr 2010 und 2014

	2010		2014		Veränderung 2014 zu 2010 in Prozent	
	Mittelwert in Euro	Median in Euro	Mittelwert in Euro	Median in Euro	Mittel-wert	Median
Gesamt	195.170	51.360	214.500	60.400	9,9	17,6
Ost	67.480	21.440	96.100	24.800	42,4	15,7
alte Bundesländer	230.240	78.910	246.000	80.000	6,8	1,4
darunter:						
Nord	194.390	41.440	253.200	67.200	30,3	62,2
Süd	251.990	105.750	283.900	112.500	12,7	6,4
West	224.310	54.310	193.500	55.700	-13,7	2,6
Soziale Stellung der Personen						
Selbstständige	667.390	210.450	749.200	187.700	12,3	-10,8
Beamte	218.540	128.020	284.300	174.700	30,1	36,5
Angestellte	189.500	62.140	196.500	59.700	3,7	-3,9
Arbeiter	73.240	26.950	104.300	35.100	42,4	30,2
Arbeitslose	23.380	210	46.900	1.400	100,6	566,7
Rentner	185.910	74.610	202.400	83.300	8,9	11,6
Pensionäre	419.820	261.200	338.800	289.900	-19,3	11,0
Schulbildung						
ohne Abschluss	67.000	8.510	29.300	200	-56,3	-97,6
Haupt-/Volksschule	176.740	43.340	173.100	44.900	-2,1	3,6
Realschule	151.650	40.340	189.500	57.900	25,0	43,5
(Fach)Hochschulreife	272.790	87.020	299.100	100.900	9,6	16,0
Berufliche Bildung						
ohne beruflichen Abschluss	66.540	6.870	56.700	3.700	-14,8	-46,1
Beruflich-schulischer Abschluss	183.660	90.780	k.a	k.a		
Beruflich-betrieblicher Abschluss	154.010	37.420	179.100	57.800	16,3	54,5
Fachschulabschluss	385.530	140.200	409.700	158.700	6,3	13,2
Fachhochschulabschluss	277.010	116.600	319.100	118.200	15,2	1,4
Hochschulabschluss	305.380	119.620	360.300	152.000	18,0	27,1

Quelle: PHF 2010/2011, PHF 2014, Deutsche Bundesbank.

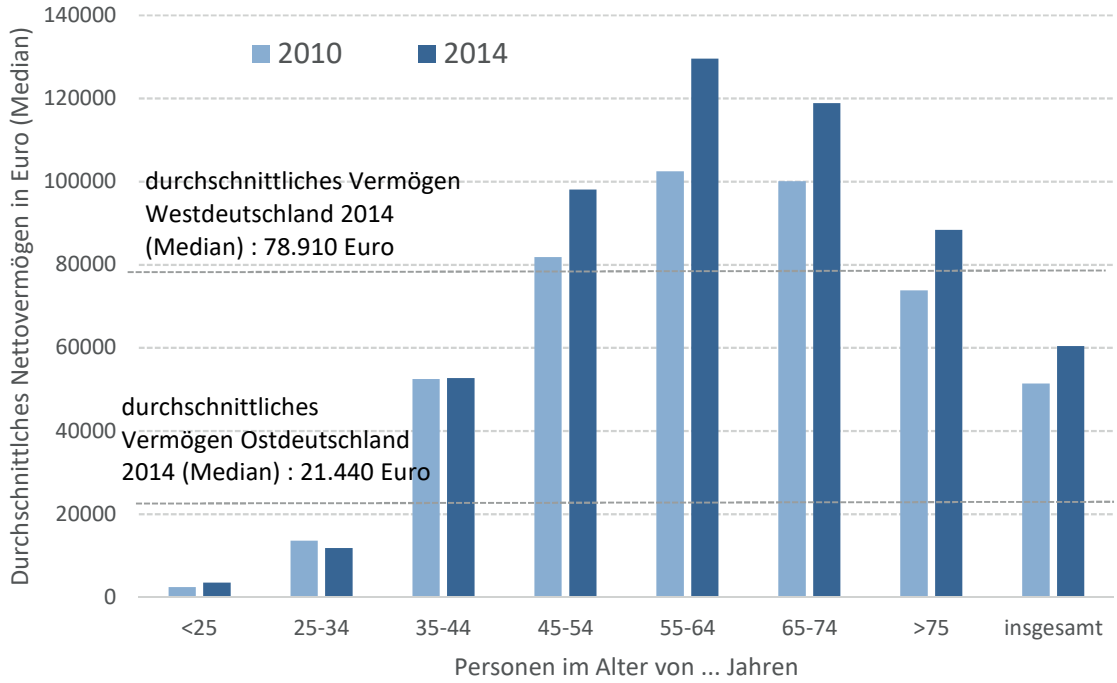
6.2 Vermögenssituation stark altersabhängig

In Deutschland zeigen sich eindeutige Muster eines klassischen Vermögensaufbaus und –verzehrs (siehe Abbildung 6.4). Junge Erwachsene bis 25 Jahre besitzen ein geringes Vermögen von 3.500 Euro (Median). 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 55 bis 64-Jährigen verfügt mit

knapp 130.000 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 noch über dem durchschnittlichen gesamtdeutschen Vermögensbestand von rund 60.000 Euro.

In allen Altersklassen sind die Vermögen der ostdeutschen Bevölkerung (Median 21.440 Euro) weit unter dem westdeutschen Niveau (ca.79.000 Euro). 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 vor dem Renteneintrittsalter. Immer mehr Personen in Ostdeutschland sehen sich aufgrund lückenhafter Erwerbsbiographien früher im Leben gezwungen, Vermögenspositionen aufzuzehren.

Abb. 6.4: Nettovermögen (Median) nach Altersgruppe in Deutschland

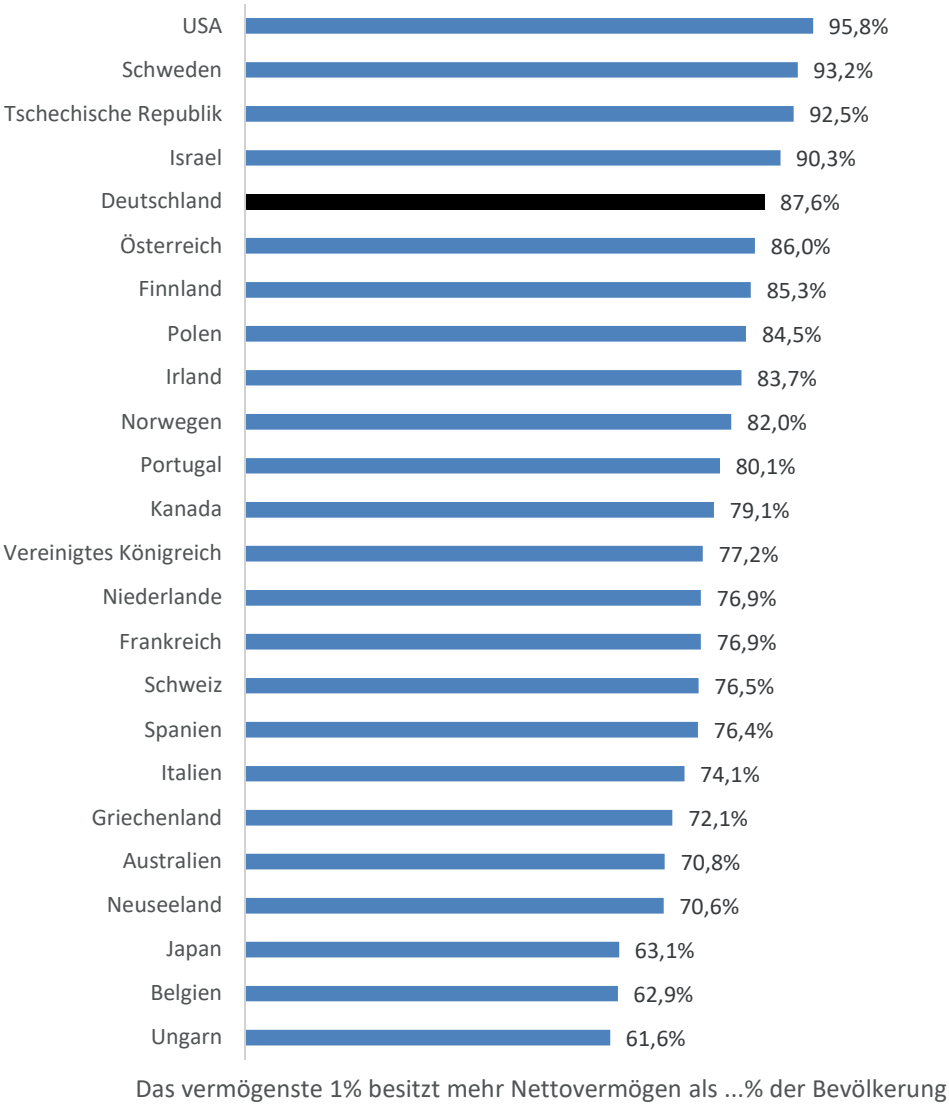


Quelle: PHF 2010/2011, PHF 2014; Deutsche Bundesbank.

6.3 Vermögensverteilung - Internationaler Vergleich und globale Trends

Die Vermögensungleichheit ist in Deutschland stärker ausgeprägt als in vielen anderen Industriestaaten. Hierzulande besitzt das vermögendste 1% mehr Nettovermögen als 87,6% der erwachsenen Bevölkerung. Oder anders gesagt: 67.000 Menschen haben mehr als knapp 59 Millionen Bundesbürger. Mit dieser Vermögenskonzentration nimmt Deutschland im Vergleich unter den industrialisierten Volkswirtschaften dieser Welt eine Position in der Spitzengruppe ein. Lediglich in den USA (95,8%), in Schweden (93,2%), in der Tschechischen Republik (92,5%) sowie in Israel (90,3%) sind die Topnettovermögen noch stärker konzentriert.
Anders sieht es in Ungarn, Belgien und Japan aus. Dort besitzt das vermögendste 1 % „lediglich" knapp über 60% der erwachsenen Bevölkerung.

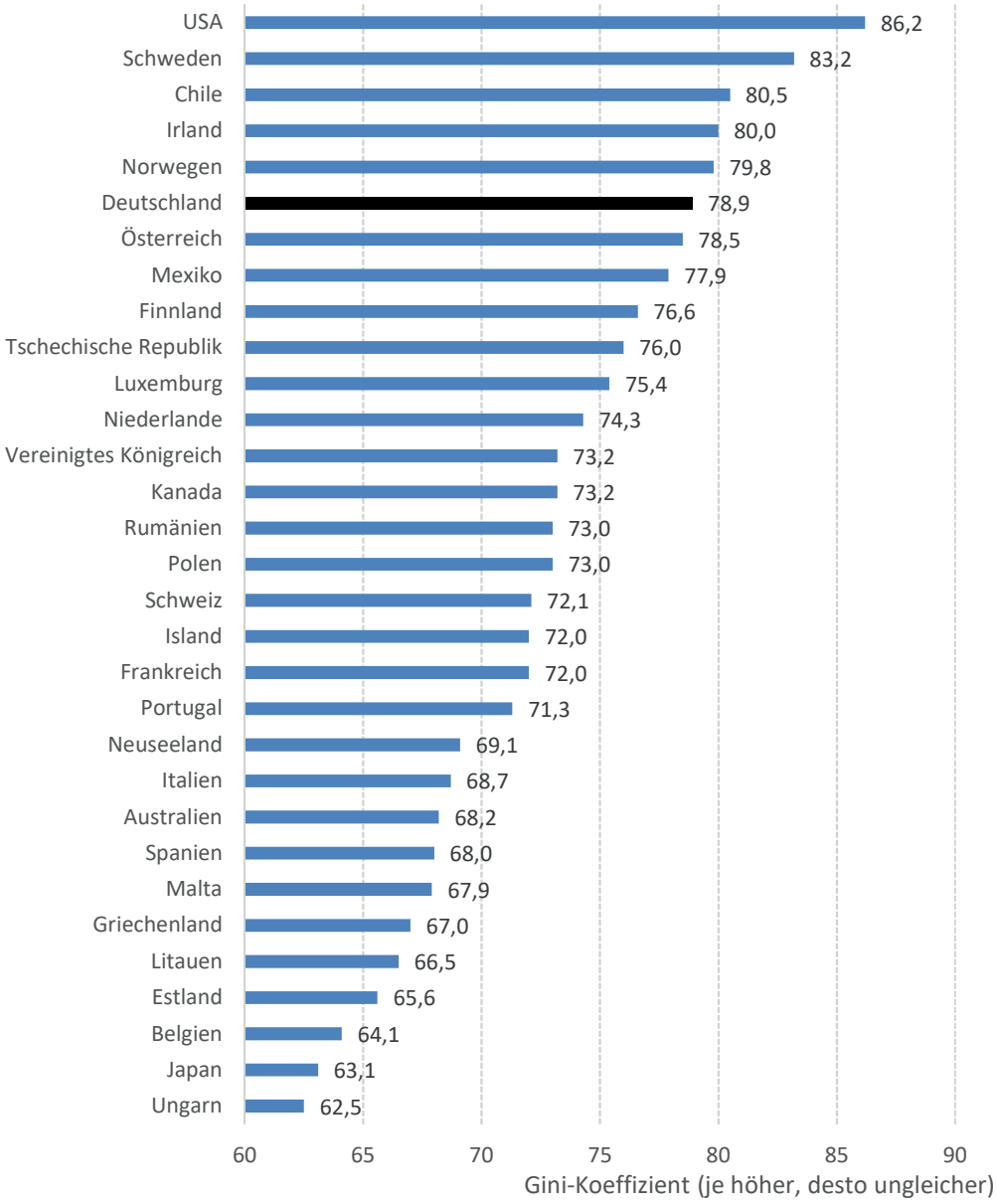
Abb. 6.5: Vermögenskonzentration im internationalen Vergleich im Jahr 2016



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis Credit Suisse Global Wealth Report 2016.

Die starke Ungleichheit der Vermögen in Deutschland zeigt sich ebenso im Ausmaß des Gini-Koeffizienten, der im Gegensatz zu der vorherigen Betrachtung der vermögendsten 1% die Verteilung der Vermögen über die ganze Gesellschaft misst. In Deutschland ist dieser mit einem Wert von 78,9 sehr hoch und auch im internationalen Vergleich stellt dies ein überdurchschnittliches Ausmaß dar. Wiederum zeigt sich, dass die Ungleichheit der Vermögen insbesondere in den USA sowie Schweden sehr groß ist. Am geringsten ist die Vermögensungleichheit über die gesamte Bevölkerungsgruppe in Ungarn, Japan und Belgien.

Abb. 6.6: Gini-Koeffizienten der Vermögensverteilung in OECD-Ländern im Jahr 2016

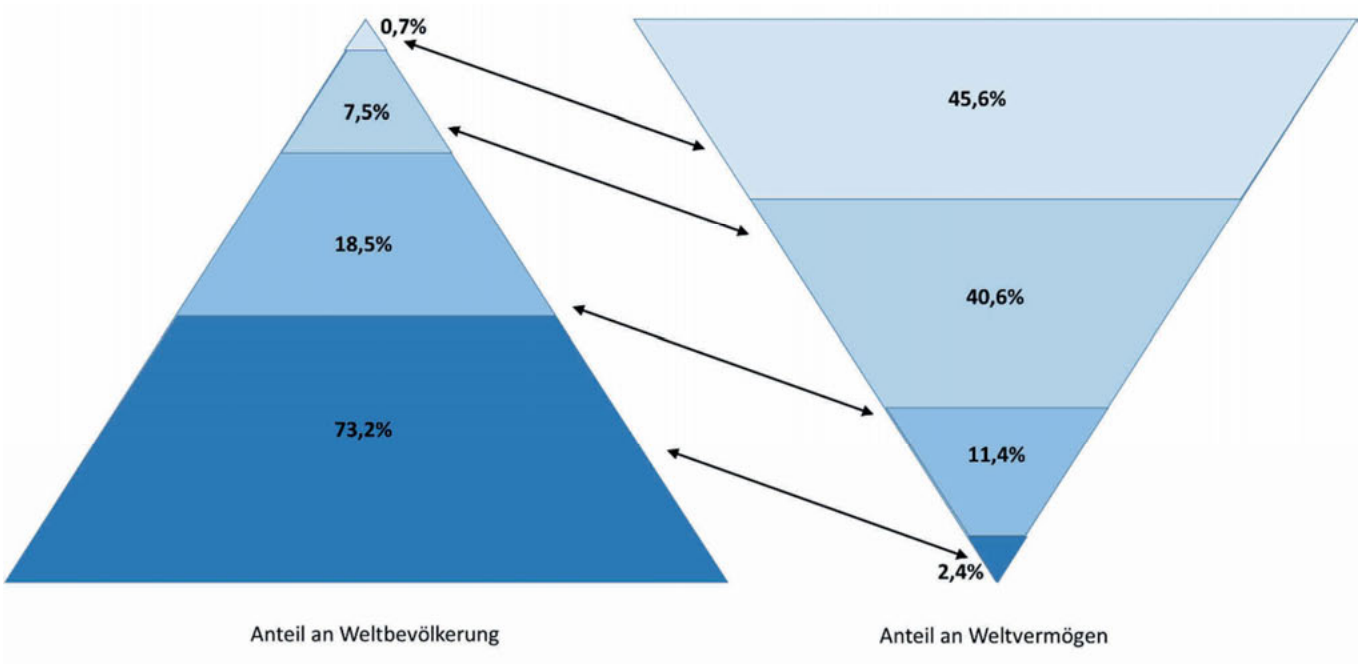


Quelle: Global Wealth Databook 2016, Credit Suisse.

Anwachsen sehr hoher Vermögen – ein globales Phänomen

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 73,5 % der Bevölkerung oder 3,55 Milliarden Menschen lediglich 2,4 % des Vermögens, wie aus der Abbildung 6.7 abzulesen ist. Dies entspricht 6,1 Billionen US-Dollar. Rund 900 Millionen Menschen (18,5 % der erwachsenen Weltbevölkerung) verfügen über 29,1 Billionen US-Dollar oder 11,4 % des Gesamtvermögens, 365 Millionen Menschen (7,5 % der Weltbevölkerung) besitzen 104 Billionen US-Dollar bzw. 40,6 % des Gesamtvermögens. Lediglich 33 Millionen, dies entspricht 0,7 % der Weltbevölkerung, verfügen über fast die Hälfte des gesamten globalen Vermögens (45,6 % oder 116,6 Billionen US-Dollar).

Abb. 6.7: Die globale Vermögenspyramide im Jahr 2016

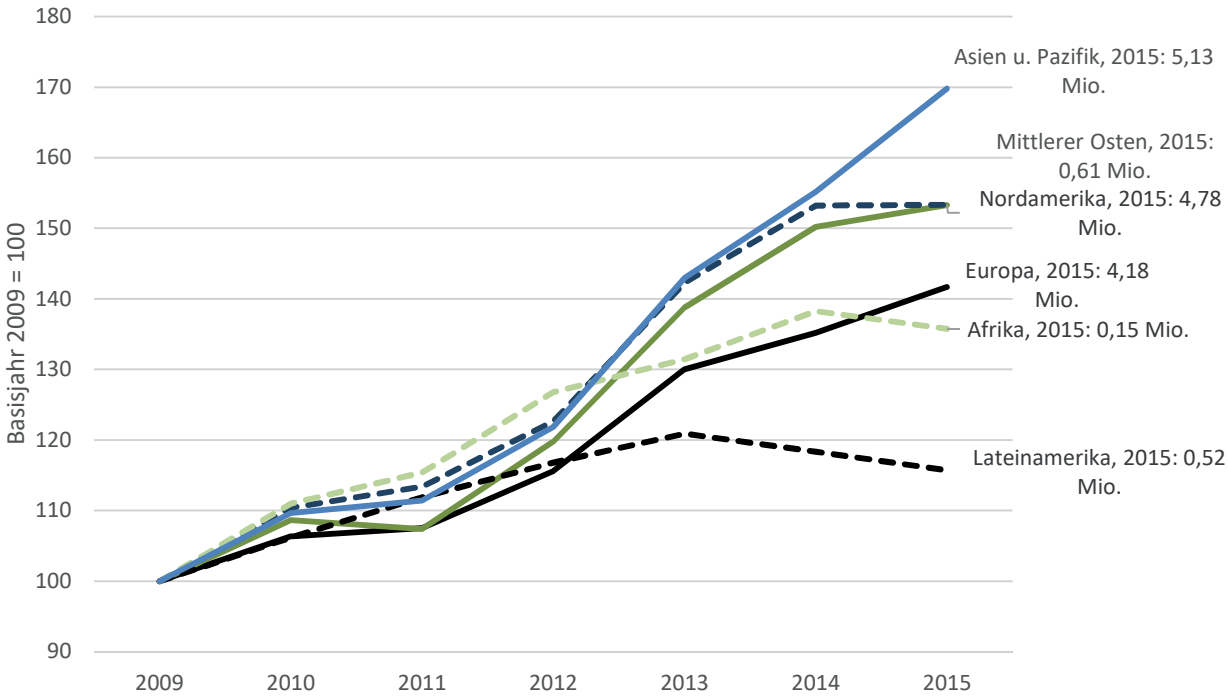


Anm.: Angaben beziehen sich auf erwachsene Bevölkerung.

Quelle: Credit Suisse, Global Wealth Report 2016

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. 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. 6.8). In Europa leben etwa 4,2 Millionen Dollar-Millionäre, nachdem es im Jahr 2009 „lediglich" 2,95 Millionen gab. Allein im Jahr 2015 stieg die Zahl der HNWI europaweit um 4,8 %. Den größten Zuwachs an Millionären haben Asien und die Pazifikregion vorzuweisen (+70 % seit 2009). In dieser Region leben mit 5,13 Millionen Dollar-Millionären mehr als in Nordamerika (4,78 Millionen). In allen Teilen der Welt stieg die Zahl der Vermögenden seit 2009 kontinuierlich.

Abb. 6.8: Entwicklung der Anzahl der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009

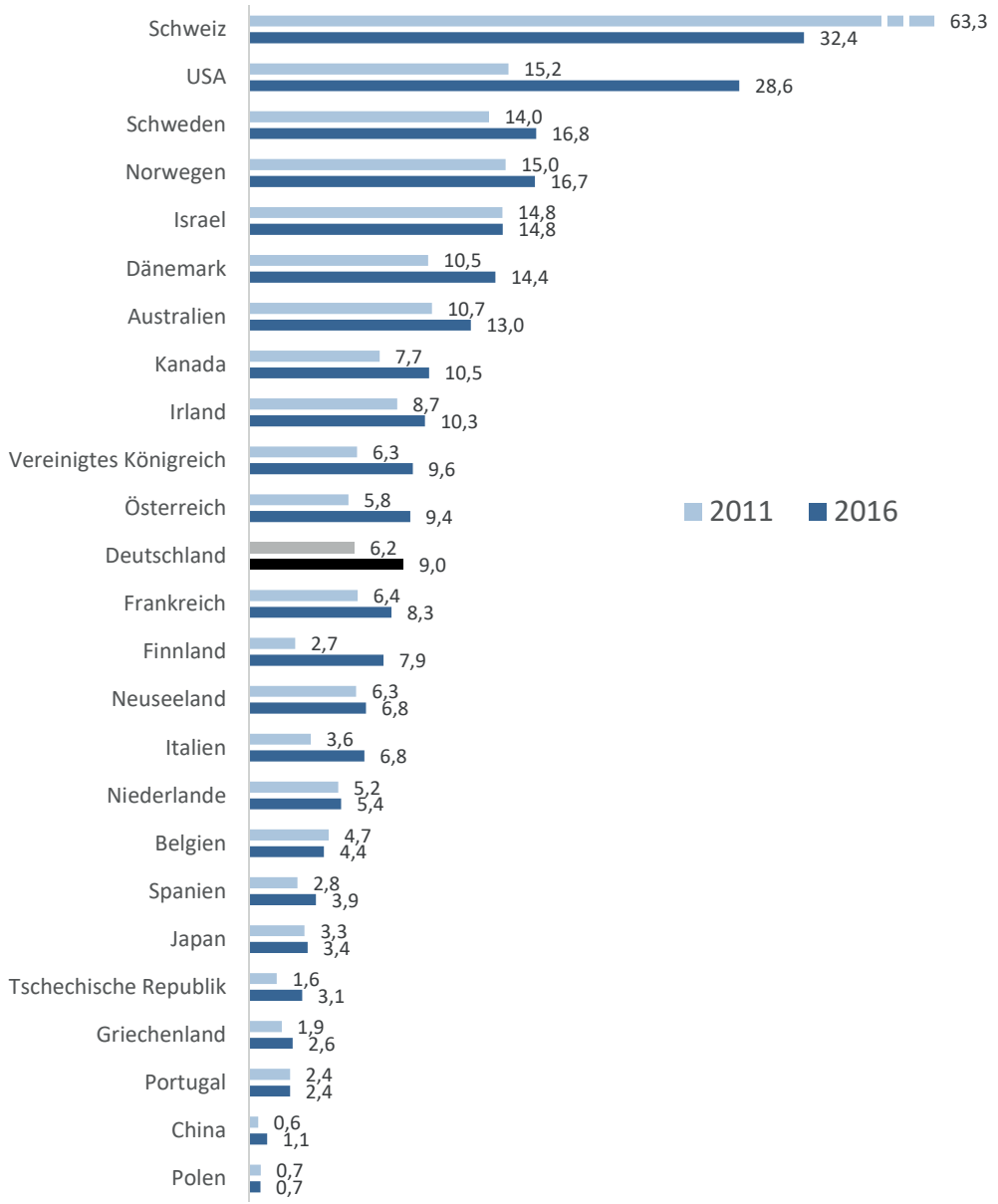


Quelle: Capgemini, World Wealth Report 2016; eigene Berechnungen

Aber auch die Reichen stellen keineswegs 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 hierzulande mit einem durchschnittlichen Nettojahreseinkommen hierzulande 2.350 Jahre unentwegt arbeiten gehen, ohne in dieser Zeit einen Cent auszugeben.

Über 6.000 Ultra-Reiche besitzen die deutsche Staatsbürgerschaft. Somit leben unter 100.000 erwachsenen Bundesbürgern durchschnittlich 9 Personen, die über ein Vermögen über 50 Millionen US-Dollar besitzen. Im Jahr 2011 waren es dagegen durchschnittlich 6,2 Ultrareiche auf 100.000 Einwohner (siehe Abbildung 6.9). Damit rangiert Deutschland im internationalen Vergleich im Mittelfeld, in absoluten Zahlen allerdings in der Spitzengruppe. Gemessen an der Einwohnerzahl eines Landes leben in der Schweiz, in den USA und in Schweden die meisten Ultrareichen. Abgesehen von der Schweiz ist in allen Ländern die Zahl der Ultrareichen in den vergangenen 5 Jahren angestiegen.

Abb. 6.9. Ultrareiche (Vermögen über 50 Millionen US-Dollar) im Jahr 2011 und 2016 in ausgewählten Ländern



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Credit Suisse Global Wealth Report 2016.

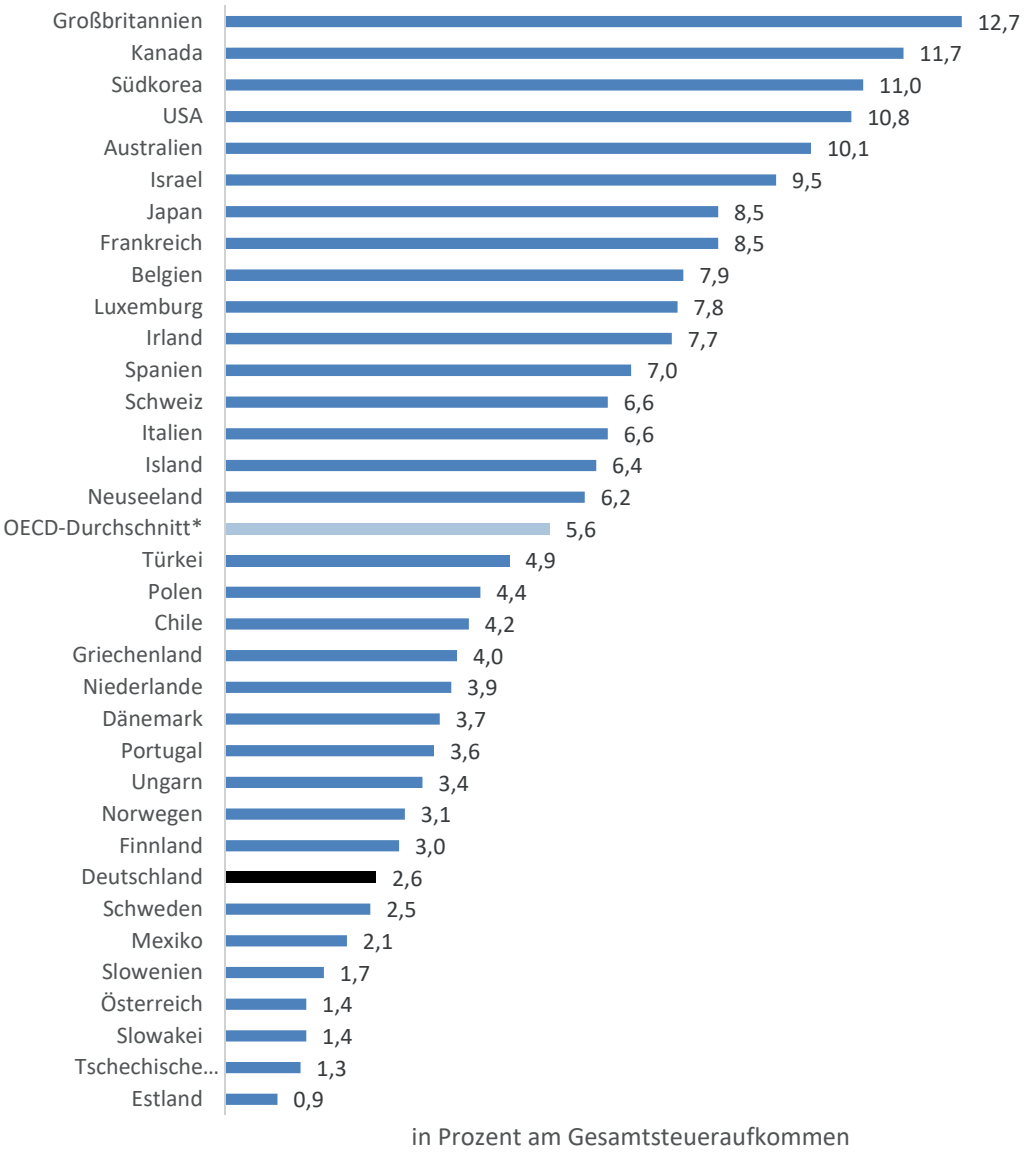
6.4 Besteuerung von Vermögen, Erbschaften und Schenkungen

Eine zentrale Forderung der Gewerkschaften ist die (Wieder-)Einführung der Vermögensteuer und deren progressiveren Gestaltung, um vor allem die Superreichen stärker zu besteuern und der wachsenden Vermögenskonzentration entgegenzutreten. 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 Staatshaushalt. Das Vermögensteuergesetz ist nach wie vor nicht aufgehoben und könnte grundsätzlich verfassungskonform wiederbelebt werden.[29] Auch andere Steuern auf Vermögen, wie auf Erbschaften und Schenkungen, können grundsätzlich zu einem Abbau der Ungleichheit führen.

Die folgende Abbildung 6.10 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. Wenngleich diese Zahlen nur mit Einschränkungen vergleichbar sind, da die Steuergesetzgebung von Land zu Land recht unterschiedlich ist, zeigt sich dennoch, dass sich in Deutschland ein sehr geringer Teil des Gesamtsteueraufkommens aus vermögensbezogenen Steuern stammt (2,6 % des Gesamtsteueraufkommens). 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 Reichtumspflege, die verstärkt ab Mitte der 1990er Jahre in Deutschland einsetzte, führte dazu, dass die Steuereinnahmen auf Vermögen kontinuierlich geringer wurden. 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, schlügen steuerliche Mehreinnahmen von jährlich 6 Milliarden Euro zu Buche. In anderen Ländern stiegen in den vergangenen Jahren dagegen die Einnahmen aus vermögensbezogenen Steuern. 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.

[29] Vgl. Wieland, 2003

Abb. 6.10: Steueraufkommen durch Vermögensbesteuerung in OECD-Staaten im Jahr 2014



* ungewichtet.
Quelle: OECD, Revenue Statistics 2016.

6.5 Die Steuerpolitischen Eckpunkte des DGB - Gerecht besteuern, in die Zukunft investieren

Eine gerechtere Besteuerung von Einkommen und Vermögen ist für den gesellschaftlichen Zusammenhalt von entscheidender Bedeutung. Die abhängig Beschäftigten und ihre Familien bringen als Lohn- und Einkommensteuerzahlende und als Konsumenten den Großteil der Steuereinnahmen auf. Zugleich sind sie in besonderem Maße auf öffentliche Leistungen, Infrastruktur und nötigenfalls auch Sozialleistungen angewiesen. „Gerecht besteuern, in die Zukunft investieren" - unter diesem Motto hat der DGB seine steuerpolitischen Eckpunkte zur Bundestagswahl 2017 vorgelegt. [30]

Ob Schulen, Verkehrswege, Wohnungsbau, die Vermeidung von Armut, die Bekämpfung von Kriminalität oder der ganz normale Gang zum Amt: Lange Zeit wurden der Verfall von Schulen und Brücken von der Politik hingenommen und die Ausgaben für das Personal des öffentlichen Dienstes drastisch zusammengestrichen. Mittlerweile ist in unserer Gesellschaft der Bedarf an zusätzlichen Finanzmitteln für öffentliche Investitionen und Dienstleistungen weitgehend unstrittig. Unser Land benötigt mehr denn je einen handlungsfähigen Staat, der die öffentliche Daseinsvorsorge gewährleistet, in die Infrastruktur investiert und über die Durchsetzungsmacht verfügt, auch langfristige gesellschaftliche Herausforderungen zu bewältigen.

Trotz dieses offensichtlichen Handlungsbedarfs wird der Forderung nach einer Verbesserung der Einnahmeseite mit dem Verweis auf steigende Steuereinnahmen begegnet. Doch selbst wenn diese tatsächlich in der prognostizierten Höhe eintreten, würden sie nicht ausreichen, um die entstandene Investitionslücke zu schließen und den notwendigen Ausbau öffentlicher Dienstleistungen zu finanzieren, ohne mit der „Schuldenbremse" in Konflikt zu geraten.

Maßgebliche Ursache für die Unterfinanzierung der öffentlichen Haushalte sind die Entlastungen der Bezieher/-innen von Gewinnen und hohen Einkommen während der letzten Jahrzehnte, die weitgehende Freistellung großer Vermögen von der Besteuerung und die unzulängliche Bekämpfung von Steuerhinterziehung und -umgehung. Ein überwiegender Teil des Steueraufkommens muss über die Lohnsteuer und die Verbrauchssteuern durch die Haushalte von abhängig Beschäftigten und von Menschen mit mittleren und niedrigen Einkommen geschultert werden.

Deshalb sind der DGB und seine Mitgliedsgewerkschaften davon überzeugt, dass die höchsten Einkommen und größten Vermögen wieder stärker in die Pflicht für die solidarische Finanzierung eines modernen und zukunftsfesten Gemeinwesens zu nehmen sind. Das dafür vorhandene Potential reicht daneben auch aus, um die große Mehrheit der arbeitenden Menschen und ihre Familien spürbar zu entlasten und das Einkommensteuerrecht an die veränderte Lebenswirklichkeit anzupassen. Der DGB schlägt vor:

- **Ein neuer Einkommensteuertarif:** Der Grundfreibetrag wird deutlich von 8.652 Euro auf 11.000 Euro zu versteuerndes Einkommen im Jahr erhöht. Der Spitzensteuersatz wird von 42 auf 49 Prozent angehoben, greift aber künftig erst ab einem zu versteuernden Einkommen von 70.000 Euro. Einkommen bis mindestens 80.000 Euro brutto (Alleinstehende) werden dadurch entlastet. Die Reichensteuer soll mit 52 Prozent künftig bereits ab einem Einkommen von 125.000 Euro greifen.
- Die Entfernungspauschale wird erhöht und zu einem gerechteren **Mobilitätsgeld** umgestaltet, das Beschäftigten unabhängig von ihrem Einkommen zusteht.
- Der für sehr hohe Einkommen vorteilhafte Kinderfreibetrag wird abgeschafft. Die dadurch entstehenden Mehreinnahmen fließen in ein um mindestens 15 Euro **höheres Kindergeld** pro Kind und Monat.
- **Rückabwicklung der Abgeltungsteuer:** Stattdessen sollten Einkünfte aller Art wieder dem persönlichen Einkommensteuersatz unterworfen sein. Veräußerungsgewinne sind grundsätzlich zu besteuern. Nur

[30] siehe ausführlicher unter http://www.dgb.de/-/QHS

Gewinne aus dem Verkauf von mehr als sechs Jahre gehaltenen Wertpapieren sollen ermäßigt besteuert werden können. Der Sparerpauschbetrag ist von 802 auf 1.000 Euro anzuheben.

- Daneben fordert der DGB bereits seit einigen Jahren die **Eingliederung der sogenannten Minijobs in das allgemeine Besteuerungssystem**.

Öffentliche Finanzen: Die Länderhaushalte würden durch diese Änderungen des Einkommensteuerrechtes um rund 2,6 Milliarden Euro entlastet, die Kommunen um rund 1,8 Milliarden und der Bundeshaushalt um etwa 3 Milliarden Euro.

- **Wiedererhebung der Vermögensteuer** auf das Nettogesamtvermögen einer natürlichen oder juristischen Person, beginnend mit einer Steuerbelastung von einem Prozent ab einem Freibetrag von einer Million Euro (bei gemeinsamer Veranlagung von Paaren zwei Millionen), ansteigend auf 1,5 Prozent ab zwanzig Millionen Euro. Ab einem Vermögen von mehr als 100 Millionen Euro erhöht sich der Steuersatz auf 1,75 Prozent, ab einem Vermögen von mehr als einer Milliarde Euro wird der Höchststeuersatz von 2 Prozent erreicht.
- **Erbschaften und Schenkungen gerecht besteuern:** Eine Neufassung des Erbschaftsteuerrechtes muss die Vorzugsbehandlung von Betriebsvermögen und die weit reichenden Möglichkeiten, große Erbschaften einer angemessenen Besteuerung zu entziehen, beenden.

Öffentliche Finanzen: Erbschaftsteuer und Vermögensteuer stehen nach dem Grundgesetz den Ländern zu. Unter Berücksichtigung der Gesetze zum Finanzausgleich würden diese um mindestens 25 Milliarden Euro gestärkt. Aber auch die Kommunen könnten hierdurch ihre Finanzsituation um gut zwei Milliarden Euro verbessern.

- **Stärkung der Gemeindefinanzen** durch eine Reform der Gewerbesteuer hin zu einer Gemeindewirtschaftsteuer, bei der alle unternehmerischen Einkommen möglichst vollständig einbezogen sowie Freibeträge und Verrechnungsmöglichkeiten zu Gunsten kleinerer Unternehmen verbessert werden.

Öffentliche Finanzen: Mit einer Jahreswirkung von annähernd 7 Mrd. Euro würden die Städte und Gemeinden hierdurch am meisten gestärkt. Der Bund müsste auf Einnahmen in Höhe von zirka 4 Milliarden, die Länder auf knapp eine Milliarde Euro verzichten.

- Eine umfassende **Finanztransaktionsteuer** mit einem einheitlichen Steuersatz von 0,1 Prozent ist unverzüglich einzuführen.

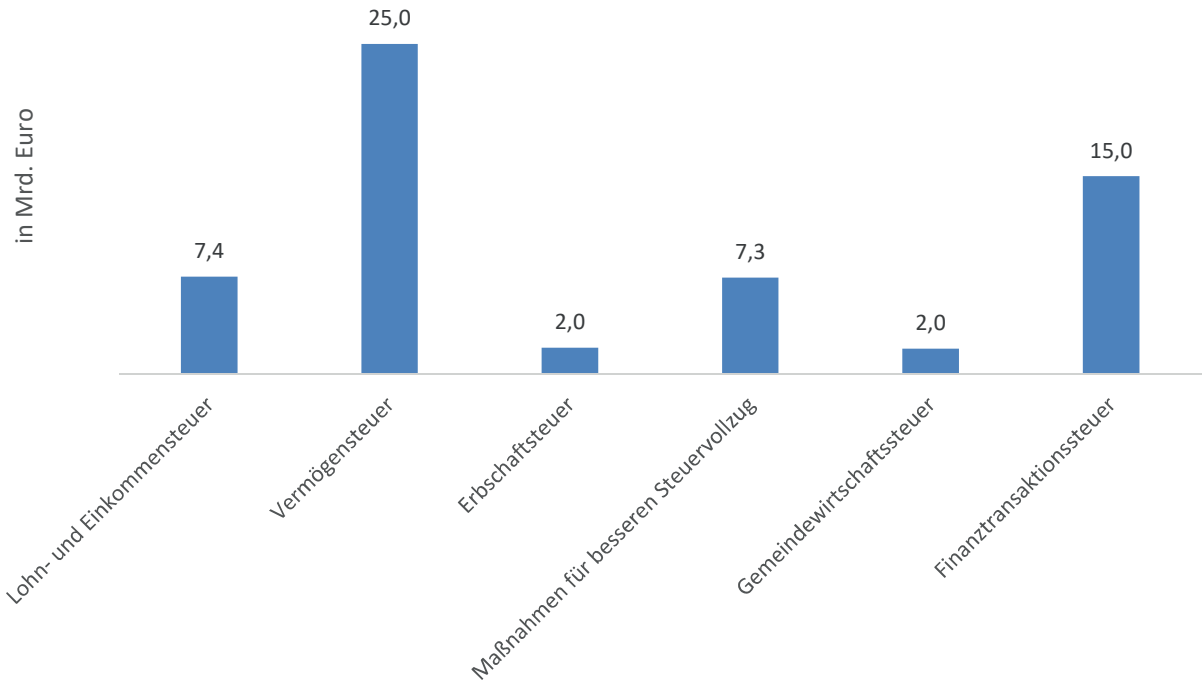
Öffentliche Finanzen: Nach dem Grundgesetz stünde die Finanztransaktionsteuer dem Bund zu und erbrächte ihm etwa 15 Milliarden Euro.

- Der **Steuervollzug** muss verbessert werden, u.a. durch mehr Personal. Steuerflucht und –betrug müssen konsequent bekämpft werden.

Öffentliche Finanzen: Die Umsetzung dieser Maßnahmen würde vor allem durch eine realistischere Gewinnermittlung und einer wirksameren Bekämpfung des Umsatzsteuerbetrugs zu Mehreinnahmen von schätzungsweise mehr als sieben Milliarden Euro führen. Davon entfielen rund 2,5 Milliarden Euro auf den Bund, 2,2 Milliarden Euro auf die Länder und 2,5 Milliarden Euro auf die Kommunen.

Insgesamt stünden dem Bund, Länder und Kommunen somit rund 59 Mrd. Euro jährlich zusätzlich zur Verfügung. Die Vorschläge würden nicht nur Mehreinnahmen von mehreren Milliarden Euro generieren, sondern auch Auswirkungen auf die Sekundärverteilung der Einkommen und Vermögen nach sich ziehen.

Abb. 6.11: Mehreinnahmen für Bund, Länder und Kommunen durch die steuerpolitischen Eckpunkte des DGB



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 Alter, Stellung und Geschlecht abhängig.**
- **Ungleichheit ist 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.**

7 Zentrale Ergebnisse

Gesamtwirtschaftliche Lohnposition: Verteilungsspielraum ausgeschöpft

- Der neutrale Verteilungsspielraum konnte im Jahr 2016 mit 0,7 % ausgeschöpft werden. Neben den steigenden Löhnen lässt sich dieser Umstand aber auch auf die unterdurchschnittliche Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität und der Preise zurückführen.
- Im Jahr 2016 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 Lohnquote sinkt im langfristigen Trend in den meisten industrialisierten Ländern.
- 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 2016 um 2,4 %. Seit dem Jahr 2000 wuchsen diese im Durchschnitt um 1,8 %.
- Die realen Bruttolohnzuwächse beliefen sich im letzten Jahr, auch aufgrund geringer Inflation, auf 1,9 %. Seit der Jahrtausendwende entwickelten sie sich allerdings durchschnittlich nur um 0,4 %, sind in den vergangenen Jahren aber wieder stärker gestiegen.
- Eine ähnliche Entwicklung ist bei den realen Nettolöhnen zu verzeichnen. Sie konnten 2016 um 1,5 % wachsen, allerdings seit dem Jahr 2000 kaum zulegen (+0,3 %).
- Im internationalen Vergleich rangiert Deutschland bei der realen Einkommensentwicklung seit der Jahrtausendwende im unteren Drittel.
- Für das letzte Jahr 2016 ergibt sich keine, weder positive noch negative, Lohndrift, da die gesamtwirtschaftliche Entwicklung der Effektivlöhne den Tariflöhnen entspricht.
- Das durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigter belief sich im Jahr 2016 auf 97,5 % des westdeutschen Niveaus. Größere innerdeutsche Abweichungen sind allerdings bei den Effektivlöhnen zu verzeichnen. Durchschnittlich verdient ein/e Beschäftigte/r 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 2,6 %.
- Real entwickelten sich die Kapitaleinkommen in den letzten 16 Jahren um 37 %, die Arbeitnehmerentgelte hingegen nur um 14 % und das Volkseinkommen um 20 %.
- Die Einkommen der Kapitalgesellschaften entwickelten sich recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes. Seit dem Jahr 2000 vermehrten sich ihre Gewinne durchschnittlich um 3,9 %, 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.
- Die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte entwickelten sich seit dem Jahr 2000 mit +2,7 % im Durchschnitt geringer als die der Kapitalgesellschaften. Allerdings konnten die Betriebsüberschüsse der privaten Haushalte in den letzten Jahren etwas stärker zulegen.
- Die Vermögenseinkommen der Haushalte wuchsen im Mittel um 1,7 % seit dem Jahr 2000.

Einkommensverteilung: Weiterhin ungleich

- Die Einkommensungleichheit in Deutschland hat in den vergangenen Jahren im Trend zugenommen. Sie bewegt sich aktuell über dem Niveau des bisherigen Spitzenjahres 2007.
- Die 40% Einkommensärmeren mussten seit der Jahrtausendwende reale Einkommensverluste hinnehmen, während die obere Hälfte reale Einkommenszuwächse erhielt.
- Die Einkommensarmut breitet sich zusehends aus, insbesondere seit der Jahrtausendwende. Derzeit gilt jede/r Sechste als einkommensarm.
- Vor allem Ältere und Jüngere sind von Armut betroffen oder weisen ein erhöhtes Risiko auf, in diese zu geraten. Das Armutsrisiko in fast allen Altersgruppen ist seit Mitte der 1990er Jahre stetig gewachsen.
- Auf der anderen Seite der Einkommensspirale sieht die Gegenwart hingegen rosig aus. Ein Dax-Vorstandsvorsitzender erzielt im Mittel das 157fache 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 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 21 % 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 Einkommenskluft.

Vermögensverteilung: Extrem ungleich

- Die Vermögen sind in Deutschland extrem ungleich verteilt. Die reichsten 10 % der Bevölkerung verfügen über 59,8 %, das wohlhabendste 1 % über 24 % des Gesamtnettovermögens. Am anderen Pol der Vermögensverteilung besitzen 50 % der Bevölkerung gerade einmal 2,5 % des Gesamtvermögens. 30 % der Erwachsenen haben kein Vermögen oder gar Schulden.

- 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 schulische und berufliche Bildung sowie der sozialen Stellung der Personen. Selbstständige weisen im Durchschnitt das höchste Vermögen, 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 bei der Vermögensakkumulation eine wichtige Rolle. Die Vermögenssituation der Personen in Deutschland folgt einem klassischen Lebenszyklusmuster, mit Aufbau des Vermögens in der Erwerbsphase und Verzehr im Ruhestand.
- Die Vermögenskonzentration und -ungleichheit in Deutschland ist im internationalen Vergleich sehr groß. Hierzulande besitzen die vermögendsten 1% so viel wie 88% der Bundesbürger.
- Ungleichheit ist ein globales Problem. Weltweit verfügen 33 Millionen oder 0,7 % der erwachsenen Bevölkerung über fast die Hälfte des gesamten globalen Vermögens, hingegen drei Viertel der erwachsenen Weltbevölkerung oder 3,4 Milliarden Menschen lediglich über 2,4 %.
- 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.
- Die Zahl der sehr reichen Personen nimmt im Zeitverlauf zu. Unter 100.000 Bundesbürgern gibt es 9 Personen mit einem Vermögen mit mehr als 50 Millionen US-Dollar. Vor 5 Jahren waren dies hingegen „nur" 6 Personen. Ein/e Arbeitnehmer/-in mit einem durchschnittlichen Nettojahreseinkommen müsste für dieses Vermögen insgesamt 2350 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 2,6 % des Gesamtsteueraufkommens werden aus vermögensbezogenen Steuerarten generiert. Deutschland befindet sich damit im internationalen Ranking in der Schlussgruppe.

8 Politische Schlussfolgerungen

Die Einkommen und Vermögen sind in Deutschland sehr ungleich verteilt. 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, ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. 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.

Zum anderen führten die zahlreichen Steuergeschenke der letzten Jahre für Reiche, Vermögende und Erben dazu, dass dieser Personenkreis ihren Reichtum stetig mehren konnte. Dies führt unweigerlich zu einer Vermögenskonzentration am oberen Ende. Zudem belasteten die Steuergeschenke den deutschen Haushalt um mehrere Milliarden Euro jährlich. Das Geld fehlt an allen Ecken und Kanten. Zu sehen ist dies vielerorts an den maroden Schulen und öffentlichen Einrichtungen sowie den schlaglochgepflasterten Straßen und brüchigen Brücken.

Wachsende Ungleichheit ist nicht nur sozial ungerecht und nimmt Menschen Lebenschancen, sondern schadet auch dem wirtschaftlichen Wachstum. Zahlreiche Untersuchungen zeigen eindrücklich, dass durch eine ungleiche Verteilung volkswirtschaftliche Wachstumspotenziale dauerhaft verloren gehen. Die OECD stellte 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.

Eine ungleiche Verteilung der finanziellen bzw. materiellen Ressourcen ist nicht nur aus Gerechtigkeitsgründen oder aus ökonomischer Sicht bedenklich, sondern auch weil sie eine Gefahr für den gesellschaftlichen Zusammenhalt darstellt. Die aufkeimenden rechtspopulistischen, nationalistischen und antieuropäischen Tendenzen in Teilen Europas sind auch Ausdruck dessen, dass sich ein immer größerer Teil der Bevölkerung von der ökonomischen Teilhabe ausgegrenzt fühlt. Somit zieht ökonomische Ungleichheit unmittelbare, politische Folgen nach sich.

Ebenso hat Armut Auswirkung auf die tatsächliche Existenz der Menschen. Untersuchungen weisen darauf hin, dass Ärmere im Durchschnitt eine geringere Lebenserwartung haben. So leben einkommensärmere Männer im Durchschnitt 11 Jahre, Frauen immer noch 8 Jahre weniger als finanziell Privilegierte ihres gleichen Geschlechts. Einkommensärmere müssen zumeist gesundheitlich schädlichere Arbeit verrichten und leiden stärker unter Umwelteinflüssen. Auch ist es ihnen aus finanziellen Gründen oftmals nicht möglich, eine adäquate ärztliche Versorgung in Anspruch zu nehmen.

Fakt ist: Die Ungleichheit muss bekämpft werden, hierzulande, in Europa und weltweit. Sie schadet Gesellschaft, Wirtschaft und den sozialen Zusammenhalt gleichermaßen. Doch wir dürfen die Bewältigung eines der drängendsten wirtschaftspolitischen Herausforderungen unserer Zeit nicht auf die lange Bank schieben, sondern das Problem muss jetzt und unverzüglich angegangen werden. Hier ist vor allem die Politik gefragt. Die nachfolgend aufgeführten 15 Handlungsfelder können dazu beitragen, die Ungleichheit zu reduzieren und somit für mehr soziale Gerechtigkeit zu sorgen.

1. Gute Einkommensentwicklung verstetigen

Die Einkommenssituation der Beschäftigten hat sich in den vergangenen Jahren durch reale Lohnzuwächse verbessert. Dieser Weg muss weiter eingeschlagen werden. 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. Von steigenden Reallöhnen gehen kräftige Impulse für den Konsum und damit das Wachstum aus. 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.

2. Einhaltung des Mindestlohnes

Mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes in Deutschland wurde ein wichtiger Schritt in Richtung Verteilungsgerechtigkeit gemacht. Auch fast drei Jahre nach seinem Inkrafttreten halten die positiven Effekte auf Beschäftigung, Löhne und Wirtschaft an. Der Mindestlohn verbessert die Einkommenssituation von Millionen Beschäftigten, er kurbelt den Konsum an und stärkt damit die Binnenkonjunktur, die derzeit maßgebliche Säule des BIP-Wachstums ist.

Doch der Mindestlohn kommt noch nicht überall an. Neuere Untersuchungen belegen, dass das Gesetz unterlaufen, umgangen oder gegen die Regeln verstoßen wird. Verstöße gegen das Mindestlohngesetz sind kriminell und keine Bagatellen. Sie müssen sanktioniert und rechtlich verfolgt werden. Die Kontrollen der Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) müssen daher verstärkt werden. Dazu zählt die Aufstockung der Kontrolleure auf 10.000 Stellen, aber auch eine klare Vorgabe zur Kontrolle kleinerer Betriebe z.B. im Einzelhandel und im Hotel- und Gaststättengewerbe, in denen Mindestlohnverstöße besonders häufig vorkommen. Das darf selbstverständlich nicht zu Lasten der Kontrollen der Branchenmindestlöhne wie etwa in Baubranchen gehen.

Zudem muss alles unterlassen werden, was die Dokumentationspflichten der Arbeitszeiten aufweicht oder erschwert. Die jüngsten Vorstöße des Hotel- und Gaststättenverbands zur vermeintlichen Flexibilisierung des Arbeitszeitgesetzes sind der Versuch, die ohnehin schon sehr flexiblen Arbeitszeitregelungen der rechtswidrigen Praxis überlanger Arbeitsschichten anzupassen und damit den Mindestlohn zu unterlaufen.

Der Mindestlohn ist nötig, aber nur eine untere Haltelinie. Es muss weiterhin alles für seine korrekte Durchsetzung getan werden. Für die Gewerkschaften bleiben jedoch Tarifverträge 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 Steuerkassen und Sozialversicherungssysteme. Beschäftigungsformen wie der Einsatz von Werkverträgen oder Leiharbeit als Dauerinstrument dürfen nicht diesen arbeitsmarkt- und gesellschaftspolitischen Zielen zuwiderlaufen.

4. Gender Pay Gap schließen

Die Einkommenskluft zwischen Frauen und Männern muss überwunden werden. Dafür müssen u.a. die Rahmenbedingungen für die Erwerbstätigkeit von Eltern 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 den Ausbau einer Betreuungsinfrastruktur für Pflegebedürftige, sowie partnerschaftliche Anreize bei der Nutzung des Elterngeldes und der Verteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit. Darüber hinaus müssen Fehlanreize abgebaut werden, die den beruflichen Ausstieg von Frauen direkt oder indirekt fördern. Ein wichtiges Signal war die Einführung einer Geschlechterquote für die Aufsichtsräte mitbestimmter und börsennotierter Unternehmen. Gewerkschaftliches Ziel bleibt aber die Repräsentanz von Frauen auf allen Führungsebenen bis zu den Vorständen verbindlich zu regeln; dazu gehören klare Zielvorgaben,
Fristen und wirkungsvolle Sanktionen. Soziale Berufe, in denen überwiegend Frauen tätig sind, müssen finanziell 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. Sozialen Abstieg und Armut im Alter verhindern – gesetzliche Rente stärken

Zu den großen Zukunftssorgen der Arbeitnehmer/-innen in Deutschland gehört die berechtigte Angst vor sozialem Abstieg und Armut im Alter. Die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung sind weitreichend beschnitten worden und die private Altersvorsorge kann die Löcher nicht schließen. 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 in unserer Gesellschaft körperlich nicht zumutbar.

Die solidarische, generationen- und geschlechtergerechte gesetzliche Rentenversicherung muss dauerhaft gestärkt werden, um drohenden sozialen Abstieg oder gar Altersarmut für viele Beschäftigte zu verhindern. 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 private Rentenversicherungen nicht 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. Als Ergänzung kann die betriebliche Altersversorgung die individuelle Versorgung im Alter und bei Erwerbsminderung verbessern. Dabei ist aber klar, dass betriebliche Altersversorgung kein Ersatz für eine ausreichende staatliche Sozialpolitik ist. Die betriebliche Altersversorgung kann und soll die gesetzliche Rente flankieren für eine gute Versorgung im Alter und bei Erwerbsminderung – sie ist aber nicht ihr Lückenfüller.

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 Allgemeinverbindlicherklärung wirksamer zu nutzen. Dies fördert die Tarifautonomie, sichert Mindeststandards im Arbeitsleben und wirkt unfairen Wettbewerbsverzerrungen entgegen. Eine wirksame Nutzung der Allgemeinverbindlicherklärung setzt allerdings weitere gesetzgeberische Maßnahmen voraus. Durch das Tarifautonomiestärkungsgesetz sind zwar Regelungen eingeführt worden, die zu einer Erleichterung der Allgemeinverbindlichkeit führen sollten.

Die Praxis zeigt jedoch, dass dieses Ziel nicht erreicht wurde. Wichtig ist deshalb eine weitere Novellierung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und das nicht nur für die Allgemeinverbindlicherklärung. Zum Beispiel sollte auch die Möglichkeit der Tarifflucht von Arbeitgebern in die sog. OT-Mitgliedschaft eingeschränkt werden. Zur Stärkung der Tarifbindung gehört aber ebenso die Zulässigkeit von Vorteilsregelungen für Gewerkschaftsmitglieder in Tarifverträgen, die gesetzlich festgeschrieben werden sollte, sowie die Stärkung der betrieblichen Mitbestimmung und die Einführung eines Verbandsklagerechts für Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände, um eben diese Regelungen sicherzustellen.
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 gerechten Einkommenssteuer.
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 Erbschaftssteuer wird dem Anspruch eines verteilungsgerechten Instruments seit Langem nicht 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.
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. Der DGB und die Mitgliedsgewerkschaften haben mit den steuerpolitischen Eckpunkten Vorschläge unterbreitet, wie kleine und mittlere Einkommen entlastet werden können.

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. Gewinne müssen dort versteuert werden, wo die Wertschöpfung entsteht. Es ist nicht tragbar, dass Unternehmen wie Amazon, Starbucks und Co. ihre Steuern auf die hier erzielten Gewinne im Ausland mit einer viel zu niedrigen oder womöglich keiner Besteuerung entrichten.

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. 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.

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 Gestaltungspielraums 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 Verbraucherzufriedenheit 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.

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. 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

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.

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.

14. Finanzmärkte regulieren - Finanztransaktionsteuer einführen

Die Finanzmärkte müssen wirksam reguliert werden. Die Finanzkrise 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.

Zudem müssen Banken besser reguliert, die Befugnisse und Kontrollmöglichkeiten der Aufsichts- und Regulierungsbehörden ausgeweitet werden. Verflechtungen von Großbanken und mit Schattenbanken 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.

Literatur

- Bundesagentur für Arbeit (2017): Der Monatsbericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland; April 2017.
- Bundesregierung (2017): 5. Armuts- und Reichtumssbericht der Bundesregierung – Lebenslagen in Deutschland.
- Capgemini (2017): World Wealth Report 2016.
- Cingano, Frederico (2014): Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth; OECD Social, Employment and Migration Working Papers, Nr. 163, OECD Publishing, Paris.
- Credit Suisse (2017): Global Wealth Report 2016.
- Deutsche Bundesbank (2013): Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Bundesbankstudie; in Monatsbericht Juni 2013, S. 25-52.
- Deutsche Bundesbank (2016): Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Vermögensbefragung 2014; in Monatsbericht März 2016, S. 61-86.
- Deutscher Gewerkschaftsbund (2016): DGB Verteilungsbericht 2016: Gerecht verteilen – Wohlstand sichern.
- Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz, DSW (2017): Vorstandsvergütungsstudie 2016.
- DIW (2017): Einkommensverteilung und Armutsrisiko; in DIW Wochenbericht 4/2017, S. 69-83.
- Görgens, Hartmut (2017): Zur Ausschöpfung des Verteilungsspielraums – Lohnformel und Verteilungsneutralität; 2. aktual. Aufl.; Metropolis-Verlag, Marburg.
- 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.
- Herr, Hansjörg; Horn, Gustav A. (2012): Lohnpolitik heute, IMK, Policy Brief, Mai 2012.
- ILO (2011): World of Work Report 2011: Making markets work for jobs; Genf.
- IMK (2016a): Aufschwung mit Schwächen – Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung 2016/2017; in IMK Report 118, September 2016.
- IMK (2016b): Konjunktur bleibt robust – Prognose-Update: Die konjunkturelle Lage in Deutschland zur Jahreswende 2016/2017; in IMK Report 119, Dezember 2016.
- OECD (2015): In It Together: Why Less Inequality Benefits All; OECD Publishing, Paris.
- Paritätische Gesamtverband (2017): Bericht zur Armutsentwicklung in Deutschland 2017 – Menschenwürde ist Menschenrecht.
- Persson, Torsten; Tabellini, Guido (1991): Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence; NBER Working Paper Nr. 3599.
- Statistisches Bundesamt (2017): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung: Inlandsproduktberechnung – Detaillierte Jahresergebnisse 2016.
- 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.
- WSI (2013): Verteilungsbericht 2013 – Trendwende noch nicht erreicht; in WSI Report Nr. 10/2013.
- WSI (2016): WSI-Verteilungsbericht 2016 – Soziale Mobilität nimmt weiter ab; in WSI-Report 31, 10/2016.

www.dgb.de