

An illustration depicting a pandemic scenario. Several stylized human figures are shown, each standing on a set of three concentric red circles on a light grey floor. The figures are wearing face masks and various work clothes: a blue hoodie with a backpack, a yellow sweater, a light blue dress, a pink sweater, a blue suit, and blue overalls. Some are holding maps, tablets, or boxes. In the background, several red, spiky virus particles are scattered. In the top right corner, there is a red parallelogram containing the white text 'DGB'.

DGB

DGB Verteilungsbericht 2021: Ungleichheit in Zeiten von Corona

DGB Verteilungsbericht 2021

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

Titelbild: Colourbox, Kuvshinov Nikolai, Stock-Vektor

Abbildungen | Grafiken: DGB

Druck: QUBUS media GmbH

Stand: Januar 2021

Fragen an: robby.riedel@dgb.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
1 Zentrale Ergebnisse	7
2 Wirtschaft und Arbeitsmarkt im Überblick	11
2.1 Konjunkturelle Lage.....	11
2.2 Arbeitsmarkt	13
3 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition	16
3.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland.....	16
3.2 Entwicklung der Lohnquote im internationalen Vergleich.....	20
3.3 Neutraler Verteilungsspielraum.....	21
4 Entwicklung der Arbeitseinkommen	25
4.1 Entwicklung in Deutschland.....	25
4.2 Entwicklung der Reallöhne im internationalen Vergleich.....	28
4.3 Lohndrift.....	30
4.4 Ost-West-Angleichung	32
5 Entwicklung der Kapitaleinkommen	38
5.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung.....	38
5.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften	40
5.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte	45
6 Einkommensverteilung	48
6.1 Einkommensverteilung in Deutschland.....	48
6.2 Einkommensarmut	52
6.3 Einkommensreichtum	56
6.4 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich.....	60
6.5 Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede	62
7 Vermögensverteilung	67
7.1 Verteilung in Deutschland.....	67
7.2 Vermögensverteilung nach sozioökonomischen Merkmalen.....	69
7.3 Vermögensverteilung - Internationaler Vergleich und globale Trends	71
7.4 Vermögensbezogene Besteuerung	79
8 Corona als Verstärker sozialer Ungleichheit	82
9 Politische Handlungsfelder	89

Abbildungsverzeichnis

<i>Abb. 2.1: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten.....</i>	<i>12</i>
<i>Abb. 2.2: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft</i>	<i>13</i>
<i>Abb. 2.3: Entwicklung der abhängigen Beschäftigung 2001 bis 2019.....</i>	<i>15</i>
<i>Abb. 3.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland seit 2000.....</i>	<i>17</i>
<i>Abb. 3.2: Lohnquoten der Bundesländer im Jahr 2018</i>	<i>19</i>
<i>Abb. 3.3: Lohnquoten im internationalen Vergleich</i>	<i>20</i>
<i>Abb. 3.4: Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums</i>	<i>23</i>
<i>Abb. 4.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Monatslöhne und -gehälter</i>	<i>27</i>
<i>Abb. 4.2: Reallohnentwicklung in Deutschland seit 2008</i>	<i>28</i>
<i>Abb. 4.3: Jahresdurchschnittliche Reallohnentwicklung in OECD-Staaten von 2011 bis 2019.....</i>	<i>29</i>
<i>Abb. 4.4: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift in Deutschland seit 2000.....</i>	<i>31</i>
<i>Abb. 4.5: Tarifbindung nach Bundesländern im Jahr 2018.....</i>	<i>33</i>
<i>Abb. 4.6: Auswirkungen der Tariffucht in Milliarden pro Jahr.....</i>	<i>34</i>
<i>Abb. 4.7: Bruttolohnniveau Ost/West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in West für verschiedene Wirtschaftsbereiche im Jahr 2019.....</i>	<i>35</i>
<i>Abb. 5.1: Nominale und reale Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten seit 2000.....</i>	<i>40</i>
<i>Abb. 5.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen der Kapitalgesellschaften</i>	<i>44</i>
<i>Abb. 5.3: Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000</i>	<i>47</i>
<i>Abb. 6.1: Einkommensverteilung in Deutschland (Gini-Koeffizient).....</i>	<i>49</i>
<i>Abb. 6.2: Verteilung der Löhne und Gehälter im Jahr 2018 nach Quantilen.....</i>	<i>50</i>
<i>Abb. 6.3: Entwicklung der nominalen Löhne nach Dezilen.....</i>	<i>51</i>
<i>Abb. 6.4: Entwicklung der Markteinkommen (vor Steuern und Transfers) am Gesamteinkommen nach Einkommensgruppen</i>	<i>52</i>
<i>Abb. 6.5: Armutsrisikoquote sowie Reichtumsquote seit 1998.....</i>	<i>53</i>
<i>Abb. 6.6: Einkommensarmut nach Alter und Geschlecht im Jahr 2018.....</i>	<i>54</i>
<i>Abb. 6.7: Armutsgefährdungsquote in den Bundesländern im Jahr 2019 und Veränderung seit 2005.....</i>	<i>55</i>
<i>Abb. 6.8: Einkommensmillionäre und ihre Einkünfte seit 2002.....</i>	<i>56</i>
<i>Abb. 6.9: Einkommensreichtum in Deutschland im Jahr 2019.....</i>	<i>57</i>
<i>Abb. 6.10: Worker Pay Ratio der DAX-Unternehmen im Jahr 2019.....</i>	<i>59</i>
<i>Abb. 6.11: Ungleichheit der Markteinkommen und verfügbaren Einkommen in OECD-Staaten</i>	<i>60</i>
<i>Abb. 6.12: Einkommensungleichheit und Umverteilung in der EU</i>	<i>61</i>
<i>Abb. 6.13: Gender Pay Gap in Deutschland nach Wirtschaftszweigen im Jahr 2019.....</i>	<i>63</i>
<i>Abb. 6.14: Gender Pay Gap im internationalen Vergleich im Jahr 2018.....</i>	<i>64</i>
<i>Abb. 6.15: Gender Pension Gap in Europa im Jahr 2019</i>	<i>65</i>
<i>Abb. 7.1: Entwicklung der Vermögen und Verbindlichkeiten privater Haushalte in Deutschland.....</i>	<i>67</i>
<i>Abb. 7.2: Vermögensverteilung in Deutschland im Jahr 2019</i>	<i>68</i>
<i>Abb. 7.3: Verteilung der Nettovermögen in Deutschland</i>	<i>69</i>
<i>Abb. 7.4: Vermögenskonzentration im internationalen Vergleich im Jahr 2019</i>	<i>71</i>
<i>Abb. 7.5: Vermögen der 10 % sowie unteren 60 % im internationalen Vergleich.....</i>	<i>72</i>
<i>Abb. 7.6: Gini-Koeffizienten in OECD-Ländern im Jahr 2019 und Veränderung seit 2010</i>	<i>73</i>
<i>Abb. 7.7: Die globale Vermögenspyramide im Jahr 2020.....</i>	<i>74</i>
<i>Abb. 7.8: Vermögen des reichsten 1 % im Vergleich zum BIP im Jahr 2019</i>	<i>75</i>
<i>Abb. 7.9: Entwicklung der Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009.....</i>	<i>76</i>
<i>Abb. 7.10 : Vermögen der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009.....</i>	<i>77</i>
<i>Abb. 7.11: Ultrareiche (Vermögen über 50 Mio. US-Dollar) im Jahr 2019 in ausgewählten Ländern.....</i>	<i>78</i>
<i>Abb. 7.12: Steueraufkommen durch Vermögensbesteuerung in OECD-Staaten im Jahr 2018.....</i>	<i>80</i>

<i>Abb. 8.1: Finanzielle Einbußen in der Corona-Krise</i>	82
<i>Abb. 8.2: Weltweite Vermögen der Milliardäre seit 2009</i>	84
<i>Abb. 8.3: Vermögen der Milliardäre in verschiedenen Ländern im Jahr 2020</i>	84
<i>Abb. 8.4: Häufigkeit der Krankenhausaufenthalte aufgrund von Corona</i>	86
<i>Abb. 8.5: Befürchtete Lernrückstände durch Lockdown</i>	87
<i>Abb. 8.6: Ausstattung mit digitalen Medien an deutschen Schulen</i>	87

Tabellenverzeichnis

<i>Tabelle 3.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquote und Profitquote seit 2000</i>	18
<i>Tabelle 3.2: Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes nach klassischer Lohnformel</i>	22
<i>Tabelle 3.3: Ausschöpfung des Verteilungsspielraums nach Görgens (2020)</i>	24
<i>Tabelle 4.1: Entwicklung der monatlichen Brutto-, Netto- und Realeinkommen</i>	26
<i>Tabelle 4.2: Verdienstunterschiede zwischen Ost und West im Jahr 2019 nach Wirtschaftsabschnitt und Qualifikationsniveau</i>	36
<i>Tabelle 5.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten von 2000 bis 2020</i>	39
<i>Tabelle 5.2: Betriebsüberschüsse, Vermögenseinkommen und Gewinne der Kapitalgesellschaften</i>	41
<i>Tabelle 5.3: Brutto-Unternehmensgewinne sowie direkte Steuern der Kapitalgesellschaften seit 2000</i>	43
<i>Tabelle 5.4: Primäreinkommen der privaten Haushalte</i>	46
<i>Tabelle 7.1: Vermögen in Deutschland nach sozioökonomischen Merkmalen</i>	70

Vorwort



Die Corona-Krise hat unser aller Leben von heute auf morgen auf den Kopf gestellt. Kaum jemand konnte Anfang des Jahres 2020 erahnen, welche Einschnitte und Entbehrungen uns bevorstehen – sozialer und finanzieller Art. Wie im Frühjahr 2020 ging Deutschland zum Jahreswechsel erneut in einen flächendeckenden Lockdown. Die Pandemie verlangt uns allen viel ab. Angehörige, die ihre Liebsten in Alten- oder Pflegeheimen nicht besuchen konnten, Kinder, die aufgrund von Kita- und Schulschließungen zuhause betreut werden mussten, Beschäftigte, die in Kurzarbeit geschickt wurden oder schlimmer noch, gleich in die Arbeitslosigkeit gingen. Unternehmer, wie Gastronomen, Einzelhändler oder Kulturschaffende, die sich am Abgrund ihrer finanziellen Existenz sehen. All das hinterlässt Spuren.

Unsere Gesellschaft hat in einem gemeinsamen Kraftakt entschieden den Kampf gegen die Pandemie aufgenommen. Gesundheitspersonal, Beschäftigte von öffentlichen Einrichtungen, Supermarkt-Angestellte und viele mehr haben den Laden im Lockdown am Laufen im gehalten. Die Pandemie hat uns allen eindrücklich gezeigt, wie wichtig funktionierende Bereiche in der Daseinsvorsorge, im Gesundheitssystem und der Verwaltung sind. Auch die Politik hat beherzt eingegriffen und im Großen und Ganzen vieles richtig gemacht mit unbürokratischen und zahlreichen Hilfen für Betroffene. Auch dank der Gewerkschaften und deren Einsatz für eine Ausweitung des Kurzarbeitergeldes konnten die Einkommen vieler Millionen Menschen zumindest stabilisiert werden. Bei aller Tristesse gibt es aber auch Lichtblicke. Für das Jahr 2021 zeichnet sich eine wirtschaftliche Erholung ab, sodass wir möglicherweise bald wieder das Vorkrisenniveau erreichen. Der Arbeitsmarkt ist angesichts des historischen Ausmaßes der Krise robust geblieben. Die Aussicht auf einen umfassenden Impfschutz nährt die Hoffnung eines baldigen Endes der Krise.

Dennoch: Die Krise trifft alle, aber nicht alle gleichermaßen. Das ist das Ergebnis des „DGB Verteilungsberichts 2021: Ungleichheit in Zeiten von Corona“. Auch wenn sich die Verwerfungen in aller Deutlichkeit erst mit Zeitverzug in den Zahlen niederschlagen, zeigt sich dennoch, dass Corona zu einer Verschärfung der Ungleichheit geführt hat. Anders als in anderen Krisen, die auch immer gewissermaßen als Gleichmacher gewirkt haben, ist diese Pandemie vielmehr ein Brennglas für ökonomische Ungleichheit. Vor allem ärmere Haushalte mussten und müssen nach wie vor die Hauptlast tragen, denn die finanziellen Einbußen waren vor allem bei ihnen erheblich. In jeder Krise gibt es aber auch Gewinner. So zeigt sich, dass Superreiche trotz oder vielmehr wegen Corona ihr Vermögen vermehren konnten. Unter dem Strich bedeutet dies, dass die Verteilung der Einkommen wie auch der Vermögen hierzulande sehr ungleich ist. In der langen Frist zeigt sich, dass vor allem hohe Einkommen und Vermögen, von der langanhaltenden Entwicklung vor der Pandemie profitieren konnten. Ärmere Haushalte gingen weitestgehend leer aus. Immer größere Bevölkerungsteile wünschen sich aber eine gerechtere und solidarische Gesellschaft. Zwar ist diese Entwicklung nicht auf Deutschland beschränkt. Doch steht Deutschland im internationalen Vergleich bei der Ungleichheit sehr schlecht da.

Deutschland hat gewaltige Herausforderungen durch die Corona-Krise zu bewältigen. Auch der Strukturwandel und die Transformation unserer Wirtschaft stellen Herkulesaufgaben dar. All dies kann nur gelingen, wenn Reiche und Vermögende stärker ihren Beitrag dazu leisten. Auch deshalb benötigen wir eine steuerpolitische Kehrtwende, mit einer reformierten Erbschaftsteuer und Vermögensteuer sowie mit einer gerechteren Einkommenssteuer, die untere und mittlere Einkommen entlastet und sehr hohe Einkommen stärker heranzieht. Darüber hinaus hat Deutschland noch immer den größten Niedriglohnsektor Europas. Das wichtigste Instrument gegen Niedriglöhne sind Tarifverträge zur Regelung von Entgelt- und Arbeitsbedingungen sowie allgemein eine hohe Tarifbindung. Die Politik muss sich endlich für bessere Rahmenbedingungen und eine Stärkung der Tarifbindung einsetzen. Auch brauchen wir perspektivisch einen Mindestlohn, der existenzsichernd ist.

Die Aufgabenliste ist lang. Lassen Sie uns gemeinsam für ein gerechtes Land arbeiten, für eine Gesellschaft, die gemeinsam die Probleme angeht und die nicht versucht, in spalterischer Weise einen Keil zwischen verschiedenen Bevölkerungsgruppen zu treiben.

Stefan Körzell,
Mitglied des
Geschäftsführenden
Bundesvorstandes
des DGB

1 Zentrale Ergebnisse

Gesamtwirtschaftliche Lohnposition: Lohnquote steigt krisenbedingt leicht

- Im Jahr 2019 betrug der Anteil der Arbeitnehmerentgelte gemessen am Volkseinkommen 72 %. Im laufenden Jahr 2020 liegt die Lohnquote bei 74 %. Der relativ starke Anstieg der Lohnquote ist auch auf den krisenbedingten Rückgang der Unternehmens- und Vermögenseinkommen zurückzuführen bei stabil bleibenden Arbeitnehmerentgelten.
- Die Lohnquote in Deutschland liegt im internationalen Vergleich im Mittelfeld. Sie konnte seit der Jahrtausendwende etwas zulegen, wobei die Lohnquote in vielen anderen Ländern im gleichen Zeitraum stärker stieg.
- Die nominalen Bruttolöhne je Stunde stiegen im Jahr 2019 mit einem Plus von 3,1 %. Im 1. Halbjahr 2020 stiegen diese nochmals, jedoch sind die Verwerfungen durch die Corona-Krise hier noch nicht gänzlich sichtbar.
- Der neutrale Verteilungsspielraum konnte im Jahr 2019 ausgeschöpft werden (1,8 %). Auch für dieses Jahr zeichnet sich eine Ausschöpfung ab.
- Seit dem Jahr 2010 konnte der Verteilungsspielraum im Durchschnitt gesamtwirtschaftlich ausgeschöpft werden.

Arbeitseinkommen: Gute Reallohnzuwächse bis zur Corona-Krise

- Seit dem Jahr 2000 wuchsen die nominalen Bruttolöhne im Jahresdurchschnitt um 1,9 %, seit dem Jahr 2010 um 2,5 %. Damit liegen die Zuwächse der Löhne am aktuellen Rand höher als in früheren Jahren.
- Die realen Bruttolöhne stiegen im letzten Jahr um 1,5 %, im 1. Halbjahr 2020 sind diese coronabedingt um 2 % zurückgegangen. Seit der Jahrtausendwende entwickelten sie sich durchschnittlich nur um 0,5 %, seit 2010 um 1,2 %.
- Eine ähnliche Entwicklung ist bei den realen Nettolöhnen zu verzeichnen. Sie stiegen 2019 um 2 %, seit dem Jahr 2000 im Jahresdurchschnitt um 0,5 %.
- Im internationalen Vergleich rangiert Deutschland bei der realen Einkommensentwicklung im Mittelfeld.
- Für das Jahr 2019 ergibt sich eine ausgeglichene Lohndrift, d. h., die gesamtwirtschaftlichen Effektivlöhne stiegen im Gleichschritt mit den Tariflöhnen. Für das Jahr 2020 zeichnet sich allerdings eine starke negative Lohndrift, mit höheren Tariflöhnen und geringeren gesamtwirtschaftlichen Effektivlöhnen ab.
- Das durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigter belief sich im Jahr 2019 auf 97,7 % des westdeutschen Niveaus. Größere innerdeutsche Abweichungen sind allerdings bei den Effektivlöhnen zu verzeichnen. Durchschnittlich verdient ein/e Beschäftigte/r im Ostteil des Landes 85 % des westdeutschen Niveaus. Damit stagniert die Ost-West Angleichung de facto seit 20 Jahren.
- Die Lohnangleichung zwischen Ost und West ist von Branche zu Branche unterschiedlich. Während Beschäftigte in Erziehung und Unterricht nahezu ähnliche Einkommen generieren, sind die Verdienstunterschiede im Verarbeitenden Gewerbe am größten.
- Je höher das Anforderungs- und Qualifikationsprofil an den Arbeitsplatz, desto größer sind die Verdienstunterschiede zwischen Ost und West.
- Gründe für die unterschiedliche Bezahlung zwischen Ost und West sind auch in der geringeren Tarifbindung ostdeutscher Beschäftigte und Betriebe zu finden.

- Die zurückgehende Tarifbindung kostet der Allgemeinheit jährlich 75 Milliarden Euro, entstanden durch Mindereinnahmen bei der Sozialversicherung, der Einkommenssteuer und durch Kaufkraftverlust der Beschäftigten.

Kapitaleinkommen: Nach wie vor auf hohem Niveau aber Krisenfolgen sind bereits erkennbar

- Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen stiegen seit der Jahrtausendwende mit jahresdurchschnittlich 2,0 % schwächer als die Arbeitnehmerentgelte (+2,5 %). Im letzten Jahr 2019 waren die Unternehmens- und Vermögenseinkommen gar rückläufig (-2,7 %). Für dieses Jahr zeichnet sich ein noch drastischer Einbruch der Kapitaleinkommen ab (-11 %).
- Das Volkseinkommen wuchs seit dem Jahr 2000 im Mittel um 2,4 %.
- Real stiegen die Kapitaleinkommen seit der Jahrtausendwende um 13 %, die Arbeitnehmerentgelte um 23 % und das Volkseinkommen um 20 %. Wobei die Entwicklungen aller drei Aggregate durch die Verwerfungen der Corona-Krise steil nach unten gerichtet sind.
- Die Einkommen der Kapitalgesellschaften entwickelten sich recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes. Seit dem Jahr 2000 vermehrten sich ihre Gewinne durchschnittlich um 3,7 %, wengleich die Gewinne seit 2010 nicht mehr so stark wachsen und im aktuell gar zurückgingen (- 5,6 %).
- Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften erzielten in den Jahren seit 2000 durchschnittlich höhere Gewinne bzw. geringere Verluste als finanzielle Kapitalgesellschaften. Dieses Bild scheint sich jedoch am aktuellen Rand zu ändern.
- Die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte entwickelten sich seit dem Jahr 2000 mit +2,5 % im Durchschnitt geringer als die der Kapitalgesellschaften (+3,7 %).
- Die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte wuchsen im Mittel um 1,2 % seit dem Jahr 2000.

Einkommensverteilung: Ungleichheit in Deutschland hoch, auch zwischen den Geschlechtern

- Wengleich die Einkommensungleichheit am aktuellen Rand nicht weiter zunimmt, liegt diese dennoch auf einem hohen Niveau.
- Allerdings konnten insbesondere die unteren Einkommensgruppen in den vergangenen Jahren nominale Lohnzuwächse erzielen. Ein Grund ist hierbei auch beim gesetzlichen Mindestlohn zu finden, der vor allem in Ostdeutschland zu kräftigen Steigerungen im unteren Lohnsegment geführt hat.
- Nichtsdestotrotz verschlechtert sich die relative Einkommenssituation der unteren Gruppe in der Langfristperspektive.
- Die Einkommensarmut ist kein Randphänomen, sondern stellt ein gesamtgesellschaftliches Problem dar. Derzeit gilt jede/r Sechste als einkommensarm.
- Besonders Frauen sowie junge und ältere Menschen weisen ein erhöhtes Risiko auf, in Armut zu geraten.
- Das Armutsrisiko fällt je nach Bundesland recht unterschiedlich aus. Das höchste Armutsrisiko gibt es in Bremen, das geringste in Bayern.
- Auf der anderen Seite der Einkommensspirale sieht die Gegenwart hingegen rosiger aus. Sowohl die Anzahl der Einkommensmillionäre als auch ihre Einkünfte stiegen stark an. Die meisten Einkommensreichen gibt es in Hamburg, die wenigsten in Sachsen-Anhalt.
- Ein DAX-Vorstandsvorsitzender bezog im Jahr 2019 durchschnittlich das 74fache eines/-r Unternehmensmitarbeiters/-in. Der Gesamtvorstand eines DAX-Unternehmens konnte im Jahr 2019 durchschnittlich das 49fache eines Unternehmensmitarbeiters erzielen. Unter den DAX-Unternehmen gibt es große Unterschiede.

- Im internationalen Vergleich liegt Deutschland bei der Einkommensungleichheit im oberen Mittelfeld. Ein Teil der Ungleichheit der Markteinkommen wird durch Umverteilung aufgefangen.
- Die Verdienstlücke zwischen Frauen und Männern (Gender Pay Gap) ist in Deutschland, auch im internationalen Vergleich, sehr hoch. Frauen verdienen im Schnitt rund 20 % weniger als ihre männlichen Kollegen. Die Verdienstunterschiede fallen je nach Branche unterschiedlich aus.
- Die geschlechtsspezifische Verdienstlücke hat auch Auswirkungen auf die Alterssicherung. Ein geringes Einkommen während des Erwerbslebens führt auch zu geringeren Rentenansprüchen im Alter. Die geschlechtsspezifische Rentenlücke, Gender Pension Gap, ist hierzulande sehr groß. So liegt die geschlechtsspezifische Rentenlücke in Deutschland bei über 37 %.

Vermögensverteilung: Extrem ungleich

- Das gesamte Nettovermögen in Deutschland hat sich seit der Jahrtausendwende nahezu verdoppelt.
- Die Vermögen sind in Deutschland extrem ungleich verteilt. Die reichsten 10 % der Bevölkerung verfügen über 65 %, das wohlhabendste 1 % über mehr als 30 % des Gesamtvermögens. 50 % der Erwachsenen haben so gut wie kein Vermögen oder haben gar Schulden.
- Das durchschnittliche Nettovermögen der reichsten 10 % der Bevölkerung beträgt rund 280.000 Euro. Das Medianvermögen in Deutschland beläuft sich auf etwa 23.000 Euro.
- Reichtum ist oft männlich. Frauen gehören häufig zu der unteren Vermögensgruppe.
- Die Vermögenskonzentration und -ungleichheit in Deutschland ist im internationalen Vergleich sehr hoch. Hierzulande besitzen die vermögendsten 1 % so viel wie 87 % der Bundesbürger/-innen.
- Seit dem Jahr 2010 ist die Ungleichheit der Vermögen, gemessen am Gini-Koeffizient, um fast 20 % gestiegen.
- Ungleichheit ist ein globales Problem. Weltweit verfügen 52 Millionen oder 1 % der erwachsenen Bevölkerung über fast die Hälfte des gesamten globalen Vermögens, wohingegen 54 % der erwachsenen Weltbevölkerung lediglich über 1,4 % verfügen.
- 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. Das vermögendste Prozent in Deutschland versammelt ein Vermögen in Höhe von 111% des jährlichen BIP.
- Die Zahl der sehr reichen Personen ist erheblich. Unter 100.000 Bundesbürger/-innen gibt es durchschnittlich 10 Personen mit einem Vermögen von mehr als 50 Millionen US-Dollar. Ein/e Arbeitnehmer/-in mit einem durchschnittlichen Nettojahreseinkommen müsste für dieses Vermögen insgesamt 2.000 Jahre unentwegt arbeiten, ohne in der Zeit auch nur einen Cent ausgeben zu dürfen.
- Das Aufkommen aus vermögensbezogenen Steuern ist in der Bundesrepublik sehr gering. Lediglich 2,7 % des Gesamtsteueraufkommens werden aus vermögensbezogenen Steuerarten generiert. Deutschland befindet sich damit im internationalen Ranking in der Schlussgruppe.
- Würde Deutschland ein Aufkommen aus vermögensbezogener Besteuerung des OECD-Durchschnitts generieren, ergäben sich für den Fiskus jährliche Steuermehreinnahmen von mehr als 30 Milliarden Euro.

Corona als Verstärker sozialer Ungleichheit

- Corona ist zwar nicht ursächlich für die soziale Ungleichheit in Deutschland, wirkt aber als Verstärker.
- Vor allem untere Einkommen haben in der Krise erhebliche finanzielle Einbußen hinnehmen müssen, während Besserverdiener weitestgehend unbeschadet durch die Pandemie kamen.
- In jeder Krise gibt es auch Gewinner. Insbesondere Superreiche konnten ihr Vermögen im Jahr 2020 vermehren. Das Vermögen der Milliardäre beläuft sich derzeit weltweit auf über 10 Billionen Dollar

und befindet sich somit auf einem Allzeithoch. In Deutschland beträgt dieses Vermögen 600 Milliarden Dollar trotz oder vielmehr wegen Corona.

- Corona wirkt auch unter dem Gesundheitsaspekt ungleich. Ärmere Haushalte haben ein fast doppelt so hohes Risiko wegen Corona ins Krankenhaus zu müssen als Besserverdienende.
- Die Schulschließungen und der damit verbundene Wegfall des Präsenzunterrichts hat die soziale Schere im Schulsystem noch weiter geöffnet.
- Gerade durch die weitgehend ungebrochenen Trends trägt der Wohnbereich zur Verschärfung der Ungleichheit bei. Denn während viele Menschen durch Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit oder wegbrechende Aufträge in der Corona-Krise enorme Einkommenseinbußen hinnehmen mussten, blieben ihre Mieten weiterhin auf sehr hohem Niveau.

2 Wirtschaft und Arbeitsmarkt im Überblick

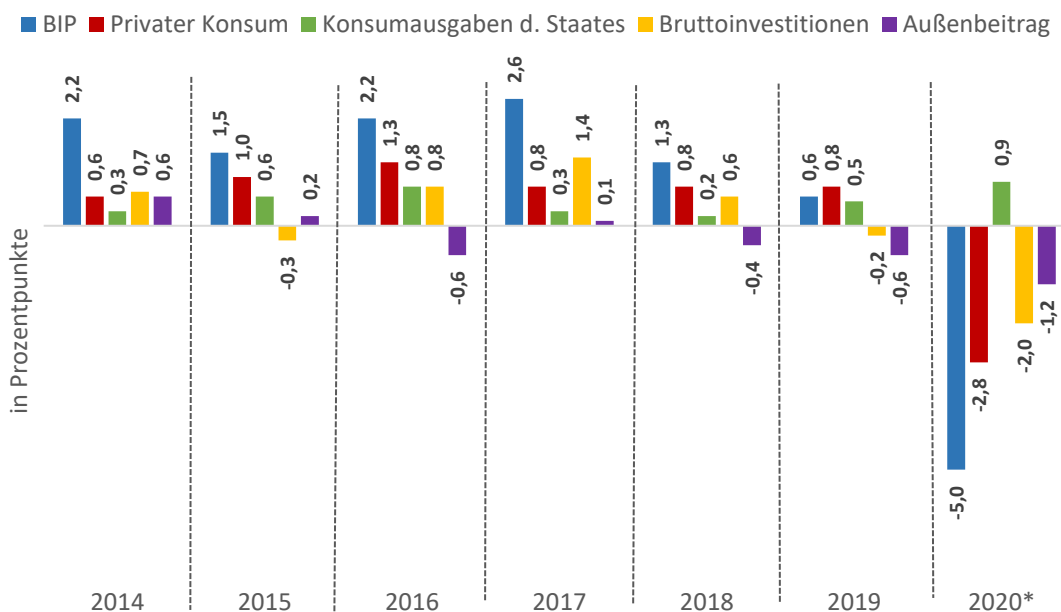
2.1 Konjunkturelle Lage

Das Jahr 2020 ist geprägt von der historischen Corona-Pandemie. Die deutsche Wirtschaft erlitt im 2. Quartal 2020 den stärksten Einbruch ihrer Geschichte. So sank das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9,7 %, nachdem es bereits im 1. Quartal um 2 % zurückging. Auf das Gesamtjahr erwartet das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) einen BIP-Rückgang von 5,0 % zum Vorjahr (Stand Dezember 2020). Für das Jahr 2021 rechnet das Institut hingegen mit einer Erholung der Wirtschaft und einem BIP-Wachstum von 4,9 %. Das Vorkrisenniveau wird folglich erst im Jahr 2022 erreicht. Die schnellen und entschlossenen wirtschaftspolitischen Hilfen verhinderten einen noch größeren Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität. Die Bundesregierung und Landesregierungen haben schnell auf die Pandemie reagiert. Sie haben vorübergehend die Schuldenbremse für 2020 und 2021 ausgesetzt, um entsprechende Stabilisierungsmaßnahmen umzusetzen. Mit Liquiditätshilfen, Kurzarbeitergeld und Beteiligungen konnten Unternehmensinsolvenzen abgewendet und viele Arbeitsplätze erhalten werden. Ein Konjunkturpaket im Umfang von mehreren hundert Milliarden Euro soll kurzfristig Konsumnachfrage und private Investitionen stimulieren. Es besteht aus einer Vielzahl von Einzelmaßnahmen, die zum Teil auch von den Gewerkschaften gefordert wurden, wie beispielsweise der Kinderbonus, Liquiditätshilfen für Unternehmen - besonders für kleine und mittelständische - oder im Zukunftspaket enthaltene investive Maßnahmen.

Die Wirtschaft vor Corona

Wenngleich sich bereits im Jahr 2019 Brems Spuren in der ökonomischen Dynamik zeigten, stieg das BIP dennoch um 0,6 %. Der private Konsum trug mit 0,8 Prozentpunkten zum Wachstum des BIP im Jahr 2019 bei (siehe Abb. 2.1). Die Lohnzuwächse der vergangenen Jahre und die Beschäftigungszunahme führten zu einer gesteigerten Kaufkraft und folglich zu höheren Konsumausgaben. Der Anstieg der privaten Konsumausgaben ist auch auf die guten Tarifabschlüsse der Gewerkschaften zurückzuführen. In einem größeren Umfang als in den Jahren zuvor hat der Staat zum Bruttoinlandsprodukt beigetragen (0,5 Prozentpunkte). Gleichzeitig ist die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit zurückgegangen und hatte gar einen negativen Wachstumsbeitrag (-0,2 Prozentpunkte). Auch der Außenbeitrag, also der Saldo aus Importen und Exporten, liefert eine negative Zuwachsrate zum BIP (-0,6 Prozentpunkte). Kurzum: Der private Konsum ist somit aktuell die tragende Säule der Konjunktur. Angesichts möglicher wirtschaftlicher Abwärtstendenzen ist es daher umso wichtiger, den privaten Konsum durch eine gute Lohnentwicklung weiterhin anzukurbeln.

Abb. 2.1: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten



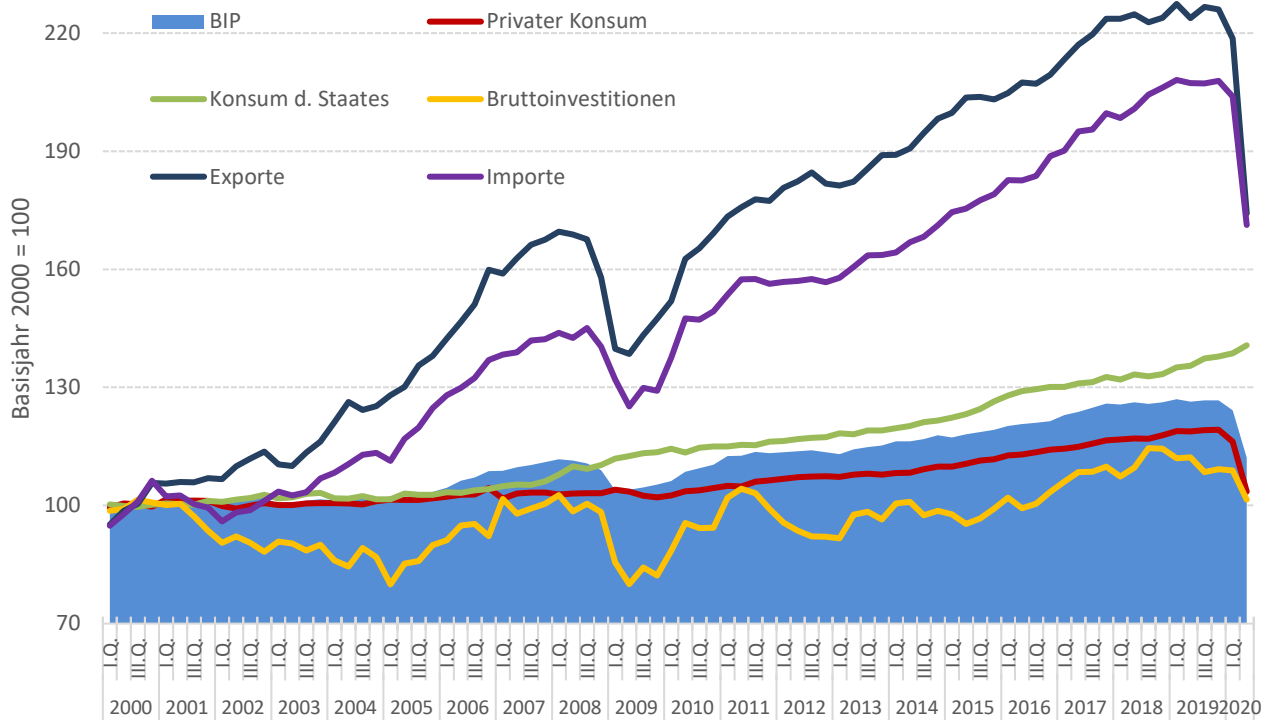
* Prognose IMK

Quelle: Statistisches Bundesamt, VGR; IMK.

Die Fehlentwicklungen der vergangenen Jahre mit einer einseitig ausgerichteten Außenhandelsorientierung der deutschen Wirtschaft zeigen sich auch in der Abbildung 2.2. Während die Exporte seit dem Jahr 2000 bis einschließlich 2019 um 126 % und die Importe um 108 % zulegten, entwickelte sich der private Konsum mit +19 % und die Investitionen mit 9 % schwach. Im Jahr 2020 zeigen fast alle BIP-Komponenten coronabedingt starke Abwärtstendenzen. Lediglich die Ausgaben des Staates konnten in diesem Zeitraum etwas zulegen und stabilisierten somit die Wirtschaft.

Aus der Abhängigkeit vom Weltmarkt mit hohen Außenbeiträgen ergeben sich zudem weitere Probleme: Nachdem im Frühjahr 2020 reihum die wichtigsten Zulieferländer Deutschlands Frankreich, Italien und China mit härteren Maßnahmen gegen die Pandemie voringen, hatte dies einen direkten Effekt auf die hiesige Produktion. Vornehmlich wegen der unterbrochenen Lieferketten standen in Werken der Automobil- und Maschinenbauindustrie die Fließbänder still. Rund 30 Prozent der Wertschöpfung in der deutschen Automobilindustrie werden importiert. Auch das IMK sieht in den unterbrochenen Lieferketten – neben der niedrigeren Nachfrage – einen zentralen Grund für den starken Einbruch im Jahr 2020. Eine Auslagerung von Produktion und Wertschöpfung fällt dem Exportweltmeister Deutschland in der Corona-Pandemie auf die Füße.

Abb. 2.2: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft



Anmerkung: saison- und kalenderbereinigt nach X-13 JDemetra+, preisbereinigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

2.2 Arbeitsmarkt

Die Wirtschaftsentwicklung und der Arbeitsmarkt im Jahr 2020 sind vor allem durch die Auswirkungen der Beschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie geprägt. Der Wirtschaftseinbruch hat auch den Arbeitsmarkt hart getroffen. Zur Abfederung wurden die Regelungen für die Kurzarbeit gelockert. Die Arbeitgeber erhielten ab dem ersten Tag der Kurzarbeit nicht nur die Lohnkosten in Höhe des Kurzarbeitergeldes erstattet, sondern auch die ansonsten von ihnen zu tragenden Sozialversicherungsbeiträge.

Durch die Kurzarbeit konnte ein massiver Einbruch des Arbeitsmarktes verhindert werden. Dennoch lag die Zahl der Erwerbstätigen erstmals seit zehn Jahren unter dem Niveau des Vorjahres. Die Zahl der Arbeitslosen stieg moderat. Der Anstieg ist regional sehr unterschiedlich, vor allem die wirtschaftlich starken Regionen verzeichnen einen hohen Anstieg der Arbeitslosigkeit. Auf Grund der unterschiedlichen Verteilung von Frauen und Männern auf Branchen sind Frauen krisenbedingt häufiger arbeitslos geworden.

Besonders von Arbeitslosigkeit betroffen sind auch junge Berufsanfänger: Im August 2020 stieg die Anzahl der Arbeitslosen der unter 25-Jährigen im Vergleich zum Vorjahr um 27 Prozent. Ursächlich hierfür war die hohe Anzahl an jungen Menschen, welchen nach (verzögertem) Berufsabschluss eine Anschlüsseinstellung verwehrt blieb. Da junge Personen signifikant häufiger von atypischen Beschäftigungsverhältnissen betroffen sind, trifft sie die Krise derzeit besonders hart.

Die Folgen der Pandemie wirkten sich auch auf die atypische Beschäftigung aus. Die Leiharbeit verringerte sich um fast ein Drittel auf rund 600 000. Es wird erneut deutlich, dass Leiharbeitbeschäftigte ein hohes Risiko tragen und trotz der eingeräumten Möglichkeit zur Kurzarbeit hiervon kein Gebrauch gemacht wird.

Eine ähnliche Entwicklung gab es bei den Minijobs. Ende April 2020 gab es insgesamt 415.000 Minijobberinnen und Minijobber weniger als noch im Februar, ein Großteil davon Frauen. Darunter waren 250.000 ausschließlich geringfügig Beschäftigte. Es ist zu vermuten, dass ein erheblicher Teil von ihnen auf Leistungen der Grundsicherung zurückgreifen muss. Seit Mai 2020 steigt die Anzahl der Minijobs wieder leicht an, trotzdem gab es Ende Juli 2020 über 400.000 Minijobs weniger als noch im Vorjahr. Neben den Effekten der Corona-Krise ist davon auszugehen, dass der Rückgang auch auf den positiven Effekt des Mindestlohnes zurückzuführen ist: Es wird geringfügige Beschäftigung in sozialversicherte Beschäftigung umgewandelt. Dadurch ist es gelungen, insbesondere Frauen in eine sozial absichernde Beschäftigung zu bringen.

Die Zahl der Arbeitslosen belief sich in Deutschland im November 2020 auf ca. 2,7 Millionen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt erhöhte sich die Zahl der Arbeitslosen um etwa 519.000 Personen. Die Arbeitslosenquote, bezogen auf alle zivilen Personen im erwerbsfähigen Alter, belief sich im November 2020 auf 5,9 %. Im Vergleich zum November 2019 stieg sie somit um 1,1 Prozentpunkte. In Ostdeutschland war die Quote mit 7,3 % höher als in Westdeutschland mit 5,6 %.

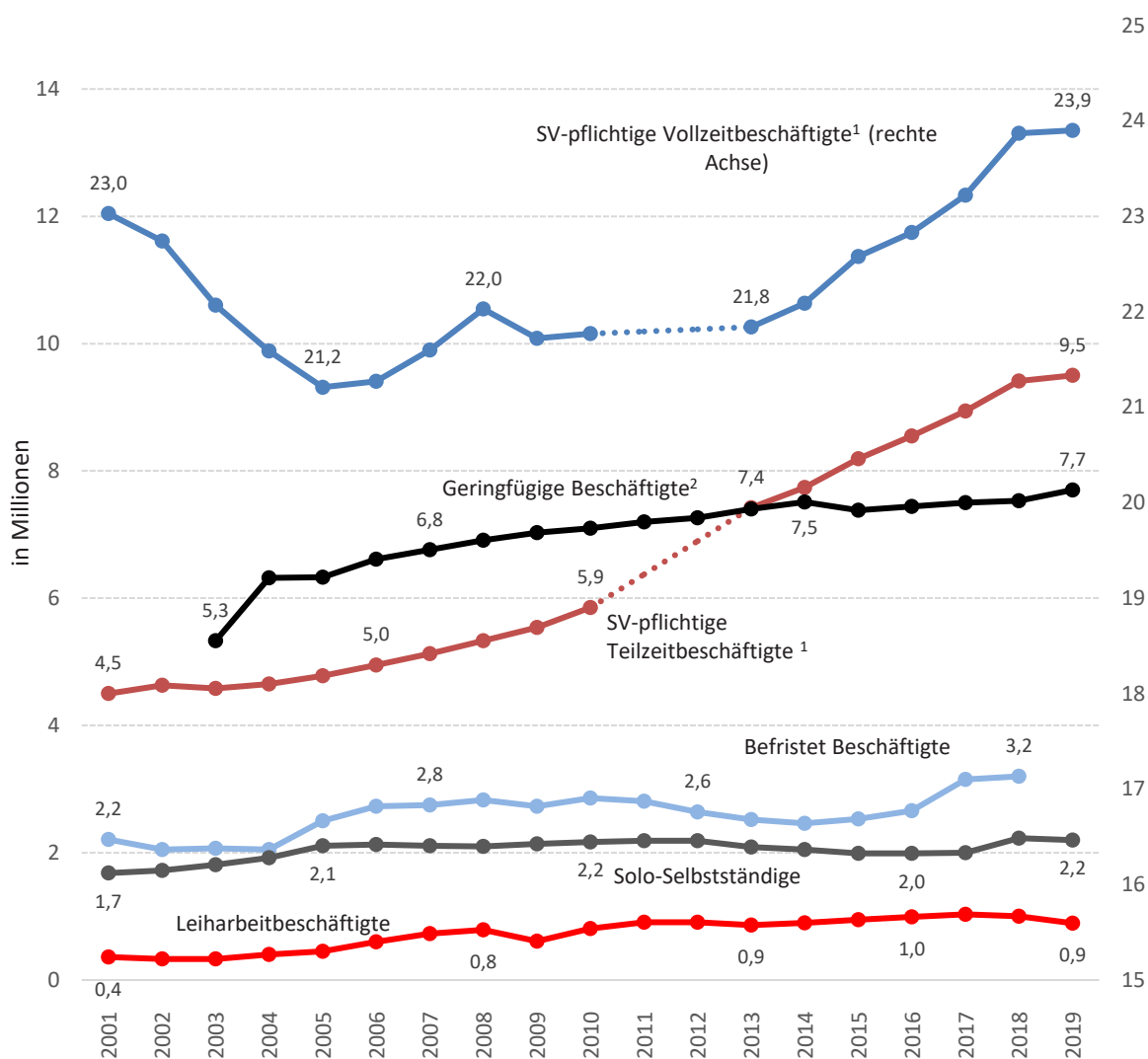
Die Zahl der Erwerbstätigen im Inland betrug im Oktober 2020 44,9 Millionen. Gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt verringerte sich die Zahl der Erwerbstätigen um 629.000 Menschen. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung lag im September 2020 bei 33,8 Millionen Personen. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Rückgang von 135.000 Personen.

Angesichts der aktuellen Entwicklungen am Arbeitsmarkt brauchen wir eine stabilisierende und zukunftsorientierte Arbeitsmarktpolitik. Höchste Priorität hat es nun, Arbeitsplätze zu sichern sowie Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern neue Perspektiven zu eröffnen. Aber auch die Qualität der Beschäftigung muss stärker in den Fokus rücken. Aufkommende Verunsicherungen dürfen nicht missbraucht werden, um mehr Druck in Richtung Deregulierung aufzubauen.

Das Ausmaß von atypischer und prekärer Arbeit stieg im Jahr 2019 weniger stark als in der Vergangenheit, verharrt aber auf einem hohen Niveau (siehe Abb. 2.3) und ist für viele Beschäftigte keineswegs eine Brücke in den Arbeitsmarkt, sondern ein Dauerzustand. Ein Problem stellt dabei die Teilzeitarbeit dar. Es gibt viele Hinweise, dass diese häufig unfreiwillig ausgeübt wird. 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.

Im Jahr 2019 arbeiteten rund 900.000 Menschen in einem Leiharbeitsverhältnis. Leiharbeit ist ein höchst unsicheres Arbeitsverhältnis und wird 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 3,2 Millionen befristet Beschäftigten erdulden. So ist es nicht verwunderlich, dass atypisch und prekär Beschäftigte häufig zu den abhängig Beschäftigten gehören, die auf ergänzende Hartz-IV-Leistungen angewiesen sind.

Abb. 2.3: Entwicklung der abhängigen Beschäftigung 2001 bis 2019



¹ Wegen Umstellung keine Werte von März 2011 bis September 2012.

² insgesamt mit ausschließlich sowie im Nebenjob geringfügig entlohnte Beschäftigte.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit; IAB-Betriebspanel, Statistisches Bundesamt.

3 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition

3.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland

Die gesamtwirtschaftliche Lohnquote, also der prozentuale Anteil des Arbeitnehmerentgeltes¹ am Volkseinkommen, 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. Ein anhaltendes, längerfristiges Sinken der Lohnquote kann als Anzeichen einer sozialen Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten und zu Gunsten der Gewinn- und Vermögensbezieher in ihrer Gesamtheit gewertet werden. Auf der anderen Seite bedeutet ein Anstieg der Lohnquote eine relative Verbesserung der Arbeitnehmerentgelte im Vergleich zu Kapitaleinkommen.

In den ersten Jahren des Jahrtausends war die Lohnquote rückläufig (vgl. Abb. 3.1).⁴ Während die Lohnquote im Jahr 2000 bei über 72 % lag, fiel sie im Jahr 2007 auf fast 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 %. 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 69,7 % und somit um 3 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr.

Seit dem Jahr 2012 ist eine stete Aufwärtsbewegung bei der Lohnquote zu erkennen. Dies ist in erster Linie auf die gute Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Löhne und Gehälter zurückzuführen bei gleichzeitig geringeren steigenden Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Im Jahr 2019 betrug der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen 72 %. Im laufenden Jahr 2020 beträgt diese Lohnquote nach vorläufigen Zahlen 74 %. Der relativ starke Anstieg der Lohnquote im aktuellen Jahr ist darauf zurückzuführen, dass die gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen wegen des starken Wirtschaftseinbruchs im Zuge der Corona-Pandemie stärker einbrachen als das Volkseinkommen. Hier zeigt sich, dass die Arbeitnehmerentgelte eine wichtige stabilisierende Funktion auf die gesamtwirtschaftlichen Einkommen haben.

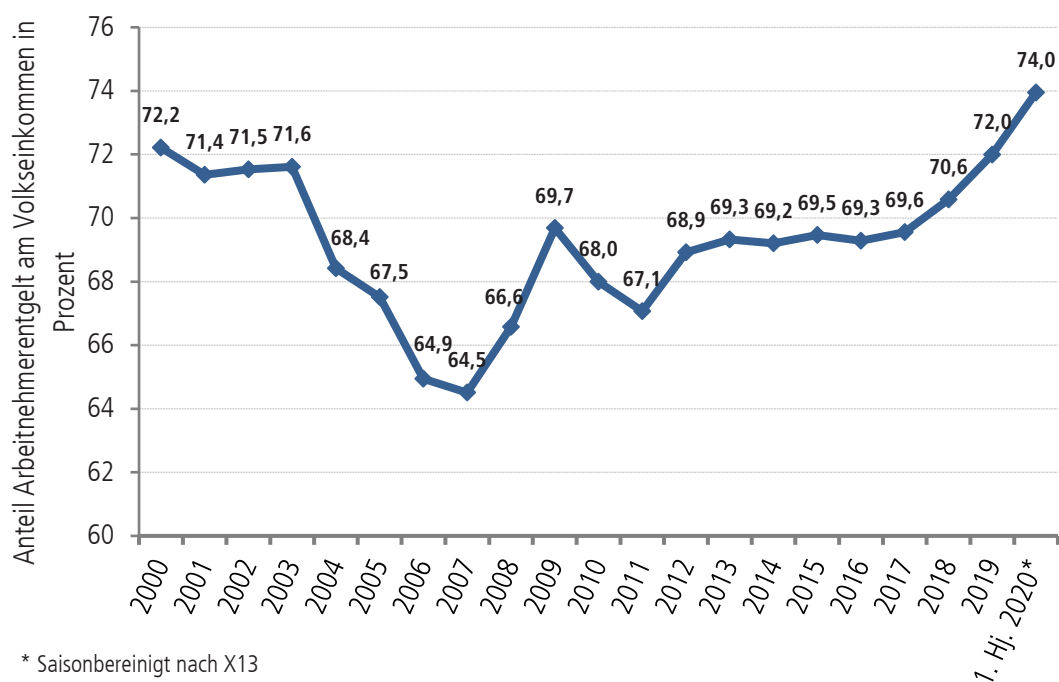
¹ Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit inklusive der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung.

² Arbeitseinkommen aus selbständiger Arbeit sowie Einkommen von mithelfenden Familienangehörigen werden nicht oder nicht in vollem Maße berücksichtigt. Zinseinkünfte, Dividenden und Mieteinnahmen werden den Gewinneinkommen (Profitquote) zugerechnet. 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 ein Teil der 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 abwärts gerichteten Lohnquote ein absoluter Anstieg der Arbeitseinkommen entstehen, wobei sich hierbei allerdings die relative Position der Einkommen gegenüber den Unternehmens- und Vermögenseinkommen verschlechtert.

Abb. 3.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland seit 2000



* Saisonbereinigt nach X13

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.

Die Tabelle 3.1 fasst zentrale Kennziffern der funktionellen Verteilung für Deutschland zusammen. Die Brutto-lohnquote⁵ betrug im Jahr 2019 59,3 % und beläuft sich für das 1. Halbjahr 2020 auf 60,7 %. Die Netto-lohnquote⁶ lag 2019 bei 39,8 % und im Halbjahr 2020 bei 40,8 %. Die bereinigte Lohnquote berücksichtigt Veränderungen in der Erwerbstätigenstruktur einer Volkswirtschaft, um den Einfluss auszuschalten, dass in den vergangenen Jahren der Anteil der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer an allen Erwerbstätigen gestiegen ist. Somit kann der Einfluss einer veränderten Erwerbstätigkeit auf die Lohnquote im Zeitverlauf ausgeschaltet werden. Die bereinigte Lohnquote, gemessen am BIP, belief sich im Jahr 2019 hierzulande auf 59,2 % und im ersten Halbjahr 2020 auf 61,1 %.

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

⁶ Bruttolohnquote abzüglich der Sozialbeiträge der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und der Einkommenssteuern.

Tabelle 3.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquote und Profitquote seit 2000

Jahr	Volkseinkommen	Lohnquote ¹	Profitquote ²	Brutto-lohnquote ³	Netto-lohnquote ⁴	bereinigte Lohnquote ⁵
	in Mrd. Euro	in Prozent am Volkseinkommen				
2000	1547,2	72,2	71,4	58,2	39,1	59,0
2001	1590,5	71,4	28,6	57,7	39,2	58,3
2002	1596,8	71,5	28,5	58,0	39,4	58,0
2003	1600,1	71,6	28,4	57,8	38,9	58,1
2004	1680,8	68,4	31,6	55,4	37,9	57,1
2005	1701,8	67,5	32,5	54,7	37,4	56,6
2006	1801,3	64,9	35,1	52,5	35,6	55,3
2007	1867,2	64,5	35,5	52,4	35,3	54,2
2008	1879,5	66,6	33,4	54,2	36,4	55,2
2009	1805,3	69,7	30,3	56,6	38,0	57,7
2010	1905,1	68,0	32,0	55,2	37,7	56,7
2011	2016,1	67,1	32,9	54,7	37,0	56,2
2012	2039,8	68,9	31,1	56,4	38,1	57,3
2013	2086,8	69,3	30,7	56,9	38,3	57,5
2014	2173,3	69,2	30,8	56,8	38,2	57,3
2015	2252,8	69,5	30,5	57,1	38,3	57,4
2016	2345,5	69,3	30,7	57,0	38,2	57,5
2017	2436,5	69,6	30,4	57,2	38,2	57,7
2018	2510,1	70,6	29,4	58,2	38,9	58,4
2019	2564,1	72,0	28,0	59,3	39,8	59,2
1. Hj. 2020 ⁶	1231,5	74,0	26,0	60,7	40,8	61,1

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

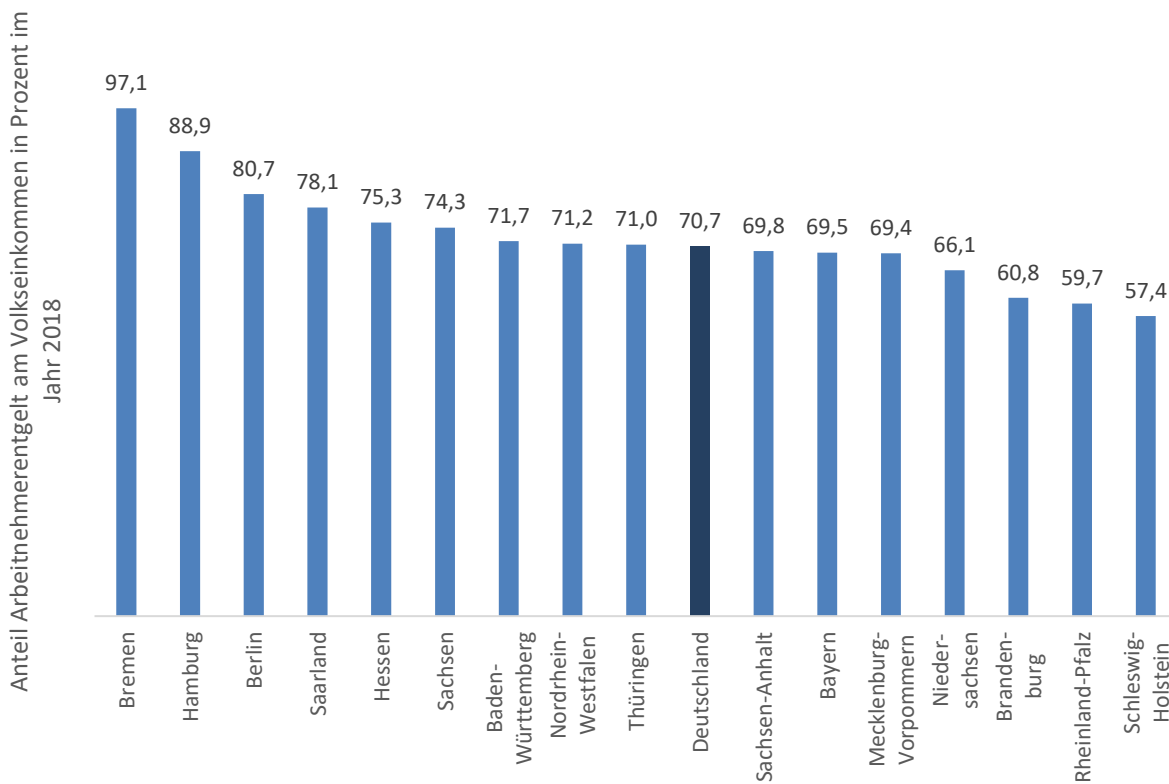
⁵ Lohnquote bereinigt um Veränderungen der Erwerbstätigenstruktur in Prozent des BIP

⁶ Saisonbereinigt nach X13.

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; EU, AMECO; eigene Berechnungen.

Als interessant erweist sich auch ein Blick auf die spezifischen Lohnquoten der Bundesländer (siehe Abb. 3.2). Hierbei zeigen sich zum Teil deutliche Unterschiede zwischen den Ländern. Die Stadtstaaten Bremen, Hamburg und Berlin weisen die höchsten Lohnquoten auf. Kennzeichnend für diese Bundesländer ist, dass sie eine relativ hohe Beschäftigtendichte im Vergleich zur Unternehmensdichte aufweisen, mit der Folge, dass der Anteil der Arbeitnehmerentgelte der abhängig Beschäftigten größer ausfällt als die Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Die Flächenländer Schleswig-Holstein, Rheinland-Pfalz und Brandenburg haben die geringsten Lohnquoten innerhalb Deutschlands. Die länderspezifischen Lohnquoten geben jedoch eher wenig Erkenntnis darüber, ob die funktionale Verteilung des Volkseinkommens in einem Bundesland gerechter ist oder nicht. Hierfür müsste man die langfristige Entwicklung betrachten. Niveauunterschiede haben auch strukturelle Ursachen.

Abb. 3.2: Lohnquoten der Bundesländer im Jahr 2018



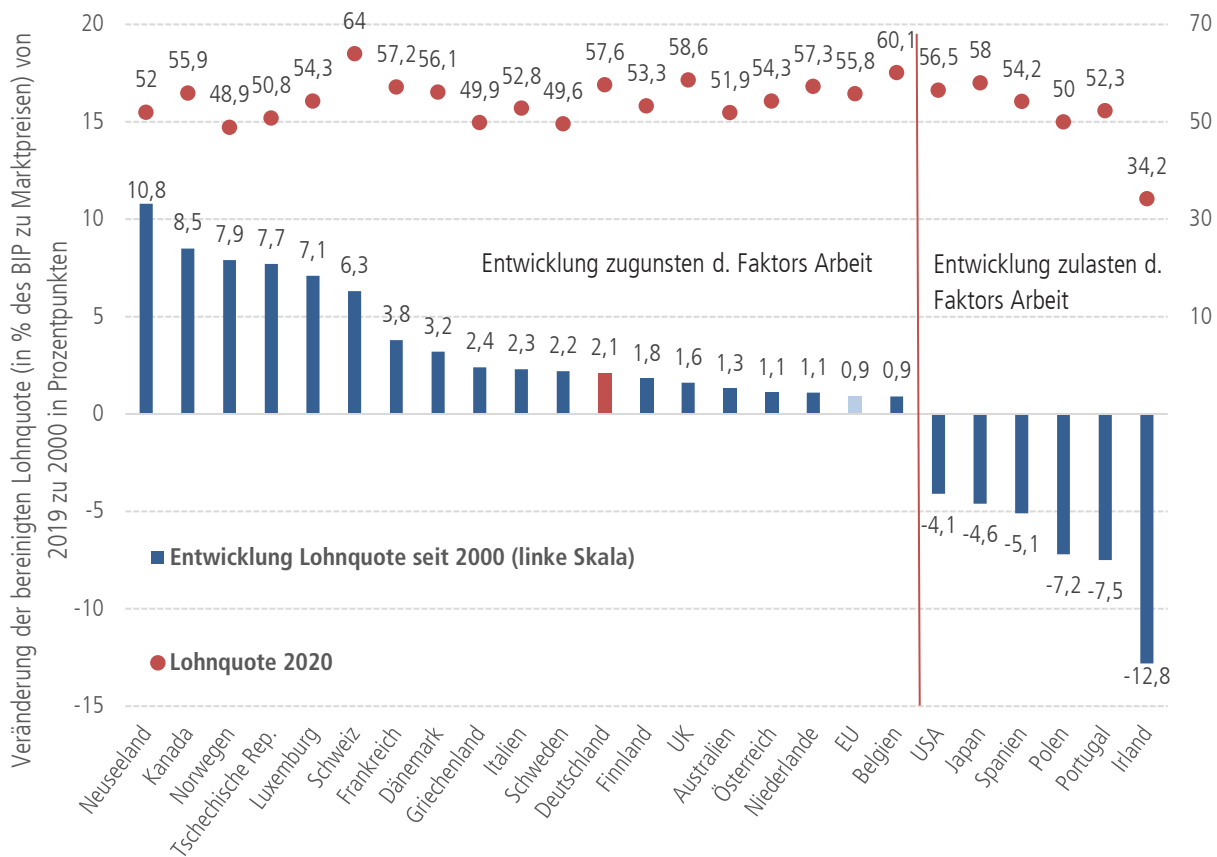
Quelle: VGR der Länder; eigene Berechnungen.

3.2 Entwicklung der Lohnquote im internationalen Vergleich

Betrachtet man die Entwicklung der Lohnquoten seit dem Jahr 2000 im internationalen Vergleich, zeigen sich zum Teil deutliche Unterschiede (siehe Abb. 3.3).⁷ So stiegen die Lohnquoten beispielsweise in Neuseeland um 10,8 Prozentpunkte, in Kanada um 8,5 Prozentpunkte und in Norwegen um 7,9 Prozentpunkte, während der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am BIP sehr stark in Polen (7,2 Prozentpunkte), Portugal (7,5 Prozentpunkte) und Irland (12,8 Prozentpunkte) seit der Jahrtausendwende sank. Deutschland rangiert im internationalen Vergleich im Mittelfeld. Hierzulande stieg die Lohnquote, gemessen am BIP, um 2,1 Prozentpunkte seit dem Jahr 2000.

Die aktuell höchsten Lohnquoten, gemessen am BIP, weisen die Schweiz (64,0 %), Belgien (60,1 %) und das Vereinigte Königreich (58,6 %) auf. Die geringsten Lohnquoten haben Irland (34,2 %), Norwegen (48,9 %) und Schweden (49,6 %) zu verzeichnen.

Abb. 3.3: Lohnquoten im internationalen Vergleich



Quelle: EU-Kommission, Ameco; eigene Berechnungen.

⁷ Bei internationalen Vergleichen liegen meist keine Angaben in Bezug auf die Volkseinkommen vor, sondern im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt. Entsprechend geringer sind die ausgewiesenen Lohnquoten, da das BIP stets höher liegt als das Volkseinkommen.

3.3 Neutraler Verteilungsspielraum

Der neutrale Verteilungsspielraum gibt an, um wie viel Prozent die Löhne im jeweiligen Jahr steigen könnten, ohne die gesamtwirtschaftliche funktionale Verteilung zwischen Kapital und Arbeit zu verändern. Er setzt sich aus der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität (reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde) und der Preisentwicklung zusammen. Die Summe aus Preis- und Produktivitätssteigerung ergibt den neutralen Verteilungsspielraum.^{8,9} Will man an der gesamtwirtschaftlichen Verteilung zwischen Kapital und Arbeit etwas verändern, muss die nominale Lohnsteigerung den neutralen Verteilungsspielraum übertreffen, d. h., bei Lohnerhöhungen müsste zusätzlich eine Umverteilungskomponente wirksam werden.

Die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität¹⁰ ist seit 2000 bis einschließlich dem 1. Halbjahr 2020 jahresdurchschnittlich um 0,8 % gestiegen, die Preise um 1,5 % (vgl. Tab. 3.2). Die nominalen Bruttoverdienste je Arbeitnehmerstunde wuchsen im gleichen Zeitraum um durchschnittlich 2,4 %.¹¹ Ohne etwas an der funktionalen Verteilung von Arbeit und Kapital zu ändern, hätte ein neutraler Verteilungsspielraum von jahresdurchschnittlich 2,3 % ausgeschöpft werden können.

Im vergangenen Jahr 2019 konnte der Verteilungsspielraum ausgeschöpft werden (1,8 Prozentpunkte). Im laufenden Jahr 2020 zeichnet sich ebenfalls eine Ausschöpfung des Verteilungsspielraums ab. Durchschnittlich entwickelte sich die Lohnentwicklung zwischen 2000 und 2020 parallel mit dem neutralen Verteilungsspielraum, was folglich mit einer Ausschöpfung des Verteilungsspielraums einhergeht. Dies stellt zweifelsohne auch ein Erfolg der Gewerkschaften dar, die in zahlreichen Tarifverhandlungen für gute Tarifabschlüsse sorgten, die wiederum ebenfalls Sogwirkungen auf die allgemeine Lohnentwicklung ausübten.

Die Entwicklung der letzten Jahre lässt sich allerdings auch darauf zurückführen, dass die Entwicklung der Arbeitsproduktivität stagnierte. Dies führte dazu, dass der Verteilungsspielraum geringer als in den Jahren zuvor war. Hingegen konnten die Bruttoverdienste je Arbeitnehmerstunde in den vergangenen Jahren merklich zulegen. Unter dem Strich lässt sich festhalten, dass der neutrale Verteilungsspielraum seit dem Jahr 2010 durchschnittlich ausgeschöpft werden konnte (0,7 %), was aus Arbeitnehmersicht sehr erfreulich ist.

⁸ 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 verändert. Verfolgt man diesen Ansatz, bedeutet dies im konkreten Fall, dass im Jahr 2019 eine Ausschöpfung von 1,1 statt von 1,8 Prozentpunkten erfolgte. 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). Auch wäre es denkbar, statt der Verbraucherpreise den BIP-Deflator für die Preisentwicklung zu nutzen. Da dieser in der Regel kleiner als der Verbraucherpreisindex ist, hätte dies statistisch zur Folge, dass der Verteilungsspielraum kleiner ausfiele und folglich, unter sonst gleichen Bedingungen, eine höhere Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes nach sich zieht. So stieg der Verbraucherpreisindex seit 1991 um etwa 60 %, der BIP-Deflator hingegen um 50 %.

⁹ 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 (2020).

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

¹¹ Anders als in den früheren DGB-Verteilungsberichten wird hier auf die Verdienste je Arbeitsstunde abgestellt.

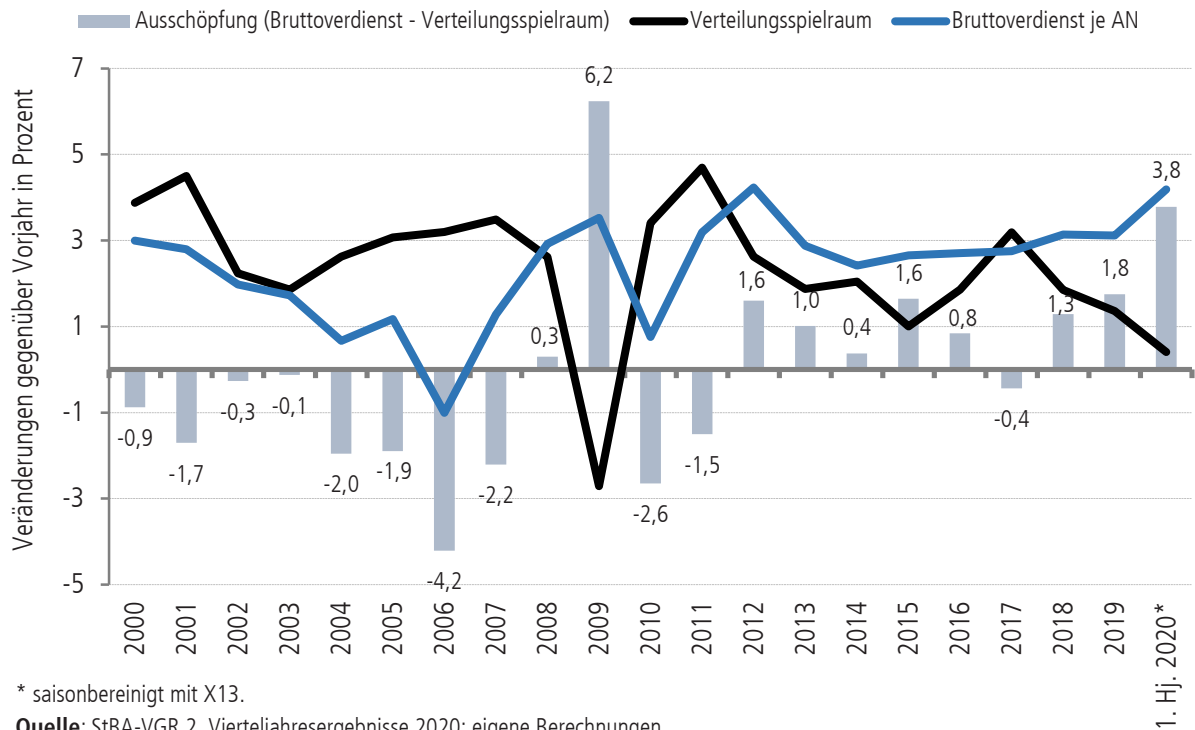
Tabelle 3.2: Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes nach klassischer Lohnformel

Jahr	Arbeitsproduktivität ¹		Preisentwicklung ²		Verteilungsspielraum ³ in %	Bruttolohn und -gehälter je Arbeitnehmerstunde ⁴		Ausschöpfung %-Punkte
	2015 = 100	in % gg. Vorjahr ²	2015 = 100	in % gg. Vorjahr ²		2015 = 100	in % gg. Vorjahr	
2000	87,1	2,5	79,9	1,4	3,9	73,5	3,0	-0,9
2001	89,3	2,5	81,5	2,0	4,5	75,6	2,8	-1,7
2002	90,1	0,9	82,6	1,3	2,2	77,1	2,0	-0,3
2003	90,8	0,8	83,5	1,1	1,9	78,4	1,7	-0,1
2004	91,6	0,9	84,9	1,7	2,6	78,9	0,7	-2,0
2005	93,1	1,6	86,2	1,5	3,1	79,9	1,2	-1,9
2006	94,5	1,6	87,6	1,6	3,2	79,1	-1,0	-4,2
2007	95,7	1,2	89,6	2,3	3,5	80,1	1,3	-2,2
2008	95,7	0,0	91,9	2,6	2,6	82,4	2,9	0,3
2009	92,8	-3,0	92,2	0,3	-2,7	85,3	3,5	6,2
2010	94,9	2,3	93,2	1,1	3,4	86,0	0,8	-2,6
2011	97,4	2,6	95,2	2,1	4,7	88,7	3,2	-1,5
2012	98,0	0,6	97,1	2,0	2,6	92,5	4,2	1,6
2013	98,5	0,5	98,5	1,4	1,9	95,1	2,9	1,0
2014	99,5	1,0	99,5	1,0	2,0	97,4	2,4	0,4
2015	100,0	0,5	100,0	0,5	1,0	100,0	2,7	1,6
2016	101,4	1,4	100,5	0,5	1,9	102,7	2,7	0,8
2017	103,1	1,7	102,0	1,5	3,2	105,5	2,8	-0,4
2018	103,1	0,0	103,8	1,8	1,8	108,8	3,1	1,3
2019	103,1	0,0	105,3	1,4	1,4	112,2	3,1	1,8
1. Hj. 2020*	102,2	-0,8	105,9	1,2	0,4	116,9	4,2	3,8
1991-2020 ⁵		1,2		1,7	2,9		2,7	-0,1
2000-2020 ⁵		0,8		1,5	2,3		2,4	0,0
2010-2020 ⁵		0,8		1,4	2,2		3,3	0,7

¹ Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde.
² Verbraucherpreisindex.
³ Neutraler Verteilungsspielraum aus Produktivität (je Erwerbstätigenstunde) und Preisentwicklung
⁴ Inländerkonzept
⁵ jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent bis einschl. 1. Hj. 2020; bei Veränderungsraten 1. Hj. 2020 zu 1. Hj. 2019
Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.

Abbildung 3.3 stellt für jedes Jahr die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter und die Entwicklung des neutralen Verteilungsspielraums sowie dessen Ausschöpfung seit 2000 graphisch dar.

Abb. 3.4: Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums



* saisonbereinigt mit X13.

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.

Eine andere Berechnung des Verteilungsspielraums¹²

Eine weitere Möglichkeit den gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraum zu ermitteln, ist, statt der Lohnformel, die Entwicklung des Volkseinkommens je Erwerbstätigenstunde (einschließlich Selbstständiger) für die Berechnung heranzuziehen. Entwickelt sich das Arbeitseinkommen aller Erwerbstätigen im Gleichschritt mit dem Volkseinkommen, dann entwickelt sich auch das Kapitaleinkommen im selben Maße. Man spricht dann von funktionaler Verteilungsneutralität. In diesem Falle bleibt die Arbeitseinkommensquote konstant.

Maßstab für eine verteilungsneutrale Entwicklung von Arbeitseinkommen und Kapitaleinkommen ist somit die Wachstumsrate von Volkseinkommen je Erwerbstätigenstunde. Nimmt sie stärker (schwächer) zu als das Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmerstunde, dann wird der Verteilungsspielraum von den Löhnen nicht (mehr als voll) ausgeschöpft und die Kapitaleinkommen steigen überproportional (unterproportional).

Dieser Ansatz führt dazu, dass sich die Ausschöpfung des Verteilungsspielraums in den Jahren seit der deutschen Wiedervereinigung positiver darstellt als unter der klassischen Lohnformel (vgl. Tabelle 3.3.) Demnach konnte der Verteilungsspielraum seit 1991 durchschnittlich pro Jahr um 0,1 % ausgeschöpft werden.

¹² Ein besonderer Dank geht an Hartmut Görgens, der mit hilfreichen Anmerkungen und einer kritischen Auseinandersetzung bezüglich der üblichen, klassischen Herangehensweise zur Berechnung des Verteilungsspielraumes einen wesentlichen Beitrag zu einer alternativen Konzeption beigetragen hat. Siehe für eine eingehende Auseinandersetzung Görgens (2020).

Tabelle 3.3: Ausschöpfung des Verteilungsspielraums nach Görgens (2020)

Jahr	Volkseinkommen je Erwerbstätigenstunde		Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmerentgelt		Ausschöpfung jährliche Abweichung
	Veränd. in %	2015 = 100	Veränd. in %	2015=100	(-) nicht ausgeschöpft (+) übertroffen in %-Punkten
2000	1,7	70,7	3,5	74,7	1,7
2001	3,7	73,3	2,4	76,5	-1,3
2002	1,5	74,4	1,8	77,9	0,3
2003	1,7	75,6	2,1	79,5	0,4
2004	4,8	79,2	0,4	79,9	-4,4
2005	2,1	80,9	1,1	80,7	-1,0
2006	3,5	83,7	-0,8	80,1	-4,3
2007	1,8	85,2	0,9	80,8	-1,0
2008	-0,3	84,9	2,7	82,9	3,0
2009	-1,2	83,9	3,9	86,1	5,1
2010	3,6	86,9	0,8	86,8	-2,8
2011	4,5	90,8	2,8	89,2	-1,7
2012	1,4	92,1	4,0	92,7	2,6
2013	2,4	94,3	2,7	95,2	0,3
2014	3,0	97,1	2,3	97,4	-0,6
2015	3,0	100,0	2,6	100,0	-0,4
2016	3,1	103,1	2,6	102,6	-0,5
2017	2,5	105,6	2,6	105,2	0,0
2018	1,7	107,5	2,8	108,1	1,0
2019	1,7	109,3	3,3	111,7	1,6
1991-2019 ¹	0,3		0,4		0,1
2000-2019 ¹	2,3		2,1		-0,2
2010-2019 ¹	2,6		2,8		0,3

¹ Durchschnittliche jährliche Veränderung; geometrisches Mittel
Quelle: Berechnungen H. Görgens nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

- Der starke Anstieg der Lohnquote ist auch auf den krisenbedingten Rückgang der Unternehmens- und Vermögenseinkommen zurückzuführen bei stabil bleibenden Arbeitnehmerentgelten.
- Die Lohnquote in Deutschland liegt im internationalen Vergleich im Mittelfeld.
- Der neutrale Verteilungsspielraum konnte im Jahr 2019 ausgeschöpft werden. Auch für dieses Jahr zeichnet sich eine Ausschöpfung ab.
- Seit dem Jahr 2010 konnte der Verteilungsspielraum im Durchschnitt gesamtwirtschaftlich ausgeschöpft werden.

4 Entwicklung der Arbeitseinkommen

4.1 Entwicklung in Deutschland

Im Jahr 2019 wuchsen die nominalen Bruttolöhne und -gehälter um 2,9 % (siehe Tab. 4.1).¹³ Damit lagen die Löhne höher als im Mittel seit der deutschen Wiedervereinigung und auch höher als im Durchschnitt der letzten Jahre. Jahresdurchschnittlich stiegen die Bruttolöhne um 1,9 % seit der Jahrtausendwende. Im 1. Halbjahr 2020 sanken die Bruttolöhne hingegen im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 um 0,8 %. In absoluten Beträgen erzielte ein/e Arbeitnehmer/-in¹⁴ im Jahr 2019 durchschnittlich ein Bruttomonatseinkommen von 3.095 Euro, im laufenden Jahr 2020 von 3.049 Euro.

Dieser in der jüngeren Vergangenheit einmalige Vorgang rückläufiger Nominallöhne ist zweifelsohne auf die aktuelle Corona-Pandemie zurückzuführen. Viele Betriebe, insbesondere im Gastgewerbe, bei Beherbergung und sonstigen Dienstleistungen sahen sich angesichts der Krise gezwungen, Arbeitsplätze abzubauen. Erfreulicherweise haben viele Unternehmen auf das krisenbewährte Instrument der Kurzarbeit zurückgegriffen. Dadurch mussten sie ihre MitarbeiterInnen nicht entlassen und Beschäftigte erhielten zumindest einen Teil ihres Lohnes.

Die realen, also um die Inflationsrate bereinigten, Bruttoverdienste stiegen im Jahr 2019 um 1,5 % im Vergleich zum Vorjahr, im 1. Halbjahr 2020 sanken diese um 2,0 %. Die realen Bruttolöhne und -gehälter sind seit 2000 durchschnittlich um 0,5 % pro Jahr gestiegen. Während ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2000 im Mittel 2.093 Euro verdiente, lag das Bruttomonatsgehalt im Jahr 2019 unter Berücksichtigung der Preisentwicklung bei 2.355 Euro, im 1. Halbjahr 2019 bei 2.307 Euro. In der ersten Dekade dieses Jahrtausends haben sich die Löhne und Gehälter sehr verhalten entwickelt. Erst im Jahr 2012 haben die realen Bruttolöhne erstmals das Niveau der Jahrtausendwende erreicht.

Eine ähnliche Entwicklung ist auch bei den Nettolöhnen und -gehältern zu verzeichnen. Im Jahr 2019 stiegen diese nominal um 3,4 % zum Vorjahr, im 1. Halbjahr 2020 sanken diese hingegen um 0,5 %. Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der Nettolöhne beträgt seit der Jahrtausendwende nominal 2,0 %. Preisbereinigt sind geringere Zuwächse zu verzeichnen (0,5 %). Während im Jahr 2000 einem Beschäftigten monatlich durchschnittlich 1.407 Euro zur Verfügung standen, waren es 2019 preisbereinigt 1.578 Euro, im laufenden Jahr 1.552 Euro. Seit 2010 stiegen die realen Nettoeinkommen um jahresdurchschnittlich 1,1 %.

¹³ In den folgenden Betrachtungen wird der Umstand nicht berücksichtigt, dass sich im Zeitverlauf die Zusammensetzung der Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigten geändert hat. So führt die steigende Quote der Teilzeitbeschäftigten und Minijobber dazu, dass der Lohn pro Kopf aller Beschäftigten kleiner ist, da jene kürzere Arbeitszeiten und oft geringere Stundenlöhne aufweisen. Näheres siehe Görge (2020).

¹⁴ Berücksichtigt Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigte sowie geringfügig Beschäftigte.

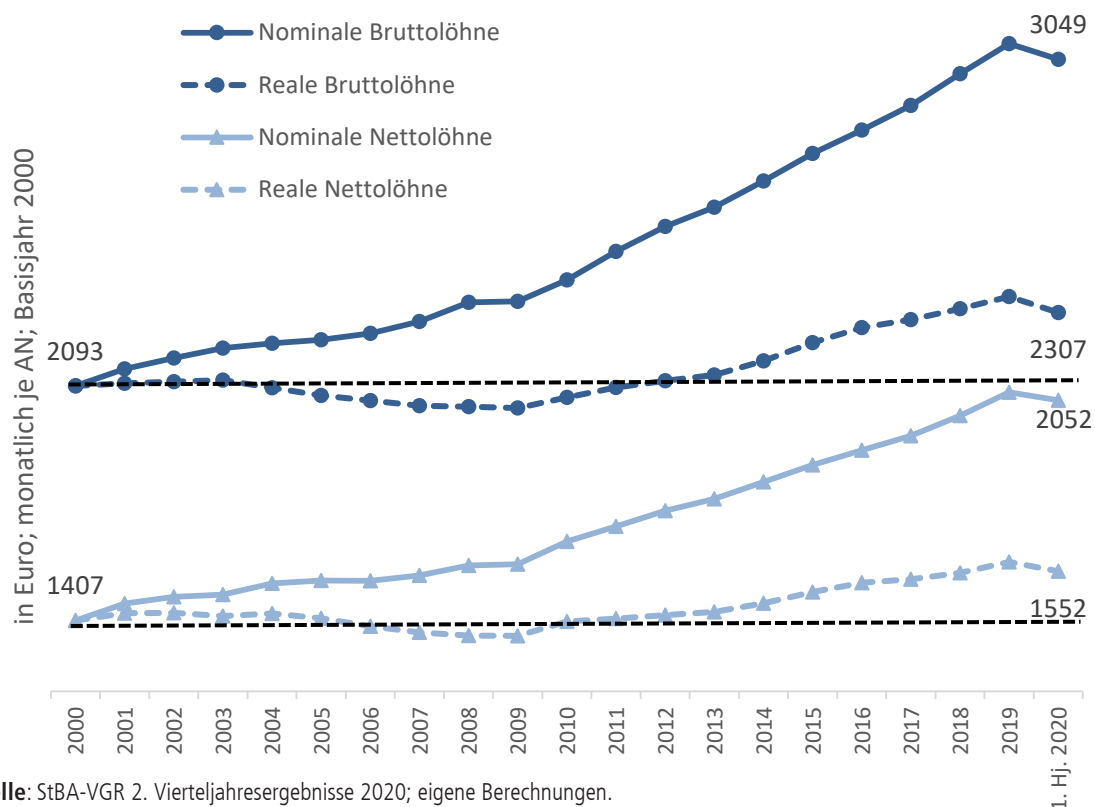
Tabelle 4.1: Entwicklung der monatlichen Brutto-, Netto- und Realeinkommen

Jahr	Nominale Bruttolöhne und -gehälter ¹		Nominale Nettolöhne und -gehälter ¹		Preis-entwicklung ²	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	2.093	1,3	1.407	2,6	1,4	2.093	-0,1	1.407	1,2
2001	2.143	2,4	1.457	3,6	2,0	2.101	0,4	1.429	1,6
2002	2.175	1,5	1.476	1,3	1,3	2.105	0,2	1.429	0,0
2003	2.204	1,3	1.483	0,5	1,1	2.110	0,2	1.420	-0,6
2004	2.218	0,6	1.516	2,2	1,7	2.088	-1,1	1.427	0,5
2005	2.228	0,5	1.524	0,5	1,5	2.066	-1,0	1.414	-1,0
2006	2.247	0,9	1.523	-0,1	1,6	2.050	-0,7	1.390	-1,7
2007	2.282	1,6	1.539	1,1	2,3	2.035	-0,7	1.373	-1,2
2008	2.338	2,5	1.568	1,9	2,6	2.032	-0,1	1.363	-0,7
2009	2.341	0,1	1.572	0,3	0,3	2.029	-0,2	1.362	0,0
2010	2.403	2,6	1.638	4,2	1,1	2.060	1,5	1.404	3,1
2011	2.487	3,5	1.682	2,7	2,1	2.089	1,4	1.413	0,6
2012	2.560	2,9	1.728	2,7	2,0	2.108	0,9	1.423	0,7
2013	2.616	2,2	1.763	2,0	1,4	2.125	0,8	1.432	0,6
2014	2.693	2,9	1.812	2,8	1,0	2.166	1,9	1.457	1,8
2015	2.773	3,0	1.862	2,8	0,5	2.220	2,5	1.490	2,3
2016	2.842	2,5	1.905	2,3	0,5	2.264	2,0	1.517	1,8
2017	2.914	2,5	1.947	2,2	1,5	2.287	1,0	1.528	0,7
2018	3.007	3,2	2.006	3,0	1,8	2.319	1,4	1.547	1,2
2019	3.095	2,9	2.075	3,4	1,4	2.355	1,5	1.578	2,0
1. Hj. 2020*	3.049	-0,8	2.052	-0,5	1,2	2.307	-2,0	1.552	-1,7
1991-2020 ⁴		2,2		2,0	1,7		0,5		0,3
2000-2020 ⁴		1,9		2,0	1,4		0,5		0,5
2010-2020 ⁴		2,5		2,4	1,3		1,2		1,1

* saisonbereinigt mit X13. Vergleich zu saisonbereinigten Daten 1. Hj. 2019.
¹ Inländerkonzept (monatlich je AN)
² Verbraucherpreisindex
³ Basisjahr 2000 = 100
⁴ Jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)
Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.

Abbildung 4.1 zeigt noch einmal graphisch, wie sich die nominalen sowie realen Brutto- und Nettolöhne seit dem Jahr 2000 entwickelten. Erst im Jahr 2012 überstiegen die realen Löhne das Niveau der Jahrtausendwende.

Abb. 4.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Monatslöhne und -gehälter

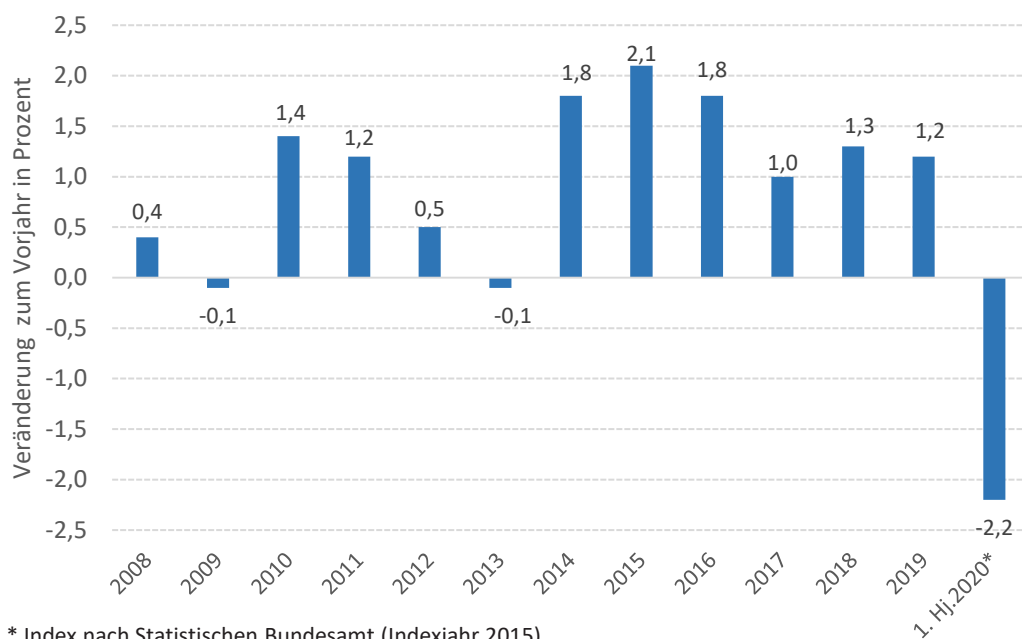


Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.

Die Abbildung 4.2 stellt die jährliche Reallohnentwicklung seit 2000 graphisch dar.¹⁵ Sie zeigt, dass erst seit 2010 die abhängig Beschäftigten reale Einkommenszuwächse verzeichnen konnten. Bis dahin zeichneten sich die Reallohne durch eine schwache Entwicklung aus. Im Gleichschritt zu den stagnierenden Löhnen und Gehältern von damals hat sich die private Konsumnachfrage entwickelt. Wenngleich sich der private Konsum in den vergangenen Jahren stärker entwickelte als in den Jahren zuvor und gar maßgeblich zu der hiesigen wirtschaftlichen Entwicklung beitrug, hat dieser insgesamt seit 2000 bis 2019 hierzulande nur um 19 % zugelegt (vgl. Abb. 2.2). Spiegelbildlich hat die Bedeutung des Außenhandels in den letzten Jahren stark zugenommen. Im gleichen Zeitraum konnten die Exporte um 126 % und die Importe um 108 % zulegen. Eine stark auf den Export ausgerichtete Wirtschaft reagiert allerdings sehr anfällig auf globale ökonomische Verwerfungen, wie sich das auch in der aktuellen Corona-Krise schmerzlich zeigt. Bricht der Absatzmarkt im Ausland ein, hat dies fatale Folgen für die heimische exportorientierte Wirtschaft und Beschäftigung.

¹⁵ Die Werte des Reallohnindex nach Statistischen Bundesamt weicht leicht von den Berechnungen in Tabelle 4.1 aufgrund statistisch-methodischer Unterschiede ab.

Abb. 4.2: Reallohnentwicklung in Deutschland seit 2008



* Index nach Statistischen Bundesamt (Indexjahr 2015).

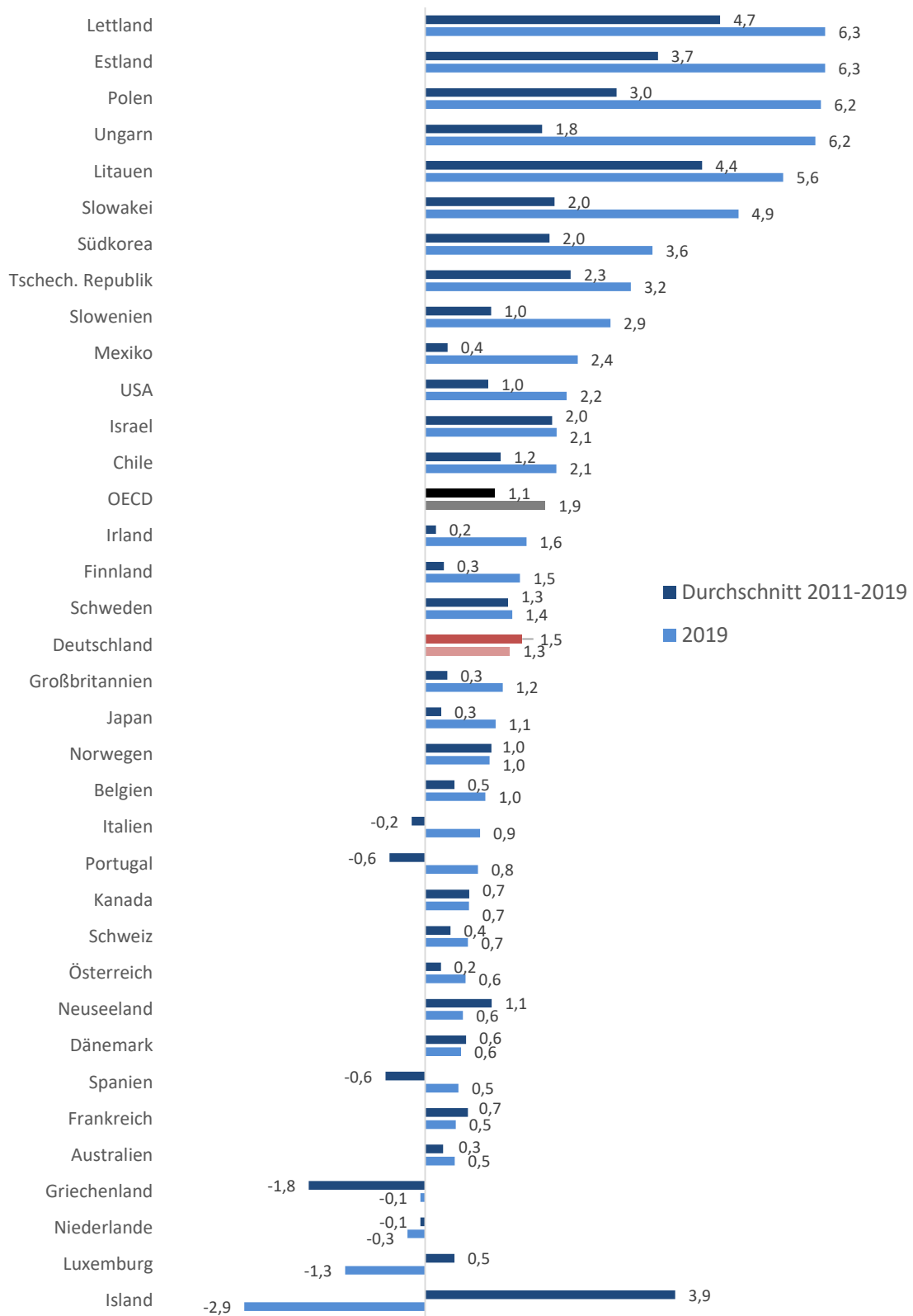
Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; Destatis; eigene Berechnungen.

4.2 Entwicklung der Reallohne im internationalen Vergleich

Innerhalb der OECD haben sich die realen Löhne und Gehälter in den letzten Jahren sehr unterschiedlich entwickelt (siehe Abb. 4.3). In Lettland (6,3 %), Estland (6,3 %) und Polen (6,2 %) hatten die Beschäftigten im vergangenen Jahr 2019 auch real um einiges mehr zur Verfügung. Anders sieht die Situation in Island (-2,9 %), Luxemburg (-1,3 %) und den Niederlanden (-0,3 %) aus. Dort mussten die Beschäftigten im Jahr 2019 reale Einkommensverluste verkraften. Deutschland rangiert im internationalen Vergleich mit einem Plus von 1,3 % Reallohnzuwachs im Mittelfeld.

In der längerfristigen Perspektive seit 2011 verzeichneten Beschäftigte in Litauen (4,9 %), Lettland (4,7 %) sowie Island (3,9%), trotz eines starken Rückgangs letztes Jahr, durchschnittlich den höchsten Zuwachs bei den realen Einkommen pro Jahr. Die größten Einbrüche gab es hingegen in Ländern, in denen die EU-Krise von 2011 und folgenden Jahren samt aller Strukturreformen am stärksten durchschlugen, wie Griechenland (-1,8 % durchschnittlich pro Jahr), Spanien (-0,6 %) sowie Portugal (-0,6 %).

Abb. 4.3: Jahresdurchschnittliche Reallohnentwicklung in OECD-Staaten von 2011 bis 2019



Quelle: OECD; eigene Berechnungen.

4.3 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 Effektivinkommen. Tariflöhne sorgen somit für eine stabilisierende Einkommensglättung der Beschäftigten.

Tarifverträge sind das wichtigste Instrument, um Löhne und Arbeitsbedingungen zu verbessern. Sie stellen einen Ausgleich für das fehlende Machtgleichgewicht zwischen Beschäftigten und Arbeitgebern bei Abschluss des Arbeitsvertrages und im Arbeitsverhältnis dar. Insbesondere Flächentarifverträge sind Maßstab für faire und transparente Arbeits- und Entgeltbedingungen sowie fairen Wettbewerb in einer Branche. Flächentarifverträge unterstützen zudem den Umgang mit fortschreitenden technischen Entwicklungen und gesellschaftlichen Veränderungen und entwickeln zukunftsweisende Handlungsmöglichkeiten und Lösungen. Für die Gestaltung guter Arbeit und der Arbeit der Zukunft ist es daher elementar, dass Tarifverträge flächendeckende Wirkung entfaltet, dass möglichst viele Beschäftigte und Unternehmen an einen Tarifvertrag gebunden sind.

In den vergangenen Jahrzehnten ist die Tarifbindung aber deutlich gesunken. Daran haben Arbeitgeberverbände ihren Anteil, wenn sie Betrieben eine Mitgliedschaft ohne Tarifbindung erlauben (sogenannte OT-Mitgliedschaften). Verstärkt wurde diese Entwicklung durch die Reformen der Agenda 2010: Die politisch gewollte Deregulierung des Arbeitsmarktes hat zur Zunahme atypischer Beschäftigung mit geringem arbeits- und sozialrechtlichen Schutz und zur Ausweitung des Niedriglohnssektors geführt.

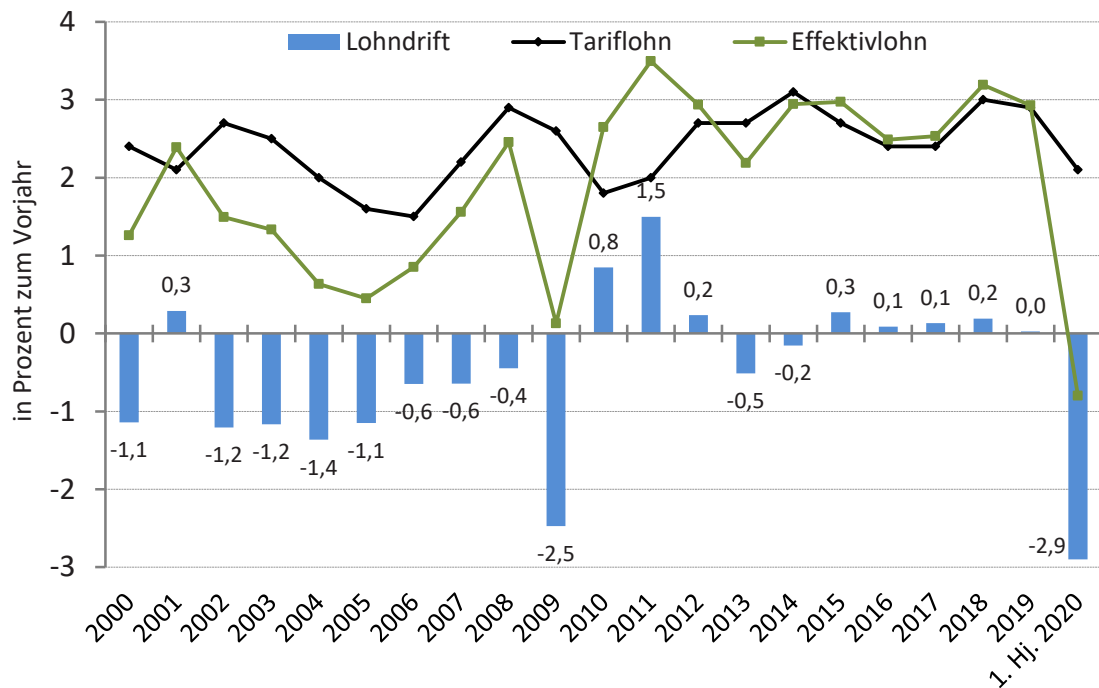
Für ein gutes Leben von Beschäftigten sind Tarifverträge aber alternativlos: Ob Gehalt, Urlaubstage, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Arbeitszeiten, Kündigungsfristen oder Regelungen zur betrieblichen Altersversorgung – Beschäftigte mit tariflich geregelten Arbeitsverhältnissen stehen in der Regel besser da als ohne.

Die gesamtwirtschaftlichen nominalen Tarifsteigerungen beliefen sich für das Jahr 2019 auf 2,9 % (Ost: 3,1 %; West: 2,9 %). Unter Berücksichtigung abgeschlossener Tarifverträge bis zum 1. Halbjahr 2020 und den in den Vorjahren für das laufende Jahr bereits vereinbarte Tariferhöhungen steigen die Tariflöhne in diesem Jahr um 2,1 % (Ost: 2,9 %; West: 1,9 %).¹⁶ Viele Tarifbeschäftigte profitieren auch im Krisenjahr 2020 von den relativ kräftigen Entgeltsteigerungen aus der Tarifrunde des letzten Jahres 2019. Darüber hinaus werden in Branchen, die weniger von der Corona-Pandemie betroffen sind, hingegen nach wie vor auch normale Entgelterhöhungen verhandelt.¹⁷

¹⁶ Vgl. WSI, Halbjahresbilanz 2019.

¹⁷ Vgl. WSI-Tarifarchiv 2020.

Abb. 4.4: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift in Deutschland seit 2000



Quelle: WSI-Tarifarchiv; StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; 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 2019 sind die von den Sozialpartnern ausgehandelten Tariflöhne um nominal 61 % gestiegen. Die Steigerung der nominalen Effektivlöhne ist im gleichen Zeitraum mit 49,7 % geringer ausgefallen. Dieser divergierende Verlauf der Tarif- und Effektivlöhne wurde in erster Linie durch die Entwicklungen in den ersten Jahren der 2000er bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 geprägt.

Die Gründe für die in der langen Frist negativen 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.

In den Jahren 2015 bis 2018 ist eine positive Lohndrift zu konstatieren. Dies ist auch unmittelbar auf die Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes zurückzuführen. Denn der Mindestlohn hat vor allem bei geringen Einkommen zu einem sprunghaften Anstieg der Löhne geführt, was wiederum auch Auswirkungen auf die gesamte Lohnentwicklung hatte.

Im Jahr 2019 entwickelten sich die Effektivlöhne parallel zu den Tariflöhnen (+2,9 %). Im laufenden Jahr 2020 zeichnet sich hingegen eine negative Lohndrift von 2,9 % ab, mit folglich höheren Tarif- als Effektivlöhnen. Grund hierfür ist der coronabedingte starke Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Löhne und Verdienste, bei zeitgleich stabilen Tariflöhnen. Insgesamt lässt sich festhalten, dass die effektive Lohnentwicklung größeren Schwankungen unterliegt und sich entlang der Konjunktur entwickelt, währenddessen die Tariflöhne über den Zeitraum stabiler sind.

4.4 Ost-West-Angleichung

Die Deutsche Einheit jährte sich dieses Jahr zum 30. Mal. Deutschland hat sich seitdem wirtschaftlich gut entwickelt und auch die Lebensverhältnisse haben sich spürbar angeglichen, zu 100 % ist es aber noch ein Stück. Sowohl im Westen als auch im Osten gibt es strukturschwächere und -stärkere Regionen. Dennoch lassen sich nach wie vor große ökonomische Unterschiede zwischen Ost und West feststellen.

Die Wiedervereinigung vor 30 Jahren erfolgte unter erschwerten Rahmenbedingungen für Ostdeutschland. Es gab praktisch keine industrielle Basis mehr. Die meisten Unternehmen waren nicht konkurrenzfähig und viele Menschen verloren im Zuge der Transformation der Wirtschaft ihre Arbeit. Hunderttausende, vor allem junge Menschen, wanderten in den Westen. Entwicklungen, die tiefgreifende Spuren in Ostdeutschland hinterließen.

Nach anfänglichen Erfolgen mit steigenden Einkommen und steigender Wirtschaftsleistung stagniert der Aufholprozess im Osten der Republik allerdings seit Jahren. So liegt die Wirtschaftsleistung pro Kopf in den neuen Ländern bei lediglich 69 % des West-Niveaus. Das Problem, dass viele Kommunen stark verschuldet sind, dass sie kaum eigene Infrastrukturprojekte finanzieren können, ist im Osten noch größer als im Westen.

Ein zentrales Anliegen gewerkschaftlicher Politik ist die Lohnangleichung in Ostdeutschland an das westdeutsche Niveau. Allerdings sind die innerdeutschen Lohndifferenzen nach 30 Jahren Mauerfall immer noch nicht beseitigt. Das auf Grundlage von 50 Tarifbereichen/-branchen ermittelte durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigter belief sich im Jahr 2019 auf rund 97,7 % des westdeutschen Niveaus.¹⁸ Dieser Wert berücksichtigt allerdings keine wichtigen manteltariflichen Regelungen und Leistungen, wie Arbeitszeit, Urlaubs- und Weihnachtsgeld oder vermögenswirksame Leistungen. Die Tariflöhne der ostdeutschen Arbeitnehmer/-innen stiegen von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau nach der deutschen Wiedervereinigung bis 1997 in relativ großen Schritten. Seitdem verlangsamte sich das Wachstum aber merklich.

Im Jahr 2019 erzielten die Arbeitnehmer/-innen in den neuen Bundesländern einen Effektivlohn (Bruttoverdienst zuzüglich vom Arbeitgeber gezahlter Sonderleistungen) von rund 85 % 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 Tarifbindung¹⁹ der Beschäftigten (Ost: 45 % der Beschäftigten, West: 56 % der Beschäftigten) und der Unternehmen in Ostdeutschland (Ost: 20 % der Betriebe, West: 29 % der Betriebe).²⁰ Abbildung 4.5. weist die Tarifbindung der Beschäftigten und der Betriebe nach Bundesländern aus. Hierbei ist zu erkennen, dass die Tarifbindung regional sehr unterschiedlich ist. Die höchste Tarifbindung nach Beschäftigten in Betrieben mit Tarifbindung gibt es in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen (60 %). Die geringste Tarifbindung ist in den ostdeutschen Bundesländern vorzufinden, allen voran Sachsen (40 % der Beschäftigten) und Thüringen (45 % der Beschäftigten).

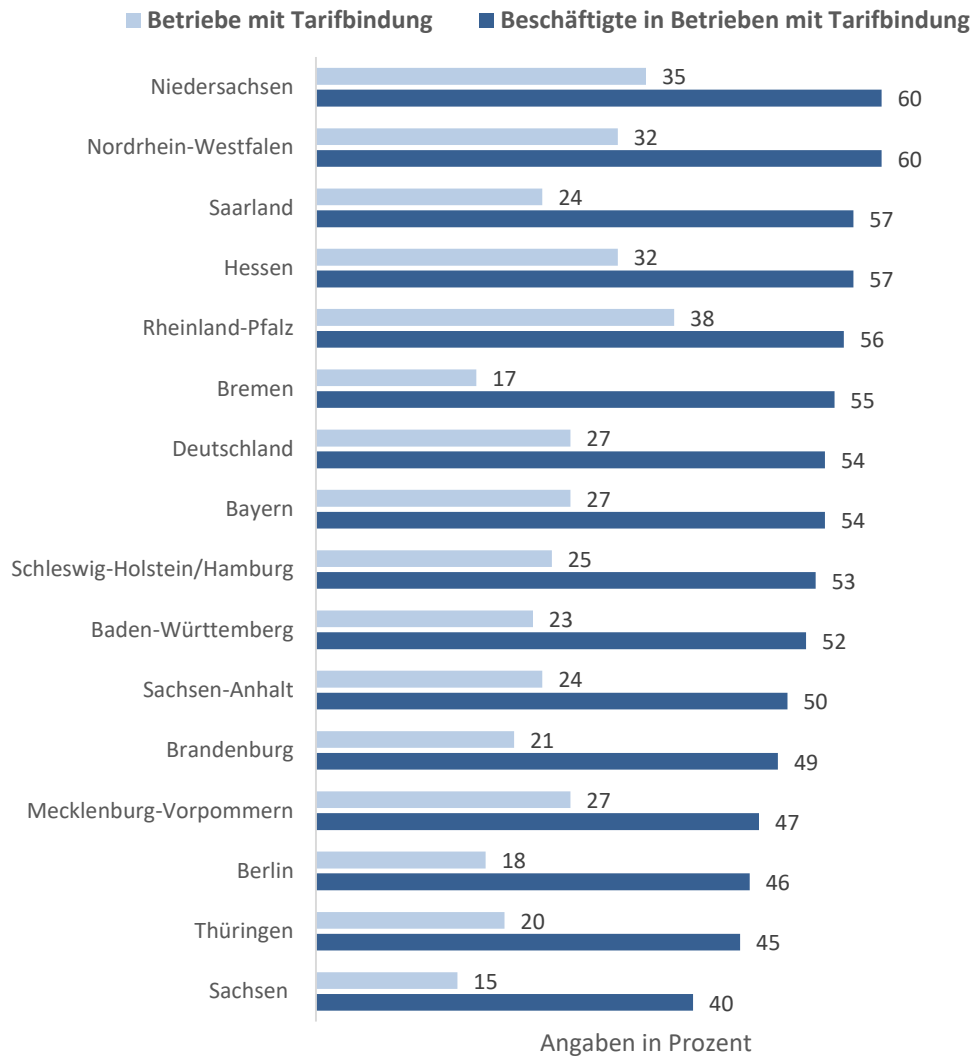
Bei der Betrachtung nach Betrieben mit Tarifbindung zeichnet sich im Großen und Ganzen ein ähnliches Bild, allerdings auf geringerem Niveau. Hierbei sticht Rheinland-Pfalz mit einer Bindung der Betriebe von 38 % auf der einen Seite sowie Bremen (17 %) und Sachsen (15 %) auf der anderen Seite heraus. Nur über einen höheren gewerkschaftlichen Organisationsgrad, insbesondere in den neuen Bundesländern, werden in Zukunft bei der Anpassung der Löhne Fortschritte zu erzielen sein.

¹⁸ Vgl. WSI-Tarifarchiv.

¹⁹ Branchen- und Firmentarifverträge.

²⁰ Vgl. WSI-Tarifarchiv. Alle Angaben für das Jahr 2018.

Abb. 4.5: Tarifbindung nach Bundesländern im Jahr 2018

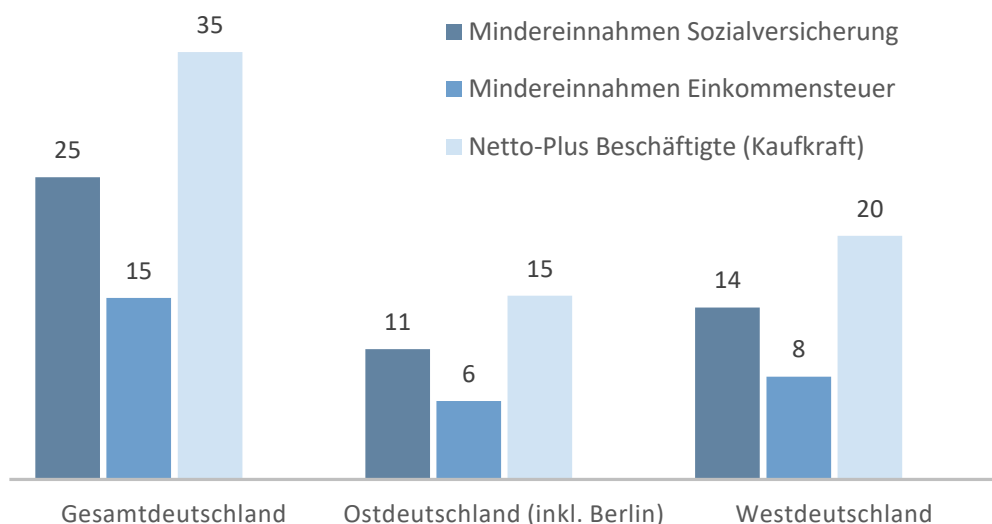


Quelle: WSI-Tarifarchiv; IAB-Betriebspanel.

Für immer weniger Beschäftigte und Betriebe in Deutschland gilt ein Tarifvertrag. Das hat nicht nur Auswirkungen auf die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer selbst, sondern auch auf die Allgemeinheit. Wie Berechnungen des DGB zeigen, entgehen Bund, Ländern und Kommunen durch Tariffahrt und Lohndumping jährlich Milliarden.

Dass Tarifbeschäftigte mehr verdienen als Nichttarifbeschäftigte, ist ein Fakt. Daher ist es nur logisch, dass die schwindende Tarifbindung nicht nur weniger Netto bei den Beschäftigten bedeutet, sondern sich auch durch weniger Einzahlungen in die Sozialversicherungen (Arbeitslosen-, Renten-, Pflege- und Krankenversicherung) und weniger Steuereinnahmen (Einkommensteuer) bemerkbar macht. Bei einer flächendeckenden Tarifbindung hätten die Sozialversicherungen deutschlandweit jährliche Mehreinnahmen von knapp 25 Milliarden Euro, die Einnahmen aus der Einkommensteuer lägen knapp 15 Milliarden Euro höher, die Kaufkraft der Beschäftigten wäre gut 35 Milliarden Euro stärker. Auch heruntergerechnet auf die einzelnen Bundesländer ergeben sich daraus beachtliche Summen. Bei den Berechnungen werden zudem Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland erneut deutlich, wie aus der Abbildung 4.6 ersichtlich ist.

Abb. 4.6: Auswirkungen der Tarifflicht in Milliarden pro Jahr



Quelle: DGB.

Die Lohnspreizung zwischen Ost und West ist nach wie vor groß. Auch zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen gibt es beim Grad der Lohnangleichung teilweise große Unterschiede zwischen den neuen und alten Bundesländern, wie aus der Abbildung 4.5 abzulesen ist. Während im Bereich Erziehung und Unterricht mit 98,8 %, in der Öffentlichen Verwaltung mit 97,5 % oder im Gesundheits- und Sozialwesen mit 92,8 % des westdeutschen Niveaus ein relativ ausgeglichenes Lohngefüge zwischen Ost und West existiert, gibt es vor allem im Verarbeitenden Gewerbe mit 70,7 %, bei wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen mit 72,8 % sowie im Handel mit 74,9 % erhebliche Aufholpotentiale.²¹ 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 2019 durchschnittlich 4.501 Euro Bruttomonatsgehalt erzielte, während ein/e Arbeitnehmer/-in dieser Branche in den neuen Bundesländern 4.447 Euro verdiente. Im Verarbeitenden Gewerbe erhielt ein/e westdeutsche/r Arbeitnehmer/-in monatsdurchschnittlich einen Verdienst von 4.371 Euro, im Osten der Republik lediglich 3.090 Euro. Der geringste durchschnittliche Verdienst wurde im Jahr 2019 im Gastgewerbe mit 2.501 Euro (West) bzw. 2.203 Euro (Ost), der höchste in der Finanz- und Versicherungsbranche mit 5.464 Euro (West) bzw. im Erziehung- und Unterrichtswesen mit 4.447 Euro (Ost) erzielt.

²¹ Hierbei werden jedoch lediglich die Bruttoverdienste ohne Sonderzahlungen verglichen, so dass man hier nicht von den Effektivlöhnen sprechen kann.

Abb. 4.7: Bruttolohnniveau Ost/West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in West für verschiedene Wirtschaftsbereiche im Jahr 2019



Vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer; ohne Sonderzahlungen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Tabelle 4.2 weist die Verdienstunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland nochmals nach Wirtschaftsabschnitt und Qualifikationsniveau der Beschäftigten aus. Rot unterlegte Zahlen signalisieren große, grün unterlegte Zahlen geringe bis keine Lohndifferenzen. Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass je höher das Anforderungsprofil, desto größer ist die Lohnlücke. So haben ostdeutsche Beschäftigte in leitender Position im Handel etwa 27 % weniger Einkommen als Beschäftigte in Westdeutschland, wohingegen Angelernte 15 % und Ungelernte im ostdeutschen Handel „lediglich“ 5 % weniger Lohn erhalten. Auf der anderen Seite existieren hingegen auch Branchen wie im Gesundheits- und Sozialwesen, in denen die Verdienstlücken mit steigendem Anforderungsprofil geringer werden.

Tabelle 4.2: Verdienstunterschiede zwischen Ost und West im Jahr 2019 nach Wirtschaftsabschnitt und Qualifikationsniveau

Verdienstunterschiede zwischen Ost und West in Prozent	Beschäftigte in leitender Position	Herausgehobene Fachkräfte	Fachkräfte	Angeleserte	Ungeleserte
Verarbeitendes Gewerbe	21,4	26,8	26,1	23,8	18,4
Freiberufliche, wiss. u. techn. Dienstleistungen	30,0	22,6	23,5	12,2	7,3
Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kfz	27,1	26,2	21,8	14,9	5,4
Grundstücks- und Wohnungswesen	26,7	18,2	15,5	26,2	21,2
Finanz- und Versicherungsleistungen	-0,3	14,5	15,7	15,7	6,4
Information und Kommunikation	17,7	20,2	14,8	16,1	5,4
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	23,7	13,2	18,4	14,3	5,5
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	17,3	11,2	13,7	12,1	11,2
Energieversorgung	19,9	12,3	11,1	-1,8	17,8
Baugewerbe	16,6	16,9	17,7	11,0	11,3
Wasserversorgung	19,8	11,3	16,0	22,1	12,3
Verkehr und Lagerei	12,5	14,9	14,5	13,9	14,8
Bergbau	24,8	22,1	11,0	18,8	29,4
Gastgewerbe	14,4	17,9	17,4	7,8	6,6
Kunst, Unterhaltung und Erholung	n/a	n/a	6,7	10,1	4,6
Gesundheits- und Sozialwesen	2,9	10,3	9,2	7,0	11,5
Öff. Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	0,7	0,8	-1,1	-0,3	-1,6
Erziehung und Unterricht	2,0	3,9	5,2	4,5	-22,1

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Nun ist die Politik gefragt, um gleichwertige Lebensverhältnisse in allen Teilen der Republik zu schaffen. Vor allem müssen im Osten künftig mehr Beschäftigte von Tarifverträgen profitieren können. Dort, wo Tarifverträge auch dank Gewerkschaften gelten, ist die Angleichung der Löhne nahezu abgeschlossen. Im Osten fallen aber nur 45 Prozent der Beschäftigten unter den Geltungsbereich von Tarifverträgen (im Westen 56 Prozent). Nur noch jeder fünfte Betrieb im Osten ist in der Tarifbindung. Viel zu viele Arbeitgeber schlagen sich in die Büsche und drücken sich vor anständiger Bezahlung.

Auch der Staat muss deshalb gegensteuern: Es muss einfacher werden, Tarifverträge für allgemeinverbindlich – also für alle Unternehmen einer Branche bindend – zu erklären. Wenn öffentliche Aufträge nur noch an Unternehmen vergeben werden, die Tarifverträge anwenden, stärkt das ebenfalls die Beschäftigten und die Tarifverträge. Gerade in den neuen Bundesländern würden diese Maßnahmen zu höheren Einkommen beitragen.

Klar ist auch: Überschuldete Regionen brauchen Unterstützung, damit sich die Lebensbedingungen wieder verbessern und neue gute Arbeitsplätze entstehen. Hierfür braucht es unter anderem einen Altschuldentilgungsfonds, über den Bund und Länder betroffenen Kommunen die Schuldenlasten abnehmen, um ihnen Luft zum Atmen zu geben.

- Die realen Bruttolöhne stiegen im letzten Jahr um 1,5 %, im 1. Halbjahr 2020 sind diese coronabedingt um 2% zurückgegangen.
- Für das Jahr 2019 ergibt sich eine ausgeglichene Lohndrift, d. h., die gesamtwirtschaftlichen Effektivlöhne stiegen im Gleichschritt mit den Tariflöhnen. Für das Jahr 2020 zeichnet sich allerdings eine starke negative Lohndrift ab, mit höheren Tariflöhnen und geringeren gesamtwirtschaftlichen Effektivlöhnen.
- Die Lohnangleichung zwischen Ost und West ist von Branche zu Branche unterschiedlich.
- Gründe für die unterschiedliche Bezahlung zwischen Ost und West sind auch in der geringeren Tarifbindung ostdeutscher Beschäftigte und Betriebe zu finden.

5 Entwicklung der Kapitaleinkommen

Nachdem im vorherigen Kapitel die Arbeitseinkommen im Fokus standen, werden nun die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen näher beleuchtet, um ein Bild 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.

5.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Seit der Jahrtausendwende entwickelten sich die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen und die Arbeitnehmerentgelte (Arbeitskosten der Arbeitgeber einschließlich ihrer Sozialbeiträge) etwas unterschiedlich. Während die Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit dem Jahr 2000 jahresdurchschnittlich um 2,0 % stiegen, wuchsen die Arbeitnehmerentgelte im gleichen Zeitraum durchschnittlich um 2,5 % (siehe Tabelle 5.1).

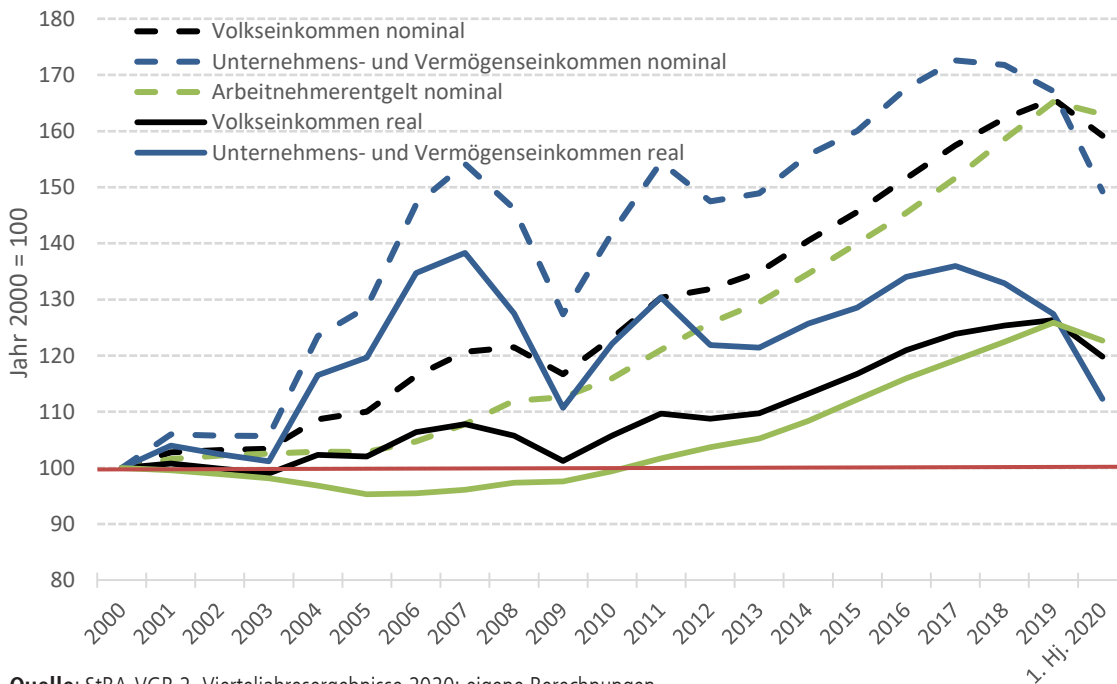
Seit 2010 entwickelten sich die Arbeitnehmerentgelte zudem um einiges dynamischer (+3,5 %) als die Unternehmens- und Vermögenseinkommen (+0,5 %). Im letzten Jahr gingen die Unternehmens- und Vermögenseinkommen gar zurück (-2,7 %). Auch im laufenden Jahr 2020 zeichnet sich ein sehr starker Rückgang der Kapitaleinkommen ab (-11 %), was nicht zuletzt auf die Turbulenzen an den Finanz- und Aktienmärkten im Frühjahr 2020 sowie der schlechten gesamtwirtschaftlichen Geschäftsentwicklung der Unternehmen zurückzuführen ist. Die Arbeitnehmerentgelte konnten im Jahr 2019 um 4,2 % im Vergleich zum Vorjahr zulegen. Im 1. Halbjahr 2020 gingen diese allerdings leicht zurück im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das gesamte Volkseinkommen stieg von rund 1.547 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf 2.564 Milliarden Euro im Jahr 2019 (jahresdurchschnittlich +2,4 %). Ein genauer Blick auf die Tabelle 5.1 und die Abbildung 5.1 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 5.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten von 2000 bis 2020

Jahr	Volkseinkommen		Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Inländer)		Arbeitnehmerentgelt	
2000	1547,2	2,1	429,8	-2,5	1117,4	4,0
2001	1590,5	2,8	455,5	6,0	1135,0	1,6
2002	1596,8	0,4	454,6	-0,2	1142,2	0,6
2003	1600,1	0,2	454,2	-0,1	1145,9	0,3
2004	1680,8	5,0	530,8	16,9	1150,0	0,4
2005	1701,8	1,3	552,9	4,2	1149,0	-0,1
2006	1801,3	5,8	631,4	14,2	1169,9	1,8
2007	1867,2	3,7	662,7	5,0	1204,4	3,0
2008	1879,5	0,7	628,3	-5,2	1251,2	3,9
2009	1805,3	-3,9	547,3	-12,9	1258,0	0,5
2010	1905,1	5,5	609,7	11,4	1295,4	3,0
2011	2016,1	5,8	663,9	8,9	1352,2	4,4
2012	2039,8	1,2	633,9	-4,5	1405,9	4,0
2013	2086,8	2,3	640,2	1,0	1446,6	2,9
2014	2173,3	4,1	669,4	4,6	1503,9	4,0
2015	2252,8	3,7	687,9	2,8	1564,8	4,0
2016	2345,5	4,1	720,5	4,7	1625,1	3,8
2017	2436,5	3,9	741,8	3,0	1694,7	4,3
2018	2510,1	3,0	738,3	-0,5	1771,8	4,5
2019	2564,1	2,2	718,2	-2,7	1845,9	4,2
1. Hj. 2020*	1231,5	-3,4	320,8	-11,0	910,7	-0,4
1991-2020 ¹		2,4		1,9		2,6
2000-2020 ¹		2,4		2,0		2,5
2010-2020 ¹		2,6		0,5		3,5
* saisonbereinigt nach X13. Vergleich zu saisonbereinigten Daten des 1. Hj. 2019.						
¹ jahresdurchschnittliche Veränderung (geometrisches Mittel). Werte für 2020 hochgerechnet auf Gesamtjahr.						
Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.						

Abbildung 5.1 veranschaulicht die unterschiedliche Entwicklung der Kapitaleinkommen und der Arbeitnehmerentgelte noch einmal graphisch. Seit dem Jahr 2000 bis einschließlich zum 1. Halbjahr 2020 stiegen die Kapitaleinkommen nominal um 49,3 %, real um 12,3 %. Die Arbeitnehmerentgelte wuchsen im selben Zeitraum stärker, nominal um 63 %, real um 22,7 %. Seit der Jahrtausendwende wuchs das Volkseinkommen um nominal 59,2 %, real um 19,8 %. Erst die Entwicklungen am aktuellen Rand bewirkten einen starken Rückgang des Volkseinkommens und seiner Komponenten. Bis einschließlich 2019 entwickelten sich sowohl die Arbeitnehmerentgelte als auch die Unternehmens- und Vermögenseinkommen gut.

Abb. 5.1: Nominale und reale Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten seit 2000



Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2020; eigene Berechnungen.

5.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften

Einen differenzierteren Überblick über die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen gewinnt man, wenn die Verteilungsrechnung nach Sektoren unterteilt wird. 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 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 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 Dividendenausüttungen und vor Steuern, haben sich in den letzten Jahren recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes entwickelt (siehe Tab. 5.2). Von 2000 bis 2019 stiegen die Gewinne der Kapitalgesellschaften jahresdurchschnittlich um 3,7 %, seit dem Jahr 2010 allerdings schwächer mit 2,3 %.²²

Tabelle 5.2: 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	257,6		14,4		272,0	
2001	290,0	12,6	48,7	238,4	338,7	24,5
2002	299,0	3,1	31,0	-36,4	330,0	-2,6
2003	304,0	1,7	7,1	-77,1	311,1	-5,7
2004	341,9	12,5	48,8	587,8	390,7	25,6
2005	355,4	4,0	69,1	41,5	424,4	8,6
2006	403,8	13,6	95,6	38,4	499,4	17,7
2007	436,5	8,1	114,3	19,6	550,9	10,3
2008	402,1	-7,9	62,5	-45,3	464,6	-15,6
2009	332,1	-17,4	56,0	-10,4	388,1	-16,5
2010	380,2	14,5	63,5	13,3	443,7	14,3
2011	400,5	5,3	93,5	47,3	494,0	11,3
2012	372,1	-7,1	87,4	-6,5	459,5	-7,0
2013	374,4	0,6	64,7	-25,9	439,1	-4,4
2014	405,5	8,3	66,2	2,2	471,7	7,4
2015	410,8	1,3	85,5	29,3	496,4	5,2
2016	434,7	5,8	112,6	31,6	547,3	10,3
2017	452,1	4,0	118,8	5,5	570,9	4,3
2018	435,4	-1,5	139,8	17,7	575,2	0,8
2019	407,3	-9,9	135,7	-3,0	543,0	-5,6
2000-2019 ¹		2,4		12,5		3,7
2010-2019 ¹		0,8		8,8		2,3

¹ jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)
Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2019; eigene Berechnungen.

²² Für das 1. Halbjahr 2020 waren zum Zeitpunkt der Berichtfertigstellung noch keine Daten verfügbar.

Die im Trend positive Entwicklung der Unternehmensgewinne seit 2000 wurde zum größeren Teil von der Zunahme der Vermögenseinkommen getragen. Sie stiegen mit jahresdurchschnittlich 12,5 % von einst 14,4 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf zuletzt 135,7 Milliarden Euro, allerdings mit größeren zwischenzeitlichen Schwankungen.

Die Betriebsüberschüsse der Kapitalgesellschaften konnten seit der Jahrtausendwende jahresdurchschnittlich um 2,4 % und somit weniger als die Vermögenseinkommen zulegen. Der Beitrag der Betriebsüberschüsse zu den Unternehmensgewinnen wurde demzufolge in den letzten Jahren im Vergleich zu den Vermögenseinkommen sukzessive geringer, wenngleich sie immer noch den Großteil der Gewinne ausmachen.

Nichtfinanzielle und finanzielle Kapitalgesellschaften

Vergleicht man die Zahlen der nichtfinanziellen mit den finanziellen Kapitalgesellschaften (vor allem Banken und Versicherungen) in der Tabelle 5.3 wird deutlich, dass sich die Bruttogewinne im Zeitverlauf unterschiedlich entwickelten. Allerdings wuchsen die Gewinne der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften jahresdurchschnittlich seit 2000 mit 3,7 % ähnlich wie die Gewinne der finanziellen Kapitalgesellschaften mit 3,4 %. Betrachtet man hingegen die Entwicklung der letzten Dekade zeigen sich größere Unterschiede zwischen den Kapitalgesellschaften. Finanzielle Kapitalgesellschaften konnten demnach ihre Gewinne stärker ausbauen (6,7 %) als nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften (2,0 %). Der Geschäftserfolg finanzieller Kapitalgesellschaften ist maßgeblich von den Bewegungen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten abhängig. Diese können in ökonomisch turbulenten Zeiten extrem schwankend sein. Dementsprechend weisen die Gewinne dieser Unternehmen größere Schwankungen auf als die der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften in der Realwirtschaft.

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 5.3: 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	272,0		58,1	250,1		21,9	
2001	338,7	24,5	33,5	350,1	40,0	-11,4	n/a
2002	330,0	-2,6	33,0	324,5	-7,3	5,5	n/a
2003	311,1	-5,7	37,6	289,0	-10,9	22,1	302,1
2004	390,7	25,6	46,1	353,8	22,4	36,9	67,3
2005	424,4	8,6	53,5	372,4	5,3	52,1	41,0
2006	499,4	17,7	66,3	438,0	17,6	61,4	17,9
2007	550,9	10,3	69,6	489,0	11,6	61,9	0,8
2008	464,6	-15,6	64,1	438,5	-10,3	26,1	-57,8
2009	388,1	-16,5	45,3	372,0	-15,2	16,0	-38,6
2010	443,7	14,3	52,4	420,5	13,0	23,2	44,4
2011	494,0	11,3	64,2	475,7	13,1	18,3	-20,9
2012	459,5	-7,0	69,3	439,3	-7,6	20,2	10,5
2013	439,1	-4,4	67,2	448,7	2,1	-9,6	n/a
2014	471,7	7,4	68,9	419,1	-6,6	52,6	n/a
2015	496,4	5,2	71,5	463,0	10,5	33,3	-36,6
2016	547,3	10,3	83,4	512,3	10,6	35,0	5,0
2017	570,9	4,3	89,0	532,1	3,9	38,8	11,0
2018	575,2	0,8	96,6	536,5	0,8	38,8	-0,1
2019	543,0	-5,6	93,6	501,4	-6,5	41,6	7,3
2000-2019 ¹		3,7			3,7		3,4
2010-2019 ¹		2,3			2,0		6,7

¹ jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent (geometrisches Mittel).

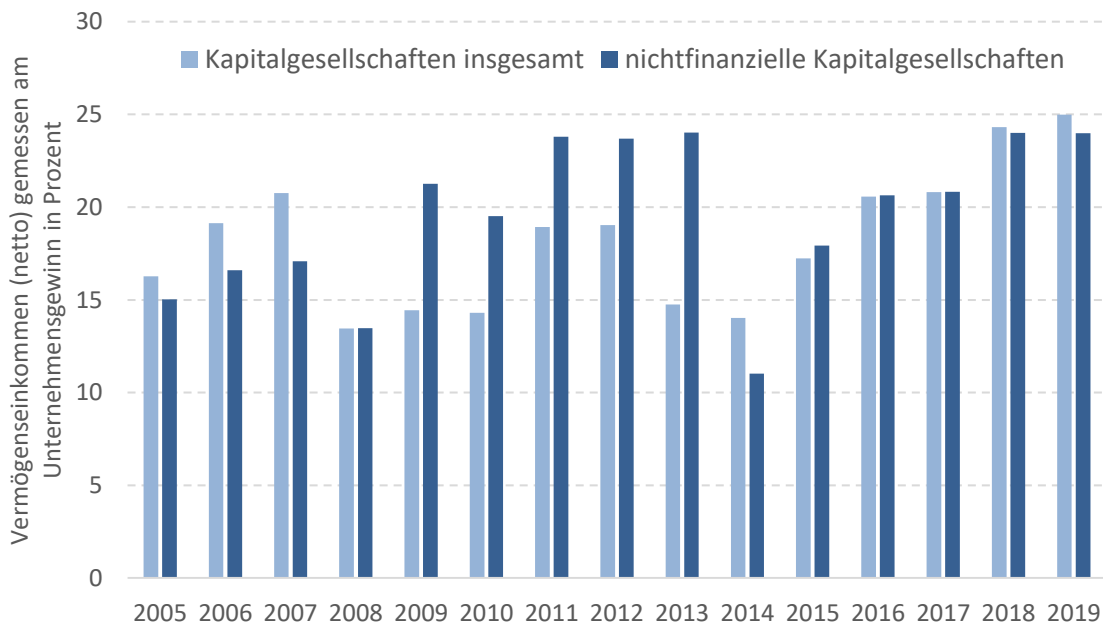
² geleistete Einkommens- und Vermögensteuern

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2019; eigene Berechnungen.

Rund 25 % der Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften sind auf Einkommen durch Vermögenswerte zurückzuführen, wie aus der Abbildung 5.2 hervorgeht. Auch die nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften generieren einen erheblichen Teil ihrer Gewinne aus Vermögenswerten (24 %). In der Vergangenheit war der Anteil der Vermögenseinkommen im Verhältnis zum Gewinn geringer als derzeit. Das heißt: Es findet im Trend 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 15 bis 20 Jahren erheblich an Dynamik.

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 Vergrößern der Überschüsse auf dem internationalen Finanz- und Kapitalmarkt. Eine solche Unternehmensphilosophie, die einseitig auf die Interessen der Shareholder ausgerichtet ist, kann mitnichten ein zukunftsfähiges Wirtschaftsmodell für Deutschland sein. Der Erhalt von Beschäftigung und Beitrag zum realwirtschaftlichen Produktionsprozess nimmt in solchen Betrieben eine eher untergeordnete Rolle ein. Um eine Abkehr der finanzmarktorientierten Geschäftsausrichtung der Unternehmen einzuleiten, muss als erstes die steuerliche Privilegierung von Vermögenseinkommen zwingend vollständig 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. 5.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen der Kapitalgesellschaften



Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2019; eigene Berechnungen.

5.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte

Die Unternehmensgewinne im Bereich der privaten Haushalte²³, die Aufwendungen für betriebliche Zinsen und Pachten berücksichtigen, haben sich seit 2000 bis einschließlich 2019 mit jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten von 2,5 % (siehe Tab. 5.4) im Vergleich zu denen der Kapitalgesellschaften (+3,7 %; vgl. Tab. 5.3) 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. 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.

Seit 2010 setzte hingegen eine andere Entwicklung ein. So überstiegen die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte (+3,5 %) die der Kapitalgesellschaften (+2,3 %), auch dadurch bedingt, dass die Binnennachfrage im Vergleich zu den Vorjahren zugenommen hat. Im Jahr 2019 stiegen die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte um 3,4 %.

²³ In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung fallen unter den Sektor „private Haushalte“ nicht nur Einzelpersonen, sondern auch Selbstständige, Freiberufler sowie private Organisationen ohne Erwerbszweck.

Tabelle 5.4: 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	129,1		1117,4		296,9	
2001	125,0	-3,1	1135,0	1,6	327,5	10,3
2002	127,6	2,1	1142,2	0,6	302,5	-7,6
2003	126,2	-1,1	1145,9	0,3	325,8	7,7
2004	132,6	5,1	1150,0	0,4	329,7	1,2
2005	137,8	4,0	1149,0	-0,1	348,9	5,8
2006	147,5	7,0	1169,9	1,8	379,6	8,8
2007	146,7	-0,6	1204,4	3,0	396,1	4,3
2008	157,2	7,2	1251,2	3,9	402,2	1,5
2009	130,6	-16,9	1258,0	0,5	383,6	-4,6
2010	151,4	15,9	1295,4	3,0	359,6	-6,3
2011	167,8	10,8	1352,2	4,4	372,2	3,5
2012	171,7	2,4	1405,9	4,0	372,6	0,1
2013	180,0	4,8	1446,6	2,9	360,1	-3,4
2014	187,9	4,4	1503,9	4,0	350,2	-2,7
2015	190,6	1,4	1564,8	4,0	350,0	-0,1
2016	193,3	1,4	1625,1	3,8	363,0	3,7
2017	198,6	2,8	1694,7	4,3	377,6	4,0
2018	199,5	0,5	1771,8	4,5	387,3	2,6
2019	206,4	3,4	1845,9	4,2	375,6	-3,0
2000-2019 ¹		2,5		2,7		1,2
2010-2019 ¹		3,5		4,0		0,5

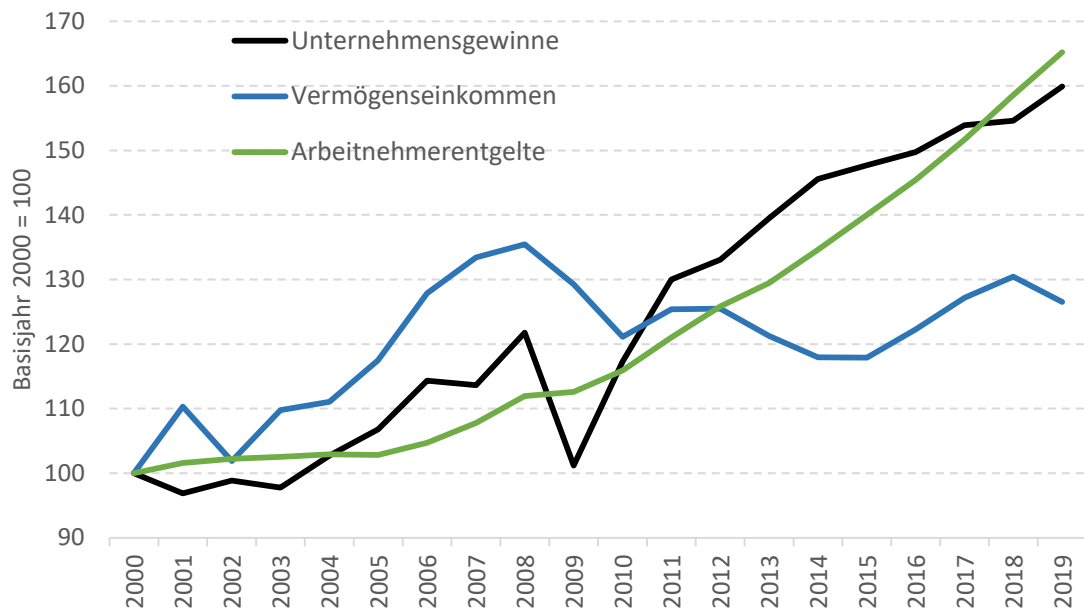
¹ jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel)

Quelle: StBA-VGR Detaillierte Jahresergebnisse 2019; eigene Berechnungen.

Neben den Arbeitnehmerentgelten sind die Vermögenseinkommen, absolut betrachtet, die wichtigste Quelle der Primäreinkommen privater Haushalte. Sie wuchsen seit 2000 von 296,9 Milliarden Euro bis zum Jahr 2019 auf 375,6 Milliarden Euro und somit um jahresdurchschnittlich +1,2 %. Diese Entwicklung hat sich allerdings seit 2010 abgeschwächt (+0,5 %).

Es lässt sich festhalten, dass die Bedeutung der Unternehmensgewinne und der Arbeitnehmerentgelte für die Einkommenssituation der privaten Haushalte seit dem Jahr 2000 sukzessive zunimmt (vgl. Abbildung 5.3). Während die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte seit 2000 um 59,9 % zulegten, stiegen die Arbeitnehmerentgelte um 65,2 % und die Vermögenseinkommen um 26,5 %.

Abb. 5.3. Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

- Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen stiegen seit der Jahrtausendwende jahresdurchschnittlich schwächer als die Arbeitnehmerentgelte.
- Die Einkommen der Kapitalgesellschaften entwickelten sich recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes.
- Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften erzielten in den Jahren seit 2000 durchschnittlich höhere Gewinne bzw. geringere Verluste als finanzielle Kapitalgesellschaften.
- Für die privaten Haushalte nimmt die Bedeutung der Vermögenseinkommen ab. Hingegen werden Unternehmensgewinne und Arbeitnehmerentgelte für die Einkommensgenerierung wichtiger.

6 Einkommensverteilung

In den vorherigen Abschnitten wurde die funktionale Verteilung, also die Verteilung zwischen Arbeit und Kapital, näher beleuchtet. Der Fokus der folgenden Abschnitte liegt in der personellen Verteilungssituation, betrachtet 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.

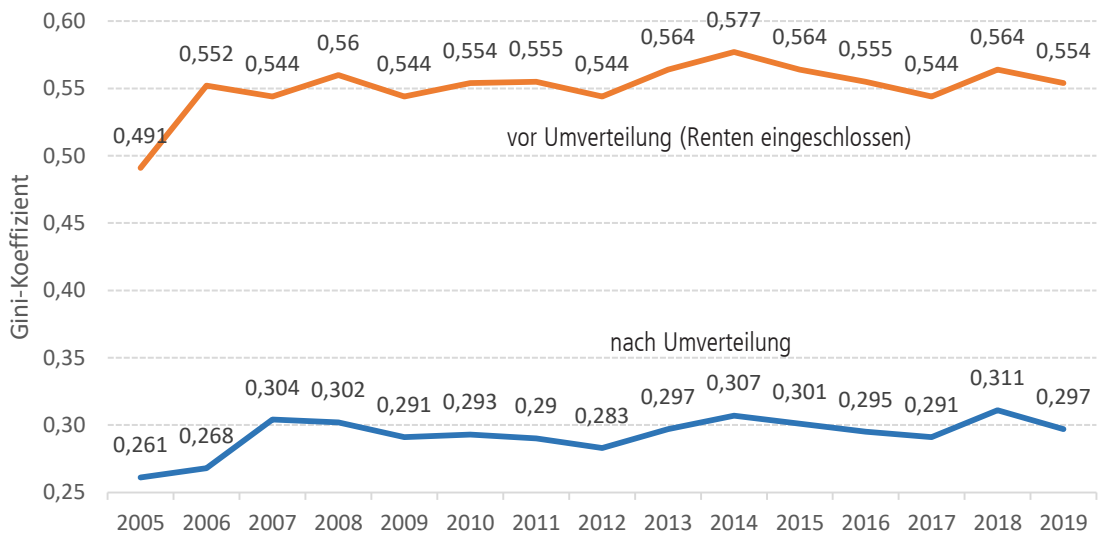
6.1 Einkommensverteilung in Deutschland

Die Verteilung der Einkommen ist in Deutschland ungleich. Zwar ist die Einkommensungleichheit nach Daten der europäischen Statistikbehörde Eurostat im vergangenen Jahr zurückgegangen, doch zeigt die langfristige Perspektive, dass die Einkommen im Trend ungleicher verteilt sind als 2005, wie aus der Abbildung 6.1 ersichtlich ist. Von 2005 bis einschließlich 2019 stieg der Gini-Koeffizient²⁴ der Einkommen nach Umverteilung, das bedeutet nach Steuern und staatlichen Transfers (verfügbare Einkommen), von 0,261²⁵ auf nunmehr 0,297 (untere Linie). Eine ähnliche Entwicklung, wenngleich auf einem höheren Niveau, fand bei der Verteilung der Einkommen vor Umverteilung durch Steuern und Transfers statt (Markteinkommen, obere Linie).

²⁴ 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.

²⁵ Einige Institutionen, wie beispielsweise die OECD, multiplizieren den Gini-Wert mit dem Faktor 100, so dass sich ein Wert zwischen 0 und 100 ergibt. In diesem Bericht wird im Zusammenhang mit dem Gini-Koeffizienten durchgängig die Spanne [0;1] verwendet.

Abb. 6.1: Einkommensverteilung in Deutschland (Gini-Koeffizient)



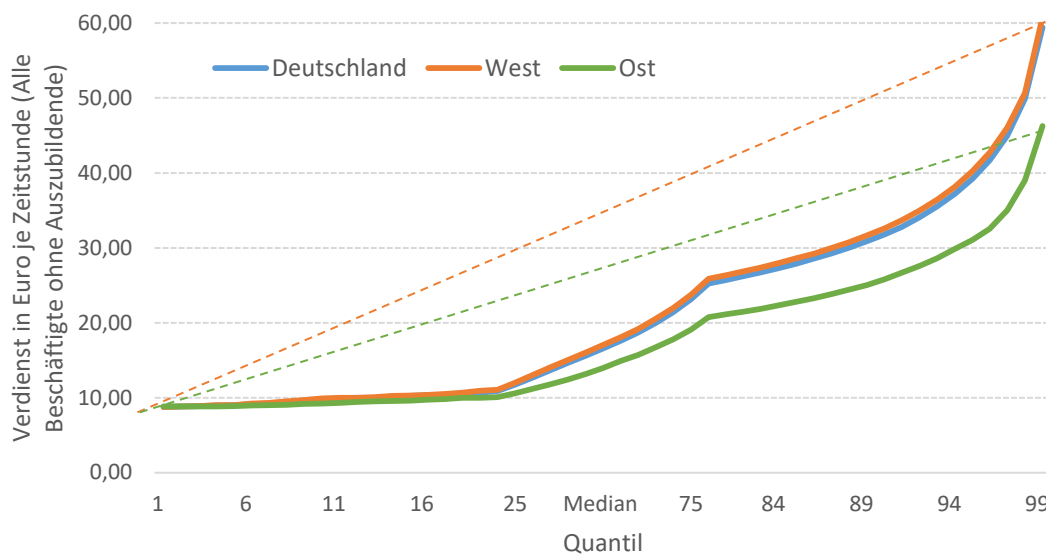
Anmerkung: Bezieht sich auf verfügbares Äquivalenzeinkommen. Je höher der Gini-Koeffizient (0-1), desto ungleicher sind die Einkommen verteilt.

Quelle: EU-SILC, Eurostat.

Die ungleiche Verteilung der Löhne und Gehälter zeigt sich auch in den Abbildung 6.2. Hierbei sind die Verdienste abgetragen, gestaffelt nach der Zugehörigkeit der Einkommensgruppe (Quantile). So lässt sich ablesen, dass das einkommensschwächste Zehntel (1. Dezil) unter 10 Euro je Zeitstunde verdient (Gesamtdeutschland 9,71 €, West: 9,90 €, Ost: 9,21 €). Der Anstieg der Löhne und Gehälter vollzieht sich bis einschließlich dem 25. Quantil sehr langsam. Erst danach steigen die Verdienste relativ stark an. Der Medianwert der Verdienste beträgt in Gesamtdeutschland 16,58 Euro (West: 17,04 €, Ost: 13,97€). Das bedeutet, dass die Hälfte der Beschäftigten unter und die andere Hälfte mehr als 16,58 Euro verdient. Das einkommensstärkste Prozent (99. Perzentil) verdient etwa 60 Euro je Zeitstunde, im Osten der Republik hingegen 46 Euro. Überhaupt zeigt sich, dass die Löhne und Gehälter im Osten um einiges geringer ausfallen als in Westdeutschland.

In einer Welt ohne Einkommensungleichheiten, hierbei beträgt der Gini-Koeffizient gleich null, verlief die Entwicklung der Verdienste entsprechend der gestrichelten Linien.

Abb. 6.2: Verteilung der Löhne und Gehälter im Jahr 2018 nach Quantilen



Quelle: Statistisches Bundesamt, Verdienststrukturerhebung (VSE) 2018.

Die folgende Abbildung 6.3 stellt die Zuwächse der Löhne und Gehälter aller Beschäftigten gestaffelt nach der Einkommensgruppenzugehörigkeit von 2018 im Vergleich zum Jahr 2014 graphisch dar. Die größten Lohnzuwächse erhielten Beschäftigte des 1. Dezils, also des untersten Einkommenszehntel. Die Zuwächse sind vor allem im Osten Deutschlands sehr beachtlich. So haben ostdeutsche Beschäftigte im Jahr 2018 durchschnittlich 30 % nominal mehr Lohn erhalten als vier Jahre zuvor, in den alten Bundesländern waren es 15 % mehr.²⁶ Ebenso fallen die Zuwächse der folgenden Dezile, vor allem in Ostdeutschland, hoch aus. In den oberen Einkommensgruppen beträgt der Anstieg in Westdeutschland durchgängig in etwa 10 %, im Osten hingegen etwas mehr.

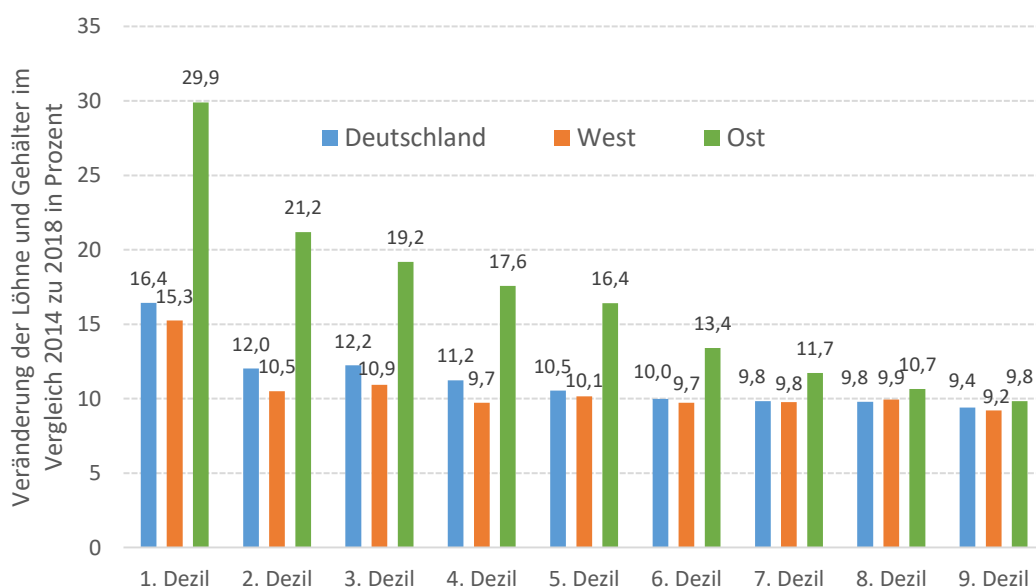
Diese Lohnstatistik belegt zweifelsohne die Wirkung des Mindestlohns. Die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns im Jahr 2015 und dessen Anhebungen in den folgenden Jahren hat zu deutlichen Steigerungen des Lohns am unteren Rand der Verteilung geführt. Dies gilt insbesondere für Beschäftigtengruppen, die vor Einführung des gesetzlichen Mindestlohns anteilig überdurchschnittlich häufig unter der Mindestlohnhöhe verdienten. Dazu zählen Beschäftigte in Ostdeutschland, geringfügig Beschäftigte, Personen ohne Berufsausbildung, Beschäftigte in kleinen Unternehmen und Frauen.

Abschließend lässt sich konstatieren, dass das Lohngefälle zwischen Niedriglohnbeziehenden und Besserverdienenden zumindest am aktuellen Rand etwas abgenommen hat. Untersuchungen mit längerfristigen Betrachtungen kommen allerdings zu dem Ergebnis, dass die Spaltung der Einkommen in unserer Gesellschaft in den vergangenen Jahren stark zugenommen hat.²⁷

²⁶ Hier handelt es sich um eine Querschnitt- und keine Längsschnittbetrachtung. So ist es denkbar, dass einzelne Personen zwischenzeitlich finanziell aufgestiegen sein könnten. Untersuchungen zu der gesamtgesellschaftlichen Einkommensmobilität lassen jedoch im Großen und Ganzen andere Rückschlüsse zu. Hiernach zeigt sich, dass ein sehr großer Teil ärmerer Haushalte über einen längeren Zeitraum nicht den Sprung in eine höhere Einkommensklasse schaffen (vgl. WSI, 2016).

²⁷ DIW-Wochenbericht 19/2019.

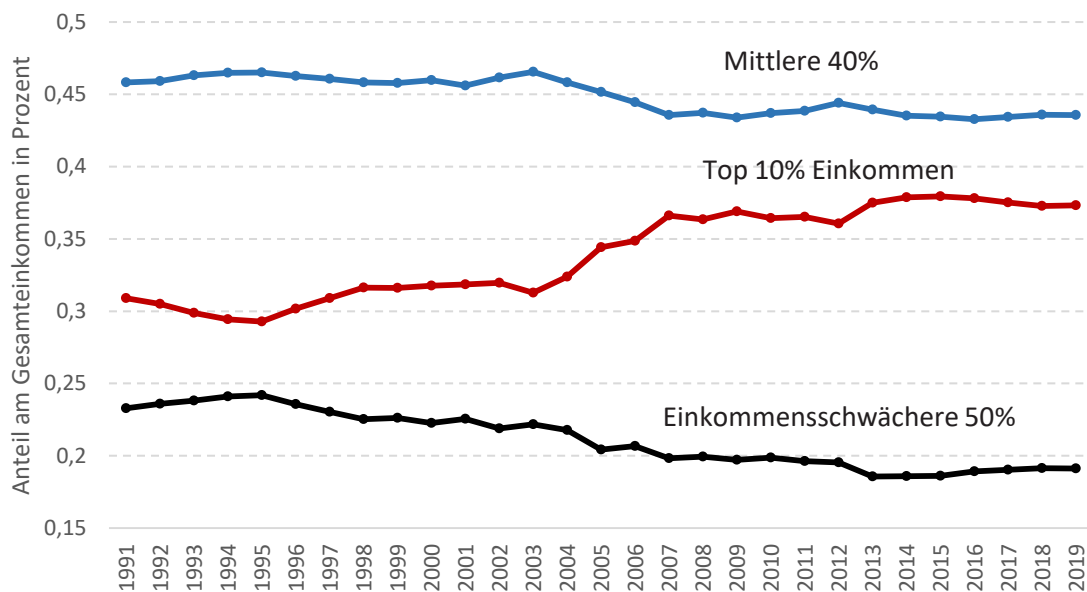
Abb. 6.3: Entwicklung der nominalen Löhne nach Dezilen



Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage VSE 2018, VSE 2014.

Dass sich die relative Position der unteren Einkommen in der längerfristigen Perspektive, trotz erfreulichen Entwicklungen am aktuellen Rand, dennoch verschlechtert, bestätigt sich auch in der folgenden Abbildung 6.4. So erwirtschaftet die einkommensschwächere Hälfte aktuell weniger des gesamten volkswirtschaftlichen Einkommens als noch Mitte der 1990er Jahre. Anders stellt es sich bei den hohen Einkommen dar. Gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Einkommen konnte das reichste Zehntel seine Einkommen ausbauen. Die mittlere Einkommensgruppe konnte ihre relative Position über den Beobachtungszeitraum in etwa halten. Die beschriebenen Entwicklungen waren insbesondere geprägt von den Anfangsjahren dieses Jahrtausends (2000 bis 2005), in denen sich die Verteilung der Einkommen signifikant änderte. Seitdem sind die relativen Einkommenspositionen annähernd konstant geblieben. Nichtsdestotrotz konnten diese Ungleichheiten in fast zwei Jahrzehnten nicht wettgemacht oder geschweige denn zugunsten der Einkommensschwächeren gestaltet werden.

Abb. 6.4: Entwicklung der Markteinkommen (vor Steuern und Transfers) am Gesamteinkommen nach Einkommensgruppen



Quelle: World Inequality Database.

6.2 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.²⁸ Aktuell liegt die Armutsgrenze für eine/n Alleinstehende/n ohne Kind bei 1.074 Euro. 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.

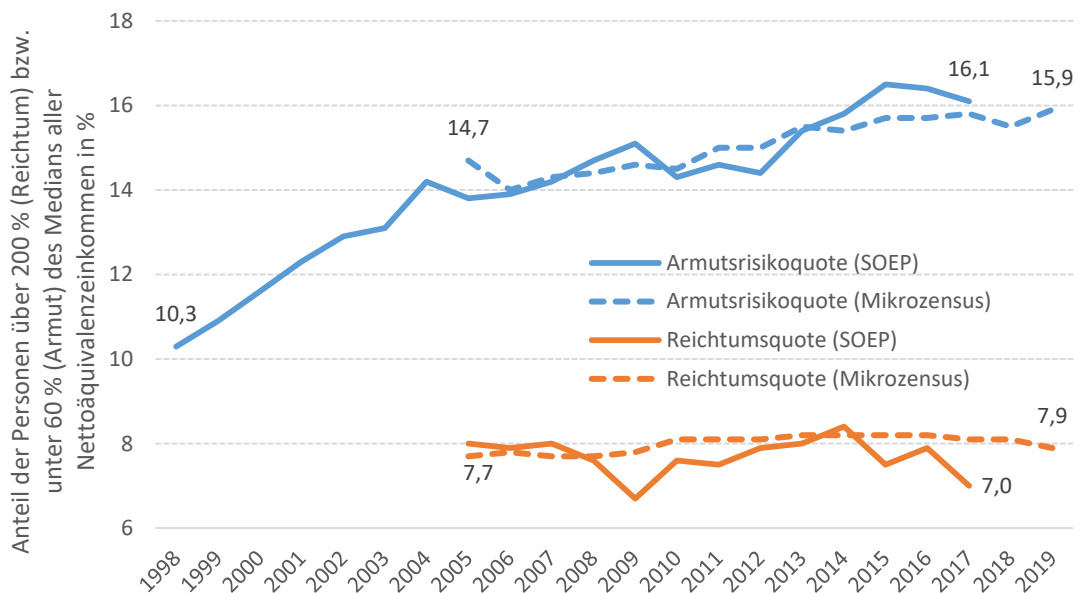
Das Risiko in Armut zu leben, ist in den vergangenen 20 Jahren kontinuierlich angestiegen (vgl. Abb. 6.5). Während im Jahr 1998 10,3 % der Menschen unter Armut leiden mussten, sind es am aktuellen Rand 15,9 %

²⁸ Der relative Armutsbegriff ist immer wieder Gegenstand von kontrovers geführten öffentlichen Diskussionen. Arbeitgebernahe Wissenschaftler/-innen und konservative Politiker/-innen 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 Wohlstandsnorm 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 müsste.

(nach Mikrozensus). Das ist der höchste Wert seit Erfassung dieser Daten. Unterm Strich heißt das, dass jede/sechste Bundesbürger hierzulande zu wenig zum Leben hat. Am stärksten von Armut bedroht sind Erwerbslose mit (57,9%), Alleinerziehende (42,7%), Migranten (35,2%) sowie Familien mit drei oder mehr Kindern (30,9%). Gesellschaftliche Teilhabe ist unter solchen Bedingungen schwerlich möglich. Die Zahlen zeigen, dass die Armut bereits vor der Corona-Krise anstieg. Zu erwarten ist leider, dass diese infolge der Pandemie und damit einhergehendem Beschäftigungsrückgang und Einkommensverlusten sich weiter ausbreitet.

Unter Einkommensreichtum versteht man Personen bzw. Haushalte, die das Doppelte des durchschnittlichen Einkommens zur Verfügung haben. Demnach gilt ein Single ohne Kinder mit einem verfügbaren Nettoeinkommen von rund 3.600 Euro monatlich als einkommensreich. Wie ebenfalls aus der Abbildung 6.4 zu erkennen ist, ist die Quote der einkommensreichen Personen über den Zeitverlauf mit rund 8 % stabil geblieben. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass bei einer steigender Zahl von armutsgefährdeten Personen und gleichbleibenden Anzahl reicher Personen, in Summe die Zahl deren zurückgeht, die der sogenannten Mittelschicht angehören.

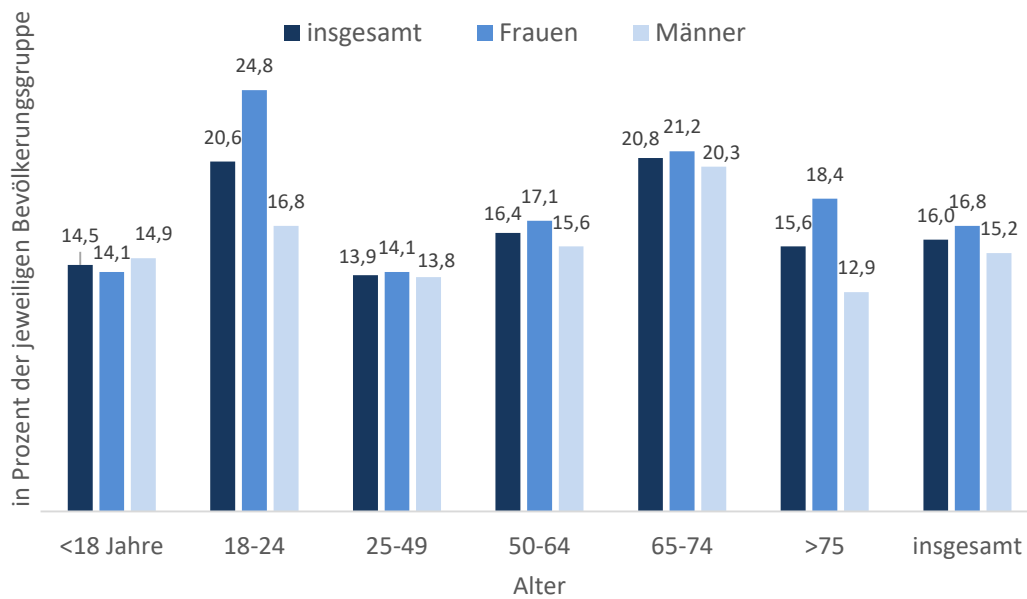
Abb. 6.5: Armutsrisikoquote sowie Reichtumsquote seit 1998



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

Das Risiko in Armut zu leben, ist je nach Alter recht unterschiedlich. Auffällig ist, dass insbesondere junge Erwachsene von Armut gefährdet sind (vgl. Abbildung 6.6). 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 etwa 14 %. Mit den Lebensjahren und bis zum Eintritt in den Ruhestand erhöht sich die Wahrscheinlichkeit in Armut zu leben wieder. In allen Altersgruppen (mit Ausnahme der unter 18-Jährigen) zeigt sich, dass das Risiko in Armut zu leben, für Frauen höher ist als für Männer.

Abb. 6.6: Einkommensarmut nach Alter und Geschlecht im Jahr 2018

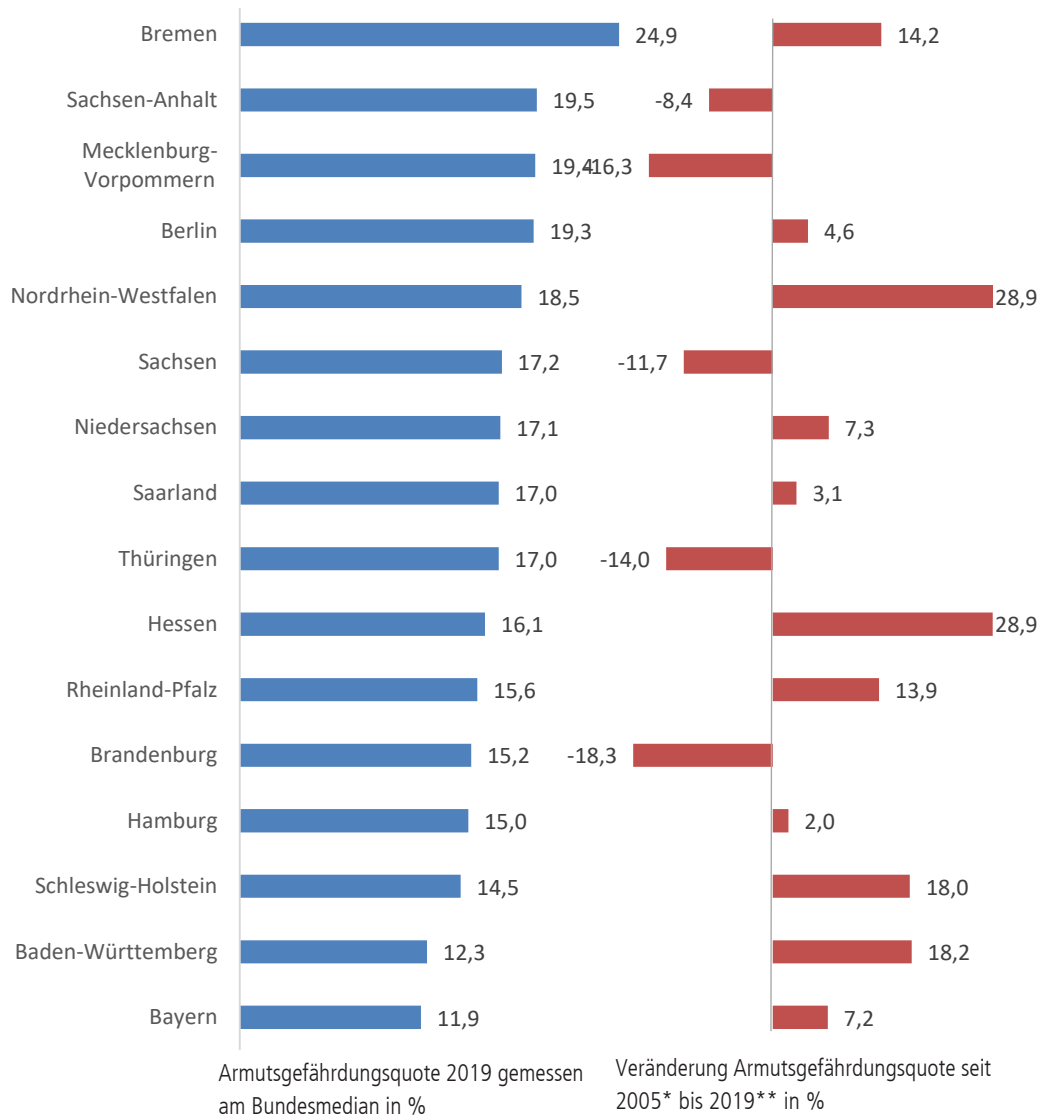


60 % des medianen Äquivalenzeinkommens nach Sozialleistungen.

Quelle: Eurostat, EU-SILC.

Das Risiko in Armut zu geraten, ist von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich, wie aus der Abbildung 6.7 herauszulesen ist. Demnach ist die Armutsgefährdungsquote im Jahr 2019, gemessen am gesamtdeutschen Median, in Bayern (11,9 %), in Baden-Württemberg (12,3 %) sowie Schleswig-Holstein (14,5 %) am geringsten. Am statistisch wahrscheinlichsten an oder unter der Armutsschwelle zu leben, ist es in Bremen (24,9 %), Sachsen-Anhalt (19,5 %) und Mecklenburg-Vorpommern (19,4 %). Im Großen und Ganzen hat die Armutsgefährdung über die Zeit zugenommen, wobei hierbei auch in den Bundesländern große Unterschiede zu beobachten sind. Insbesondere in NRW (+28,9 %) und in Hessen (+28,9 %) ist die Armutsgefährdungsquote seit dem Jahr 2005 erheblich angestiegen. Es gibt aber auch Erfolge bei der Armutsbekämpfung. So ist die Gefahr, in Armut zu geraten vor allem in den ostdeutschen Bundesländern in den vergangenen Jahren zurückgegangen.

Abb. 6.7: Armutsgefährdungsquote in den Bundesländern im Jahr 2019 und Veränderung seit 2005



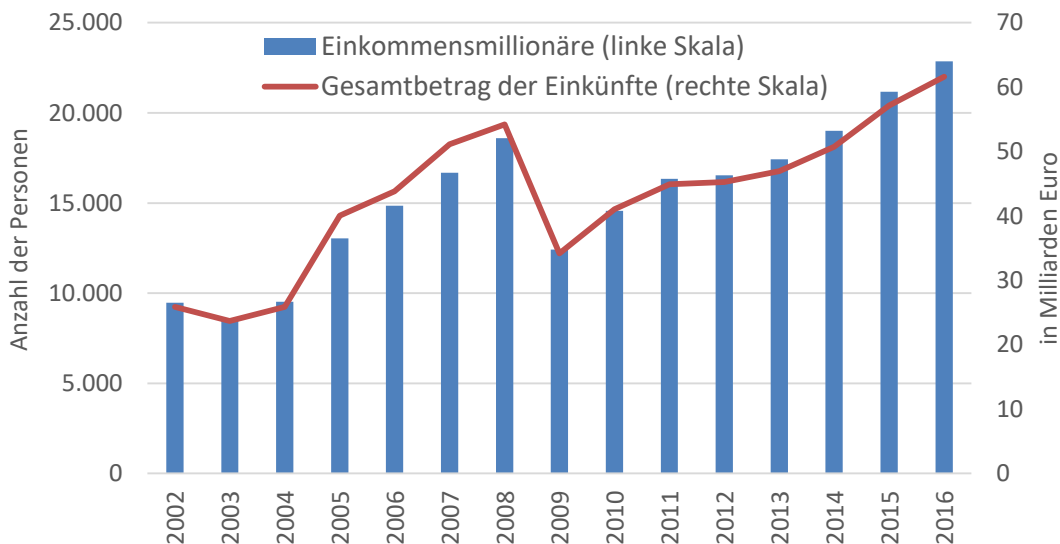
* Durchschnitt der Jahre 2005-2007; ** Durchschnitt der Jahre 2017-2019

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

6.3 Einkommensreichtum

Auf der einen Seite breitet sich die Armut hierzulande aus, auf der anderen Seite gibt es immer mehr Personen, die enorme Einkommen erzielen. In der Abbildung 6.8 sind sowohl die Zahl der Einkommensmillionäre sowie ihre Einkünfte über den Zeitverlauf abgebildet.²⁹ Demnach hat sich die Zahl der Einkommensmillionäre seit dem Jahr 2002 von rund 9.500 auf fast 23.000 mehr als verdoppelt.³⁰ Im Gleichschritt wuchsen auch ihre Gesamteinkünfte von 26 Milliarden Euro im Jahr 2002 auf nunmehr über 61,6 Milliarden Euro.

Abb. 6.8: Einkommensmillionäre und ihre Einkünfte seit 2002



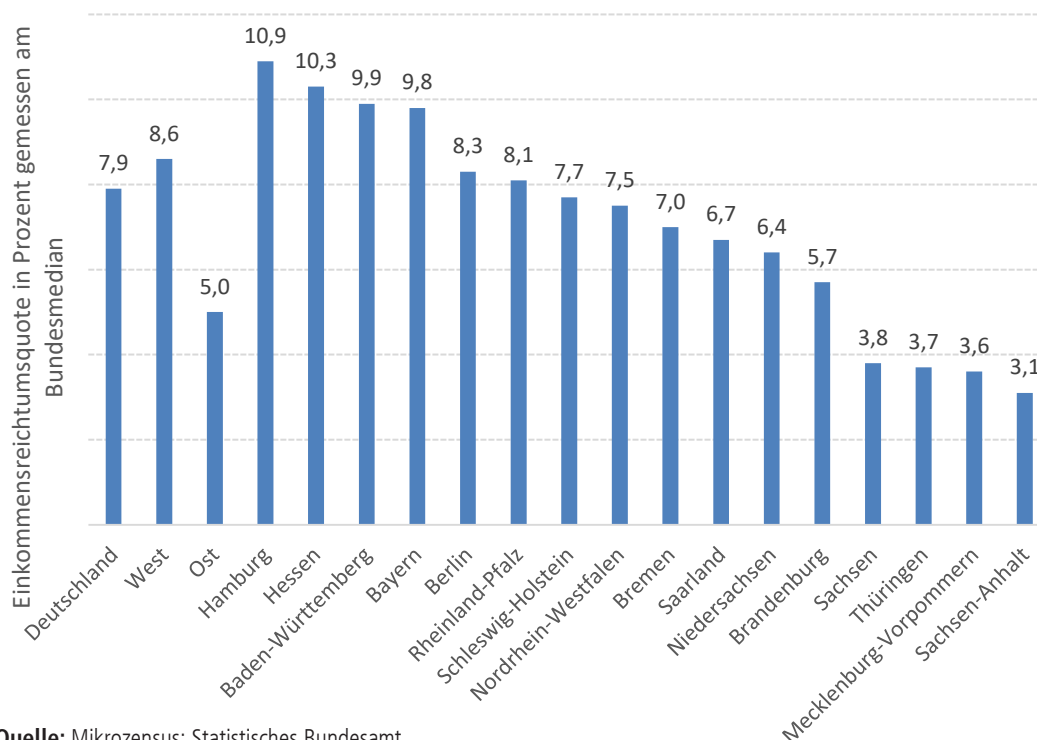
Quelle: Statistisches Bundesamt; Jährliche Lohn- und Einkommensteuerstatistik; BMAS.

Auch bei der regionalen Verteilung des Reichtums zeigen sich ähnliche Muster wie bei der Armut, nur mit umgekehrten Vorzeichen (vgl. Abb. 6.9). So leben, gemessen an der Einwohnerzahl, die meisten Personen mit einem sehr hohen Einkommen in Hamburg (10,9 %), in Hessen (10,3 %) sowie in Baden-Württemberg (9,9 %). Die wenigsten Personen mit sehr hohen Einkommen gibt es in Sachsen-Anhalt (3,1 %), Mecklenburg-Vorpommern (3,6 %) und Thüringen (3,7 %).

²⁹ Einkünfte aus Kapitalvermögen sind nur teilweise berücksichtigt, da sie aufgrund der Abgeltungssteuer überwiegend nicht mehr zur Einkommensteuer veranlagt werden müssen.

³⁰ Der Anstieg der Einkommensmillionäre ist auch zum Teil, wenngleich im geringen Ausmaß, auf allgemeine Lohnerhöhungen und gesamtwirtschaftliche Inflation zurückzuführen.

Abb. 6.9: Einkommensreichtum in Deutschland im Jahr 2019



Quelle: Mikrozensus; Statistisches Bundesamt.

Immer wieder befeuert die Höhe von Managergehältern gesellschaftliche Debatten. Ein DAX-Vorstandsvorsitzender bezog im Jahr 2019 durchschnittlich das 74fache eines Unternehmensmitarbeiters, wie in der Abbildung 6.10 zu sehen ist. Ein/e Arbeitnehmer/-in aus demselben Betrieb müsste also 74 Jahre zur Arbeit gehen, um nach dieser Zeit das Jahressalär eines DAX-Top-Managers verdienen zu haben. Der Gesamtvorstand (Vorstandsmitglieder inkl. des Vorstandsvorsitzenden) eines DAX-Unternehmens konnte im Jahr 2019 durchschnittlich das 49fache eines/r Unternehmensmitarbeiters/-in erzielen. Unter den DAX-Unternehmen gibt es große Unterschiede, wie ebenfalls aus der Abbildung herauszulesen ist.

Die „Manager-to-Worker-Pay-Ratio“, also das Verhältnis zwischen Manager- und Arbeitnehmergehältern sowie das zum allgemeinen Durchschnittseinkommen, entkoppelt sich seit Jahrzehnten beständig. Der Höhenflug der Managergehälter weist seit den 1980er Jahren eine Gehaltssteigerung der DAX-Vorstände von mehr als 600 % auf. Zum Vergleich: Die Löhne und Gehälter vollzeitbeschäftigter Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind im gleichen Zeitraum um nominal 260 % gestiegen.

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. Dies ist sicherlich eine vage Formulierung und lässt viel Interpretationsspielraum. Dennoch würde man „ein angemessenes Verhältnis“ stärker berücksichtigen, wären die Bezüge der Manager sicherlich nicht so üppig.

Es ist daher sehr positiv, dass der Aufsichtsrat durch das Ende 2019 beschlossene Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie („ARUG II“) ab 2021 gesetzlich dazu verpflichtet ist, eine Maximalvergütung der Vorstandsmitglieder festzulegen. Damit wird eine langjährige gewerkschaftliche Forderung umgesetzt, auch

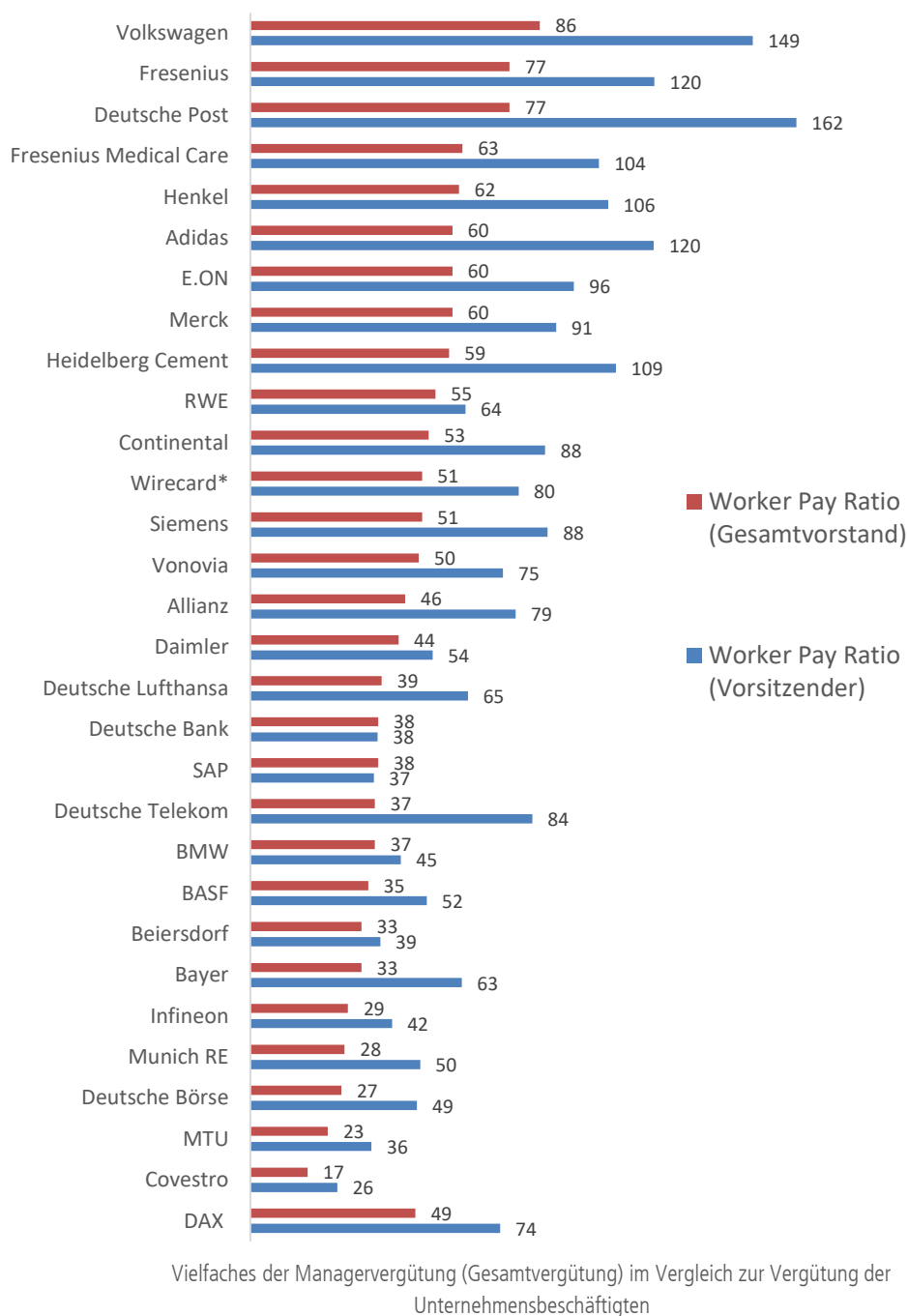
wenn sich der DGB für eine unmittelbare Kopplung dieser Maximalvergütung an die Einkommen der Beschäftigten ausgesprochen hatte. Positiv ist auch, dass die Vorstandsvergütung zukünftig auf „eine „nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft“ (bislang stand im Gesetz nur „nachhaltig“, was mitunter als rein zeitliche Vorgabe interpretiert wurde) auszurichten ist, wobei in den Gesetzesmaterialien zum ARUG II ausdrücklich hervorgehoben wird, „dass der Aufsichtsrat bei der Festsetzung der Vergütung, insbesondere der Wahl der Vergütungsanreize auch soziale und ökologische Gesichtspunkte in den Blick zu nehmen hat“.

Aus Sicht des DGB sollte der Gesetzgeber die Vorstandsvergütung jedoch weiter regulieren und beispielsweise die variable Vergütungsbestandteile auf das Zweifache der Grundvergütung begrenzen. Weiterhin ist eine gesetzliche Verpflichtung zur Einbeziehung sozialer, beschäftigungssichernder, ökologischer und auf Nachhaltigkeit ausgerichteter Kriterien bei der Bemessung der Vorstandsvergütung zu schaffen.

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 Kapitaleseite die Arbeitnehmerseite im Aufsichtsrat überstimmen kann. Eine solche Maßnahme würde auch die derzeitige unsystematische Situation beenden, dass die Bestellung eines Vorstandsmitgliedes mit 2/3 Mehrheit im mitbestimmten Aufsichtsrat zu beschließen ist, wohingegen die Festlegung der Vorstandsvergütung nur einer einfachen Mehrheit bedarf. Bestellung und Vergütungsentscheidung stehen in einem sachlichen Abhängigkeitsverhältnis und sollten daher hinsichtlich Kompetenz und Mehrheitsverhältnis den gleichen Voraussetzungen unterliegen.

Die Hauptversammlung über das Vergütungssystem abstimmen zu lassen, ist hingegen kein geeigneter Weg, die Managergehälter zu begrenzen, da diese Versammlung von großen institutionellen Investoren und Fonds dominiert wird. Der drastische Anstieg der Vorstandsvergütung in den großen deutschen Unternehmen beruht ganz überwiegend auf der Einführung variabler Vergütungsbestandteile. Gerade diese wiederum sind immanenter Bestandteil der Vereinbarungen mit dem Management der erworbenen Portfoliounternehmen; sozusagen ein (fragwürdiges) Kernstück des Geschäftsmodells von Finanzinvestoren. Eine Stärkung der Rechte der Hauptversammlung würde sozusagen „den Bock zum Gärtner“ machen. Insoweit hat sich der DGB auch – wenn auch letztlich erfolglos – dagegen ausgesprochen, dass die Hauptversammlung die vom Aufsichtsrat festgelegte Maximalvergütung für den Vorstand nunmehr durch ein Votum herabsetzen kann, weil die Rechte der Aktionäre somit einseitig gestärkt werden. Immerhin ist es der Hauptversammlung nur erlaubt, die Vergütung herab- und nicht heraufzusetzen.

Abb. 6.10: Worker Pay Ratio der DAX-Unternehmen im Jahr 2019



* Daten beziehen sich auf 2018.

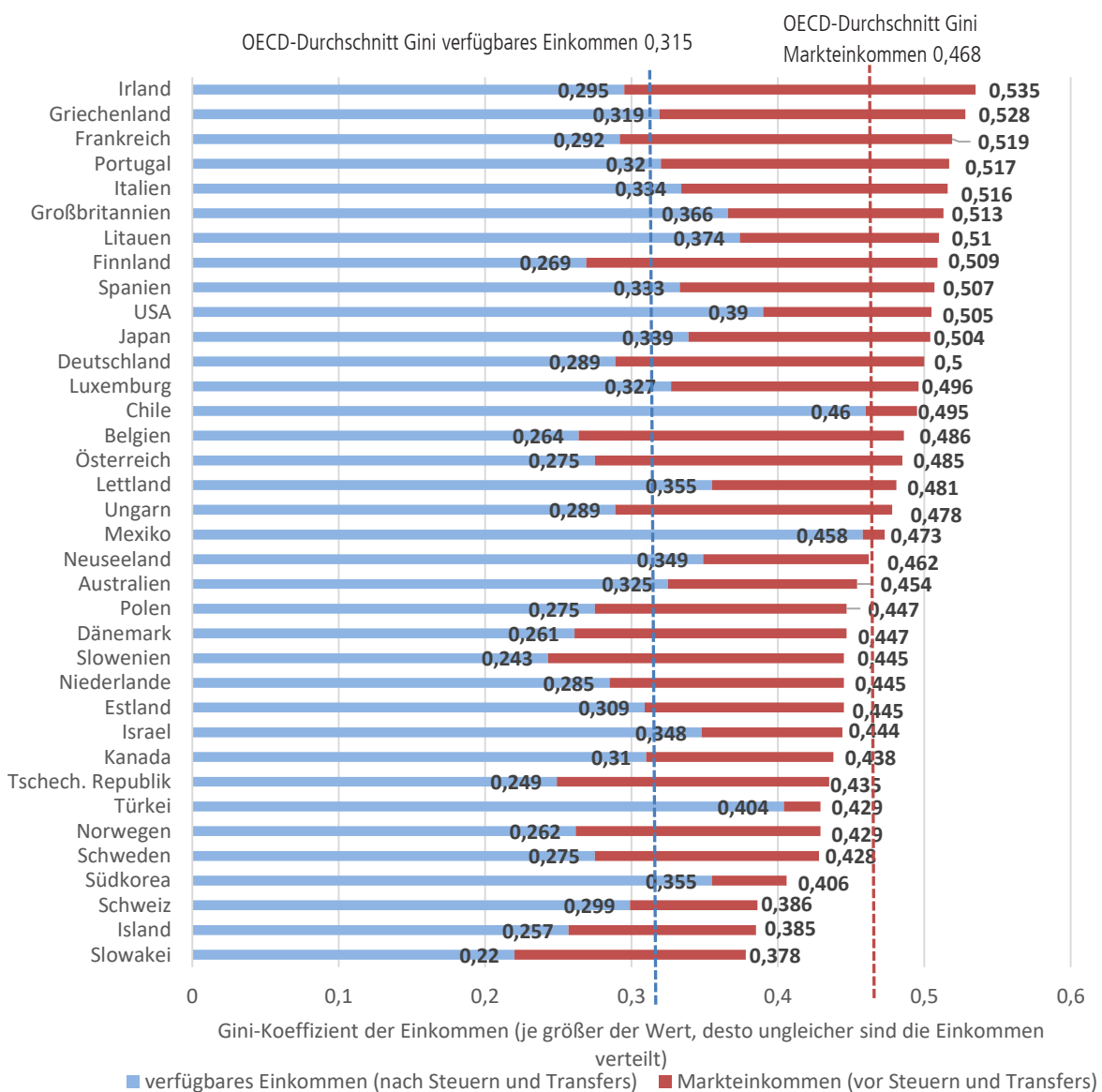
Quelle: DSW/ TUM; Vorstandsvergütungsstudie 2020; eigene Berechnungen.

6.4 Einkommensverteilung im internationalen Vergleich

In Deutschland lag der Gini-Koeffizient der Markteinkommen, also vor Steuern und staatlichen Transfers, bei zuletzt 0,5 und damit im oberen Mittelfeld der OECD-Staaten (s. Abb. 6.11). Im Durchschnitt betrug der Gini-Koeffizient 0,468. Die größte Ungleichheit der Markteinkommen unter den OECD-Staaten verzeichnete Irland, Griechenland und Frankreich. Am geringsten fiel sie in der Slowakei, Island und der Schweiz aus.

Darüber hinaus gibt die Abbildung 6.9. Auskunft über die Ungleichheit der verfügbaren Haushaltseinkommen. Die Differenz zwischen beiden Kennzahlen eines Landes kann als Maß für staatliche Umverteilung durch Steuern, Transfers, etc. gedeutet werden. Demnach ist die Ungleichheit der Einkommen nach Umverteilung hierzulande (0,289) geringer als OECD-Durchschnitt (0,315). Am größten ist die Ungleichheit der verfügbaren Einkommen in Mexiko (0,473), in Chile (0,46) und der Türkei (0,429). Dies spricht für eine sehr geringe umverteilende Wirkung des Staates auf gesellschaftliche Ungleichheiten in diesen Ländern.

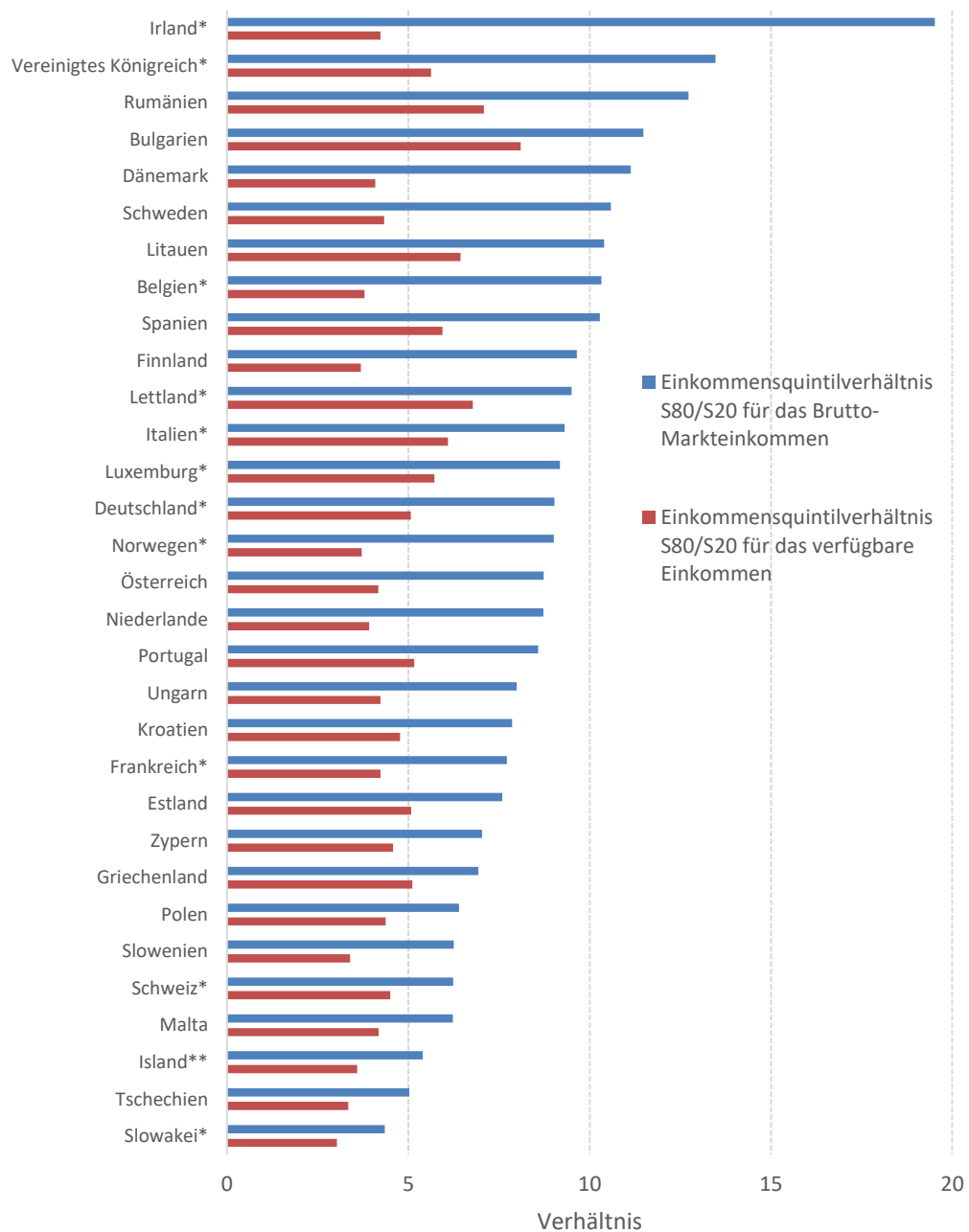
Abb. 6.11: Ungleichheit der Markteinkommen und verfügbaren Einkommen in OECD-Staaten



Quelle: OECD Income Distribution Database.

Die Betrachtung innerhalb der EU-Staaten zeichnet ein ähnliches Bild. Das S80/S20 Quintilverhältnis ist ein weiteres Ungleichheitsmaß, bei dem das Einkommen der Person, die genau dem reichsten Einkommensfünftel angehört, ins Verhältnis zu den Einkommen der Person, die genau zu dem unteren Einkommensfünftel (S20) angehört, gesetzt wird. So zeigt sich, dass Personen, die zum oberen Einkommensfünftel gehören, etwa 9mal mehr Einkommen am Markt erzielen wie Personen im unteren Fünftel. Nach Umverteilung durch Steuern und staatlichen Transfers beträgt dieser Wert „nur“ noch fünf. Auch in diesen Daten zeigt sich, dass in Irland und dem Vereinigten Königreich die Ungleichheit der Einkommen sehr groß ist.

Abb. 6.12: Einkommensungleichheit und Umverteilung in der EU



* 2018; ** 2017

Quelle: EU-SILC; Eurostat.

Es ist zunächst einmal erfreulich, dass die Ungleichheit nach Steuern und Transfers in Deutschland im Vergleich zu den anderen Ländern gering ist. Aber dieser Umstand sollte kein Anlass dazu bieten, 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 auch in Deutschland abgenommen. Der Staat nimmt somit seine Rolle eines ausgleichenden, verteilungsgerechten Akteurs immer weniger wahr. Auch bei den Markteinkommen kann der Gesetzgeber intervenierend agieren, in dem er z. B. die Mitbestimmungsrechte von Belegschaften, betrieblichen Interessenvertretungen und der Gewerkschaften stärkt. Je geringer die Ungleichheit der Markteinkommen ist, desto weniger müsste der Staat im Nachhinein kompensierend eingreifen.

6.5 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 Gleichbehandlung der Geschlechter am Arbeitsmarkt.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lag der unbereinigte Gender Pay Gap im Jahr 2019 bei 19 % und reduzierte sich damit im Vergleich zu 2018 geringfügig um 1 Prozentpunkt.³¹ Frauen verdienen demnach im Durchschnitt ein Fünftel weniger als Männer. Die geschlechtsspezifischen Lohnunterschiede fielen in Westdeutschland mit 20 % 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.

Viele Frauen sind auch in Vollzeitbeschäftigung nicht in der Lage, mit ihrem Erwerbseinkommen die eigene Existenz langfristig zu sichern. Bei knapp zwei Fünftel (38 %) reicht das Vollzeiteinkommen nicht für eine eigenständige Existenzsicherung. Knapp zwei Drittel der vollzeitbeschäftigten Frauen (64 %) wäre es nicht möglich, mit ihrem aktuellen Verdienst die langfristige Existenzsicherung für sich und ein Kind zu leisten.³²

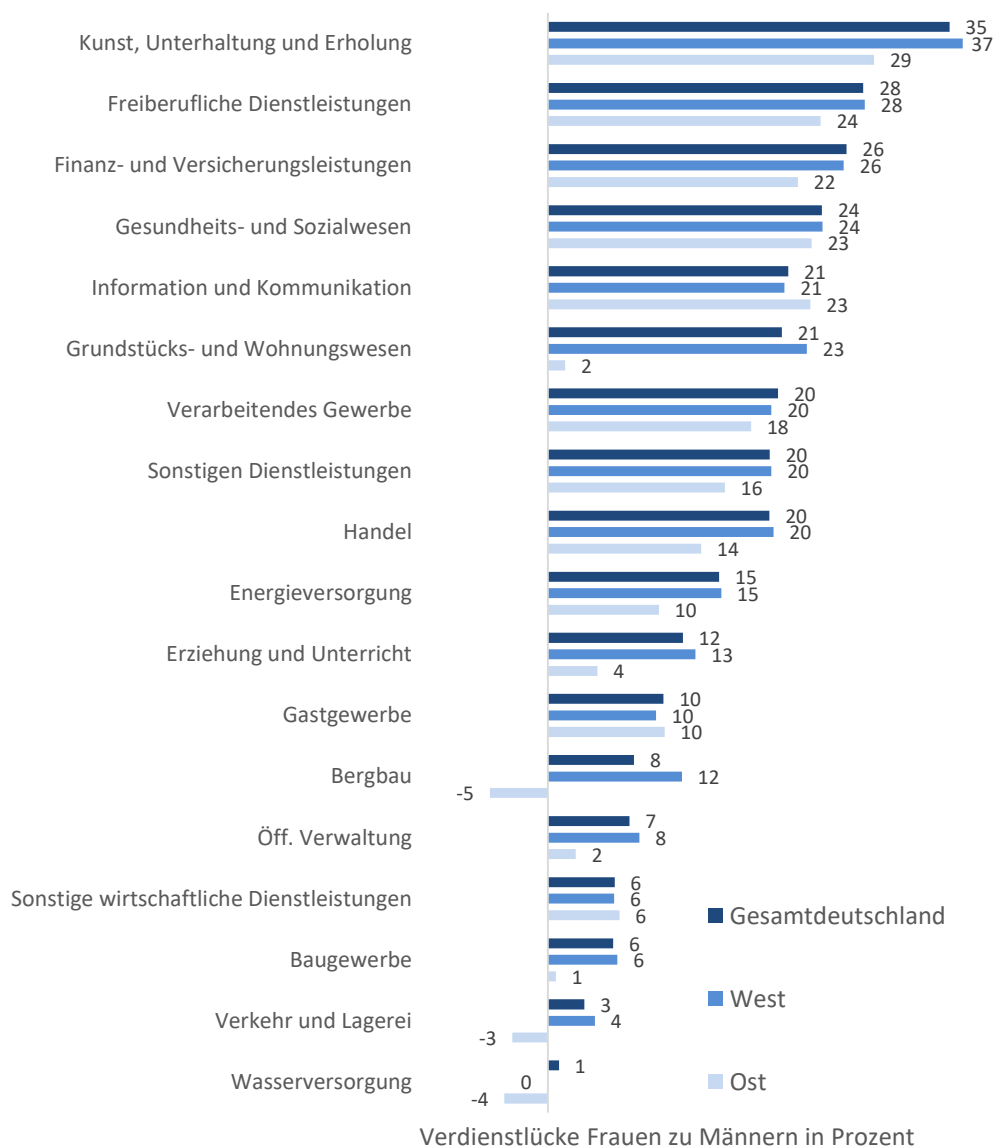
Neben der Wochenarbeitszeit hängt das Monatseinkommen auch entscheidend von der Höhe des Stundenlohns ab. In Deutschland ist der durchschnittliche Stundenlohn von Frauen deutlich niedriger als von Männern. Das liegt nicht nur daran, dass Frauen seltener in Führungspositionen tätig sind und die Stundenlöhne in Teilzeitbeschäftigung im Schnitt niedriger sind. Ein Grund ist auch, dass die Verdienste in Berufen, in denen mehr Frauen arbeiten, oft niedriger sind als in Berufen, die einen höheren Männeranteil aufweisen; auch wenn es sich um gleichwertige Tätigkeiten und vergleichbare Anforderungen handelt.

³¹ 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.

³² Vgl. DGB (2020).

Die Verdienstunterschiede in Deutschland sind je nach Branche und Tätigkeitsprofil sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 6.13). Während in der Wasserversorgung, Verkehr und Lagerei sowie Baugewerbe die geschlechtsspezifischen Verdienstunterschiede gering bis moderat sind, ist die Diskrepanz in der Finanz- und Versicherungsbranche, bei den freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen sowie in Kunst, Unterhaltung und Erholung außerordentlich groß. Darüber hinaus zeigt sich, dass die Lohndiskrepanz zwischen Frauen und Männern in den neuen Bundesländern durchweg geringer ist. Dies hängt auch mit einer traditionell gewachsenen höheren Erwerbsbeteiligung der ostdeutschen Frauen zusammen. In einigen Bereichen verdienen Frauen in Ostdeutschland sogar im Durchschnitt etwas mehr als Männer, beispielsweise in der Wasserversorgung sowie in Verkehr und Lagerei. Hierbei handelt es sich in erster Linie um eher traditionell von Männern ausgeübte Berufe, in denen Frauen, wenn sie dort arbeiten, zumeist in höher qualifizierten Positionen beschäftigt sind und folglich im Durchschnitt mehr verdienen als die Mehrheit ihrer männlichen Berufskollegen.

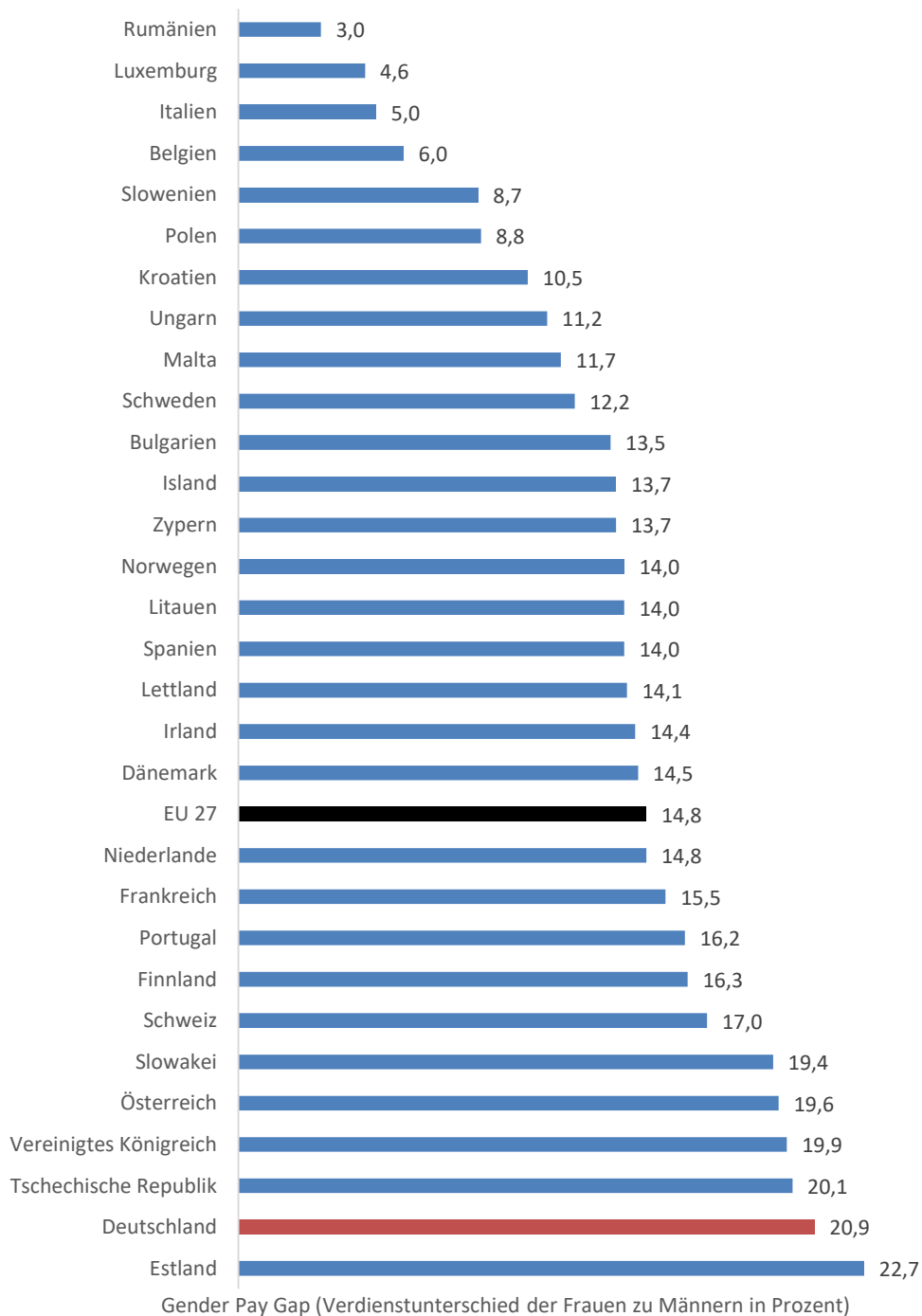
Abb. 6.13: Gender Pay Gap in Deutschland nach Wirtschaftszweigen im Jahr 2019



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Die geschlechtsspezifische Lohnlücke klafft hierzulande stärker als in vielen anderen Industriestaaten, wie aus der Abbildung 6.14 zu erkennen ist, auseinander. Deutschland rangiert im internationalen Vergleich somit in der Spitzengruppe, nur „übertroffen“ von Estland. Die geringste Lohnlücke gibt es in Rumänien, Luxemburg und Italien. EU-weit liegt die Verdienstlücke von Frauen bei durchschnittlich etwa 15 %.

Abb. 6.14: Gender Pay Gap im internationalen Vergleich im Jahr 2018



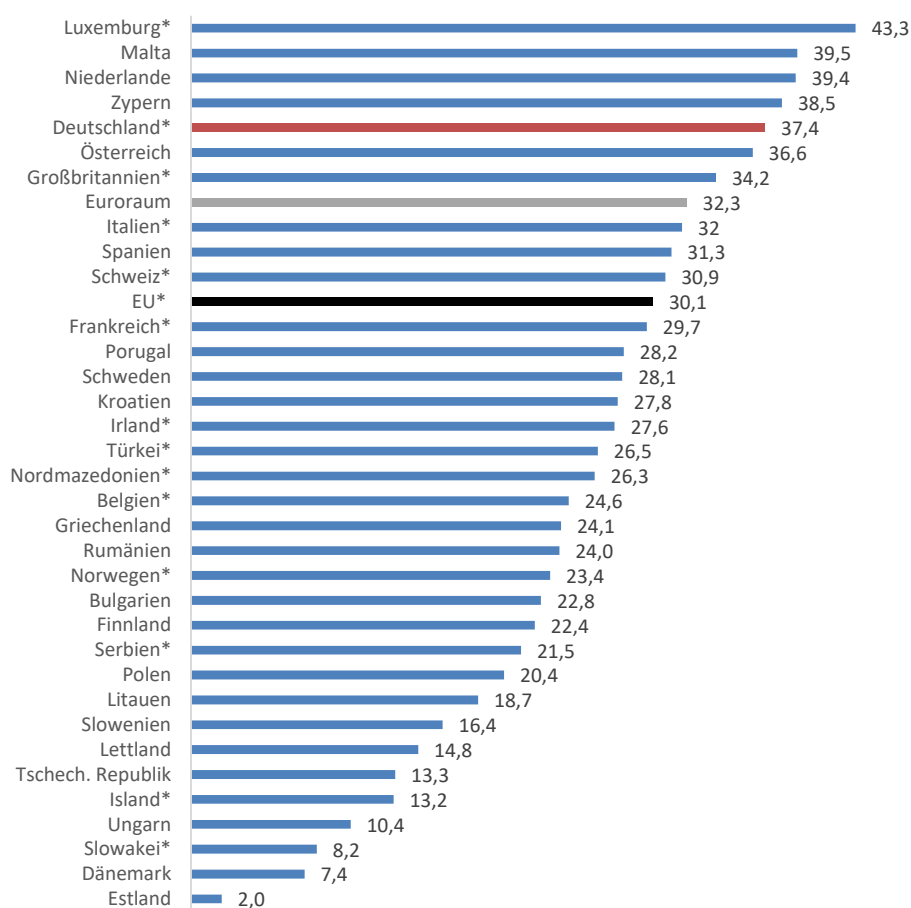
Quelle: Eurostat.

Gender Pension Gap

Der Verdienstabschlag für Frauen hat unmittelbare Auswirkungen auf ihre Lebenssituationen im Alter. Die Leistungsansprüche der gesetzlichen Rentenversicherung steigen mit dem Entgelt. Folglich bedeutet ein geringeres Entgelt auch geringere Rentenzahlungen. Zum anderen stellen Unterschiede in der Erwerbsbiografie sowie Erwerbsverläufe mögliche Gründe für die geschlechterspezifische Rentenlücke dar. Das traditionelle Rollenmodell - Männer als Familienernährer - war in der Vergangenheit und ist auch heute noch – wenngleich weniger prägend – vor allem in Westdeutschland verbreitet. In Paarbeziehungen verdient die Frau immer öfter „hinzu“, meist in Teilzeit, häufig ausschließlich im Minijob.

Die geschlechtsspezifische Rentenlücke, auch Gender Pension Gap genannt, ist in Deutschland sehr groß (siehe Abb. 6.15). Nach Zahlen der europäischen Statistikbehörde Eurostat beziehen Frauen im Durchschnitt ein um 37 % geringeres Alterseinkommen, inklusive betrieblicher und privater Sicherung, als männliche Rentner. Am größten ist die Lücke in Luxemburg (43 %), in Malta (40 %) sowie in den Niederlanden (39 %), am geringsten in Estland (2 %), in Dänemark (7 %) und in der Slowakei (8 %). EU-weit beträgt die Rentenlücke von Frauen rund 30%. Die Rentenlücke ist tendenziell in jenen Regionen größer, in denen größere geschlechtsspezifische Unterschiede hinsichtlich der Erwerbstätigenquote und Teilzeitquote von Frauen herrschen.³³

Abb. 6.15: Gender Pension Gap in Europa im Jahr 2019



* Werte für 2018.

Rentenlücke der Frauen im Vergleich zu Männern in Prozent

Quelle: Eurostat.

³³ Vgl. DIW, 2019, S. 440.

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 Verdiensten. 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 aufgrund von Familienaufgaben 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, fehlende Kinderbetreuung). Fest steht: Auch bei identischer Qualifikation und Tätigkeit werden Frauen häufig schlechter entlohnt. Bei gleicher Arbeit blieb im Durchschnitt eine Lohndifferenz von etwa 6 % zu Lasten der Frauen (bereinigter Gender Pay Gap). Diskriminierende Praktiken, wie etwa an Geschlechterstereotypen orientierte Eingruppierungen, dürften nach wie vor zu diesen Unterschieden führen.

Klar ist: Wir brauchen endlich Rahmenbedingungen, die durch eine Umverteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit Männern und Frauen die gleiche Teilhabe ermöglichen und familienbedingte Arbeitszeitreduzierungen so absichern, dass sie für Männer wie Frauen selbstverständlich werden. Für eine Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie für Mütter und für Väter sind bedarfsgerechte, qualitativ hochwertige und bezahlbare Angebote der Kinderbetreuung sowie der ambulanten und stationären Betreuung Pflegebedürftiger unverzichtbar. Auch familienfreundliche Betriebe, die in ihrer Arbeitsorganisation, Arbeitszeitgestaltung und Unternehmenskultur Rücksicht auf familiäre Verpflichtungen nehmen, sind eine wesentliche Voraussetzung für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Das Gesetz zur Brückenteilzeit ist ein Schritt in die richtige Richtung, aber nach jetziger Ausgestaltung nicht ausreichend, da zu viele Frauen ausgeschlossen sind. In Berufen, in denen mehr Frauen arbeiten, sind die Verdienste oft niedriger als in Berufen mit einem hohen Männeranteil, auch wenn es sich um gleichwertige Tätigkeiten mit vergleichbaren Anforderungen handelt. Ziel muss es sein, dass auch in den frauendominierten Berufen existenzsichernde Einkommen erreicht werden können, zum Beispiel im Sozial- und Gesundheitsbereich. Wo nach Tarifvertrag bezahlt wird, schmilzt die Lohnlücke. Somit kann eine stärkere flächendeckende Tarifbindung, die auch politisch unterstützt werden kann, zu einem Abbau der Unterschiede beitragen.

Niedrige Löhne bedeuten auch niedrige Renten. Insgesamt ist bei der gesetzlichen Rente vor allem das Verhältnis von Lohnhöhe und Beitragszeiten entscheidend dafür, ob Menschen im Alter oder bei Erwerbsunfähigkeit mit ihrer Rente den eigenen Lebensunterhalt bestreiten können. Zumal Beschäftigte mit einem niedrigen Einkommen wenig Spielraum haben, etwas für eine private Altersvorsorge zurückzulegen. Deshalb ist es besonders wichtig, die gesetzliche Rente zu stärken.

- **Die Einkommensungleichheit bewegt sich in der Langfristperspektive auf einem hohen Niveau.**
- **Im internationalen Vergleich liegt Deutschland bei der Einkommensungleichheit im oberen Mittelfeld. Ein Teil der Ungleichheit der Markteinkommen wird durch Umverteilung aufgefangen.**
- **Armut ist kein Randphänomen, sondern betrifft Millionen von Menschen. Insbesondere Frauen sowie Jüngere und Ältere sind in hohem Maße von Armut betroffen.**
- **Während sich die Armut ausbreitet, wächst auf der anderen Seite die Zahl der Einkommensmillionäre.**
- **Die Top-Manager-Gehälter bewegen sich auf einem sehr hohen Niveau.**
- **Es herrscht eine große Verdienstlücke zwischen Frauen und Männern, auch im internationalen Vergleich.**
- **Dies hat zwangsläufig auch Auswirkung auf das Alterseinkommen. So ist der Gender Pension Gap hierzulande sehr groß.**

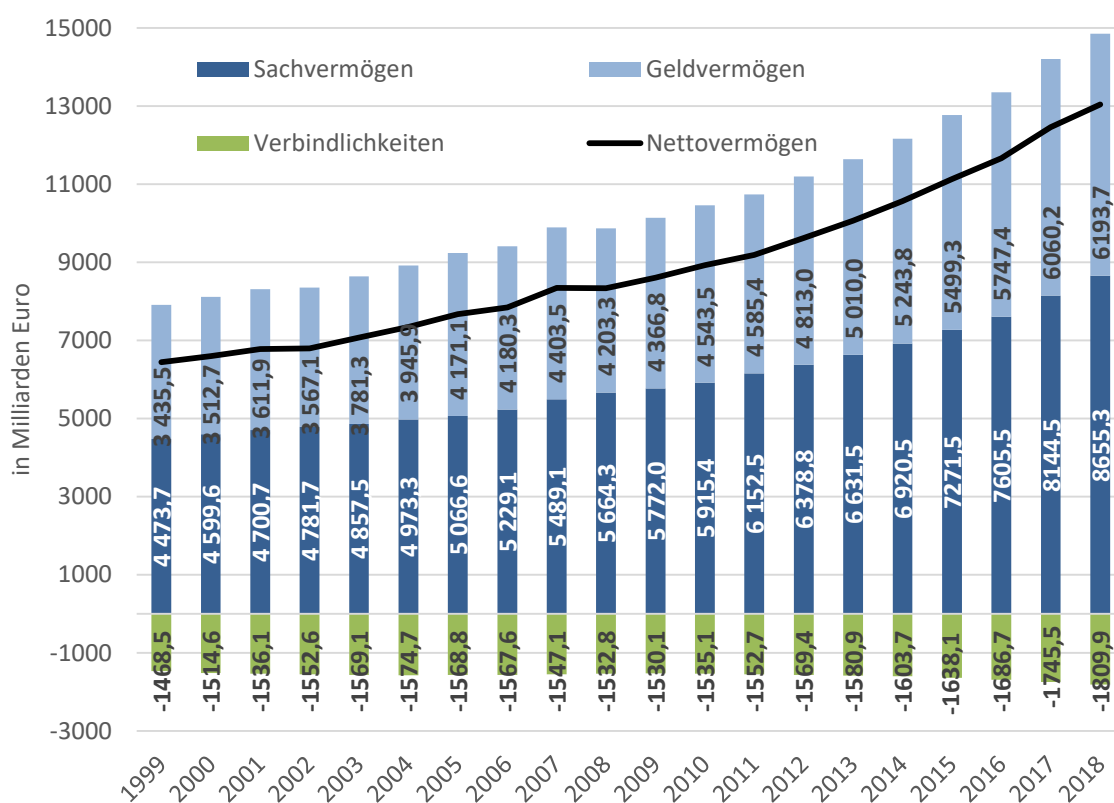
7 Vermögensverteilung

Bei der Untersuchung von Verteilungsfragen kommt der Vermögensbildung und ihrer Verteilung eine maßgebliche Rolle zu. Die Verteilung der individuellen Vermögen gibt, neben der bereits beschriebenen Entwicklung der Lohn- und Kapitaleinkommen, zusätzlich Auskunft über die generelle Verteilung von Vermögenswerten und damit auch über die wirtschaftlichen und sozialen Chancen in unserer Gesellschaft. Der Besitz von Vermögen generiert weiteres Einkommen durch Zinserträge (Einkommensfunktion), stiftet Nutzen durch Eigennutzung von Sachvermögen (Nutzungsfunktion) und stabilisiert den Konsum bei Einkommensausfällen (Sicherungsfunktion). Zudem ist es ein wichtiger Bestandteil bei der Finanzierung der Erziehung und Ausbildung von Kindern (Sozialisationsfunktion) sowie der Alterssicherung.³⁴

7.1 Verteilung in Deutschland

Nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes stieg das Bruttovermögen (Sach- plus Geldvermögen) der privaten Haushalte und Organisationen ohne Erwerbszweck von 8,1 Billionen Euro im Jahr 2000 auf nunmehr 14,9 Billionen im Jahr 2018 (siehe Abb. 7.1). Dem standen Verbindlichkeiten von 1,8 Billionen Euro gegenüber. Das Nettovermögen beläuft sich somit auf rd. 13 Billionen Euro. Am Anfang dieses Jahrtausends lag das Nettovermögen bei 6,6 Billionen Euro. Dies bedeutet einen Anstieg des Nettovermögens von rund 98 % innerhalb von 18 Jahren. Das Vermögen setzt sich zu 58 % aus Sachvermögen und zu 42 % aus Geldvermögen zusammen.

Abb. 7.1: Entwicklung der Vermögen und Verbindlichkeiten privater Haushalte in Deutschland

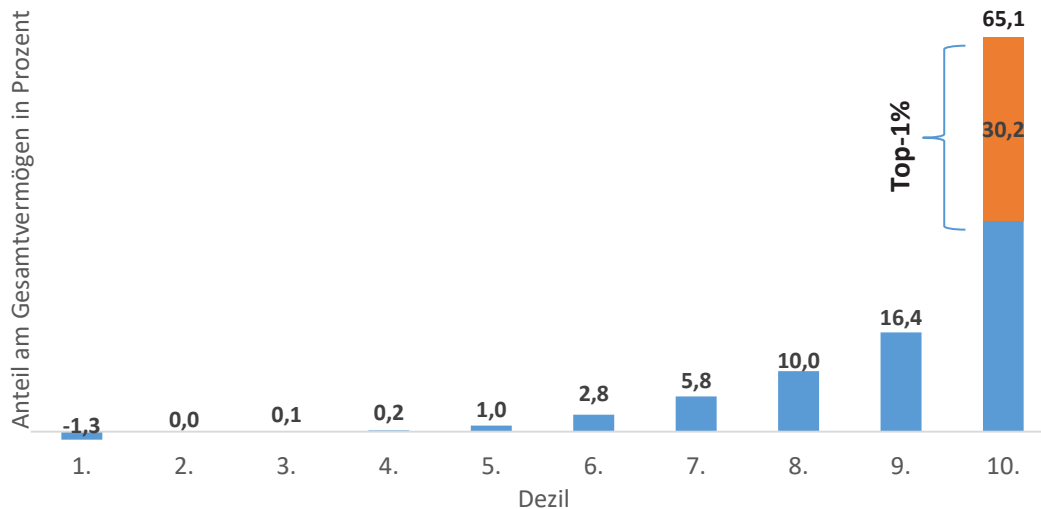


Quelle: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank.

³⁴ Vgl. DIW, 2009, S. 54.

Aus der folgenden Abbildung 7.2 ist ersichtlich, dass die Vermögen in Deutschland sehr ungleich verteilt sind. So besitzen die vermögendsten 10 % über 65 % des Nettovermögens hierzulande. Allein das vermögendste Prozent versammelt 30 % des gesamten Vermögens. Auf der anderen Seite der Vermögensverteilung sieht es nicht so rosig aus. Ein Fünftel der Bevölkerung verfügt über faktisch kein Vermögen oder hat gar Schulden (2. und 1. Dezil).

Abb. 7.2: Vermögensverteilung in Deutschland im Jahr 2019



Quelle: Credit Suisse, Global Wealth Databook 2019.

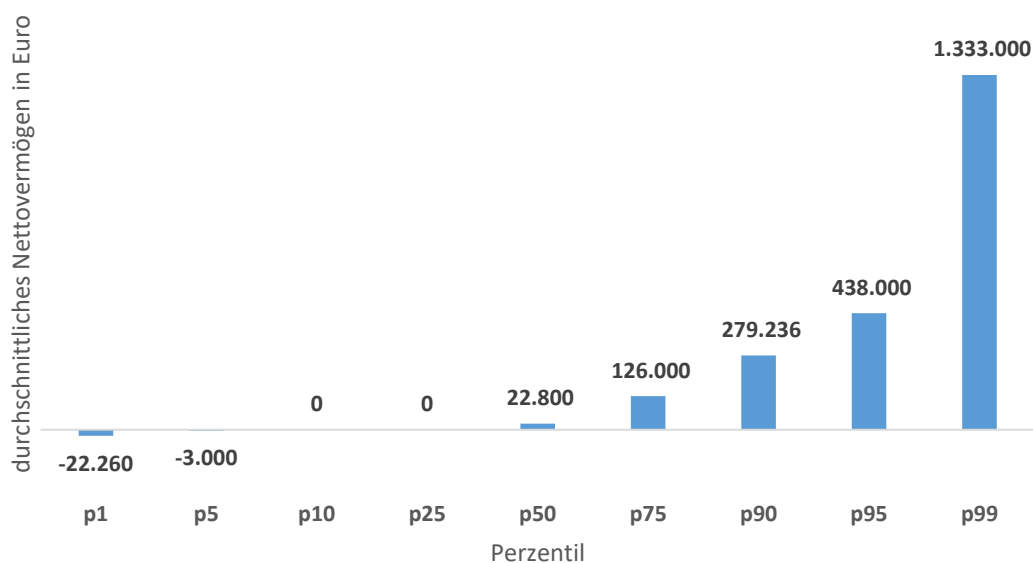
Die Analysen zur Vermögensverteilung beruhen entweder auf freiwilligen Angaben oder Schätzungen. Sehr hohe Vermögen werden in der Regel nicht erfasst oder untererfasst. Untersuchungen zur Vermögenssituation sind daher tendenziell verzerrt und die Ungleichheit unterzeichnet. Die tatsächliche Verteilung dürfte somit noch 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.

Um etwas Licht ins Dunkel in der Vermögenssituation sehr reicher Personen zu bekommen, hat das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in einer Untersuchung einen alternativen Ansatz verfolgt.³⁵ Mittels zusätzlicher Auswertungsverfahren sowie Reichenlisten zeigen die Wissenschaftler, dass die Vermögenskonzentration hierzulande noch ungleich ist als bisher angenommen. Demnach besitzt das reichste Prozent der Bevölkerung 35,3 % des Vermögens. Bisher gingen die Untersuchungen davon aus, dass diese Gruppe „lediglich“ 22 % des Vermögens auf sich vereint.³⁶ Konkret bedeutet dies, dass ein Superreicher ein Vermögen von rund 1,3 Millionen Euro besitzt (vgl. Abbildung 7.3). Die vermögendsten 10 % dürfen im Durchschnitt etwa 280.000 Euro ihr Eigen nennen. Zudem ist zu beobachten, dass ein Viertel der Bevölkerung kein Vermögen oder gar Schulden hat.

³⁵ Vgl. DIW Wochenbericht 29/2020.

³⁶ Die Untersuchung verfolgt einen anderen methodischen Ansatz und verwendet andere Daten als der Global Wealth Report der Credit Suisse, so dass sich die Ergebnisse (22 % DIW gegenüber 30,2 % Credit Suisse) unterscheiden.

Abb. 7.3: Verteilung der Nettovermögen in Deutschland



Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW).

7.2 Vermögensverteilung nach sozioökonomischen Merkmalen

Die Zusammensetzung der Vermögensgruppen stellt sich zum Teil sehr unterschiedlich dar. So ist aus Tabelle 7.1 herauszulesen, dass vor allem Frauen einen Großteil (53 %) der unteren Hälfte der Vermögensverteilung (unter 22.800 Euro) ausmachen, wohingegen ein geringerer Teil (48 %) wohlhabend und lediglich 31 % der Millionäre weiblich sind. 20 % der unteren Vermögenshälfte sind Personen aus den neuen Bundesländern, wobei sie lediglich einen Anteil von 15,1 % an der Bevölkerung bilden. Nur 8,6 % der Millionäre haben einen ostdeutschen Hintergrund. In Deutschland zeigen sich eindeutige Muster eines klassischen Vermögensaufbaus. Je älter eine Person ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass jene einer vermögenden Gruppe angehört. Unter den Millionären ist die Altersgruppe über 65 Jahre am stärksten vertreten. Die größte Gruppe bei der unteren Vermögenshälfte bildet die Gruppe der 25 bis 49-Jährigen. Junge Erwachsene bis 25 Jahre besitzen häufig ein geringes Vermögen. 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. Entscheidend für die Höhe des Vermögens ist die Erwerbsform. Angestellte und Arbeiter sind vorwiegend in der unteren Hälfte oder in der oberen Mittelschicht anzufinden, während Beamte und Selbstständige mit mehreren Mitarbeitern oft zu der wohlhabenden Gruppe oder gar zu den Millionären gehören. Bildung ist der Schlüssel zum Vermögensaufbau. Je höher die schulische Ausbildung, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit einer vermögenden Gruppe anzugehören.

Tabelle 7.1: Vermögen in Deutschland nach sozioökonomischen Merkmalen

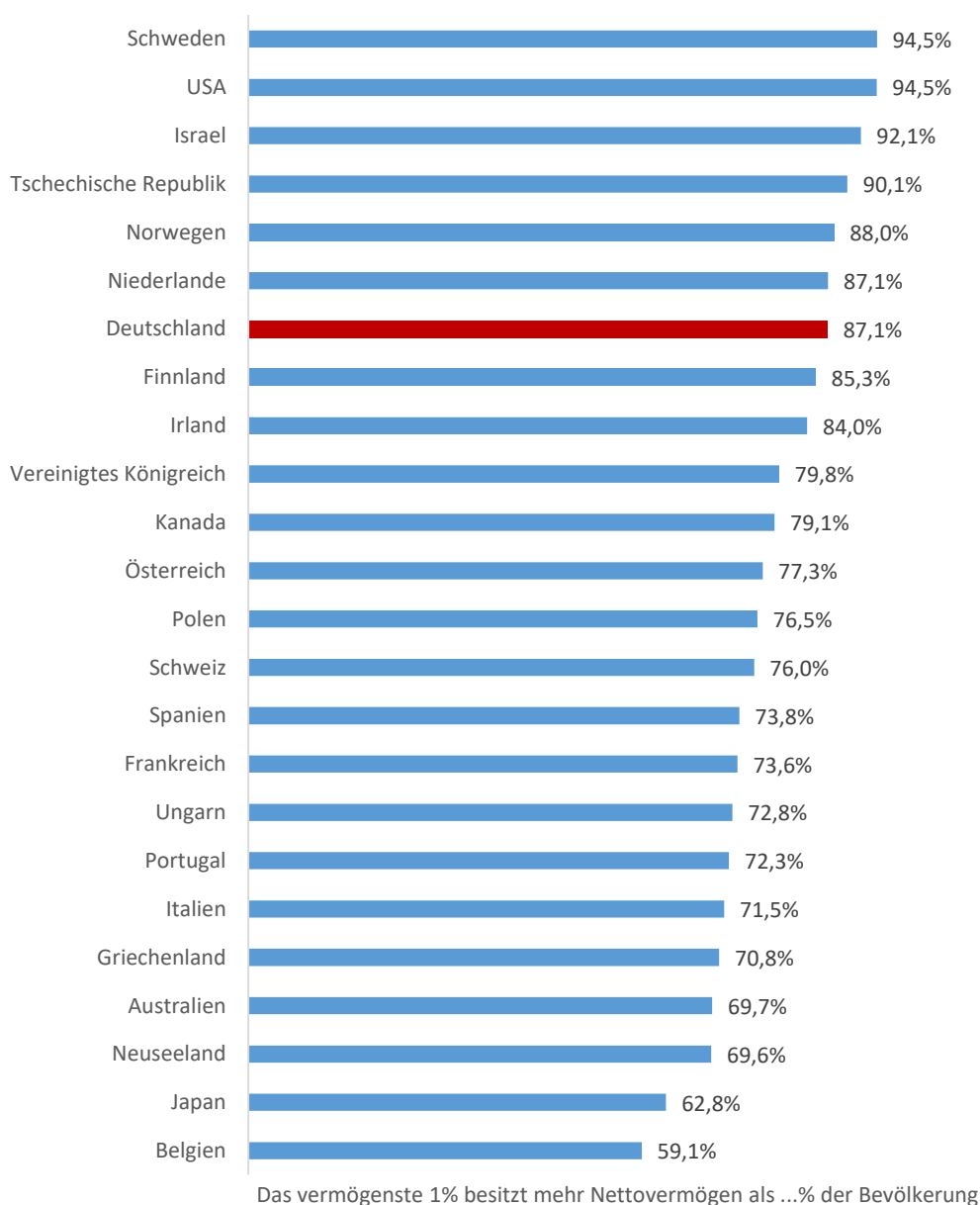
	untere Hälfte der Vermögensverteilung	obere Mittelschicht	Wohlhabende	Millionäre
Angaben in Prozent	p0-p50 (<22.800 €)	p50-p75 (22.800 € - 126.000 €)	p75-p98,6 (126.000 € - 1 Mio. €)	p98,6-p100 (>1. Mio. €)
<u>Merkmale</u>				
Frauen	53,0	50,5	47,6	30,7
Migrationshintergrund	30,6	18,6	12,4	13,6
Neue Bundesländer	20,3	20,3	8,1	6,1
<u>Alter</u>				
18-24	16,3	1,4	0,1	0,0
25-49	45,5	37,8	23,3	23,4
50-64	19,3	32,0	38,7	36,7
>65 Jahre	19,0	28,8	37,9	39,9
<u>Stellung im Beruf</u>				
Arbeiter	22,8	20,0	12,3	1,7
Angestellte	52,6	63,2	58,7	22,0
Angestellte mit Führungsaufgaben	0,9	1,9	5,2	22,2
Geschäftsführer und Gesellschafter	1,8	1,6	4,0	25,6
Auszubildende	17,1	1,8	0,3	0,1
Beamte	3,6	6,6	9,6	3,7
Selbstständige	3,9	8,4	19,1	72,6
Keine Mitarbeiter	83,4	69,1	47,0	19,6
1-9 Mitarbeiter	15,5	28,5	44,3	34,1
10 und mehr Mitarbeiter	1,1	2,4	8,6	46,3
<u>Schulbildung</u>				
Kein Abschluss	5,7	0,9	0,5	0,0
Sekundarstufe I	16,1	9,0	7,9	14,1
Sekundarstufe II	59,3	59,8	49,0	31,8
Hochschulreife	19,0	30,3	42,6	54,1

Quelle: DIW, SOEP v35 und SOEP-TS.

7.3 Vermögensverteilung – Internationaler Vergleich und globale Trends

Die Vermögensungleichheit ist in Deutschland sehr groß. Hierzulande besitzt das vermögendste 1 % mehr Vermögen als 87,1 % der erwachsenen Bevölkerung (vgl. Abb. 7.4). Mit anderen Worten heißt das, dass rund 680.000 erwachsene Personen genau so viel besitzen wie 59 Millionen Bundesbürger. Mit dieser Vermögenskonzentration nimmt Deutschland im Vergleich unter den industrialisierten Volkswirtschaften dieser Welt eine Position im oberen Mittelfeld ein. Am stärksten sind die Vermögen in Schweden und den USA (94,4 %) sowie in der Israel (92,1 %) konzentriert. Die geringste Konzentration der Vermögen ist in Belgien (59,1 %), Japan (62,8 %) und Neuseeland (69,6 %) zu finden.

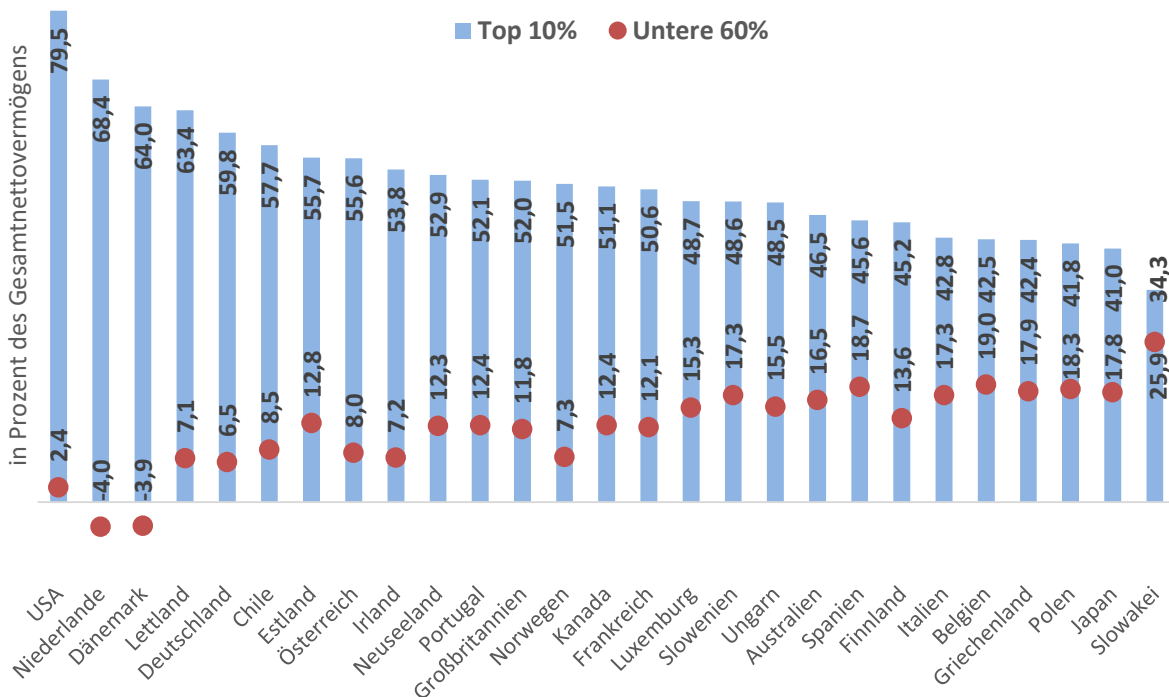
Abb. 7.4: Vermögenskonzentration im internationalen Vergleich im Jahr 2019



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis Credit Suisse Global Wealth Report 2019

Einen weiteren Beleg für die ungleiche Vermögensverteilung hierzulande, aber auch weltweit, liefert die Abbildung 7.5. So besitzen die vermögendsten 10 % in Deutschland knapp 60 % des Gesamtvermögens, wohingegen die unteren 60 % lediglich 6,5 % des Vermögens ihr Eigen nennen dürfen. In den USA sowie Niederlande und Dänemark sind die Vermögensverhältnisse am stärksten ungleich verteilt. In beiden letztgenannten Ländern haben die unteren 60 % netto gar Schulden.

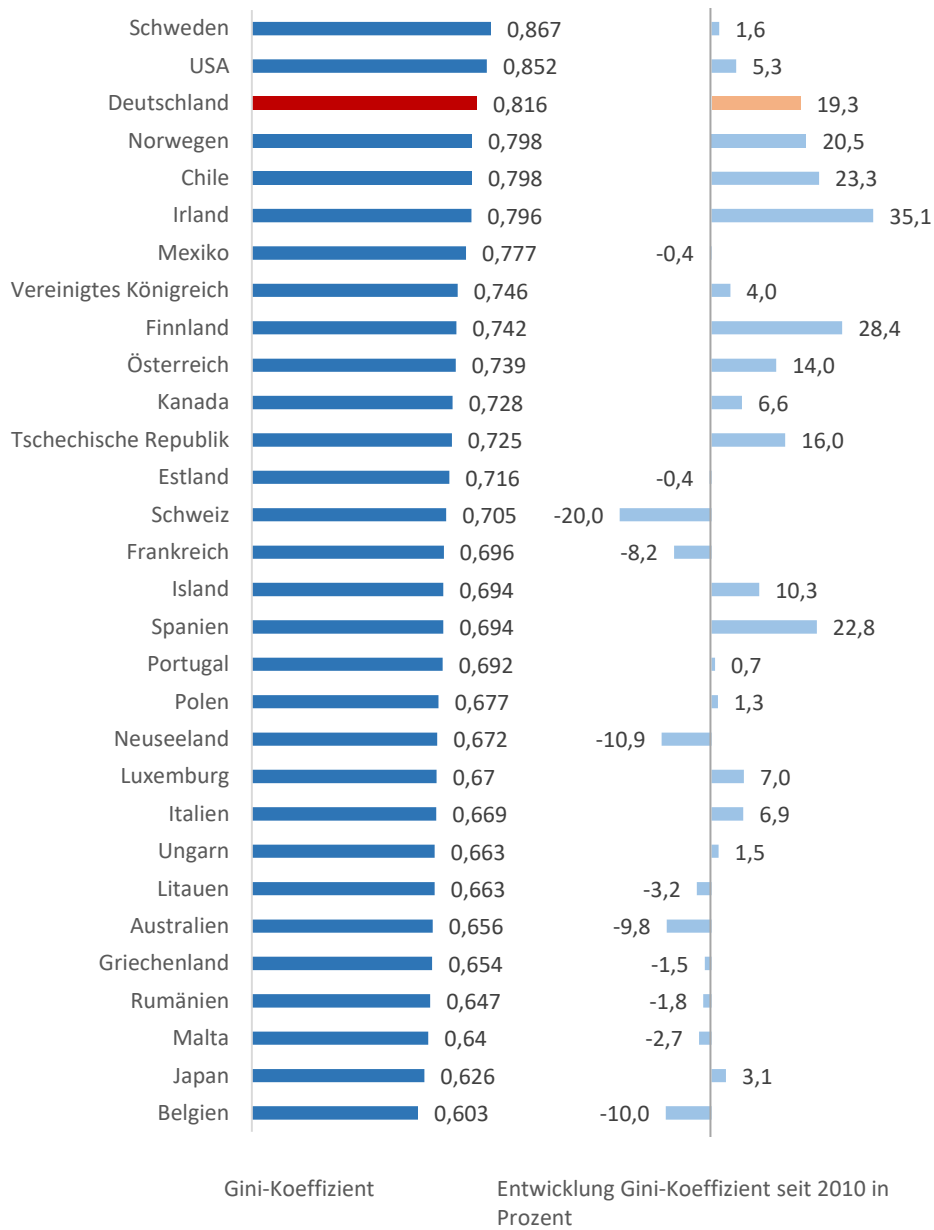
Abb. 7.5. Vermögen der 10 % sowie unteren 60 % im internationalen Vergleich



Quelle: OECD, Income and Wealth Distribution Statistics.

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 0,816 sehr hoch und auch im internationalen Vergleich stellt dies ein überdurchschnittliches Ausmaß dar (s. Abb. 7.6). Seit dem Jahr 2010 stieg der Gini-Koeffizient in Deutschland um 19,3 %, was gleichbedeutend mit einer Zunahme der Vermögensungleichheit ist. Wiederum zeigt sich, dass die Ungleichheit der Vermögen in Schweden und den USA sehr groß ist. Am stärksten nahm die Vermögensungleichheit in Irland und Finnland seit dem Jahr 2010 zu. Am geringsten ist die Ungleichheit über die gesamte Bevölkerungsgruppe in Belgien, Japan und Malta. Den stärksten Rückgang der Ungleichheit seit 2010 gibt es in der Schweiz, Neuseeland und Belgien.

Abb. 7.6: Gini-Koeffizienten in OECD-Ländern im Jahr 2019 und Veränderung seit 2010



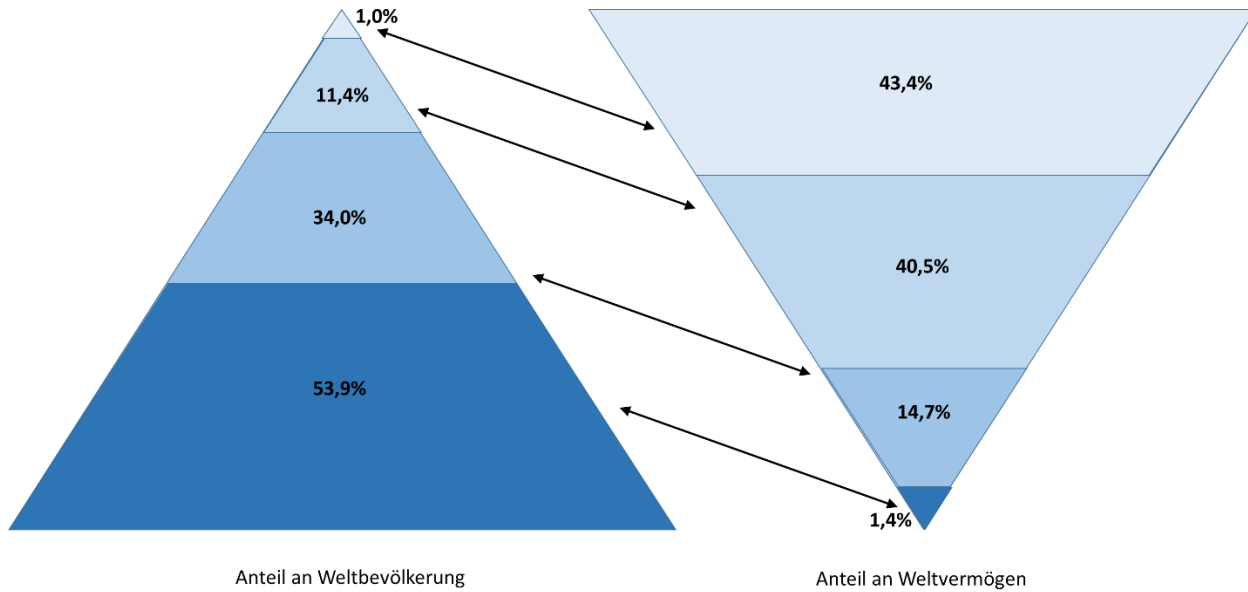
Quelle: Global Wealth Databook 2019, Credit Suisse; eigene Berechnungen.

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 ca. 54 % der erwachsenen Bevölkerung oder 2,8 Milliarden Menschen lediglich 1,4 % des Vermögens, wie aus der Abbildung 7.7 abzulesen ist. Dies entspricht 5,4 Billionen US-Dollar. Rund 1,8 Milliarden Menschen (34 % der erwachsenen Weltbevölkerung) verfügen über 59 Billionen US-Dollar oder 14,7 % des Gesamtvermögens,

590 Millionen Menschen (11,4 % der Weltbevölkerung) besitzen 161 Billionen US-Dollar bzw. 40,5 % des Gesamtvermögens. Lediglich 52 Millionen Menschen, dies entspricht 1 % der erwachsenen Weltbevölkerung, verfügen über fast die Hälfte des gesamten globalen Vermögens (43,4 % oder 173 Billionen US-Dollar).

Abb. 7.7: Die globale Vermögenspyramide im Jahr 2020



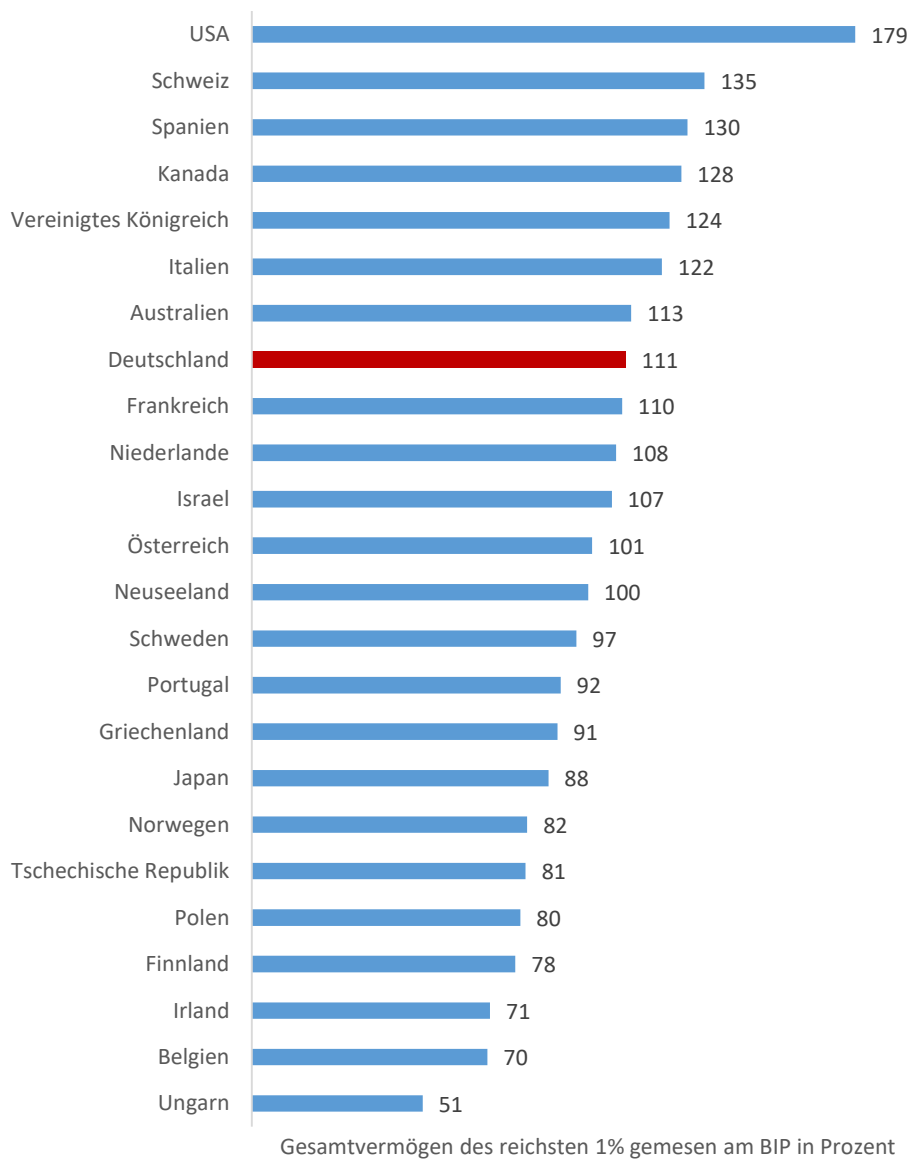
Anmerkung: Angaben beziehen sich auf die erwachsene Bevölkerung.

Quelle: Credit Suisse, Global Wealth Report 2020.

In regelmäßigen Abständen untersuchen einige Banken, Versicherungen und Anlageberater die Vermögenssituation der Reichen, sogenannte High Net Worth Individuals (HNWI). Zu dem 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. Wengleich die Berichte mit einiger Unsicherheit behaftet sind und in ihrer Methodik recht unterschiedliche Herangehensweisen verfolgen, bieten die sogenannten World Wealth Reports jedoch eine interessante Datengrundlage für Analysezwecke.

So zeigen die Daten und deren Auswertung, dass das Gesamtvermögen des reichsten 1 % sich in Deutschland auf 3,5 Billionen US-Dollar addiert, was 111 % des aktuellen deutschen Bruttoinlandsproduktes (BIP) entspricht (vgl. Abb. 7.8). Deutschland rangiert bei dieser Kennziffer somit im oberen Mittelfeld der betrachteten Staaten. Relativ zum BIP betrachtet verfügen die Superreichen in den USA (179 % des US-amerikanischen BIP), in der Schweiz (135 % des BIP) sowie in Spanien (130 % des BIP) über das größte Vermögen. Mit der Konzentration der Vermögen, die in einigen Ländern, so auch in Deutschland, das BIP übersteigt, geht oftmals auch eine Konzentration politischer Macht einher. Vermögende haben in der Regel mehr Möglichkeiten sich in der Politik Gehör zu verschaffen und ihre Interessen durchzusetzen. Der Reichtum weniger Personen wird somit auch zum Demokratieproblem. Reichtum schafft Einfluss und Einfluss schafft wiederum Reichtum.

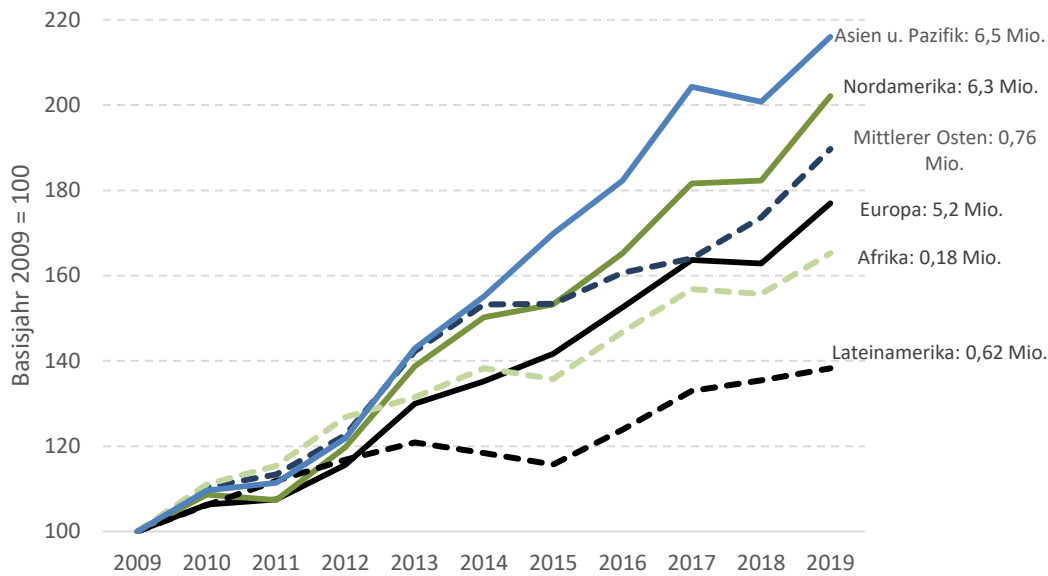
Abb. 7.8: Vermögen des reichsten 1 % im Vergleich zum BIP im Jahr 2019



Quelle: Credit Suisse, Global Wealth Databook 2019; eigene Berechnungen.

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. 7.9). In Europa leben etwa 5,2 Millionen Dollar-Millionäre, nachdem es im Jahr 2009 „lediglich“ 2,95 Millionen gab. Allein im Jahr 2019 stieg die Zahl der Millionäre europaweit um 8,7 %. Den größten Zuwachs an Millionären haben Asien und die Pazifikregion vorzuweisen (+116 % seit 2009). In dieser Region leben mit 6,5 Millionen Dollar-Millionären mehr als in Nordamerika (6,3 Millionen). In allen Teilen der Welt stieg die Zahl der Vermögenden seit 2009 kontinuierlich.

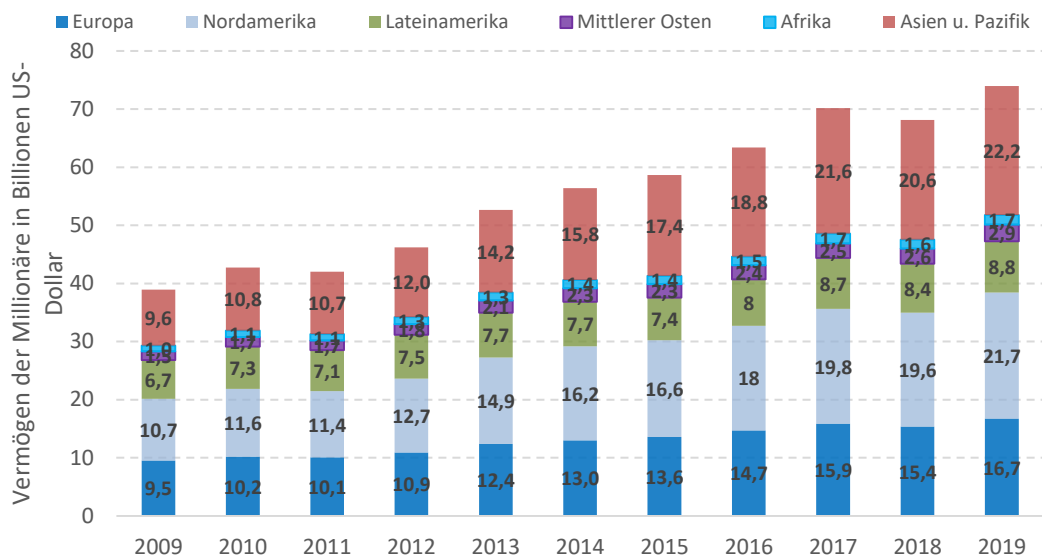
Abb. 7.9: Entwicklung der Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009



Quelle: Capgemini, World Wealth Report 2020; eigene Berechnungen.

Neben der Anzahl der Dollar-Millionäre haben auch die gesamten Vermögen der Reichen seit 2009 permanent und in allen Regionen der Erde zugenommen (vgl. Abb. 7.10). Analog zu der Zahl der Millionäre hat sich ihr Gesamtvermögen in Asien und der Pazifikregion mit einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von 8,7 % am schnellsten entwickelt (2019: 22,2 Billionen US-Dollar, 2009: 9,6 Billionen US-Dollar). In Nordamerika liegt das Gesamtvermögen der Millionäre bei 21,7 Billionen US-Dollar. Auch in Europa stiegen die Vermögen der Millionäre in den letzten Jahren, wenngleich mit einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von 5,8 % etwas langsamer (2019: 16,7 Billionen US-Dollar nach 9,5 Billionen im Jahr 2009). Zum Vergleich: Das aggregierte BIP der Staaten der EU-28 beläuft sich auf rd. 16,5 Billionen Euro (18,5 Billionen US-Dollar). Die Vermögen allein der Millionäre belaufen sich somit auf rund 90 % der jährlichen Wirtschaftsleistung der EU-Mitgliedsstaaten. Insgesamt entwickelten sich die weltweiten Vermögen der Dollar-Millionäre seit dem Jahr 2009 mit jahresdurchschnittlich 6,6 % nominal schneller als das Welt-BIP mit 3,7 %.

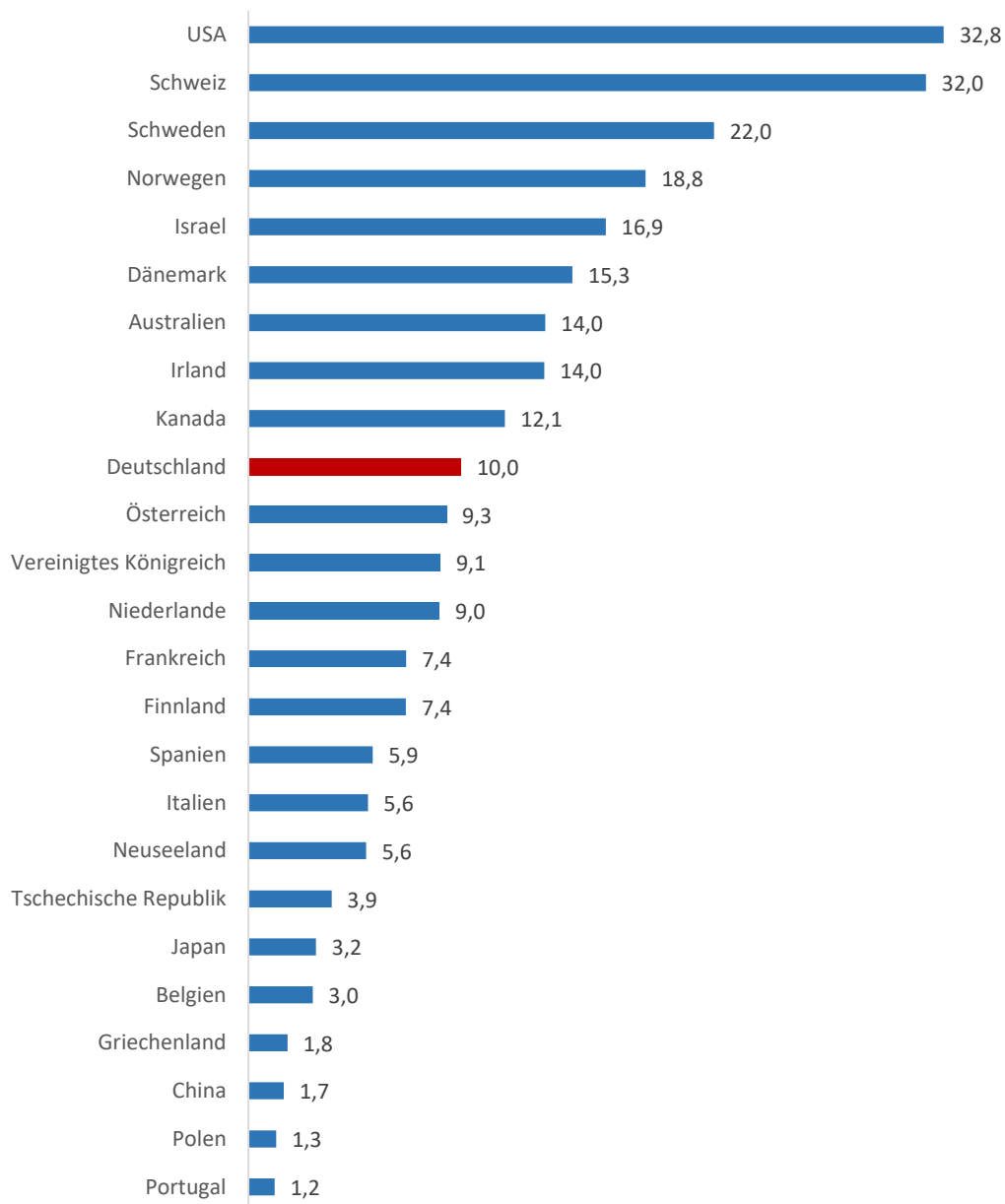
Abb. 7.10: Vermögen der Dollar-Millionäre in verschiedenen Teilen der Welt seit 2009



Quelle: Gaggemini World Wealth Report 2020.

Knapp 6.800 Ultra-Reiche besitzen die deutsche Staatsbürgerschaft. 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 2.000 Jahre unentwegt arbeiten, ohne in dieser Zeit einen Cent auszugeben. So leben unter 100.000 erwachsenen Bundesbürgern durchschnittlich 10 Personen, die über ein Vermögen über 50 Millionen US-Dollar besitzen (siehe Abb. 7.11). Damit rangiert Deutschland im internationalen Vergleich im oberen Mittelfeld, in absoluten Zahlen hingegen in der Spitzengruppe. Gemessen an der Einwohnerzahl eines Landes leben in der Schweiz, in den USA und in Schweden die meisten Ultrareichen.

Abb. 7.11: Ultrareiche (Vermögen über 50 Mio. US-Dollar) im Jahr 2019 in ausgewählten Ländern



Auf 100.000 Erwachsene kommen ... Personen mit einem Vermögen von mehr als 50 Millionen US-Dollar

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Credit Suisse Global Wealth Report 2019.

7.4 Vermögensbezogene Besteuerung

Die folgende Abbildung 7.12 zeigt, wie hoch das Einkommen aus vermögensbezogenen Steuern im weiteren Sinne, 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 in Deutschland ein sehr geringer Teil des Gesamtsteueraufkommens aus vermögensbezogenen Steuern stammt (2,7 % des Gesamtsteueraufkommens³⁷). In den USA, Großbritannien oder Kanada beträgt dieser Anteil über 10 %, im OECD-Durchschnitt immerhin noch 5,5 %. Würde Deutschland ein Einkommen aus vermögensbezogener Besteuerung des OECD-Durchschnitts generieren, ergäben sich für den Fiskus jährliche Steuermehreinnahmen von über 30 Milliarden Euro.

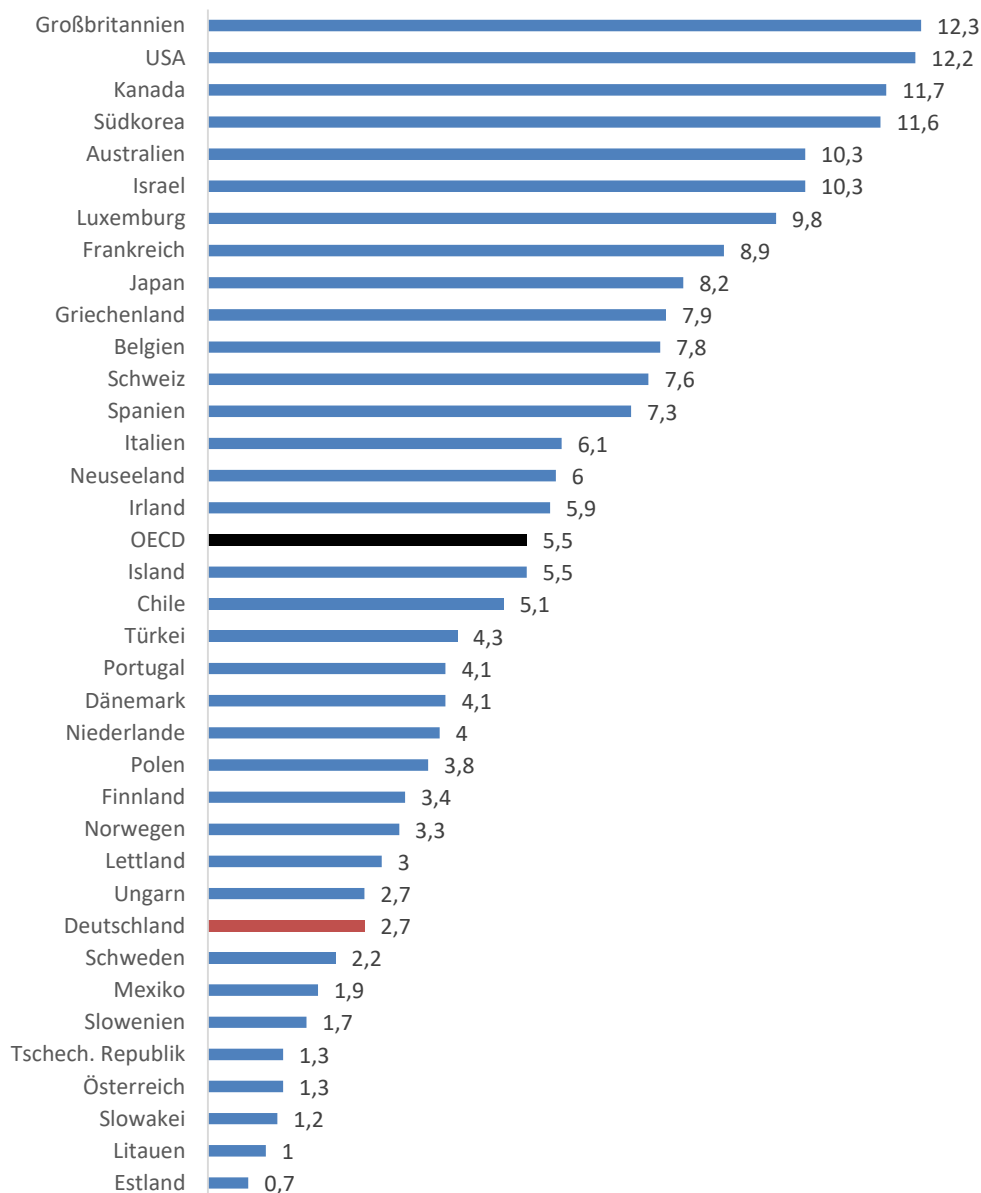
In der längerfristigen Perspektive ist der Anteil vermögensbezogener Steuereinnahmen zum Gesamtsteuereinkommen in Deutschland zurückgegangen. In anderen Staaten ist dieser Anteil hingegen gestiegen, d. h., sie nehmen Vermögende bei der Finanzierung des Gemeinwohls stärker in die Verantwortung. In Deutschland ist das Gegenteil der Fall.

Eine zentrale Forderung der Gewerkschaften ist u. a. die (Wieder-)Erhebung der Vermögensteuer und deren progressive 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. Auch andere Steuern auf Vermögen, wie auf Erbschaften und Schenkungen, können grundsätzlich zu einem Abbau der Ungleichheit führen. Wie ein gerechtes Steuersystem aussehen kann, hat der DGB in seinen steuerpolitischen Eckpunkten hinlänglich dargestellt.³⁸

³⁷ Die OECD berücksichtigt bei ihren Berechnungen des Gesamtsteueraufkommens die Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitnehmer/-innen und Arbeitgeber.

³⁸ Vgl. DGB (2017).

Abb. 7.12: Steueraufkommen durch Vermögensbesteuerung in OECD-Staaten im Jahr 2018



in Prozent am Gesamtaufkommen

Quelle: OECD, Revenue Statistics 2020.

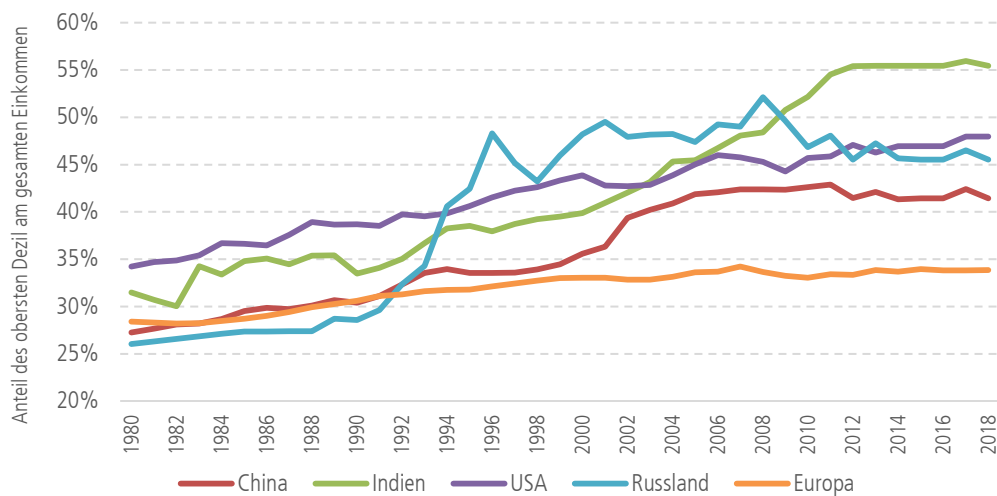
- Seit 2000 hat sich das Gesamtvermögen in Deutschland verdoppelt.
- Diese Vermögen sind aber sehr ungleich verteilt.
- Fast die Hälfte der Bevölkerung besitzt netto kein Vermögen oder hat gar Schulden, während das reichste 1 % fast ein Drittel des Vermögens bei sich versammelt.
- Die individuelle Vermögenssituation ist stark von der beruflichen, sozialen und schulischen Situation sowie dem Alter abhängig.
- In Deutschland leben sehr viele superreiche Personen.
- Die Steuereinnahmen auf Vermögen sind in Deutschland sehr gering.

Exkurs: Thomas Pikettys neues Buch „Kapital und Ideologie“

Schon 2013 hat der französische Ökonom Thomas Piketty mit seinem Bestseller „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ eine intensive Diskussion um die Verteilung des Reichtums unserer Gesellschaft angestoßen. Nun hat er seine Untersuchungen im neuen Buch „Kapital und Ideologie“ weiterentwickelt. In diesem Werk stellt Piketty die grundlegenden Ideen der Gesellschaften über ihre Machtverhältnisse dar. Seine zentrale These: Jede Gesellschaft hat eine eigene Rechtfertigung der ihr inwohnenden Ungleichheit. Und seine Untersuchungen zeigen erneut, dass sich die Ungleichheit seit 1980 erhöht hat (siehe Abbildung 1).

In Europa macht Piketty heute das Eigentum als den grundlegenden sozialen Gedanken aus. Diese Ideologie, er nennt sie „Proprietarismus“, dient als strukturierendes Moment der Gesellschaft. „Die moderne Ungleichheit ist gerecht und angemessen, da sie sich aus einem freien gewähltem Verfahren ergibt“, erklärt Piketty in der Einleitung des 1.300 Seiten dicken Wälzers. Dieses Verfahren beruhe auf dem Gedanken, dass alle Individuen gleichermaßen Chancen auf dem Markt haben und zudem auch vom Wohlstand, den die Reichsten produzieren, selber profitieren. Mit dieser Argumentation ergänzt er sein bisheriges Werk: Eigentum ist nicht mehr nur ökonomischer Sachverhalt, sondern auch ideologischer.

Damit ist es auch sinnvoll, eine Umverteilung zu fordern. Die Forderung allein hat schon das Potential diese Verhältnisse zu beeinflussen, da sie herrschende Ideologie angreift. Diese Haltung bewahrheitet sich, wenn man sieht, wie breit seine Ideen medial aufgenommen werden: Über den Vorstoß, allgemein 120.000 Euro an Alle „zu vererben“, wenn sie das 25. Lebensjahr erreichen haben, haben alle Wirtschaft-Ressorts großer Zeitungen diskutiert. Pikettys Ansicht nach könnte man mit einer drastischen Erhöhung der Erbschaftssteuer, die dann an jüngere Generationen in Form der immensen Starthilfe ins Berufsleben weitergegeben wird, für Chancengleichheit sorgen und zudem Ungleichheit abbauen. Auch seine Forderung nach Erhöhung der Vermögenssteuer wurde von viele Experten diskutiert.



Quelle: piketty.pse.ens.fr/ideology

Sein Buch möchte er als Erwiderung auf die breiten Reaktionen zu „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ verstehen. Konservative und Liberale kritisierten zunächst Pikettys Schlussfolgerungen aus dem umfassenden empirischen Material und später auch die Daten selbst. Überall auf der Welt findet Piketty in verschiedenen Epochen Ungleichheit, die immer Teil des historischen Kräfteverhältnisses ist. Der Kapitalismus verringert die Ungleichheit nicht, so wie viele Wirtschaftsliberale annehmen, sondern bringt sie durch die eigenen Gesetze hervor. Piketty ist zum Ideologiekritiker geworden. Der Fokus liegt nicht mehr nur auf dem Kapital als Gegensatz zur Arbeit, sondern auf den Ideen zur Einrichtung der Gesellschaft. Pikettys Kritik bleibt im Kern auf fehlende Mitbestimmung gerichtet. Nicht ohne Grund nennt er seinen Gegenentwurf „partizipativen Sozialismus“, was ein Mitspracherecht aller Akteure voraussetzt. Gewerkschaften setzen dies in der Sozialpartnerschaft schon heute um. Damit liefert Piketty weitere Argumente für gewerkschaftliche Praxis.

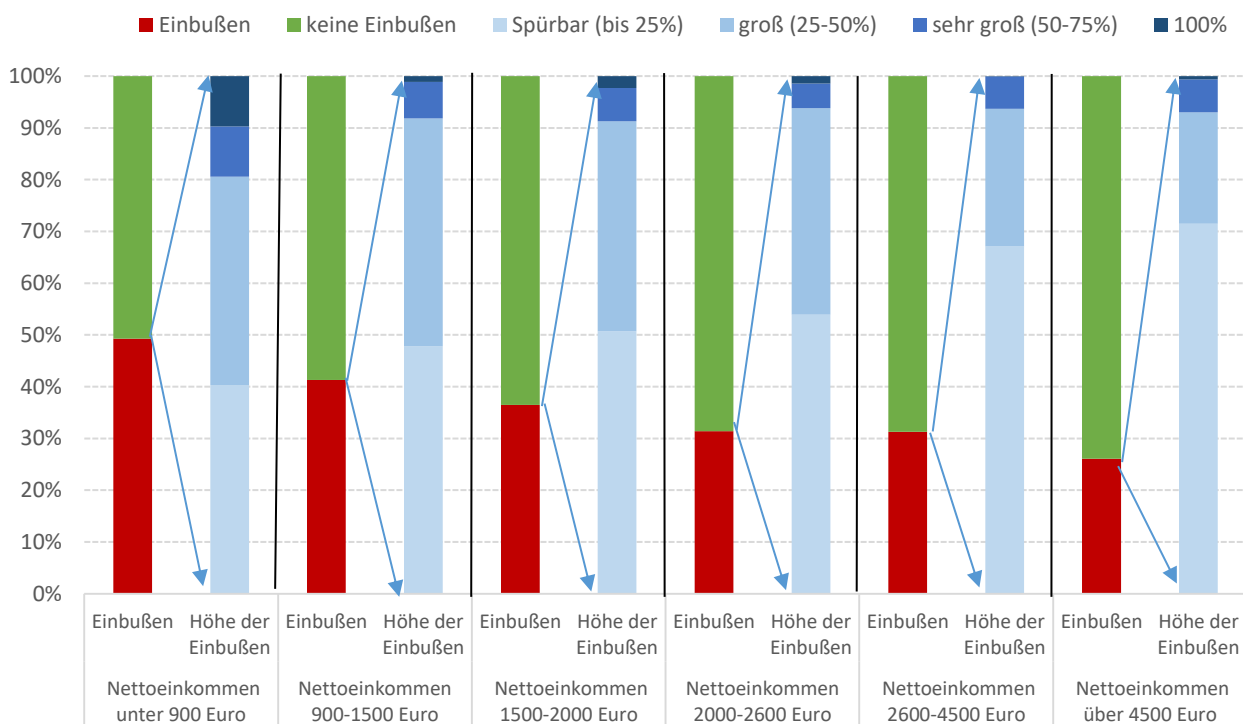
8 Corona als Verstärker sozialer Ungleichheit

Corona hat unser Leben innerhalb kürzester Zeit auf den Kopf gestellt. Bereits jetzt lässt sich festhalten, dass die wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Krise immens sind. Corona ist zwar nicht die Ursache für bestehende Ungleichheiten, dennoch ist die aktuelle Pandemie ein Verstärker sozialer Verwerfungen. Während viele um ihren Arbeitsplatz bangen oder in Kurzarbeit mit viel weniger Geld über die Runden kommen müssen, leben andere nach wie vor in großem Reichtum. Ungleichheit drückt sich hierbei nicht nur in unterschiedlichen Einkommens- und Vermögenssituationen aus, sondern auch beim unterschiedlichen Zugang zur Gesundheitsversorgung und Bildung oder bei den Wohnverhältnissen.

1. Corona und Einkommen

Dass nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung, sondern auch die soziale Gerechtigkeit zentral in der Krisenbewältigung sei, ist eine wesentliche Erkenntnis einer Studie des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung. Darin wurde untersucht, welche Einkommensverluste Beschäftigte durch die Corona-Pandemie erleiden mussten. Das Ergebnis: Die Krise verschärft bestehende soziale Ungleichheiten, da sie vor allem jene trifft, die schon in den letzten Jahren gesellschaftlich schlechter dastanden.

Abb. 8.1: Finanzielle Einbußen in der Corona-Krise



Quelle: WSI Verteilungsbericht 2020.

Rund 32 % der Befragten gaben an, dass sie wegen der Corona-Pandemie Einkommenseinbußen hinnehmen mussten, sei es durch Arbeitslosigkeit, Reduzierung der Arbeitszeit oder Kurzarbeit. Nicht alle sind jedoch gleich von dieser finanziellen Verschlechterung betroffen. So müssen vor allem Haushalte mit niedrigem Einkommen häufiger Verdiensteinbußen erleiden als höhere Einkommen. Knapp 50 % der Haushalte mit einem monatlichen

Nettoeinkommen von weniger als 900 Euro verzeichneten während der Corona-Krise Einkommensrückgänge (siehe Abb. 8.1). Hier sind vor allem geringfügig Beschäftigte betroffen. Doch damit nicht genug: Auch ist die Höhe der Einbußen bei niedrigen Einkommen relativ betrachtet gravierender als bei Gutverdienern. Es lässt sich festhalten: je höher die Einkommen, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit und gegebenenfalls das Ausmaß, finanzielle Einbußen verkraften zu müssen. Die Zahlen belegen erneut, dass sich im Zuge der Corona-Krise materielle Ungleichheiten verschärfen.

Die gewerkschaftliche Organisation hingegen hat eine absichernde Wirkung. Beschäftigte in Betrieben mit Tarifvertrag beklagen seltener Verluste. Indes sind Gehaltseinbußen häufig mit prekären Beschäftigungsverhältnissen verknüpft. Die geringfügig oder befristet Beschäftigten und LeiharbeiterInnen sind schlechter gestellt als reguläre Angestellte. Das liegt auch an den betroffenen Branchen. Beschäftigte im Gastgewerbe, die vergleichsweise oft prekär beschäftigt sind, mussten im Durchschnitt hohe Einkommensverluste verkraften. Auch im Produzierenden und Verarbeitenden Gewerbe sind die Einkommenseinbußen hoch, aber häufig verzögert aufgetreten. Sie sind meist erst im Sommer 2020 bemerkbar gewesen.

Auch eine Untersuchung der Deutschen Bundesbank³⁹ kommt zu ähnlichen Ergebnissen. Demnach erlitten mehr als 40 % der Befragten Einkommenseinschnitte aufgrund der Krise. Viele davon rechnen mit zum Teil erheblichen Verlusten von bis zu 500 Euro monatlich über die kommenden 12 Monate. Dies hat zwangsläufig auch Auswirkungen auf das Konsumverhalten. So geben die Befragten an, dass sie im Durchschnitt weniger ausgeben werden. Die Vorsichtshaltung beim Konsum ist, weniger überraschend, umso ausgeprägter desto größer die erwarteten Einbußen beim Einkommen. Zugleich gaben die Befragten an, eine unerwartete Einmalzahlung, zum Beispiel durch Ausgabe von sogenannten Konsumscheinen, größtenteils direkt wieder in den Wirtschaftskreislauf geben zu wollen. Ein solches Instrument der Kaufkraftbelebung könnte somit unmittelbar und gezielt die Wirtschaft stabilisieren und folglich zu der Belebung der heimischen Produktion und Dienstleistungen beitragen.

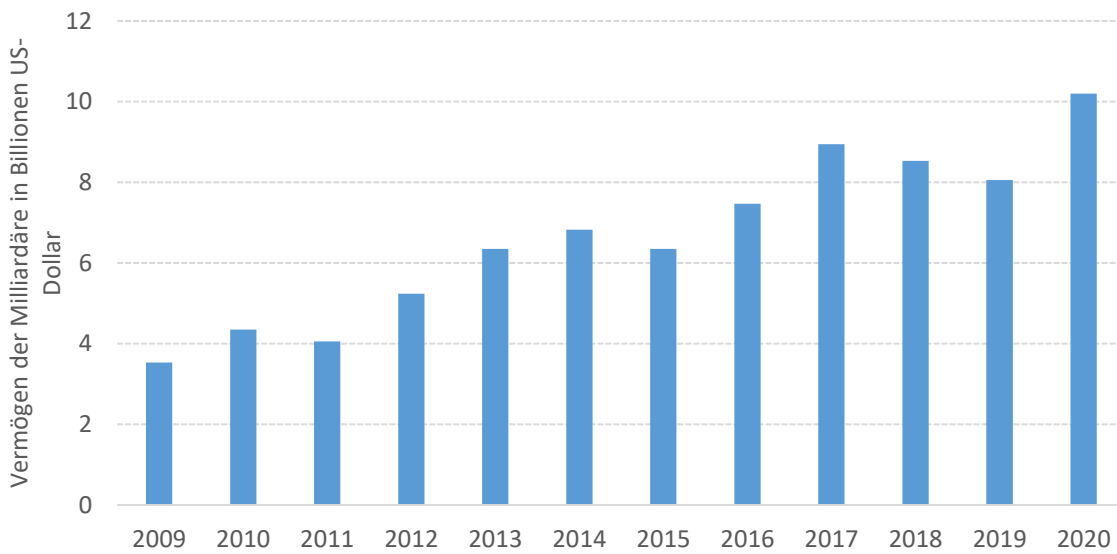
Die Entwicklung der Einkommen führt zweifelsohne zu einer Verschärfung der Armut, hierzulande aber auch weltweit. So steigt das globale Armutsrisiko aufgrund von Corona. Die UN schätzt, dass zusätzlich bis zu einer halben Milliarde Menschen, gleichbedeutend mit 8 % der Weltbevölkerung, nun in Armut leben müssen. Dies bedeutet, dass die globale Armut erstmals seit den frühen 1990er Jahren wieder ansteigt und die Armutsbekämpfung aufgrund dessen um ein Jahrzehnt zurückgeworfen wird. Gleichwohl diese Entwicklung vornehmlich Staaten des globalen Südens trifft, macht die Armut auch vor Europa keinen Halt.

2. Corona und Vermögen

Verlässliche Zahlen, wie die Krise auf die Ungleichheit der Vermögen wirkt, wird es erst in einigen Jahren geben. Aber so viel lässt sich bereits jetzt sagen: Auch in der Krise gibt es Gewinner. Während viele Unternehmen ihre finanzielle Existenzgrundlage verlieren, gibt es auf der anderen Seite Betriebe, vor allem die der digitalen Welt, die zunehmend in oder an der weltweiten Pandemie profitieren. Allein der Chef von Amazon, Jeff Bezos, ist in der Corona-Krise um 24 Milliarden Euro reicher geworden. Weltweit ist die Anzahl der Milliardäre und deren Vermögen im Jahr 2020 auf einen Allzeithoch gesprungen. Über 10 Billionen US-Dollar gehören den Reichsten der Reichen (siehe Abb. 8.2).

³⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank, 2020.

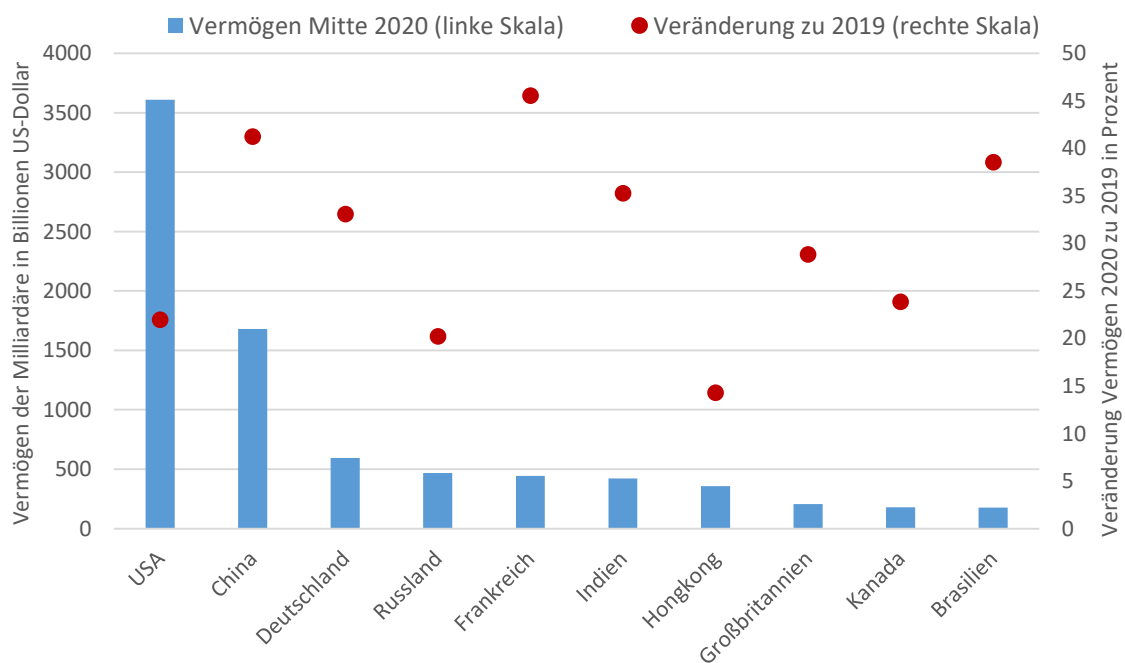
Abb. 8.2: Weltweite Vermögen der Milliardäre seit 2009



Quelle: UBS Billionaires Report 2020.

Das meiste Vermögen der Milliardäre ist in den USA zu finden. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland den dritten Platz. Rund 600 Milliarden Euro dürfen die Reichsten der hiesigen Gesellschaft ihr Eigen nennen. Das bedeutet ein Plus von einem Drittel im Vergleich zum Vorjahr und das trotz oder vielmehr wegen Corona.

Abb. 8.3: Vermögen der Milliardäre in verschiedenen Ländern im Jahr 2020



Quelle: UBS Billionaires Report 2020; eigene Berechnungen.

Die internationalen Finanz- und Kapitalmärkte brachen zwar Anfang der Krise erheblich ein, doch konnten diese Werte seitdem wieder Kursgewinne verbuchen und schossen gar in Teilen über das Vorkrisenniveau hinaus. Institutionelle Investoren, wie Hedgefonds, haben zudem die Gunst der Stunde genutzt, um zu günstigen Preisen weitere Wertpapiere zuzukaufen. Auch diese Entwicklungen an den Kapitalmärkten verstärken die ungleichen Entwicklungen. Sparer und Kleinanleger schauen hingegen in die Röhre, ganz zu schweigen von denjenigen, die finanziell ohnehin kaum über die Runden kommen und nicht die Möglichkeit haben, etwas anzusparen oder Aktienportefeuilles aufzubauen. Corona führt somit zwangsläufig zu einer Verstärkung der Ungleichheit bei den Vermögen bei ohnehin bereits vorher bestehender großen Vermögenskonzentration in Deutschland.

3. Corona und Gesundheit

Auch bei der Gesundheitsversorgung gibt es eine sehr starke soziale Komponente. In der ersten Phase der Pandemie im Frühjahr 2020 waren es vorwiegend Gutverdiener und Wohlhabende, die mit dem neuartigen Corona-Virus in Kontakt getreten sind. Denn sie waren es verstärkt, die sich im Skiurlaub und auf Auslandsreisen ansteckten. Dieses Bild änderte sich jedoch im Laufe der Gesundheitskrise.⁴⁰ So werden finanziell schwache Personen öfter krank und die Wahrscheinlichkeit eines schwerwiegenden Verlaufs der Krankheit ist bei ihnen höher als bei Gutverdienern.⁴¹ Jene Personen arbeiten und leben öfter in engen Räumen, gehen Berufen nach, in denen sie häufiger sozialen Kontakten ausgesetzt sind. All dies erhöht das Infektionsrisiko. Auch die Möglichkeiten ins Homeoffice zu wechseln, haben die meisten nicht. So konnten 40 % der Beschäftigten mit einem hohen Schulabschluss hierzulande mobil oder von zuhause arbeiten, während es für diejenigen mit niedrigem Schulabschluss und im Durchschnitt geringeren Löhnen lediglich in 6 % der Fälle möglich war. Zudem haben finanziell Schwächere eine schlechtere Gesundheitsversorgung, geringere finanzielle Möglichkeiten, eine gesunde Ernährung und Lebensweise zu verfolgen. Auch die Angst um den Arbeitsplatz und damit ein zu „spätes Ernstnehmen“ der Symptome spielt hierbei sicherlich eine entscheidende Rolle.

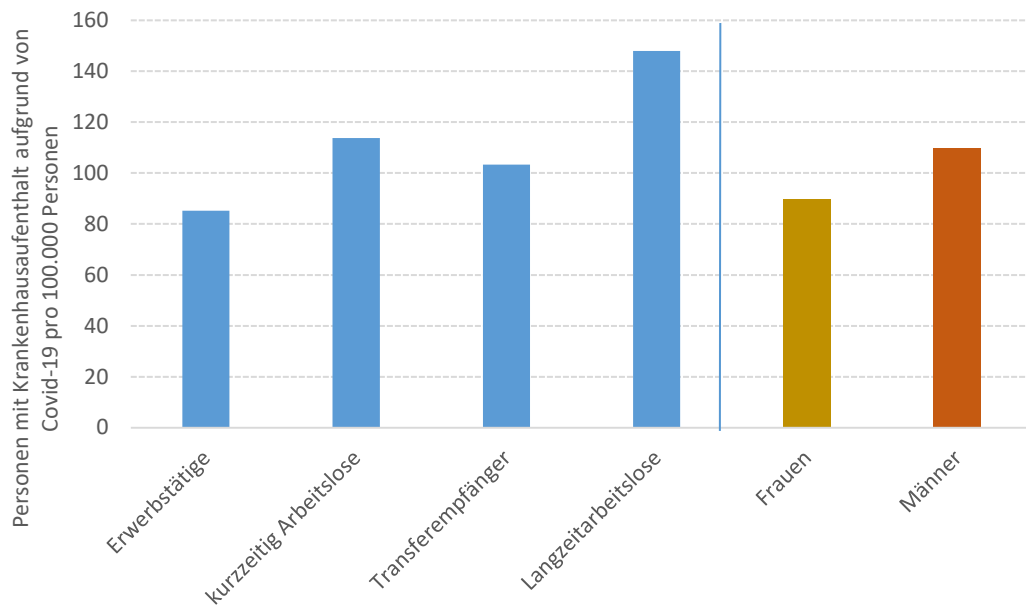
Auch der Erwerbsstatus, welcher als Indikator für die Höhe des Einkommens herangezogen werden kann, dient als Erklärungsfaktor für die Wahrscheinlichkeit einer ernsthaften Erkrankung mit Corona. So sind vor allem Langzeitarbeitslose fast doppelt so hohen Risiken einer ernsthaften Erkrankung mit Krankenhausaufenthalt ausgesetzt als Erwerbstätige. So mussten in der Phase bis Anfang des Sommers von 100.000 Langzeitarbeitslosen etwa 150 Personen ins Krankenhaus aufgenommen werden, während es bei Erwerbstätigen knapp über 80 Personen waren (vgl. Abb. 8.4). Auch kurzfristig Arbeitslose und Empfänger von unterstützenden Leistungen weisen ein höheres Risiko auf. Die Zahlen zeigen eindeutig, dass Corona nicht alle gleich trifft, sondern entscheidend vom Geldbeutel abhängt. Wer sich eine gute Gesundheitsversorgung leisten kann, eine geräumige Wohnung oder gar Haus samt Garten besitzt und dann auch noch von zuhause aus arbeiten kann, hat statistisch betrachtet ein geringeres Risiko, an Corona zu erkranken.

Finanzielle Sorgen belasten oft auch die Psyche. Angehörige eines Hausstandes erleben innerhalb der Familie statistisch öfter körperliche Gewalt, in denen Familienmitglieder akute finanzielle Sorgen haben oder von Arbeitslosigkeit betroffen sind.

⁴⁰ Vgl. Plümper, Neumayer (2020).

⁴¹ Vgl. Wachtler et al. (2020) für einen umfassenden Literaturüberblick.

Abb. 8.4: Häufigkeit der Krankenhausaufenthalte aufgrund von Corona



Anm.: Untersuchungszeitraum 01.01.2020 bis 04.06.2020.

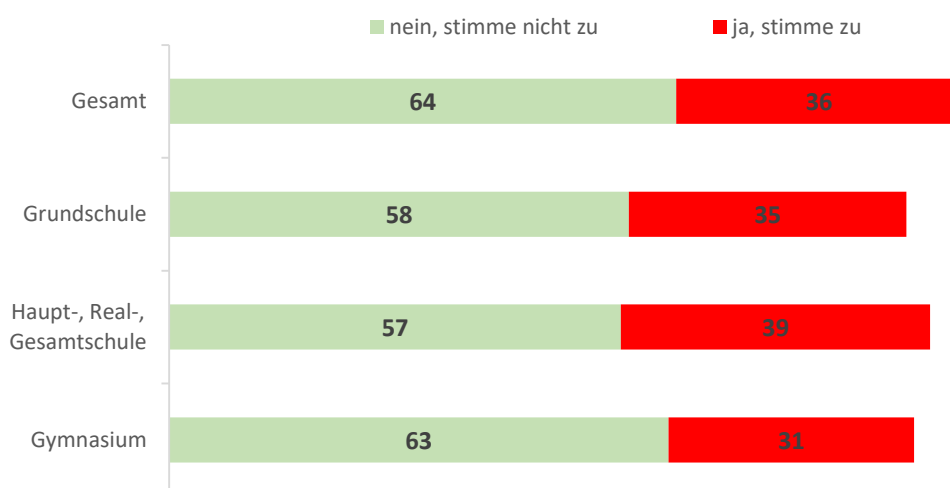
Quelle: Universität Düsseldorf; AOK Rheinland/Hamburg.

4. Corona und Bildung

Wochenlang konnten Kinder in der Corona-Krise Kitas und Schulen nicht besuchen. Trotz Schulöffnung haben viele Kinder nur wenige Stunden pro Woche Unterricht. Familien standen und stehen durch geschlossene Bildungs- und Betreuungseinrichtungen vor großen Problemen. Am stärksten sind jene Menschen und Familien betroffen, die sozial und finanziell schlechter gestellt sind. Kinder und Jugendliche aus benachteiligten Familien sowie jene, die einen sonderpädagogischen Förderbedarf haben oder deren Familiensprache nicht Deutsch ist, traf die längere Schulabstinenz im Frühjahr 2020 doppelt hart. Ihnen fehlten die kontinuierliche Förderung, mentale Unterstützung, verlässliche Strukturen und Bezugspersonen sowie die gemeinsame Mittagsversorgung. Schulen haben die Aufgabe, den Bildungserfolg von der sozialen Herkunft zu entkoppeln. Doch was bereits vor der Corona-Krise die Achillesferse unseres Bildungssystems war, wird während und nach der Krise umso schwerer. Die Corona-Krise wird die soziale Schieflage in unserem Land noch weiter befördern.

So gehen mehr als ein Drittel aller Lehrerinnen und Lehrer davon aus, dass im Zuge der Corona-Krise deutliche Lernrückstände bei den Schülerinnen und Schüler entstehen (siehe Abb. 8.5). Diese Lernrückstände fallen bei bereits Lernschwächeren besonders stark aus, mit Folgen für das weitere Schul- und spätere Arbeitsleben. Der coronabedingte Wegfall des Präsenzunterrichts führt somit zu weiteren sozialen Ungleichgewichten. Corona verstärkt die bereits vor der Krise bestehenden Bildungsungerechtigkeiten.

Abb. 8.5: Befürchtete Lernrückstände durch Lockdown

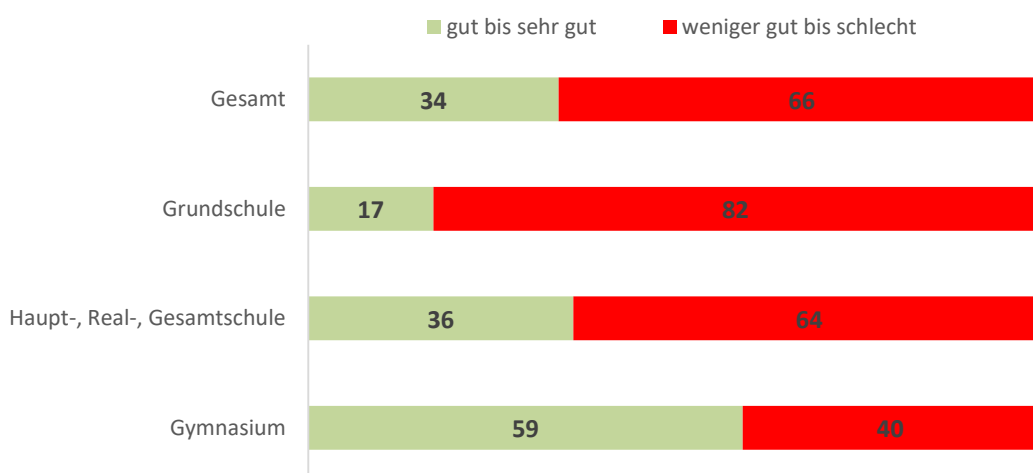


Differenz zu 100%: keine Angaben/weiß nicht

Quelle: Das Deutsche Schulbarometer Spezial 04/2020.

Es bedarf großer Anstrengungen für deren gezielte Förderung, damit sich die soziale Schere im Schulsystem nicht noch weiter öffnet. Voraussetzung für diese Arbeit ist, dass Schulen angemessen ausgestattet sind und die Lehrkräfte wie auch alle anderen Fachkräfte an Schulen gute Rahmenbedingungen vorfinden. Doch die Digitalisierung an deutschen Schulen kommt nur sehr schleppend voran. So geben lediglich 34 % der Lehrerinnen und Lehrer an, dass die Ausstattung mit digitalen Medien und Infrastruktur an ihren Schule sich als gut oder sehr gut darstellt. An Gymnasien sieht die Situation besser aus, besonders schlecht ist diese an Grundschulen (Abb. 8.6). Auch die Arbeitsvoraussetzungen für Homeschooling, was die Ausstattung mit Computern, Druckern, Zugang zum Internet, ein eigenes Zimmer samt Schreibtisch angeht, sind recht unterschiedlich. Hinzu kommen auch unterschiedliche Möglichkeiten der Eltern, oftmals auch aus zeitlichen Gründen, ihre Kinder bei der Bearbeitung schulischer Aufgaben zu unterstützen.

Abb. 8.6: Ausstattung mit digitalen Medien an deutschen Schulen



Differenz zu 100 %: keine Angaben/weiß nicht

Quelle: Das Deutsche Schulbarometer Spezial 04/2020.

5. Corona und Wohnen

Die COVID-19-Pandemie hat verdeutlicht, wie wichtig das eigene Zuhause ist. Homeschooling, Homeoffice, geschlossene Restaurants, Sport- und Freizeiteinrichtungen führten dazu, dass viele Menschen sehr viel mehr Zeit in ihrer Wohnung oder ihrem Haus verbrachten als jemals zuvor. Viele lernten ihren Balkon oder ihren Garten zu schätzen oder spürten die Enge einer Dreizimmerwohnung mit zwei Kindern stärker als vor der Pandemie. Die Wohnverhältnisse waren ein entscheidender Faktor dafür, ob die Menschen relativ entspannt oder stark belastet durch die Monate des Lockdowns kamen. Darüber hinaus sind beengte Wohnverhältnisse ein Risikofaktor, sich mit dem Coronavirus anzustecken.

Auf den Immobilienmarkt hatten die Pandemie und ihre wirtschaftlichen Folgen entgegen einiger Prognosen keine gravierenden Auswirkungen. Der Trend der letzten Jahre setzte sich ungebrochen fort. Laut dem Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) stiegen die Preise für Wohnimmobilien im 3. Quartal 2020 um 7,1 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Die Neuvertragsmieten stiegen im selben Zeitraum um 3,4 %. Eine leichte „Corona-Delle“ ist bei der Preisentwicklung von Gewerbeimmobilien zu verzeichnen.

Ein weiterer Trend, der sich durch Corona offenbar verstärkt, sind die vergleichsweise geringen Preissteigerungen in den Metropolen. Durch die starken Anstiege der letzten Jahre sind hier die Potentiale nach oben nicht mehr so groß. Zudem zeigen regulatorische Maßnahmen wie der Berliner Mietendeckelung Wirkung. Grundsätzlich aber zeigt sich, dass immer mehr Menschen ins Umland der Metropolen ziehen. Dieser Faktor wird durch Corona verstärkt und der Druck auf das Umland der Metropolen, zumindest auf jene Gebiete mit guter Anbindung, Kultur- und Bildungseinrichtungen, wird weiter steigen. Schon in den letzten vier Jahren haben sich die Bau- und Landpreise beispielsweise rund um Berlin verdoppelt.

Gerade durch diese weitgehend ungebrochenen Trends trägt der Wohnbereich zur Verschärfung der Ungleichheit bei. Denn während viele Menschen durch Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit oder wegbrechende Aufträge in der Corona-Krise enorme Einkommenseinbußen hinnehmen mussten, blieben ihre Mieten, Immobilienkreditraten, Betriebs- und Heizkosten weiterhin auf sehr hohem Niveau. Es braucht deshalb eine Bauoffensive für preisgünstige Wohnungen, ein Fördersystem das verhindert, dass Sozialwohnungen nach wenigen Jahren aus der Bindung fallen, einen Mietestopp in angespannten Wohnungsmärkten und weitere politische Maßnahmen.

Obwohl seit Jahren klar ist, dass bezahlbarer Wohnraum fehlt, wird der Mangel an Sozialwohnungen in Deutschland immer schlimmer: Etwa 8,5 Millionen Mieterhaushalte in Deutschland sind armutsgefährdet und somit auf eine preisgünstige Wohnung angewiesen. Das sind rund zehn Prozent mehr als 2012. Sozialwohnungen sind Haushalten mit geringem Einkommen vorbehalten. Das Problem: Ihr Bestand hat sich von knapp 3 Millionen Wohnungen 1990 auf 1,8 Millionen Ende 2018 verringert. 2019 wurden nur rund 25.000 neu gebaute Sozialwohnungen gefördert und damit deutlich weniger als im gleichen Jahr den zeitlich befristeten Status als „Sozialwohnung“ verloren haben. Der Bestand nimmt also weiter ab.

9 Politische Handlungsfelder

Der DGB Verteilungsbericht 2021 belegt: Die Ungleichheit ist in Deutschland sehr groß. Dies schadet Gesellschaft, Wirtschaft und dem sozialen Zusammenhalt gleichermaßen. Die Gründe für die schiefe Verteilung liegen auf der Hand. Ungleichheit ist kein Naturgesetz, sondern Folge jahrelanger Umverteilung von unten nach oben. Die Bekämpfung der Ungleichheit ist eine der zentralen Fragen unserer Zeit. Hier ist vor allem die Politik gefragt. Ansatzpunkte, wie sich die Verteilung gerechter gestalten lässt, gibt es viele.

1. Gute Einkommensentwicklung verstetigen

Grundsätzlich bedarf es 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. In den vergangenen Jahren bis zum Ausbruch der Corona-Krise hat sich die Einkommenssituation der Beschäftigten durch reale Lohnzuwächse verbessert. Doch Lohnzuwächse fallen nicht einfach vom Himmel. Sie sind meist Folge der Tarifverhandlungen von Gewerkschaften und den Arbeitgebern. Doch in den letzten Jahren ging die Zahl der Tarifverträge immer weiter zurück. Das muss sich ändern. Die Arbeitgeber sind in der Pflicht, ihrer Verantwortung für Millionen Beschäftigte in Tarifverhandlungen nachzukommen. Sie dürfen sich dieser Verantwortung nicht durch Mitgliedschaften in Arbeitgeberverbänden „ohne Tarifbindung“ oder durch Austritt aus Arbeitgeberverbänden entziehen.

2. Tarifbindung erhöhen – Mitbestimmung gewährleisten

Gewerkschaftlich organisierte Beschäftigte haben mehr in der Lohntüte als Nicht-Gewerkschaftsmitglieder. Tarifverträge müssen auch zukünftig die Arbeits- und Entgeltbedingungen regeln und hinreichenden Schutz für die Beschäftigten schaffen. Deshalb geht es darum, die Tarifbindung und die Flächentarife weiter auszubauen.

Zur Stärkung der Tarifbindung 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. Die Blockademöglichkeit der Arbeitgeber im Tarifausschuss ist deshalb abzuschaffen.

Zur Stärkung der Tarifbindung gehört ebenso die Zulässigkeit von Vorteilsregelungen für Gewerkschaftsmitglieder in Tarifverträgen, die gesetzlich festgeschrieben werden sollte, eine Verbesserung der Zugangsrechte von Gewerkschaften sowie die Stärkung der betrieblichen Mitbestimmung und die Einführung eines Verbandsklagerechts für Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände, um eben diese Regelungen sicherzustellen.

Bei der Vergabe öffentlicher Aufträge sind der Bund, die Länder und die Kommunen an die tariflichen Entgeltsätze der einschlägigen Tarifverträge zu binden. So dass öffentliche Aufträge nur an Unternehmen vergeben werden dürfen, die tariftreu sind und Entgelte zahlen, die in den jeweiligen Tarifverträgen vorgesehen sind. Gleiches gilt für öffentliche Zuwendungen.

Tarifbindung mit „Guter Arbeit“ ist die zentrale Gerechtigkeitsfrage unserer Zeit. Deshalb wollen wir, dass zukünftig in Deutschland und in der EU nur noch Unternehmen öffentliche Aufträge und öffentliche Fördergelder erhalten dürfen, die ihren Beschäftigten gute Arbeitsbedingungen auf Grundlage eines Tarifvertrages ermöglichen.

3. Einhaltung des Mindestlohnes und armutsfeste Ausgestaltung

Ein Meilenstein in Richtung gerechter Einkommensverteilung wurde in Deutschland mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes im Jahr 2015 gesetzt. Auch sechs Jahre nach seinem Inkrafttreten halten die positiven Effekte auf Beschäftigung, Löhne und Wirtschaft weiter an. Der Mindestlohn verbessert die Einkommenssituation von Millionen Beschäftigten, er kurbelt den Konsum an und stärkt damit die Binnenkonjunktur.

Für den DGB ist eines jedoch klar: Mit der Einführung des Mindestlohns sind nicht alle Probleme verschwunden. Erstens ist der Mindestlohn noch immer zu niedrig. Dieser muss perspektivisch auf ein existenzsicherndes Niveau erhöht werden. Zweitens haben „Gute Arbeit“ und „Gute Löhne“ längst eine europäische Dimension. Die EU braucht daher verbindliche Mindeststandards auch beim Thema Mindestlohn.

Zudem werden viele Beschäftigte noch immer von kriminellen Arbeitgebern um ihren Mindestlohn gebracht. Mindestlohnverstöße sind keine Kavaliersdelikte. Sie kommen Beschäftigten und der Allgemeinheit teuer zu stehen. Oft tricksen Arbeitgeber beispielsweise bei der Arbeitszeit – bezahlen weniger Stunden, als eigentlich gearbeitet wurde und senken so den Stundenlohn.

Eine DGB-Analyse zeigt, dass die um den Mindestlohn betrogenen Beschäftigten seit Einführung der Lohnuntergrenze im Jahr 2015 um insgesamt 14,5 Milliarden Euro geprellt wurden. Die Mindestlohnverstöße belasten ebenso die Allgemeinheit. Denn durch die vorenthaltenden Löhne und Gehälter fehlen den Sozialversicherungen und dem Fiskus erhebliche Einnahmen. Der Schaden lässt sich allein für die Sozialversicherungen auf insgesamt 8,1 Milliarden Euro seit 2015 beziffern.

Auch angesichts der demographischen Herausforderungen und der aktuellen Verwerfungen aufgrund der Corona-Krise sind das inakzeptable Einnahmeverluste für die gemeinschaftliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung sowie die Arbeitslosenversicherung. Auch Bund, Ländern und Kommunen gingen aufgrund geringerer Einnahmen aus der Einkommensteuer Milliarden verloren. So sind die Steuereinkassen um insgesamt 2,5 Milliarden Euro leerer als bei einer flächendeckenden gesetzeskonformen Bezahlung der Mindestlohnanspruchsberechtigten. Der Gesamtverlust aufgrund von Mindestlohn-Verstößen, also die Summe aus geringerer Kaufkraft, Steuerausfällen und geringeren Einzahlungen in die Sozialversicherungen, summiert sich somit seit Einführung des gesetzlichen Mindestlohns im Jahr 2015 auf über 25 Milliarden Euro.

Eins ist auch klar: Beschäftigten im Mindestlohnbereich – gerade den um den Mindestlohn Betrogenen – bleibt am Ende des Monats nichts übrig. Ersparnisse sind kaum möglich, Altersarmut vorprogrammiert. Auch deshalb muss der gesetzliche Mindestlohn zügig auf ein existenzsicherndes Niveau von 12 Euro pro Stunde angehoben werden. Gleichzeitig können Mindestlöhne aber nur das Mindeste sein – die unterste Haltelinie, unter der kein Arbeitgeber zahlen darf. Wirklich „Gute Arbeit“ gibt es hingegen nur mit Tarifvertrag. Deshalb braucht es Maßnahmen, um die Tarifbindung in Deutschland zu erhöhen.

4. Prekäre und atypische Beschäftigung zurückdrängen

Etwa ein Drittel der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ist atypisch oder prekär beschäftigt. Das Spektrum erstreckt sich von Menschen, die einen unsicheren Arbeitsplatz haben oder sich von einer Befristung zur nächsten hangeln, über diejenigen, die nur einen Minijob finden oder einen Zweitjob benötigen, bis hin zu Leiharbeitnehmern, die schnell wieder entlassen und dann – gegebenenfalls –

wieder neu angestellt werden. Nicht alle atypischen Beschäftigungen sind prekär, aber sie bergen häufig große Risiken für die Beschäftigten, nicht zuletzt, weil Mitbestimmungsrechte ausgehebelt werden. Prekäre und atypische Beschäftigung zeichnet sich durch ein erhöhtes Armutsrisiko aus, denn diese wird in der Regel schlechter bezahlt. Deshalb muss sie zurückgedrängt werden. Insbesondere junge Menschen sind von befristeten Arbeitsverträgen betroffen. Oberste Prämisse einer gerechten Arbeitsmarktpolitik sollte es sein, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu fördern. Dies erhöht den finanziellen Spielraum der Beschäftigten, ermöglicht familiäre Planungssicherheit und spült zudem mehr Einnahmen in die Steuereinkassen und Sozialversicherungssysteme. Beschäftigungsformen wie der Einsatz von Werkverträgen oder Leiharbeit als Dauerinstrument dürfen nicht diesen arbeitsmarkt- und gesellschaftspolitischen Zielen zuwiderlaufen.

5. Gender Pay Gap schließen

Die zwischen Frauen und Männern existierende Einkommenskluft muss überwunden werden. Für Frauen sind die ökonomischen und sozialen Folgen der geschlechtlichen Arbeitszeitverteilung – Einkommensverluste, eingeschränkte berufliche Perspektiven, unzureichende soziale Absicherung im Alter – schwerwiegend. Um dem entgegenzuwirken, 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. Denn gesellschaftspolitisch manifestieren sich die Konsequenzen der Verteilung bezahlter und unbezahlter Arbeit zwischen den Geschlechtern in der ungleichen Verteilung von Einkommen und Vermögen, beruflicher Positionen sowie politischer und ökonomischer Macht.

Von der Corona-Pandemie sind Frauen in besonderer Weise betroffen: durch herausfordernde Erwerbsarbeit in systemrelevanten Berufen, durch die Mehrfachbelastung in der Sorgearbeit zu Hause und durch die mit Freistellung, Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit einhergehenden Einkommenseinbußen. Soziale Berufe, in denen überwiegend Frauen tätig sind, müssen finanziell aufgewertet werden. Das ist nur konsequent, denn von guter Erziehung, Pflege, Bildung, Betreuung profitieren schließlich alle. Hier geht es um den sozialen Zusammenhalt der Gesellschaft, um gute Bildung für die zukünftigen Generationen und um Geschlechtergerechtigkeit.

6. Sozialen Abstieg und Armut im Alter verhindern – gesetzliche Rente stärken

Die Menschen in Deutschland sehen sich mit großen Zukunftssorgen konfrontiert. Dazu 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 Lücken nicht schließen. Der Wiedereinstieg in den ersten Arbeitsmarkt im Falle eines Arbeitsplatzverlustes ist besonders für ältere Arbeitssuchende sehr schwer. Zudem ist eine Vielzahl von Tätigkeiten den älteren Menschen in unserer Gesellschaft körperlich nicht zumutbar. Wer wegen Teilzeitarbeit und schlechter Entlohnung wenig verdient, hat auch wenig Rente. Geringe Renten treffen ganz besonders Frauen, aber auch Solo-Selbstständige.

Zumindest bis 2025 ist das Rentenniveau auf 48 Prozent verbindlich stabilisiert. Das reicht aber natürlich nicht. Jetzt muss die gesetzliche Rente auch langfristig gestärkt werden. Dabei geht es nicht nur darum, das Rentenniveau zu stabilisieren und im weiteren Schritt wieder anzuheben. Es geht auch darum, den Sozialausgleich zu stärken und Lücken bei den Übergängen in die Rente zu schließen. Klar

ist auch, dass die Regelaltersgrenze nicht steigen darf. Wir benötigen soziale und abgesicherte Übergänge in den Ruhestand, altersgerechte Arbeitsplätze und eine bessere Absicherung bei Erwerbsminderung. Die einseitige Belastung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ist für die große Mehrheit der Versicherten nicht zu stemmen. Sie sehen sich von den immer größer werdenden Sicherungslücken bei der gesetzlichen Rente bedroht.

Aufsetzend auf einer so gestärkten gesetzlichen Rente müssen die Arbeitgeber zusätzlich eine ordentliche betriebliche Altersvorsorge anbieten. 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.

7. Steuergerechtigkeit schaffen

Hierzulande werden hohe Vermögen und Einkommen so stark verschont wie fast nirgendwo. 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 Wiedererhebung der Vermögensteuer, einer wirkungsvollen Erbschaftsteuer sowie einer gerechten Einkommensteuer. Zudem müssen Unternehmensgewinne effektiver besteuert werden.

Die seit dem Jahr 1997 ausgesetzte Vermögensteuer könnte ohne weiteres wieder erhoben werden. Doch bisher hat sich keine Regierung dazu durchringen können. Die Erbschaftsteuer wird dem Anspruch eines verteilungsgerechten Instruments nicht gerecht. Die ungleiche Vermögensverteilung wird durch Erbschaften verschärft, weil die aktuelle Rechtslage es ermöglicht, große Vermögen durch die Verschonung von Betriebsvermögen und mehrfache Freibetragsgewährung steuerfrei zu übertragen. 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 Steuereinnahmen in Milliardenhöhe 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.

8. Steuerhinterziehung bekämpfen - Steuerschlupflöcher stopfen

Steuerflucht ist insbesondere ein Mittel der Superreichen. Steuerhinterziehung muss vehement bekämpft werden. Die Unterschlagung von Steuern ist kein Kavaliersdelikt. Auch wenn Reiche Millionen spenden und Stiftungen gründen, deren gesellschaftlicher Nutzen oft mehr als fraglich ist, bleiben sie in der Pflicht, ihren steuerlichen Beitrag zum Gemeinwesen zu leisten. Denn ein intaktes Gemeinwesen ermöglicht ihnen das Reichwerden durch funktionsfähige Institutionen und Infrastrukturen. Harte Bestrafung von Hinterziehungsdelikten, eine bessere Zusammenarbeit der Steuerbehörden 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. Möglichkeiten der Unternehmenssteuergestaltung. 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 oder werden Stiftungen offensichtlich als Konstrukt zur Steuervermeidung missbraucht, muss rechtlich gegen sie vorgegangen werden.

9. Investitionslücke schließen, gleichwertige Lebensverhältnisse schaffen und Daseinsvorsorge sichern

Durch großzügige Steuergeschenke für Reiche hat sich der Staat seiner fiskalischen Handlungsfähigkeit beraubt. Es werden 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.

Seit 2020 gilt die Schuldenbremse auch für die Bundesländer. Doch zehn Jahre nach Einführung wird immer klarer, dass die Schuldenbremse ein Fehler war. Durch fehlende öffentliche Investitionen in die Zukunft verschärfen sich die bestehenden Ungleichheiten und der sozialökologische Umbau Deutschlands wird gefährdet. Es ist daher Zeit, die Schuldenbremse abzuschaffen. Zumindest müssen aber alle vorhandenen Spielräume für öffentliche Investitionen genutzt werden.

In kaum einem anderen Industrieland sind die Lebensbedingungen zwischen den Regionen so unterschiedlich wie in Deutschland. Jede fünfte Region hierzulande ist aktuell wirtschaftlich, demografisch und infrastrukturell abgehängt oder droht zurückzufallen. Der Kreis der abgehängten Gebiete beschränkt sich dabei nicht auf ländliche Regionen in Ostdeutschland, sondern umfasst beispielsweise auch ehemalige westdeutsche Industrie-Hochburgen im Ruhrgebiet oder im Saarland. Dabei ist die Schaffung gleichwertiger Lebensverhältnisse in allen deutschen Regionen sogar grundgesetzlich geboten. Viele Kommunen sind so stark verschuldet, dass ihnen überhaupt keine finanziellen Handlungsspielräume bei der Realisierung von eigenen Infrastrukturprojekten bleiben. Die betroffenen Regionen brauchen Unterstützung, damit sich die Lebensbedingungen wieder verbessern und neue, gute Arbeitsplätze entstehen. Es braucht einen Altschuldentilgungsfonds, über den Bund und Länder den überschuldeten Kommunen Schuldenlasten abnehmen, um ihnen Luft zum Atmen zu geben. Außerdem sollte eine neue „Gemeinschaftsaufgabe regionale Daseinsvorsorge“ geschaffen werden, die gezielt in die soziale, medizinische und kulturelle Infrastruktur im strukturschwachen ländlichen Raum investiert.

Privatisierungen und Öffentlich-Private Partnerschaften (ÖPP) stellen in der Regel keine geeignete Handlungsalternativen dar. Neben dem Verlust politischen Gestaltungsspielraums belasten ÖPP mittelfristig die öffentlichen Haushalte meist stärker als eine direkte öffentliche Finanzierung. Erfahrungen zeigen, dass Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen nicht selten zu Preiserhöhungen, zur Verschlechterung der Arbeitsbedingungen, zum Ausschluss kleiner und mittlerer Unternehmen sowie zu schlechterer Qualität und zu geringerer Verbraucherezufriedenheit 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 und Zuwendungen dürfen nur an Unternehmen vergeben werden, die sich an Tarifverträge sowie Arbeits- und Sozialstandards halten.

10. Personalmangel im Öffentlichen Dienst beseitigen

Eine bedarfsgerechte personelle Ausstattung des öffentlichen Dienstes ist essentiell für die Funktions- und Leistungsfähigkeit von Bund, Ländern und Kommunen. Das zeigt auch die durch Corona ausgelöste Lage. Bereits in normalen Zeiten müssen viele Beschäftigte im öffentlichen Dienst regelmäßig Mehrarbeit leisten, da es an Personal mangelt. Dies betrifft nicht nur die Polizei, Ordnungs- oder Gesundheitsämter. Der öffentliche Dienst darf nach der Krise daher nicht für Einsparungen missbraucht werden. Vielmehr müssen dort personelle Aufstockungen erfolgen, wo die Personaldecken nicht den durchzuführenden Personalbedarfsanalysen genügen. Zudem muss in die Ausstattung investiert werden. Denn auch hier zeigt die Krise dringenden Handlungsbedarf auf: Die Digitalisierung im öffentlichen Dienst muss verstärkt vorangetrieben werden

11. Bildungsgerechtigkeit schaffen – Lebenslanges Lernen ermöglichen

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 zusätzlich mehrere Milliarden Euro aus öffentlichen Mitteln 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.

Schulen sind soziale Orte, sie sind Lern- und Lebensumgebungen für Kinder, Jugendliche und die Fachkräfte, die dort arbeiten. Doch in vielen Schulen fällt der Putz von der Decke, Klassenräume sind veraltet, Sanitäranlagen ungenügend, die digitale Ausstattung Mangelware. Das erschwert Bildungserfolge erheblich. Der Investitionsstau für Schulen liegt laut der Förderbank KfW bei knapp 43 Milliarden Euro. Der Handlungsbedarf ist immens und weitere Herausforderungen kommen noch hinzu, um den Normalbetrieb nach der Corona-Pandemie aufnehmen zu können. Es braucht daher ein bundesweites Auf- und Ausbauprogramm für die Schulen der Zukunft.

Ab 2025 soll für alle Kinder im Grundschulalter ein Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung gelten. Dies ist ein wichtiges bildungs- und familienpolitisches Vorhaben, das nur erfolgreich sein kann, wenn die Qualität stimmt. Gute Bildung und Betreuung über den Vormittag hinaus erfordert die Zusammenarbeit von Schule und Sozialarbeit. Die fehlende Ausfinanzierung und der Mangel an Fachkräften im Bereich der Bildung und Betreuung drohen den Ausbau auszubremsen. Ohne gut qualifiziertes und ausreichendes Personal können keine wirksamen Bildungs- und Förderangebote geschaffen werden. In der Corona-Krise kommen die Nachteile der schlechten digitalen Ausstattung der Schulen noch einmal mehr zum Vorschein. Besonders stark trifft der Mangel die sozioökonomisch benachteiligten SchülerInnen. Der Digitalpakt des Bundes mit seinen fünf Milliarden Euro für den Ausbau der digitalen Infrastruktur an Schulen ist ein guter Schritt. Aber weitere müssen nun zügig folgen, damit die Digitalisierung nicht stagniert.

12. Bezahlbares Wohnen ermöglichen

Wohnen ist ein Menschenrecht. Viele Menschen geben mehr als ein Drittel ihres Einkommens für die Miete aus, sind wohnungslos, leben beengt oder müssen weite Strecken pendeln. Um die vielfältigen Probleme zu lösen, brauchen wir eine soziale Mieten-, Wohnungsbau- und Bodenpolitik.

Mieten im Bestand dürfen nur um 10 Prozent innerhalb von drei Jahren erhöht werden. In Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt fordern wir einen zeitlich befristeten Mietenstopp. Die Mietpreisbremse muss flächendeckend eingeführt und die Ausnahmen müssen auf Neubauwohnungen beschränkt werden. Um Verdrängungsprozesse zu verhindern, muss die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen ebenso eingeschränkt werden, wie die Möglichkeiten, Eigenbedarf anzumelden. Mietrechtliche Regulierungen müssen dabei mit baupolitischen Impulsen einhergehen. Aus Sicht des DGB bedarf es pro Jahr 400.000 Neubauwohnungen, davon mindestens 100.000 preis- und belegungsgebundene Einheiten und weitere 60.000 preisgedämpfte Wohnungen. Dafür müssen Bund und Länder zusammen jährlich neun Milliarden Euro Fördergelder zur Verfügung stellen. Genossenschaften und öffentliche Wohnungsunternehmen sind dabei besonders zu fördern. Um Planungsprozesse zu beschleunigen, muss das Personal in den kommunalen Ämtern aufgestockt werden.

Die Verfügbarkeit von preiswertem Bauland wird immer mehr zum Flaschenhals für den Bau bezahlbarer Wohnungen. Ziel muss sein, dass die öffentliche Hand wieder mehr Kontrolle über Grund und Boden bekommt und kommunale Flächen nur nach Konzept und vorzugsweise auf Erbpacht vergeben werden. Notwendig dafür sind kommunale Bodenfonds sowie ein preislimitiertes Vorkaufsrecht für brachliegende und untergenutzte Grundstücke. Baugebote können helfen, um gegen die Spekulation

mit Brachflächen vorzugehen. Zudem bedarf es einer Steuer auf Bodenwertsteigerungen. Denn Gewinne, die ohne das Zutun der EigentümerInnen, sondern durch Leistungen der Allgemeinheit entstanden sind, müssen an die Allgemeinheit abgeführt werden.

13. Corona-Folgen abfedern – Reiche an Kosten der Krise beteiligen

Kurzarbeitergeld und Arbeitslosengeld ausweiten

Die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes mit den vereinfachten Zugangsregelungen dient der weiteren Stabilisierung des Arbeitsmarktes und der Sicherung zahlreicher Arbeitsplätze. So bleibt für die betroffenen Unternehmen und ihre Beschäftigten in der Krise weiterhin die Brücke der Beschäftigungssicherung bestehen. Positiv für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ist auch, dass die Aufstockung des Kurzarbeitergeldes auf bis zu 87 Prozent ebenfalls verlängert wurde. Das gibt den am härtesten von Arbeitsausfall betroffenen Beschäftigten ein Stück weit materielle Planungssicherheit und federt soziale Härten ab. Gerade vor dem Hintergrund, dass die volle Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge an den Arbeitgeber nahezu ebenso teuer ist wie die Kosten des Kurzarbeitergeldes als solches, ist es verteilungspolitisch notwendig, auch die Position der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zur nachhaltigen Beschäftigungssicherung weiter zu stärken. Die Arbeitgeber müssen verpflichtet werden, während des Bezuges von Kurzarbeitergeld auf betriebsbedingte Kündigungen zu verzichten. Derzeit ist es nicht absehbar, wie lange uns die am Arbeitsmarkt bestehenden Auswirkungen der Krise noch begleiten. Aufgrund des erneuten Lockdown zur Jahreswende 2020/2021 ist zu vermuten, dass die Folgen für Wirtschaft und Arbeitsmarkt bis weit in das Jahr hineinreichen. Sollten die Verwerfungen über den Zeitraum der aktuellen Kurzarbeitergeldregelungen hinausgehen, müssten die Maßnahmen gegebenenfalls zeitlich ausgeweitet werden.

Angesichts der aktuellen Arbeitsmarktlage, der weiterhin stark eingeschränkten Aufnahmefähigkeit des Arbeitsmarktes und bestehender Unsicherheiten bezüglich der zukünftigen Entwicklung, sollte die Sonderregelung zum Arbeitslosengeld verlängert werden. Denn nach wie vor können aufgrund des Corona-bedingten Lockdowns und den daraus resultierenden Folgen nur vergleichsweise wenig Menschen den Arbeitslosengeldbezug beenden. Somit könnten jene vor weiteren Einkommensverlusten geschützt werden, die aufgrund des krisenbedingten Rückgangs von Neueinstellungen aktuell keine neue Arbeit aufnehmen können.

Kündigungs- und Kreditmoratorium verlängern

Anlässlich des ersten Corona-Lockdowns beschloss der Bundestag ein Kündigungs- und Kreditmoratorium. Durch Letzteres mussten Banken Raten von Verbraucherdarlehensverträgen für drei Monate stunden, wenn Verbraucher pandemiebedingt in Zahlungsschwierigkeiten geraten waren. Das half besonders Verbrauchern, die ihr Haus oder ihre Wohnung abbezahlen und infolge der Krise temporäre Einkommenseinbußen zu verkraften hatten. Die Maßnahme lief bereits im Juni 2020 aus, die Möglichkeit einer Verlängerung nutzte die Bundesregierung nicht.

Das heißt im Klartext: Jeder und jedem, die oder der seine Miete nicht zahlen kann, droht schon nach einer Monatsmiete und einem Cent Mietrückstand die fristlose Kündigung und damit in aller Regel der Wohnungsverlust. Und zwar unabhängig davon, ob die Mieterin oder der Mieter die eigene Zahlungsunfähigkeit selbst verschuldet hat oder ob staatlich verordnete Geschäftsschließungen und Einkommenseinbußen die Gründe für die ausstehenden Mietzahlungen sind. Mieterinnen und Mietern bleibt in diesem Fall letztlich nur, auf die Solidarität ihrer Vermieterin oder ihres Vermieters zu hoffen. Ein erneuter Kündigungsschutz böte all denen Sicherheit, die nicht mit dem Verständnis ihrer Vermieterinnen und Vermieter rechnen können. Diese Sicherheit ist in der momentanen Krisenzeit essentiell und mit einem erneuten Kündigungsmoratorium schnell und sogar ohne Kosten für die öffentliche

Hand zu realisieren. Damit Mieterinnen und Mieter keine Schuldenberge anhäufen, müssen anfallende Mietschulden zinsfrei bleiben.

Staatshilfen konditionieren

Es ist richtig, dass der Staat mit schnellen Hilfszahlungen viele betroffene Unternehmen unterstützt. Damit schützt er Betriebe vor drohender Zahlungsunfähigkeit und die Gesamtwirtschaft vor einem Zusammenbruch. Dennoch: Bei zukünftigen Hilfen sollte stärker darauf geachtet werden, welche Unternehmen förderungswürdig sind. Staatliche Unterstützung sollte mit Verpflichtungen im Hinblick auf soziale und ökologische Ziele einhergehen. Die Bürgerinnen und Bürger sowie der Staat als Sachwalter der Steuergelder haben ein legitimes Interesse, die Vergabe öffentlicher Mittel als politisches Lenkungsinstrument für eine gerechte und zukunftsfähige Gestaltung der Gesellschaft einzusetzen und gute Arbeitsbedingungen zu fördern. Das Credo sollte sein: Leistung nur für Gegenleistung.

Daher muss für die Bewilligung staatlicher Gelder zumindest eine Beschäftigungs- und Standortgarantie für alle im Unternehmen beschäftigten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer vorausgesetzt werden. Zudem sollten Unternehmen nur dann Hilfen bekommen, wenn sie Tarifverträge zur Anwendung bringen, mitbestimmt sind (also einen Betriebsrat haben und die Regeln der Unternehmensmitbestimmung einhalten) sowie Aus- und Weiterbildung fördern – und sofern vor der Krise eine positive Prognose für die Fortführung der Geschäftstätigkeit bestand.

Grundsätzlich müssen auch Gewinn- und Dividendenausschüttungen verboten und die Vorstands- und Managergehälter gedeckelt werden. Außerdem müssen die betreffenden Unternehmen (einschließlich nicht operativ tätiger Tochterunternehmen) nachweisen, dass sie in der Vergangenheit in Deutschland Steuern gezahlt haben. Für den Fall, dass sich der Staat in Form einer stillen Beteiligung engagiert, ist sicherzustellen, dass eine angemessene Mitsprachemöglichkeit der öffentlichen Hand und der ArbeitnehmerInnenvertretung gewährleistet ist.

Abkehr von Schuldenbremse stattdessen Investitionsprogramm

So richtig die jetzigen Maßnahmen sind, so wichtig ist es auch, bereits heute dafür zu sorgen, dass am Ende nicht die Falschen dafür zahlen. Das heißt auch, dass bereits heute einem künftigen Sparkurs zu Lasten der Allgemeinheit eine Absage erteilt wird. Die Fehler der Vergangenheit dürfen nicht wiederholt werden. Das heißt: Von Schwarzer Null und Schuldenbremse sollte sich die Bundesregierung dauerhaft verabschieden. Das heißt aber auch: Um die Staatsverschuldung nicht ausufern zu lassen, müssen jetzt die Weichen für eine gerechte Finanzierung der Krisenlasten gestellt werden. Der DGB hat immer wieder darauf hingewiesen, dass eine schnelle Rückkehr zur Schuldenbremse und eine frühzeitige Tilgung der im Corona-Kontext aufgenommenen Schulden zu untragbarem Konsolidierungsdruck und zu einem Abwürgen des notwendigen Abschwungs führen können. Wenn das Corona-Virus eingedämmt ist, braucht es keinen Sparkurs, sondern erstmal eine Stärkung der Konjunktur, in jedem Fall aber ein Investitionsprogramm. Krankenhäuser brauchen dauerhaft bessere Ausstattung, viele Berufe, unter anderem im öffentlichen Dienst, brauchen endlich eine Aufwertung, also auch mehr Geld. Wichtig ist, dass die Konjunkturförderung mit Investitionen in die Zukunft verbunden wird.

Literatur

- Capgemini (2020): World Wealth Report 2020.
 - Credit Suisse (2019): Global Wealth Databook 2019.
 - Credit Suisse (2020): Global Wealth Report 2020.
 - Deutsche Bundesbank (2020): Wie beeinflusst die Covid-19-Pandemie die Konsumabsichten der privaten Haushalte?, Research Brief Nr. 35, November 2020.
 - DGB (2017): DGB Steuerkonzept: Gerecht besteuern, in die Zukunft investieren.
 - DGB (2020): Wie unabhängig sind Frauen in Deutschland? Die Bedeutung existenzsichernder Beschäftigung für die wirtschaftliche Unabhängigkeit von Frauen.
 - DWS/TUM: Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz, Technische Universität München (2020): Vorstandsvergütungsstudie 2020.
 - DIW (2020): MillioärlInnen unter dem Mikroskop; in: DIW-Wochenbericht 29/2020, S. 511 - 521.
 - Dragano, Nico, Christoph J. Rupprecht, Olga Dortmann, Marian Scheider, Morten Wahrendorf (2020): Higher risk of Covid-19 hospitalization for unemployed: an analysis of 1,298,416 health insured individuals in Germany; Insitute of Medical Sociology, Centre for Health and Society, Medical Faculty, Universität Düsseldorf; AOK Rheinland/Hamburg, Department of Health Policy and Health Economics.
 - Görgens, Hartmut (2017): Zur Ausschöpfung des Verteilungsspielraums – Lohnformel und Verteilungsneutralität; 2. aktual. Aufl.; Metropolis-Verlag, Marburg.
 - Görgens, Hartmut (2020): Irrtum und Wahrheit über die Reallohnentwicklung seit 1990, Metropolis-Verlag, Marburg, aktualisierte eBook-Fassung.
 - IMK (2020): Erholung setzt sich nach Dämpfer fort, IMK Report 163, Dezember 2020.
 - Plümper, Thomas; Eric Neumayer (2020): The pandemic predominantly hits poor neighbourhoods? SARS-CoV-2 infections and COVID-19 fatalities in German districts; in: European Journal of Public Health, 1 - 5.
 - Statistisches Bundesamt (2020): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 2 Vierteljahresergebnisse 2020.
 - Wachtler, Benjamin; Niels Michalski; Enno Nowossadeck; Michaela Diercke; Morten Wahrendorf; Claudia Santos-Hövenner; Thomas Lampert; Jens Hoebel (2020): Sozioökonomische Ungleichheit und Covid-19 – Eine Übersicht über den internationalen Forschungsstand; Journal of Health Monitoring 2020 5(S7).
 - WSI (2020a): Tarifpolitischer Jahresbericht 2019.
 - WSI (2020b): Verteilungsbericht 2020: Die Einkommensungleichheit wird durch die Corona-Krise noch weiter verstärkt, WSI-Report Nr. 62, November 2020.
-

