

profil

The logo for DGB (Deutscher Gewerkschaftsbund) is located in the top right corner. It consists of a red parallelogram shape with the letters 'DGB' in white, bold, sans-serif font inside it.

DGB

Aufschwung für Alle sichern!

Verteilungsbericht 2011

Impressum

Herausgeber:
DGB Bundesvorstand
Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik
Henriette-Herz-Platz 2
10178 Berlin
www.dgb.de

verantwortlich: Claus Matecki, VB 05

erarbeitet von: Robby Riedel, Dr. Mehrdad Payandeh, Martin Stuber

Redaktion: Natascha Hüllen

Layout: Natascha Hüllen, Robby Riedel

Fotos | Abbildungen | Grafiken: DGB

Druck: PrintNetwork pn GmbH

Stand: Oktober 2011

Fragen an:
Carina Ortmann
030 – 24 06 07 27
carina.ortmann@dgb.de

Hinweis:

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

www.dgb-bestellservice.de

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

PrintNetwork pn GmbH
Stralauer Platz 33 – 34
10243 Berlin

Inhalt

Impressum	2
Vorwort	6
1 Deutschland: Vom Sorgenkind zum Musterschüler?	7
1.1 Konjunkturelle Lage	7
1.2 Arbeitsmarkt	12
2 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition	15
2.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland	15
2.2 Neutraler Verteilungsspielraum	17
3 Entwicklung der Arbeitseinkommen	20
3.1 Entwicklung in Deutschland	20
3.2 Entwicklung im internationalen Vergleich	22
3.3 Lohndrift	24
3.4 Ost-West-Angleichung	26
4 Entwicklung der Kapitaleinkommen	29
4.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	30
4.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften	32
4.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte	38
5 Schieflage bei Vermögens- und Einkommensverteilung	40
5.1 Vermögen in Deutschland in immer weniger Händen	40
5.2 Ungleiche Einkommensverteilung bremst Wachstum	45
6 Arbeitskosten	48
6.1 Arbeitskosten im europäischen Vergleich	48
6.2 Lohnstückkosten	51
7 Zentrale Ergebnisse	54
8 Politische Schlussfolgerungen	57

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.1: Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsprodukts seit 1992.....	9
Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten	11
Abbildung 1.3: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft 2000-2010.....	11
Abbildung 1.4: Entwicklung der Leiharbeiter in Deutschland seit 2001.....	14
Abbildung 2.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland 2000-2011	16
Abbildung 2.2: Langjährige (Unter-) Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums	19
Abbildung 3.1: Entwicklung der nominalen sowie realen Nettomonatslöhne und -gehälter.....	22
Abbildung 3.2: Reale Lohn- und Gehaltsentwicklung in ausgewählten Industriestaaten 2000-2009	23
Abbildung 3.3: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift	24
Abbildung 3.4: Tarif- und Effektivverdienstniveau Ost/ West.....	27
Abbildung 3.5: Bruttolohnniveau Ost/ West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in Westdeutschland für ausgewählte Wirtschaftszweige 2010.....	28
Abbildung 4.1: Nominale und reale Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten in Deutschland seit 1991	32
Abbildung 4.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen.....	36
Abbildung 4.3: Steueraufkommen durch Unternehmensbesteuerung in OECD-Staaten 2008	37
Abbildung 4.4: Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000	39
Abbildung 5.1: Individuelles Nettovermögen nach Dezilen 2002 und 2007	41
Abbildung 5.2: Durchschnittliches Nettovermögen nach Altersgruppe in Deutschland 2007	44
Abbildung 5.3: Jahresdurchschnittliche Veränderung des monatlichen Nettoeinkommens von 1997-2003 und 2004-2009	46
Abbildung 6.1: Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft im Jahr 2009.....	49
Abbildung 6.2: Durchschnittliches jährliches Wachstum der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft von 2000 – 2009	50
Abbildung 6.3: Entwicklung Lohnstückkosten in Deutschland seit 2000 (Personenkonzept).....	51
Abbildung 6.4: Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten im europäischen Vergleich 2010 zu 2000.....	52
Abbildung A.1: Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im Verarbeitenden Gewerbe und im privaten Dienstleistungssektor 2009.....	61
Abbildung A.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität je Stunde im europäischen Vergleich 2010 zu 2000	61

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1: Entwicklung und Prognose des BIP im Ausland.....	8
Tabelle 2.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Lohnquoten und Profitquote seit 1991	16
Tabelle 2.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität, Preisentwicklung, neutraler Verteilungsspielraum, Bruttoverdienste und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes seit 1991.....	18
Tabelle 3.1: Entwicklung der monatlichen Brutto-, Netto- und Realeinkommen je abhängig Beschäftigten	21
Tabelle 4.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten in Deutschland von 1991 bis 2010.....	31
Tabelle 4.2: Betriebsüberschüsse, Vermögenseinkommen und Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften	33
Tabelle 4.3: Brutto-Unternehmensgewinne sowie direkte Steuern der Kapitalgesellschaften seit 2000.....	35
Tabelle 4.4: Betriebsüberschuss, Unternehmensgewinne und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte.....	38
Tabelle 5.1: Verteilung des individuellen Nettovermögens in Deutschland 2002 und 2007	42
Tabelle 5.2: Nettovermögen nach beruflicher Stellung 2007	45

Methodisch-statistische Anmerkungen

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

Die Quellenangabe **StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011** steht für:

Statistisches Bundesamt (StBA), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung: Inlandsproduktsberechnung Vierteljahresergebnisse 2. Vierteljahr 2011, Stand: August 2011 – Fachserie 18 Reihe 1.2, Wiesbaden, September 2011.

Das Statistische Bundesamt hat mit den Ergebnissen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) für das 2. Quartal 2011 eine große Revision der VGR-Statistik veröffentlicht. Zuletzt fand dies im Jahr 2005 statt. Die Revision trägt in erster Linie der Umstellung auf neue Wirtschaftszweig- und Güterklassifikationen Rechnung. Zudem wurden sowohl neue Datenquellen, wie bspw. die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2008, berücksichtigt sowie neue Berechnungskonzepte eingeführt. Bisherige Berechnungen wurden überprüft und gegebenenfalls überarbeitet. Dadurch ist es in den Zeitreihen ab 1991 zu Korrekturen unterschiedlicher Größenordnungen gekommen. Gegenüber den früheren Daten der VGR haben sich durch die Revision 2011 das Bruttoinlandsprodukt (z. B. 2010: +3,7 % statt 3,6 %; sowie 2009: -5,1 % statt -4,7 %) und damit auch verschiedene Aggregate der gesamtwirtschaftlichen Verteilung seit 1991 verändert. So sind insbesondere die Zahlen der Unternehmens- und Vermögenseinkommen für die letzten Jahre im Allgemeinen nach oben korrigiert worden. Die Zahlen der Arbeitnehmerentgelte blieben im Großen und Ganzen unverändert. Hierdurch ergibt sich für die vergangenen Jahre eine veränderte funktionale Verteilung des Volkseinkommens.

Die Ergebnisse für das Jahr 2011 wurden zum Teil mit Hilfe saisonbereinigter Daten der ersten zwei Quartale 2011 hochgerechnet. Für die Abschnitte 4.2 „Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften“ sowie 4.3 „Kapitaleinkommen der privaten Haushalte“ waren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung keine Zahlen für das laufende Jahr verfügbar.

Eingeschränkte Aussagekraft des Bruttoinlandsprodukts (BIP)

Der in diesem Heft verwendete Begriff Bruttoinlandsprodukt (BIP) gibt den in Euro gemessenen Gesamtwert aller Waren und Dienstleistungen an, die innerhalb eines Jahres in Deutschland hergestellt wurden und dem Endverbrauch dienen. Somit misst das BIP die wirtschaftliche Leistung unserer Volkswirtschaft, deren Veränderungsrate den konjunkturellen Verlauf beschreibt. Das Statistische Bundesamt weist darauf hin, dass in Deutschland keine eigenständige Berechnung des BIP über die Verteilungsseite vorgenommen wird, weil keine ausreichenden Angaben über die Unternehmensgewinne vorliegen. Ferner ist das BIP in der gegenwärtigen Definition ungeeignet, qualitative Kennzahlen zur Wohlstandsmessung zu berücksichtigen. Insofern bleibt die Aussagekraft des BIP eingeschränkt. Aus dieser Erkenntnis heraus hat der Bundestag die Gründung einer „Enquete-Kommission Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität – Wege zu nachhaltigem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt in der sozialen Marktwirtschaft“ beschlossen, die ihre Arbeit am 17. Januar 2011 aufnahm. Sie soll bis zum Ende der Legislaturperiode im Jahr 2013 Vorschläge für eine neue Messgröße für Wohlstand und Lebensqualität erarbeiten, welche dann das Bruttoinlandsprodukt ablösen könnte. Fünf Arbeitsgruppen befassen sich unter anderem mit der grundsätzlichen Fragestellung, ob klassisches Wachstum heute noch mehr Wohlstand schafft.

Vorwort



Europa ist im Jahr drei der Krise wieder beim Ausgangspunkt, der Bankenkrise, angekommen. Eine Politik des Zauderns und Zögerns hat die Kosten der Krisenbewältigung unnötig in die Höhe getrieben. Längst sind nicht mehr allein die südeuropäischen Staaten betroffen, sondern auch größere Kernländer der Eurozone. Inzwischen stehen wieder die europäischen Banken und Versicherungen im Mittelpunkt – mit negativen Folgen für die Ersparnisse und die private Altersvorsorge von Millionen Arbeitnehmer/-innen. Die privaten Sicherungssysteme erleben ihr eignes Desaster, zulasten der Versicherten und Steuerzahler.

Claus Matecki,
Mitglied des Geschäftsfüh-
renden Bundesvorstandes
des DGB

Jede Zuspitzung der Krise verläuft nach dem gleichen Muster: Arbeitnehmer/-innen, Beschäftigte des öffentlichen Dienstes, Rentner/-innen und Empfänger/-innen sozialer Transfers sowie die öffentliche Daseinsvorsorge werden zu Leidtragenden dieser Rettungsmaßnahmen. Und mit jeder „Hilfe“ wird die Kluft zwischen Arm und Reich größer. Damit verstärkt sich in Europa erneut, was eine der zentralen Ursachen der schwersten Finanz- und Wirtschaftskrise war: Ungleichheit und ungerechte Verteilung von Einkommen und Reichtum. Nur selten werden die Reichen und Vermögenden zur Kasse gebeten, obwohl einige inzwischen selbst eine gerechtere Politik anmahnen. Damit offenbart sich, dass die neoliberale Politik die Arbeitnehmer/-innen im doppelten Sinne bestraft: Zum einen durch die immer ungerechtere Verteilung von Einkommen und Vermögen, zum anderen bei der Finanzierung der Kosten für die Krisenbekämpfung: mit Lohnverzicht, Arbeitslosigkeit und Sozialkürzungen haben sie einen erheblichen Beitrag zur Krisenbewältigung geleistet, obwohl die Krise nicht von ihnen verursacht wurde, sondern von Investmentbanken, Hedgefonds, Ratingagenturen und anderen Finanzjongleuren.

Diese ungerechte Politik gefährdet zusehends den sozialen Zusammenhalt moderner Gesellschaften und damit das Fundament entwickelter Demokratien. Unser ökonomisches System ist dabei, seine politische und soziale Legitimation, die in einem wachsenden Wohlstand für alle fußt, zu verspielen. Immer mehr Menschen wenden sich von der Politik ab – aber auch von der Grundüberzeugung, dass sich Arbeit lohnt, dass es bei uns gerecht zugeht. Eine solche ungerechte Politik hat weitreichende Folgen: Inzwischen ist das latente Aufkommen von rechtsradikalen, autoritären, nationalistischen und antieuropäischen Tendenzen nicht zu übersehen. Nicht nur in Europa, sondern weltweit.

Doch damit nicht genug: Fehlende Gerechtigkeit führt zu einer kollektiven Verarmung der Bevölkerungsmehrheit: Immer weniger Menschen partizipieren am Reichtum ihrer Gesellschaften. Sie werden vom Markt für qualitativ hochwertige Güter und Dienstleistungen ausgeschlossen. Es entstehen soziale Ghettos und immer mehr Märkte mit minderwertigeren Produkten. Es droht eine Ramschökonomie. Dem zweiten Arbeitsmarkt folgen zweit- und drittklassige Märkte für Güter und Dienstleistungen. Ein-Euro-Shops folgen Ein-Euro-Jobs. Im Umkehrschluss werden Investitionen in hochwertige, nachhaltige aber teure Produkte weniger rentabel, weil die Massenkauftkraft sinkt – mit fatalen Folgen für ein Hochtechnologieland wie Deutschland.

Die Verteilungsfrage ist deshalb nicht nur ein Schlüssel zur sozialen Kohärenz einer entwickelten Gesellschaft, sondern auch zur ökonomischen und ökologischen Modernisierung unserer Volkswirtschaften. Der vorliegende Verteilungsbericht 2011 zeigt die soziale Schiefelage und zugleich die Handlungsfelder für eine gerechtere Politik.

1 Deutschland: Vom Sorgenkind zum Musterschüler?

1.1 Konjunkturelle Lage

Gespaltene Konjunktur der Weltwirtschaft

Die schwerste Finanz- und Wirtschaftskrise seit über 80 Jahren schien angesichts der konjunkturellen Lage zumindest in Deutschland hinter uns zu liegen – allerdings nur, wenn man die Krise in der Eurozone, die immer mehr Euroländer erfasst und ganze Nationen in Mitleidenschaft zieht, als eigenständiges Phänomen betrachtet. Aber mittlerweile stolpert Europa von Krise zu Krise. Vor einem Jahr hat Griechenland die Hilfe anderer Euroländer gesucht. Nun müssen sich die Griechen zum zweiten Mal retten lassen, jedoch um den Preis der Verschönerung des öffentlichen Eigentums. Ein ganzes Land steht zum Ausverkauf. Irland und Portugal können folgen. Spanien und Italien wehren sich vehement – mit mäßigem Erfolg.

Die Krisenursachen sind zahlreich und vielfältig. Neben der sukzessiven Umverteilung von unten nach oben und den globalen Ungleichgewichten ist jedoch die Politik der Deregulierung und Liberalisierung hervorzuheben. Im Glauben an die Markteffizienz wurden in den letzten 30 Jahren mit Privatisierungen öffentliche in private Güter überführt und soziale Risiken bei einer auseinanderdriftenden Einkommensentwicklung individualisiert. Was mit der Subprime-Krise im US-amerikanischen Finanzsektor begann, hat sich als globale Krise wie ein Flächenbrand über die reale Wirtschaft ausgebreitet.

Begonnen hatte der Flächenbrand auf dem US-amerikanischen Immobilienmarkt, als eine restriktivere Geldpolitik der amerikanischen Zentralbank Fed dem Immobilienboom ein Ende setzte und viele Schuldner nicht mehr in der Lage waren, die angestiegenen Kreditkosten weiter zu tragen. Über Nacht wurden viele Forderungen faul und mussten abgeschrieben werden. Schnell verwandelte sich die Hypothekenkrise in eine allgemeine Kreditkrise und erfasste den gesamten amerikanischen Finanzmarkt. Viele Banken konnten noch vor dem sichtbaren Ausbruch der Krise ihre faulen Forderungen in strukturierten Collateralized Debt Obligation (CDO) verbriefen, diese von den Ratingagenturen mit besten Rating-Noten versehen lassen, um sie leichter unter die Anleger zu bringen. Über den weltweiten Verbriefungsmarkt erreichten die toxischen Papiere andere Weltregionen.

Die Insolvenz von Lehman Brothers im September 2008 markierte den Beginn der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise. Der massenhafte Kreditausfall brachte nicht nur Banken, sondern auch den amerikanischen Versicherungsmarkt in eine existenziell bedrohliche Lage. Die AIG, immerhin die weltgrößte Versicherung, konnte nur dank staatlicher Interventionen gerettet werden. Der Staat handelte im Vergleich zur Großen Depression vor 80 Jahren züchtig – nach dem anfänglichen Fehler, die Pleite einer relevanten Bank zugelassen zu haben. Allerdings übertrafen die Kapitalvernichtung und der Abschreibungsbedarf im Bankensektor jede Vorstellung.

Die Krise auf dem amerikanischen Finanzmarkt beeinträchtigte die Liquiditätsversorgung der wichtigsten Volkswirtschaft der Welt. Das Konsumieren auf Pump fiel jedoch als Triebfeder weg, Investitionen wurden doppelt behindert. Einerseits drehten die Banken den Kredithahn zu und stoppten Investitionen und Konsum, andererseits brach der amerikanische Absatzmarkt zusammen. Die globale Wirtschaftskrise wurde unvermeidbar, da der dynamischste, konsumfreudigste und zahlungskräftigste Markt der Welt zum Erliegen kam. Der Rückgang der globalen Nachfrage führte zum Einbruch des Welthandels um über 25 %. Das weltweite Bruttoinlandsprodukt wuchs im Jahr 2008 nur um 3 %. Ein Jahr später lag es bei -1,1 %. Die globale Nachfrageschwäche führte zu unterlassenen Investitionen und Produktionsausfällen, sie beeinträchtigte die Nachfrage nach Rohstoffen. Der Ölpreis, der im Sommer 2008 noch astronomisch angestiegen war, stürzte ab. Die Stützungsversuche der OPEC-Staaten waren vergeblich.

Die Krise war in erster Linie eine Krise der Industrieländer. Dass auch die Entwicklungsländer die Zeche dafür zahlten, steht auf einem anderen Blatt. Aber die Krise brachte die Verfassung der OECD-Staaten durcheinander. Die USA als Ursprungsland reagierten rasch mit einer milliardenschweren Rettungsaktion, mit Steuersenkungen, öffentlichen Investitionen und aggressiver expansiver Geldpolitik. Ihr Wachstumseinbruch fiel mit 3,5 % geringer aus als in der Eurozone mit 4,3 % (siehe Tabelle 1.1). Von der Krise wurden die Länder am stärksten getroffen, die in der Vergangenheit eine aggressive, exportorientierte Wachstums- und (im Falle der Schwellen- und Entwicklungsländer) Entwicklungsstrategie praktiziert und die Entwicklung ihrer Binnennachfrage vernachlässigt oder wie im Falle Deutschlands mit der politischen Förderung des Niedriglohnssektors systematisch zurückgefahren hatten. Die Triade aus Deutschland, Japan und China geriet in eine Abwärtsspirale und musste massiv gegensteuern. Aber auch Russland, ein Rohstoff exportierendes Land, erlitt massive ökonomische Verwerfungen. Vor allem aber wurde der hiesige Stolz auf den alljährlichen Titel »Exportweltmeister« zur Achillesferse der deutschen Wirtschaft. Deutschland musste 2009 trotz Konjunkturspritzen Wachstumseinbrüche von 5,1 % hinnehmen (vgl. Abbildung 1.1).

Tabelle 1.1: Entwicklung und Prognose des BIP im Ausland

	2009	2010	2011*	2012*
	in Prozent zum Vorjahr	in Prozent zum Vorjahr	in Prozent zum Vorjahr	in Prozent zum Vorjahr
EU-27	-4,3	1,8	1,8	1,9
darunter:				
Eurozone	-4,3	1,8	1,6	1,8
darunter:				
Frankreich	-2,7	1,5	1,8	2,0
Niederlande	-3,9	1,8	1,9	1,7
Österreich	-3,8	2,3	2,4	2,0
Spanien	-3,7	-0,1	0,8	1,5
Italien	-5,2	1,3	1,0	1,3
Irland	-7,0	-0,4	0,6	1,9
Griechenland**	-2,0	-4,5	-3,5	1,1
Großbritannien	-4,9	1,4	1,7	2,1
BRIC-Staaten***	1,9	8,0	6,8	6,5
USA	-3,5	3,0	2,6	2,7
Japan	-6,3	4,0	0,5	1,6
* Prognose				
** vorläufig				
*** ungewichtetes Mittel der Staaten B rasilien, R ussland, I ndien und C hina				
Stand: September 2011				
Quelle: Eurostat; IWF.				

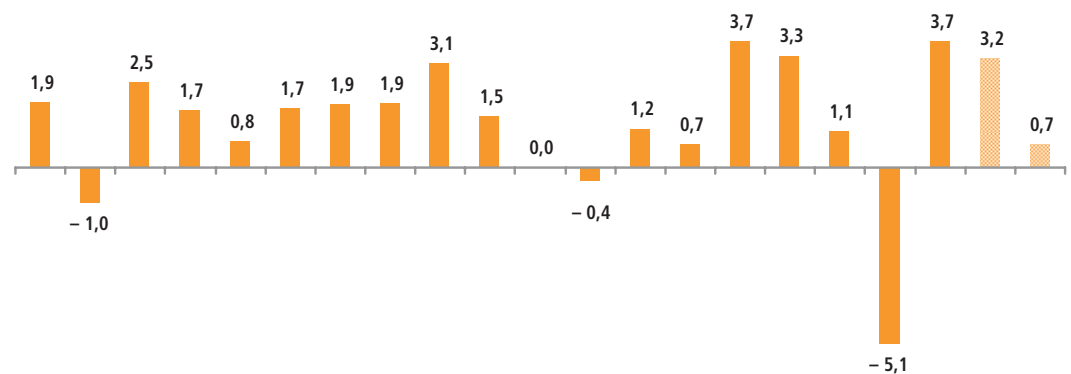
Der Rückgang des deutschen Außenhandels ist vor diesem Hintergrund nicht verwunderlich, weil über 90 % der deutschen Ausfuhren in die OECD-Staaten und entwickelten Schwellenländer gehen, die wesentlich stärker als der Rest der Welt von der Krise betroffen sind. Darin ist auch der Schlüssel zur Erholung der deutschen Wirtschaft zu suchen. Ihr Schicksal liegt solange in der Hand anderer Länder, solange die binnenwirtschaftlichen Wachs-

tumskräfte keine gewichtige Rolle in der deutschen Wirtschaft spielen. Die Wurzel für dieses Problem ist die Verteilungsfrage. Die gerechte Teilhabe aller an Reichtum und Einkommen ist für Deutschland die zentrale Herausforderung, um einerseits die ausgeprägte Exportabhängigkeit zu reduzieren und andererseits den Wohlstand für alle zu ermöglichen.

Entwicklung in Deutschland

Der Konjunkturrückgang führte zum stärksten Einbruch der heimischen Wertschöpfung seit der Weltwirtschaftskrise in den 1930er Jahren. Bereits im Jahr 2008 kühlte sich die deutsche Wirtschaft merklich ab. Im darauffolgenden Jahr traf die globale Rezession mit voller Wucht auf die deutsche Volkswirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) sank im Jahr 2009 um 5,1 %.

Abbildung 1.1: Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsprodukts seit 1992



* Prognose IMK Oktober 2011
 Quelle: Statistisches Bundesamt, Große Revision 2011; IMK

Allerdings führten arbeitsmarktpolitische Maßnahmen in Deutschland zur Verhinderung von Massenentlassungen, das „German Jobwunder“ nahm seinen Lauf. Hier zahlte sich erneut die interne Flexibilisierung bei gleichzeitigem gesetzlichem Schutz der Arbeitnehmer vor Entlassungen aus, (über Jahre hinweg von neoliberalen Ökonomen und ihre Institutionen als unflexibel und rigide angesehen und bekämpft). Dieses „Beschäftigungswunder“ kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Leiharbeiter/-innen zu Leidtragenden der Wirtschaftskrise wurden. Während Stammbeschafteten im Großen und Ganzen das Krisenjahr 2009 überstanden, wurden die Leiharbeiter/-innen schutzlos entlassen.

Dem „Beschäftigungswunder“ des Jahres 2009 folgte der konjunkturelle Höhenflug der deutschen Wirtschaft. Die schwarz-gelbe Bundesregierung feierte sich und das vermeintliche „Wirtschaftswunder“ des Jahres 2010. Die Wirtschaftsleistung konnte hierzulande im letzten Jahr um 3,7 % gegenüber 2009 zulegen. Auch für das laufende Jahr rechnen die Wirtschaftsforschungsinstitute mit einem robusten Wachstum. Das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) prognostiziert eine Zunahme der deutschen Wirtschaftsleistung von 3,2 %. Für 2012 zeichnet sich allerdings eine konjunkturelle Abkühlung ab.

Der nach wie vor kräftige Aufschwung verdeckt jedoch die strukturellen Konstruktionsfehler der deutschen Wirtschaft und ihre massive Exportlastigkeit bei gleichzeitiger chronischer Schwäche des privaten sowie eines rückläufigen staatlichen Konsums. Während der private Konsum aufgrund der ungleichen Verteilung von Reichtum und Einkommen und eines großen Niedriglohnsektors sowie der unzureichenden Sozialtransfers kaum in der Lage ist,

konjunkturpolitisch Fuß zu fassen, leidet der Staat unter dem fiskalischem Zwang der selbst auferlegten Schuldenbremse. Damit bleibt der Export der Motor für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland.

Die aktuellen Konjunkturdaten werden durch das sehr niedrige Ausgangsniveau relativiert. Das Vorkrisenniveau ist auch Mitte des Jahres 2011 noch nicht wieder erreicht. Zum anderen birgt die anhaltend angespannte wirtschaftliche Situation in vielen Ländern, allen voran in den Eurokrisenländern, die Gefahr, dass wichtige Absatzmärkte zukünftig wegbrechen könnten. Dies hätte fatale Folgen für die exportorientierte deutsche Wirtschaft.

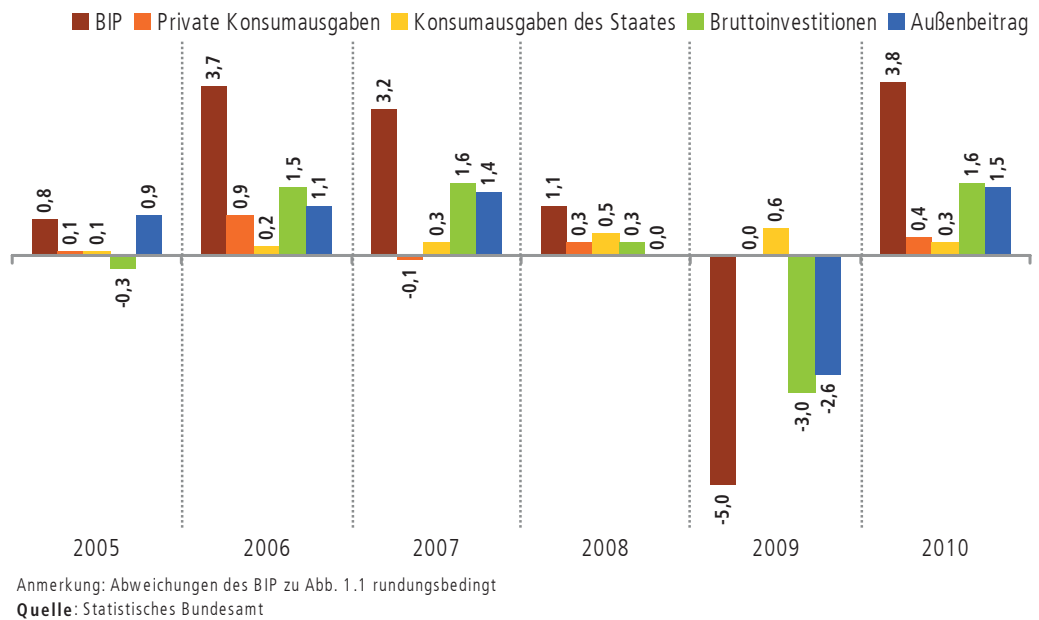
Dabei sind die Risiken auch hausgemacht. Denn die exportbedingten deutschen Leistungsbilanz- und Handelsbilanzüberschüsse verstärken globale Ungleichgewichte. Die Ungleichgewichte ziehen Finanzierungsprobleme in den Defizitländern nach sich, verursachen aber gleichzeitig in Überschussländern wie Deutschland das Dilemma der überschüssigen Ersparnisse. Letztere werden vom nach wie vor unregulierten Finanzsystem absorbiert werden, da der schwächelnde heimische Markt aus eigener Kraft keine umfangreiche Kreditnachfrage der privaten Haushalte, der Unternehmen und nicht zuletzt des Staates generieren kann. Bei wachsender Armut der privaten Haushalte und einer auf Konsolidierungskurs ausgerichteten Fiskalpolitik schwindet die inländische Kreditnachfrage zusehends. Kapitalexport aus Deutschland folgt somit den deutschen Leistungs- und Handelsbilanzüberschüssen. Die Risiken der unregulierten Finanzmärkte potenzieren sich in Verbindung mit globalen Ungleichgewichten zu einer ernsthaften Gefahr für die Weltwirtschaft.

Kaum Wachstumsimpulse durch privaten Konsum

Die deutsche Volkswirtschaft erhält kaum Wachstumsimpulse von der Binnennachfrage. Nur die prozyklischen Bruttoanlageinvestitionen ziehen gegenwärtig die binnenwirtschaftlichen Wachstumskräfte nach oben. Der Staat übt sich auch aufgrund der fiskalischen Vorgabe durch die Schuldenbremse in Enthaltbarkeit und der private Konsum bleibt nach wie vor sehr schwach und trägt nur wenig zum Wirtschaftswachstum bei. Stagnierende Löhne und immer mehr Niedriglöhne sind hierfür ursächlich. Das hat zur Folge, dass die deutsche Wirtschaft immer stärker von der Auslandsnachfrage abhängig wird. Das erhöht die Krisenanfälligkeit. Die Reallohnverluste der vergangenen Jahre, der Ausbau des Niedriglohnsektors und die soziale Schieflage beeinträchtigen den Konsum der privaten Haushalte. Auch wenn es Anzeichen einer Erholung der privaten Konsumausgaben gibt (2010 stiegen die realen privaten Konsumausgaben um 0,4 %, im laufenden Jahr um 1,1 %), kann von einem binnenwirtschaftlich getragenen Aufschwung nicht die Rede sein.

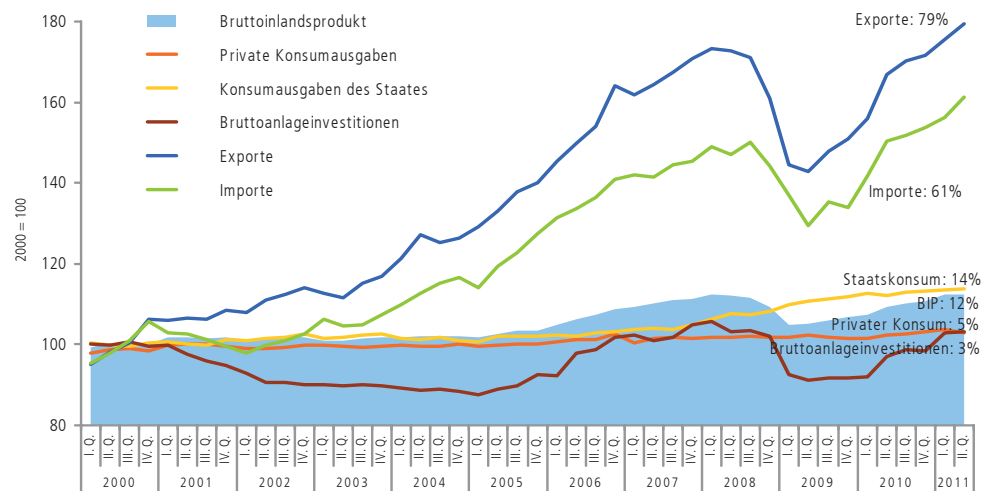
Bei einer langfristigeren Betrachtung der Komponenten des deutschen Bruttoinlandproduktes (Abbildung 1.2) werden die enorme Bedeutung des Außenhandels und der geringe Beitrag der privaten und staatlichen Konsumausgaben zum deutschen BIP-Wachstum deutlich. Konjunkturunterstützende Maßnahmen konnten zumindest einen kleinen Teil der Krisenfolgen für die deutsche Ökonomie im Jahr 2009 abfedern (+0,6 %). Die rasche Erholung der Weltwirtschaft beflügelte im Jahr 2010 nicht nur den deutschen Außenhandel, sondern auch die Bruttoinvestitionen - vor allem in der Exportwirtschaft. Sie konnten den größten Beitrag zum BIP-Wachstum liefern (+1,6 %), gefolgt vom Außenbeitrag (Saldo aus Ex- und Importen: +1,5 %). Damit wird mehr als deutlich, dass die Weltkonjunktur zum Gravitationszentrum des deutschen Wachstums geworden ist. Unsere Abhängigkeit von der Weltwirtschaft steigt und damit die Gefahr wirtschaftlicher Verwerfungen im Falle zukünftiger Krisen.

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der BIP-Komponenten



Die wachsende Exportlastigkeit der deutschen Wirtschaft ist keine vorübergehende Erscheinung. Diese Entwicklung ist seit der Jahrtausendwende verstärkt zu beobachten und war politisch beabsichtigt (siehe Abbildung 1.3). Gegenüber 2000 ist das BIP um 12 % angestiegen, konjunktopolitische Sonderausgaben und Konsumförderungen mitberücksichtigt. Allerdings wurde dieses Wachstum immer abhängiger von den Exporten. Denn die Exporte sind um 79 % und die vor allem für Exportwirtschaft bestimmten Importe um 61 % angestiegen, während der private Konsum um magere 5 % und die Staatsausgaben um 14 % gewachsen sind. Zieht man von den Staatsausgaben die Sonderausgaben zur Krisenbekämpfung ab, war ihr Anstieg bis zum Ausbruch der Krise unter dem Niveau des BIP. Auch die Bruttoanlageinvestitionen sind von chronischer Schwäche geprägt: sie sind gegenüber 2000 nur um 3 % gewachsen sind, also kaum von Fleck kommen.

Abbildung 1.3: Entwicklung der Wachstumsindikatoren der deutschen Wirtschaft 2000-2010



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

Der gegenwärtige Aufschwung demonstriert erneut die historische Stärke der deutschen Exportwirtschaft, weist aber gleichzeitig auf die Handlungsfelder für Politik. Um den Aufschwung zu verlängern und ihm eine sich selbsttragende Dynamik zu verleihen, bedarf es einer nachhaltigen Erhöhung der privaten und staatlichen Ausgaben. Eine robuste und starke Binnenkonjunktur kann bei zurückgehender Exportentwicklung den konjunkturellen Aufschwung verlängern.

1.2 Arbeitsmarkt

Eckdaten¹

Die Arbeitslosigkeit belief sich im September 2011 auf 2.796.000 Erwerbslose. Saisonbereinigt ist dies der niedrigste Stand seit der deutschen Wiedervereinigung. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verringerte sich die Zahl der Arbeitslosen um 231.000.

Die Arbeitslosenquote, bezogen auf alle zivilen Personen im erwerbsfähigen Alter, belief sich im September 2011 auf 6,6 %. Im Vergleich zum September 2010 sank sie somit um 0,6 Prozentpunkte. In Ostdeutschland war die Quote mit 10,4 % nach wie vor deutlich höher als in Westdeutschland mit 5,7 %.

Die Zahl der Erwerbstätigen im Inland ist im August 2011 auf 41,2 Millionen und somit auf das Allzeithoch seit Bestehen der Bundesrepublik gestiegen. Gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt erhöhte sich die Erwerbstätigkeit um 521.000 Menschen. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung lag im Juli 2011 bei 28,36 Millionen so hoch wie seit 2000 nicht mehr. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs von 688.000.

Erfolgreicher Einsatz der Kriseninstrumente stützt Arbeitsmarkt

Entgegen dem oft vorgebrachten Vorurteil eines angeblich zu rigiden Arbeitsmarktes in Deutschland wurde in der Krise bewiesen, dass bei verantwortlichem Unternehmenshandeln Entlassungen weitgehend vermieden werden können. Es ist gelungen, die Arbeitszeit an die krisenbedingt geringere Auslastung der Produktionskapazitäten anzupassen. Dies geschah durch intensive Nutzung flexibler Arbeitszeitmodelle, insbesondere von Zeitarbeitskonten. Betriebsparteien und Tarifvertragsparteien erkannten, dass die Krise so abgefedert werden konnte. Die Arbeitgeber wurden erfolgreich daran gehindert, die Fehler der Vergangenheit zu wiederholen, als in der Rezession vorschnell Arbeitskräfte entlassen wurden, um dann im nächsten Aufschwung mühsam qualifiziertes Personal zurückgewinnen zu müssen.

Neben der Nutzung von (Langzeit-)Arbeitskonten waren die starke Nutzung des Kurzarbeitergeldes und die zweimalige Ausweitung der Rahmenbedingungen dieses Instruments entscheidend für die Abpufferung der Krise. Die Änderungen beim Kurzarbeitergeld wurden weitgehend konsensual mit den Arbeitgebern getragen. Es handelte sich dabei auch nicht um ein Geschäft zu Lasten Dritter, da die Alternative Arbeitslosigkeit deutlich höhere gesellschaftliche Kosten verursacht hätte. Allerdings überdeckt die Kurzarbeit die Entlassungswelle der Leiharbeiter/-innen während der Krise. Sie waren die eigentlichen Leidtragenden auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Insofern ist die arbeitsmarktpolitische Erfolgsstory Deutschlands zweigeteilt.

Schließlich hat gerade in der Krise die aktive Arbeitsmarktpolitik erneut ihre Entlastungsfunktion für den Arbeitsmarkt bewiesen. Ohne eine intensive Nutzung der gesamten Instrumentenpalette wäre die Arbeitslosigkeit deutlich stärker gestiegen. Dies betrifft insbesondere den Bereich der Geringqualifizierten.

¹ Vgl. Bundesagentur für Arbeit, Monatsbericht September 2011.

„Schnellstraße zur Vollbeschäftigung“ oder Einbahnstraße ins Prekariat?

Der ehemalige Bundeswirtschaftsminister Brüderle sieht den Arbeitsmarkt gar auf der „Schnellstraße zur Vollbeschäftigung“. Diese erfreuliche Entwicklung wäre ohne das besonnene Miteinander in der Krise nicht denkbar gewesen.

Dennoch ist der rein quantitative Zuwachs an Beschäftigung noch kein Qualitätsmerkmal an sich. Auch der Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ist nicht zwingend ein Qualitätsmerkmal, denn dieser Anstieg beinhaltet auch die Zunahme von Teilzeit- und Leiharbeitsverhältnissen. Atypische Beschäftigungsverhältnisse wie Leiharbeit oder befristete Anstellungen haben seit geraumer Zeit erheblich an Bedeutung gewonnen. Diese Beschäftigungsformen üben einen erheblichen Druck auf das Lohngefüge aus. Der Niedriglohnsektor ist auf dem Vormarsch. Der Großteil der Betroffenen sind Frauen im Gastgewerbe, im Einzelhandel oder Nahrungsmittelgewerbe.

Die Liberalisierung des deutschen Arbeitsmarktes hat zu einem deutlichen Rückgang der unteren Löhne, wachsender sozialer Ungleichheit und zum rasanten Anstieg atypischer Beschäftigungsverhältnisse geführt. Nutznießer sind Unternehmen, die reguläre Beschäftigung abbauen und durch prekäre Arbeitsverhältnisse ersetzen – Gewinnmaximierung auf Kosten der Beschäftigten. Immer mehr Firmen halten Lohndumping für ein Geschäftsmodell, das ihnen Innovationsanstrengungen erspart.

Der Niedriglohnsektor ist in Deutschland so stark gewachsen wie in kaum einem anderen Industriestaat und erreicht mit 21 % fast US-amerikanische Verhältnisse. Im Jahr 2008 arbeiteten 6,55 Millionen Beschäftigte für Löhne unterhalb der Niedriglohnschwelle (9,50 Euro in Westdeutschland, 6,87 Euro in Ostdeutschland). Das sind 2,3 Millionen mehr als 1998.²

Die Spirale der Armut macht keineswegs vor Qualifizierten halt. Der Anteil der Niedriglohnbeschäftigten mit abgeschlossener Berufsausbildung oder Studium beträgt ca. 80 %. Die Ausweitung des Niedriglohnsektors hat Folgen für das gesamte Lohngefüge. Zugleich haben deutsche Geringverdiener die schlechtesten Aufstiegschancen. Auf dem deutschen Arbeitsmarkt gilt: einmal Niedriglöhner, immer Niedriglöhner.

Die arbeitsmarktpolitische Schiefelage wird vom Staat sogar mit vielen Milliarden Euro gefördert. 1,24 Millionen Menschen müssen ihr Einkommen derzeit durch ergänzende staatliche Transferzahlungen aufstocken, 324.000 von ihnen sind Vollzeitbeschäftigte. Somit subventioniert der Steuerzahler unfreiwillig die Lohndrückerei der Unternehmen.

Seit Jahren ist die Lohnquote, also der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen, rückläufig (mit Ausnahme von 2008 und 2009, siehe hierzu Kapitel 2.1.) Durch die Ausweitung des Niedriglohnsektors wird der bereits lahmen Binnenkonjunktur zusätzliche Kaufkraft entzogen. Das schadet Wirtschaft und Beschäftigung gleichermaßen.

Die Niedriglöhne sind verantwortlich für die klammen Kassen z. B. der Kranken- und Rentenversicherung. Denn die Entwicklung der Löhne spielt für das Rentensystem eine entscheidende Rolle. Einerseits bilden sie die Grundlage der aktuellen Renten. Andererseits werden dadurch spätere Rentenansprüche taxiert. Eine private Altersvorsorge können sich Geringverdiener kaum leisten. Den Betroffenen blüht somit später Altersarmut. Nur ein guter Lohn führt auch zu einer guten Rente.

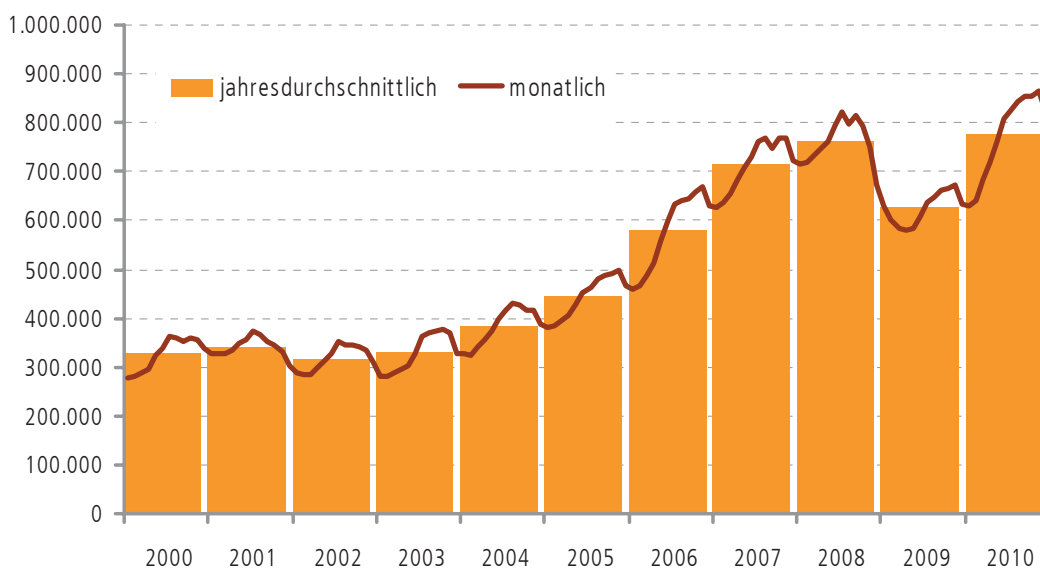
² Vgl. Kalina, Weinkopf, 2010, S. 3 ff.

Das hat insbesondere auf ihre soziale Sicherung, aber auch auf ihre Möglichkeiten einer eigenständigen Existenzsicherung gravierende Auswirkungen.

Leiharbeit auf dem Vormarsch

Vor der Wirtschaftskrise lag die Zahl der Leiharbeiter/-innen bei rund 825.000 (2008 jahresdurchschnittlich rund 760.000), ca. 250.000 Beschäftigte wurden während der Krisenphase abgebaut (2009 jahresdurchschnittlich 140.000). Ende 2010 stiegen die Zahlen wieder auf ein Allzeithoch von 867.000 (jahresdurchschnittlich 776.000) an. Inzwischen dürfte die Millionenmarke erreicht sein. Die Leiharbeit zeigt sich hier als ein ausgesprochen flexibles Instrument. Die Gewerkschaften haben im Prinzip nichts gegen Flexibilität, sie werden aber die strategischen Überlegungen der Unternehmen, die auf Lohndumping und eine Verdrängung der Stammebeschäftigten basieren, nie akzeptieren.

Abbildung 1.4: Entwicklung der Leiharbeiter in Deutschland seit 2001



Quelle: Bundesagentur für Arbeit; eigene Berechnungen

Darüber hinaus fordern die Gewerkschaften gleichen Lohn für gleichwertige Arbeit. Hier ist die Politik gefordert, die sich herauskristallisierende Zweiklassengesellschaft zu verhindern. Mittlerweile sind 30 % aller Arbeitsverhältnisse als prekär zu bezeichnen. Daraus resultieren heute geringe Entgelte mit der Folge ergänzender Transferleistungen und für die Zukunft nicht Existenz sichernde Rentenansprüche.

2 Gesamtwirtschaftliche Lohnsituation

2.1 Entwicklung der Lohnquote in Deutschland

Die Lohnquote (auch Arbeitskostenquote genannt) entspricht dem prozentualen Anteil des Arbeitnehmerentgeltes (Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit) am Volkseinkommen. Das Volkseinkommen setzt sich wiederum aus Arbeitnehmerentgelt sowie Unternehmens- und Vermögenseinkommen zusammen.

Die gesamtwirtschaftliche Lohnquote ist jedoch nur eine grobe Verteilungskennziffer. Die Lohnquote spiegelt, wenn auch mit Abstrichen, die funktionale Einkommensverteilung zwischen den Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital wider.³ Bei der Entwicklung der Lohnquote sind vor allem langfristige Tendenzen zu beachten, da kurzfristige Veränderungen konjunkturelle Ursachen haben können.⁴ Die Entwicklung der Lohnquote ist nicht identisch mit der Entwicklung der Arbeitskosten oder Löhne je Beschäftigten oder je Arbeitsstunde, denn sie verändert sich auch in Abhängigkeit von den gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen, von der Beschäftigtenzahl oder vom Verhältnis von Vollzeit- zu Teilzeitarbeit. Trotz begrenzter Interpretationsmöglichkeit der Lohnquote ist ihr anhaltendes, längerfristiges Sinken als Anzeichen einer sozialen Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten und zu Gunsten der Gewinn- und Vermögensbezieher in ihrer jeweiligen Gesamtheit zu werten.

Seit Anfang dieses Jahrtausends bis einschließlich 2007 war die Lohnquote rückläufig (siehe Abbildung 2.1). Während die Lohnquote im Jahr 2000 noch bei 72,1 % lag, fiel sie im Jahr 2007 auf 63,2 % und somit auf den niedrigsten Stand seit den 1970er Jahren. Spiegelbildlich stieg der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Profitquote) im gleichen Zeitraum von 27,9 % auf 36,8 %.⁵ Auch der wirtschaftliche Aufschwung in den Jahren vor der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise sowie die damit einhergehenden Beschäftigungszuwächse haben es nicht vermocht, den Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen zu steigern. Im Jahr 2008 setzte dann eine gegenläufige Bewegung ein. So stieg die Lohnquote erstmals seit vielen Jahren wieder. Im Krisenjahr 2009 und dem damit verbundenen stärksten Rückgang der Wirtschaftsleistung seit der Gründung der Bundesrepublik Deutschland stieg die Lohnquote auf 68,2 % und somit um mehr als 3 Prozentpunkte zum Vorjahr. Das heißt jedoch nicht, dass eine reale Einkommensumverteilung zugunsten des Produktionsfaktors Arbeit stattfand. Das zwischenzeitliche Hoch ist lediglich konjunkturell bedingt. Der starke Anstieg der Lohnquote liegt einzig daran, dass die gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen wegen der Turbulenzen auf den Finanzmärkten stärker einbrachen als das Volkseinkommen. Aufgrund arbeitsmarktpolitischer Instrumente wie Kurzarbeit und Arbeitszeitkonten, stagnierten die absoluten gesamtwirtschaftlichen Arbeitseinkommen hingegen nur.

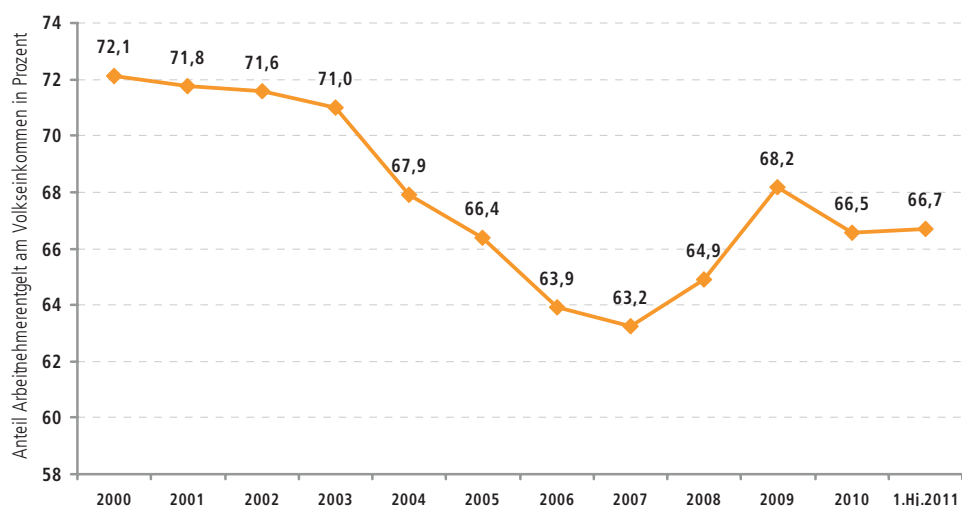
Die im langfristigen Zeitverlauf gerichtete Abwärtsbewegung der Lohnquote setzte sich folglich 2010 auch weiter fort. Im letzten Jahr lag der Anteil des Arbeitseinkommens gemessen am Volkseinkommen bei 66,5 % und somit 1,7 Prozentpunkte unter dem Niveau von 2009. Nach vorläufiger Datenlage hat sich die Lohnquote im laufenden Jahr mit 66,7 % nahezu unverändert zum Vorjahr entwickelt.

³ Arbeitseinkommen aus selbstständiger Arbeit sowie Einkommen von mithelfenden Familienangehörigen werden nicht oder nicht im vollen Maße berücksichtigt.

⁴ Konjunkturelle Schwankungen der Lohnquote sind darauf zurückzuführen, dass zwar die Arbeitseinkommen über einen längeren Zeitraum fixiert sind, die Unternehmens- und Vermögenseinkommen hingegen schneller auf Konjunktur- und Absatzschwankungen bzw. auf Bewegungen an den internationalen Finanzmärkten reagieren.

⁵ Lohnquote und Profitquote addieren sich zu 100 %.

Abbildung 2.1: Entwicklung der Lohnquote in Deutschland 2000-2011



Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

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

Jahr	Volkseinkommen	Lohnquote ¹	Profitquote ²	Bruttolohnquote ³	Nettolohnquote ⁴
	in Mrd. Euro	in Prozent am Volkseinkommen			
1991	1.217,2	70,8	29,2	58,1	40,7
1992	1.298,4	71,9	28,1	59,0	40,7
1993	1.316,8	72,5	27,5	59,7	41,3
1994	1.370,5	71,4	28,6	58,2	39,6
1995	1.423,9	71,1	28,9	57,7	38,3
1996	1.444,7	70,7	29,3	57,4	38,2
1997	1.465,7	69,9	30,1	56,4	37,0
1998	1.492,2	70,0	30,0	56,5	37,1
1999	1.507,6	71,1	28,9	57,5	38,0
2000	1.540,9	72,1	27,9	58,1	38,7
2001	1.577,1	71,8	28,2	57,9	39,1
2002	1.591,4	71,6	28,4	57,8	39,0
2003	1.608,5	71,0	29,0	57,2	38,3
2004	1.686,8	67,9	32,1	54,8	37,2
2005	1.713,7	66,4	33,6	53,8	36,5
2006	1.808,7	63,9	36,1	51,7	34,7
2007	1.877,3	63,2	36,8	51,5	34,4
2008	1.894,2	64,9	35,1	52,9	35,1
2009	1.806,2	68,2	31,8	55,4	36,6
2010	1.897,8	66,5	33,5	54,1	36,3
1. Hj. 2011	945,0	66,7	33,3	54,2	35,8

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

² Unternehmens- und Vermögenseinkommen

³ Bruttolöhne und -gehälter in Prozent vom Volkseinkommen

⁴ Nettolöhne und -gehälter in Prozent vom Volkseinkommen

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

Die Bruttolohnquote (Arbeitskostenquote abzüglich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, freiwillige Sozialleistungen, Kosten der betrieblichen Aus- und Weiterbildung, etc.) sank im Jahr 2010 auf 54,1 % und somit um 1,3 Prozentpunkte zum Vorjahr (siehe Tabelle 2.1). Im 1. Halbjahr 2011 ist die Bruttolohnquote nur unwesentlich angestiegen (54,2 %). Die Nettolohnquote (Bruttolohnquote abzüglich Sozialbeiträge der Arbeitnehmer/-innen und Einkommenssteuern) lag 2010 bei 36,3 % und somit 0,3 % unter dem Niveau des Jahres 2009. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sank die Nettolohnquote im 1. Halbjahr 2011 um 0,5 Prozentpunkte (35,8 %).

2.2 Neutraler Verteilungsspielraum

Der oben dargestellte Rückgang der Lohnquote ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass der neutrale Verteilungsspielraum in den letzten Jahren nicht oder nur unzureichend durch die (nominale) Erhöhung der Löhne ausgeschöpft werden konnte.

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

Permanente Nichtausschöpfung des Verteilungsspielraumes

Die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität wie auch die Preise der privaten Konsumausgaben haben sich seit 1991 mit durchschnittlich 1,5 % bzw. 1,6 % etwas schwächer entwickelt als die nominale Entwicklung der Bruttoverdienste (1,9 %). Seit der deutschen Wiedervereinigung konnte der neutrale Verteilungsspielraum lediglich im Jahr 1992 sowie in den Krisenjahren 2008 und 2009 überschritten werden (siehe Tabelle 2.2). Die Ausschöpfung des Verteilungsspielraums hat sich zwischen 1992 und 2010 jahresdurchschnittlich negativ mit 1,2 Prozentpunkten entwickelt. Somit hat sich die Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten kontinuierlich verschlechtert. Die Unterausschöpfung im Jahr 2010 betrug 1,2 Prozentpunkte. Auch in diesem Jahr wird der neutrale Verteilungsspielraum aller Voraussicht nicht ausgeschöpft werden. Nach vorläufiger Datenlage und unter Berücksichtigung von saisonalen Effekten wird sich die Unterausschöpfung 2011 auf 0,4 Prozentpunkte belaufen.

Während die Ausschöpfung 1992 auf einen Anstieg der nominalen Bruttolöhne zurückzuführen ist, lässt sich die Überausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums in den Krisenjahren 2008/ 2009 in dem starken Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität sowie der moderaten Preisentwicklung (und somit methodisch mit einem geringeren neutralen Verteilungsspielraum für diese Jahre) bei gleichzeitiger stabiler Entwicklung der nominalen Bruttolöhne begründen.

Die Unternehmen konnten durch Kurzarbeit und andere arbeitsmarktpolitische Maßnahmen die Beschäftigung aufrecht erhalten und waren nicht gezwungen, die Personaldecke entsprechend des Produktionsrückganges herunterzufahren. Die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung pro Erwerbstätigen fiel jedoch ab. So sank die Arbeitsproduktivität in 2009 in der ganzen Volkswirtschaft um 2,5 %, 2008 um 0,1 %. Maßgeblich beeinflusst wurde diese Entwicklung durch den Rückgang der Arbeitsproduktivität in der Industrie (- 8,6 %) und im Baugewerbe (-3 %). Im Jahr 2010 ist aufgrund der konjunkturellen Erholung die Arbeitsproduktivität wieder um 1,4 %

angestiegen. Im 1. Halbjahr 2011 hat sie sich saisonbereinigt mit 1,7 % im Vergleich zu den letzten 20 Jahren eher durchschnittlich entwickelt.

Tabelle 2.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität, Preisentwicklung, neutraler Verteilungsspielraum, Bruttoverdienste und Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes seit 1991

Jahr	Arbeitsproduktivität ¹		Preisentwicklung ²		Verteilungsspielraum ³	Bruttoverdienst je Arbeitnehmer ⁴		Ausschöpfung
	2005 = 100	in % gg. Vorjahr	2005 = 100	in % gg. Vorjahr	in %	2005 = 100	in % gg. Vorjahr	%-Punkte
1991	78,2		79,4			75,1		
1992	80,1	2,5	82,8	4,3	6,8	82,8	10,2	3,4
1993	81,3	1,4	85,9	3,6	5,0	86,3	4,3	-0,8
1994	83,5	2,7	88,0	2,5	5,2	87,9	1,9	-3,4
1995	85,4	2,4	89,3	1,4	3,8	90,5	2,9	-0,9
1996	87,2	2,0	90,1	0,9	3,0	91,6	1,2	-1,8
1997	89,2	2,3	91,3	1,3	3,6	91,6	0,0	-3,5
1998	90,2	1,1	91,8	0,5	1,6	92,4	0,8	-0,8
1999	91,0	0,9	92,1	0,4	1,3	93,5	1,3	0,0
2000	93,5	2,7	92,8	0,8	3,5	94,8	1,3	-2,2
2001	95,8	2,5	94,6	1,9	4,3	96,7	2,0	-2,3
2002	97,1	1,4	95,7	1,2	2,6	98,1	1,4	-1,2
2003	98,0	0,9	97,2	1,6	2,5	99,1	1,1	-1,4
2004	98,8	0,9	98,4	1,2	2,0	99,7	0,5	-1,5
2005	100,0	1,2	100,0	1,7	2,9	100,0	0,3	-2,5
2006	103,6	3,6	101,0	1,0	4,6	100,8	0,8	-3,8
2007	105,4	1,7	102,5	1,5	3,2	102,3	1,5	-1,7
2008	105,3	-0,1	104,2	1,7	1,5	104,6	2,2	0,7
2009	102,6	-2,5	104,3	0,1	-2,4	104,3	-0,3	2,1
2010	104,0	1,4	106,3	1,9	3,3	106,5	2,2	-1,2
1.Hj. 2011	105,5 ⁶	1,7 ⁷	108,2	2,3	4,0	109,8 ⁶	3,6 ⁷	-0,4
1991-2010 ⁵		1,5		1,6	3,1		1,9	-1,2

¹ Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde.

² Implizite Preisindizes: Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben.

³ Neutraler Verteilungsspielraum aus Produktivität (je Erwerbstätigenstunde) und Preisentwicklung

⁴ Inländerkonzept

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

⁶ Berechnungen auf Basis von saisonbereinigten Daten nach Census X-12-Arima. Mittel aus den beiden ersten Vierteljahre.

⁷ Vergleich zum Vorjahr 2010 beziehen sich ebenfalls auf saisonbereinigte Daten.

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

Insbesondere seit Beginn dieses Jahrtausends bis 2007 vergrößerte sich die Diskrepanz zwischen der Entwicklung der nominalen Bruttolöhne und der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität. Verteilungspolitische Handlungsspielräume blieben ungenutzt. Ursachen sind in der stark gestiegenen Arbeitslosigkeit, einer Schwächung der Gewerkschaften sowie einer falschen wirtschaftspolitischen Stoßrichtung zu finden. Jahrelang wurde Lohnzurück-

haltung als Wundermittel gegen Arbeitslosigkeit gepriesen. Dieser Denkansatz erwies sich als wirtschaftspolitische Einbahnstraße. Die Lohnentwicklung und die damit einhergehende permanente Nichtausschöpfung des Verteilungsspielraumes führte zu realen Einkommensverlusten der Arbeitnehmerschaft und ist – neben der Kürzung von Sozialleistungen und dem Einbruch öffentlicher Investitionen – eine zentrale Ursache der deutschen Konsumflaute und somit der lahmen Binnenkonjunktur. Positive gesamtwirtschaftliche Beschäftigungserfolge einer Lohnzurückhaltung sind nicht eingetreten bzw. gegebenenfalls durch die negativen Effekte des gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftentzugs überkompensiert.

Die Überausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums in den Krisenjahren 2008 und 2009 beruht lediglich auf einem statistisch-methodischen Effekt. An der Sache ändert sich hingegen grundlegend nichts. Denn im Jahr eins nach der Krise hat die Entwicklung bei der Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums wieder alte Muster angenommen.

Für die Arbeitnehmer/-innen und die Gewerkschaften steht in den aktuellen und kommenden Tarifrunden die Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums als tarifpolitisches Ziel auf der Agenda (produktivitätsorientierte Reallohnpolitik).

Abbildung 2.2: Langjährige (Unter-) Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums

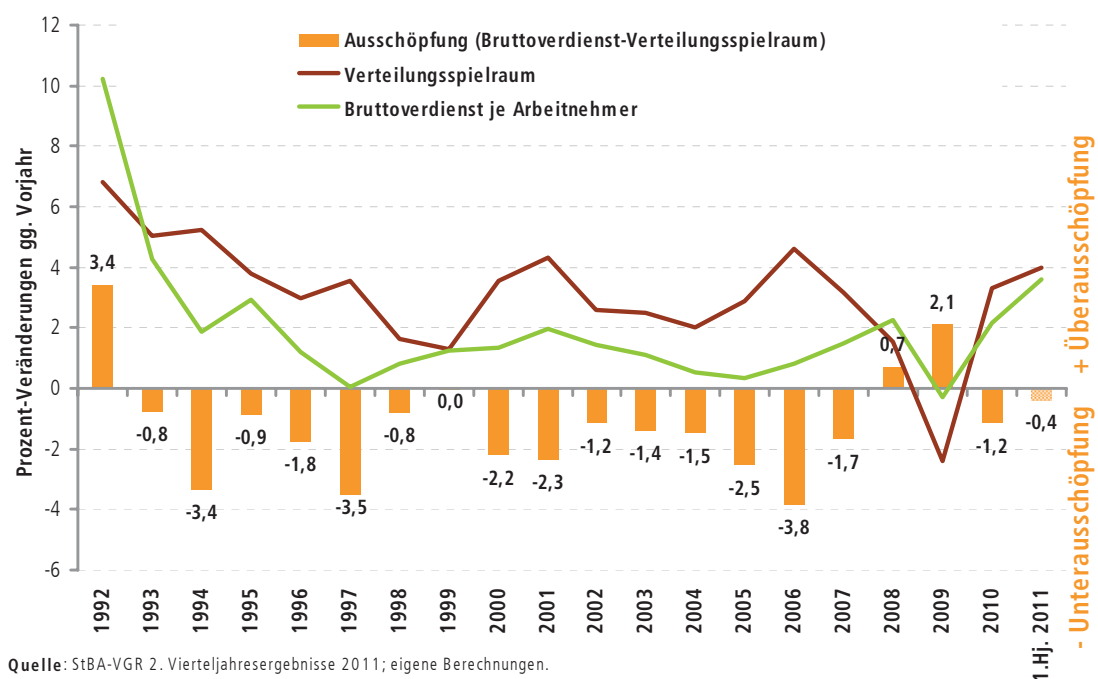


Abbildung 2.2 stellt für jedes Jahr die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter und die Entwicklung des neutralen Verteilungsspielraums sowie dessen Ausschöpfung seit 1992 graphisch dar. Mit Ausnahme des Jahres 1992 sowie der Krisenjahre 2008 und 2009 blieb das Wachstum des nominalen Bruttoverdienstes hinter dem Verteilungsspielraum zurück.

3 Entwicklung der Arbeitseinkommen

3.1 Entwicklung in Deutschland

Die nominalen Bruttolöhne und -gehälter sind im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 % gestiegen, nachdem sie 2009 erstmals im wiedervereinigten Deutschland gesunken sind (-0,3 %). Der Anstieg der Bruttolöhne im Jahr 2010 ist auf das niedrige Vorjahresniveau, den allmählichen Rückzug aus der Kurzarbeit, die Erholung auf dem Arbeitsmarkt sowie die allgemeine Ausweitung des Arbeitsvolumens zurückzuführen. Zudem ließen einige Arbeitgeber ihr Personal durch vorgezogene Lohnerhöhungen am Aufschwung teilhaben. Außerdem hat sich die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer/-innen und ihrer Interessenvertreter bei der gemeinsamen Lohnfindung mit den Arbeitsgebern angesichts des wirtschaftlichen Aufschwungs und des Wettbewerbs um geeignetes Personal etwas verbessert. In absoluten Beträgen bedeutet dies, dass ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2010 durchschnittlich ein Bruttomonatseinkommen von 2375 Euro erzielte. Diese Entwicklung setzte sich auch im laufenden Jahr fort. Nach Berechnungen für das 1. Halbjahr 2011 beträgt der Zuwachs der nominalen Bruttolöhne und -gehälter saisonbereinigt 3,6 %.

Seit 1991 bis 2010 sind die nominalen Bruttolöhne und -gehälter jahresdurchschnittlich um 1,9 % gestiegen, was zum Großteil auf den Wiedervereinigungsboom und die damit verbundenen Aufholeffekte des ostdeutschen an das westdeutsche Lohngefüge bis Mitte der 1990er Jahre zurückzuführen ist. Seit 2000 bis einschließlich 2010 stiegen die nominalen monatlichen Bruttolöhne hingegen jährlich nur um 1,2 %. Das vergangene Jahrzehnt war für die Arbeitnehmerschaft somit eine Zeit unfreiwilligerer Bescheidenheit.

Der größte Teil der spärlichen Bruttoverdienstzuwächse der letzten Jahre wurde zudem von den Preissteigerungen aufgezehrt. Die realen Bruttolöhne und -gehälter sind seit 1991 lediglich um 0,3 % pro Jahr gestiegen. Betrachtet man nur die Entwicklung seit der Jahrtausendwende, sieht die Bilanz noch düsterer aus. Die realen Bruttolöhne liegen derzeit unter dem Niveau des Jahres 2000. Während ein/e Arbeitnehmer/-in im Jahr 2000 durchschnittlich 2.114 Euro verdiente, war das Bruttomonatsgehalt im Jahr 2010 unter Berücksichtigung der Preisentwicklung seit der Jahrtausendwende nur noch 2.074 Euro (1. Halbjahr 2011 saisonbereinigt 2.101 Euro) wert. In der ersten Dekade dieses Jahrtausends kommen die Löhne und Gehälter nicht vom Fleck.

Die Nettolöhne und -gehälter der abhängig Beschäftigten stiegen im letzten Jahr im Vergleich zum Vorjahr um 3,6 %. Der Unterschied zum Anstieg der monatlichen Bruttolöhne (+2,2 %) kann durch Steuerentlastungen wie die Erhöhung des Kinderfreibetrages oder die Anhebung der Bemessungsgrundlage beim Einkommenseingangssteuersatz sowie durch Nachholeffekte aus dem Krisenjahr 2009 erklärt werden. Der relativ große Zuwachs im letzten Jahr kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate seit der Wiedervereinigung bis 2010 von nominal 1,6 % und preisbereinigt lediglich 0,1 % sehr dürftig ausgefallen ist. Auch netto haben die abhängig Beschäftigten im letzten Jahr real weniger im Geldbeutel als im Jahr 2000. Während zur Jahrtausendwende einem abhängig Beschäftigten monatlich durchschnittlich 1.411 Euro zur Verfügung standen, waren es 2010 in Preisen von 2000 nur 1.392 Euro (1. Hj. 2011 1.400 Euro). Die zunehmende Diskrepanz zwischen den nominalen sowie den realen Nettolöhnen und -gehältern wird auch in Abbildung 3.1 deutlich.

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

Jahr	Nominale Bruttolöhne und -gehälter ¹		Nominale Nettolöhne und -gehälter ¹		Preisentwicklung ²	Zuwachs (%-Bruttolohnentwicklung - Preisentwicklung)	Zuwachs (%-Nettolohnentwicklung - Preisentwicklung)	Reale Bruttolöhne und -gehälter ³		Reale Nettolöhne und -gehälter ³	
	Euro	% gg. Vorjahr	Euro	% gg. Vorjahr				Euro	% gg. Vorjahr	Euro	% gg. Vorjahr
1991	1.675		1.174					1.953		1.371	
1992	1.846	10,2	1.274	8,5	4,3	5,9	4,2	2.068	5,9	1.429	4,2
1993	1.925	4,3	1.332	4,6	3,6	0,6	0,9	2.081	0,6	1.441	0,9
1994	1.961	1,9	1.334	0,2	2,5	-0,7	-2,4	2.068	-0,7	1.407	-2,4
1995	2.018	2,9	1.341	0,5	1,4	1,5	-0,9	2.099	1,5	1.395	-0,9
1996	2.042	1,2	1.359	1,3	0,9	0,2	0,4	2.104	0,2	1.400	0,4
1997	2.043	0,0	1.342	-1,3	1,3	-1,2	-2,5	2.078	-1,2	1.365	-2,5
1998	2.060	0,8	1.354	0,9	0,5	0,3	0,4	2.084	0,3	1.370	0,4
1999	2.086	1,3	1.377	1,7	0,4	0,9	1,3	2.102	0,9	1.388	1,3
2000	2.114	1,3	1.411	2,5	0,8	0,5	1,7	2.114	0,5	1.411	1,7
2001	2.156	2,0	1.456	3,2	1,9	0,1	1,3	2.117	0,1	1.430	1,3
2002	2.187	1,4	1.475	1,3	1,2	0,3	0,1	2.122	0,3	1.432	0,1
2003	2.211	1,1	1.479	0,3	1,6	-0,5	-1,4	2.111	-0,5	1.412	-1,4
2004	2.223	0,5	1.510	2,1	1,2	-0,6	0,9	2.098	-0,6	1.425	0,9
2005	2.230	0,3	1.513	0,2	1,7	-1,4	-1,5	2.070	-1,4	1.405	-1,5
2006	2.248	0,8	1.509	-0,3	1,0	-0,2	-1,3	2.066	-0,2	1.387	-1,3
2007	2.281	1,5	1.526	1,1	1,5	0,0	-0,4	2.066	0,0	1.382	-0,4
2008	2.332	2,2	1.545	1,2	1,7	0,6	-0,4	2.077	0,6	1.376	-0,4
2009	2.325	-0,3	1.538	-0,5	0,1	-0,4	-0,5	2.070	-0,4	1.369	-0,5
2010	2.375	2,2	1.593	3,6	1,9	0,2	1,7	2.074	0,2	1.392	1,7
1.Hj. 2011	2.448 ⁵	3,6 ⁶	1.634 ⁵	2,9 ⁶	2,3	1,3	0,6	2.101	1,3	1.400	0,6
1991-2010 ⁴		1,9		1,6	1,5	0,3	0,1		0,3		0,1

¹ Inländerkonzept

² Deflationiert mit Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben

³ Basisjahr 2000 = 100

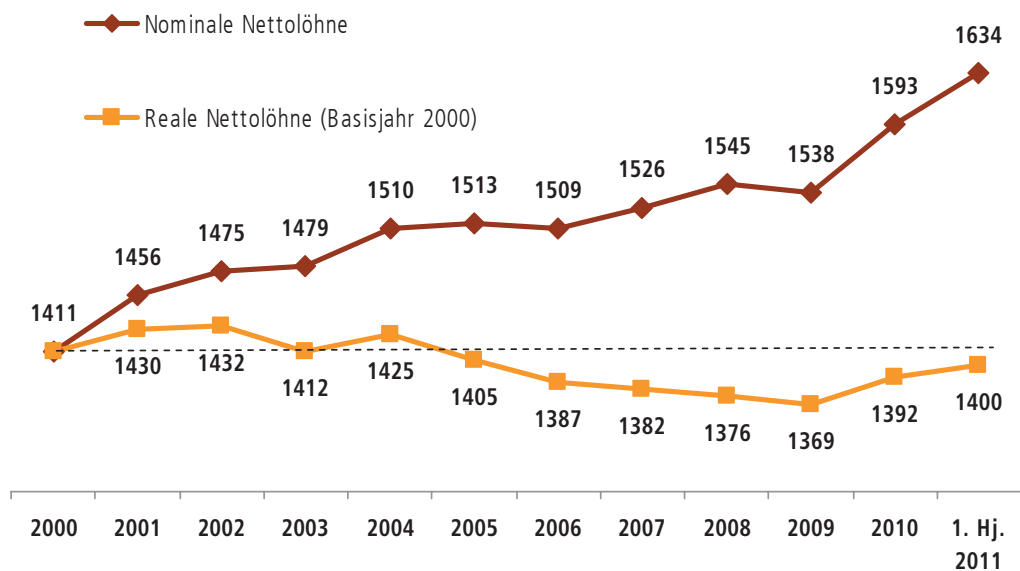
⁴ jahresdurchschnittliche Erhöhung, geometrisches Mittel

⁵ Berechnungen auf Basis von saisonbereinigten Daten nach Census X-12-Arima. Mittel aus den beiden ersten Quartalen.

⁶ Vergleich zum Vorjahr 2010 beziehen sich ebenfalls auf saisonbereinigte Daten.

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

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

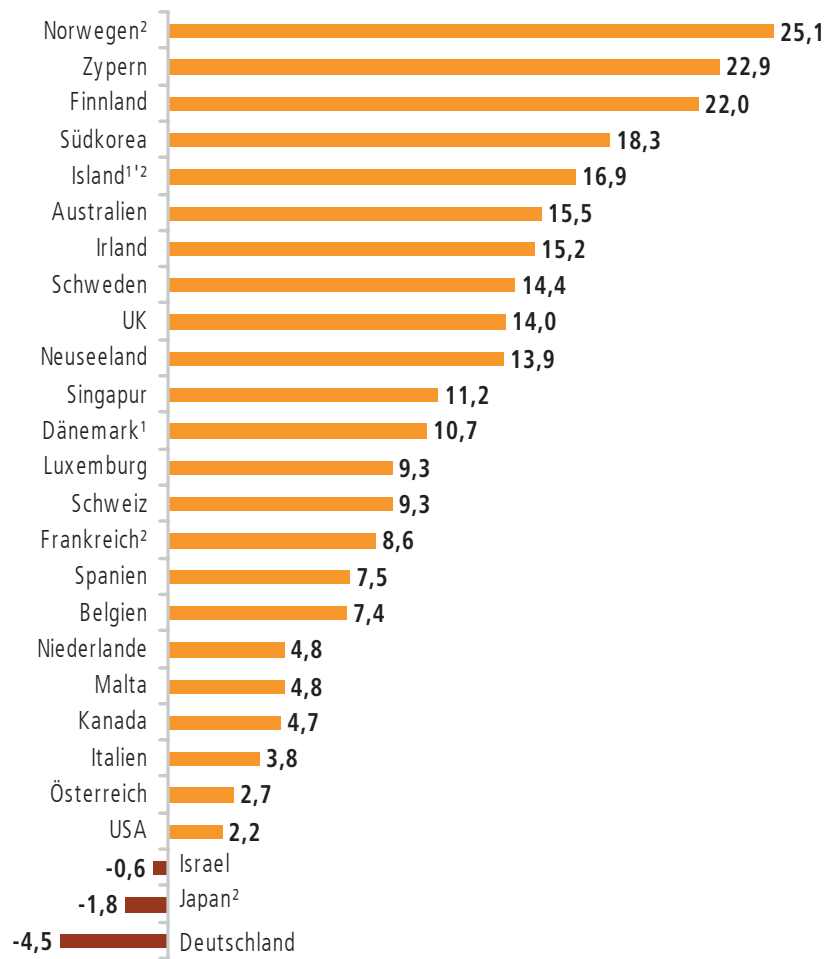


Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen

3.2 Entwicklung im internationalen Vergleich

Auch im internationalen Vergleich stiegen die bundesdeutschen Löhne und Gehälter nur unterdurchschnittlich. Bei der Entwicklung der realen Arbeitseinkommen bildet Deutschland unter den Industrienationen das unrühmliche Schlusslicht. Nirgendwo haben sich die Löhne und Gehälter preisbereinigt so negativ entwickelt wie hierzulande (-4,5 % zum Basisjahr 2000), wie in der Abbildung 3.2 zu erkennen ist. Im gleichen Zeitraum konnten Arbeitnehmer/-innen bspw. aus Norwegen, Zypern oder Finnland Lohn- und Gehaltzuwächse von mehr als 20 % verzeichnen. Auch wenn diese Volkswirtschaften nicht mit der deutschen vergleichbar sind, so ist eine große Kluft bei der realen Einkommensentwicklung zwischen Deutschland und den übrigen industrialisierten Staaten doch erkennbar. Denn auch Arbeitnehmer/-innen großer Volkswirtschaften konnten teilweise respektable Lohn- und Gehaltzuwächse verbuchen, wie die Beispiele Großbritannien (+14 %) und Frankreich (+8,6 %) zeigen.

Abbildung 3.2: Reale Lohn- und Gehaltsentwicklung in ausgewählten Industriestaaten 2000-2009



in Prozent zum Basisjahr 2000, preisbereinigt

Anmerkungen:

¹ Bezieht sich nur auf den Privatsektor

² bezieht sich nur auf Vollzeitbeschäftigte

Unterschied (in dieser Abbildung -4,5 %) zu Abbildung vorher (Reallohnentwicklung 2000-2009 = -2,1%) resultieren aus unterschiedlicher verwendeter Datenbasis und anderer Preisbildungs-Deflatoren (in dieser Abbildung mit der Inflationsrate, in der Abbildung oben deflationiert mit Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben)

Quelle: International Labour Organization (ILO) Global Wage Report 2010/2011

Folgen der realen Einkommensverluste

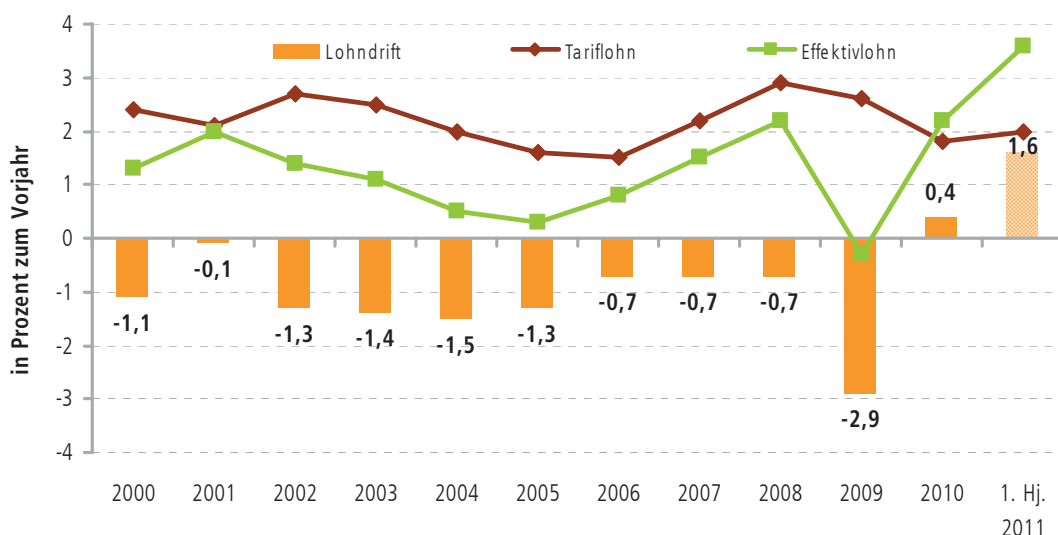
Die realen Einkommensverluste für die abhängig Beschäftigten bleiben nicht ohne Folgen für die deutsche Wirtschaft. Die deutsche Konjunktur krankt an ihrem schwachen Binnenmarkt. Im Gleichschritt zu den stagnierenden Löhnen und Gehältern hat sich die private Konsumbereitschaft in den letzten Jahren entwickelt. Seit 2000 hat der private Konsum hierzulande nur um 5 % zugelegt (siehe Abb. 1.3). Spiegelbildlich hat die Bedeutung des Außenhandels in den letzten Jahren stark zugenommen. Im gleichen Zeitraum konnten die Exporte um 79 % und die Importe um 61 % zulegen. Diese einseitig auf den Export ausgerichtete Wirtschaft reagiert extrem anfällig auf globale ökonomische Verwerfungen. Wenn man sich vor Augen führt, dass vier von fünf Arbeitsplätzen in Deutschland vom Binnenmarkt abhängen, lässt sich die Bedeutung eines robusten Binnenmarktes für die deut-

sche Wirtschaft ablesen. Bricht der Absatzmarkt im Ausland ein, hat dies fatale Folgen für die heimische Wirtschaft. Deshalb brauchen wir reale Einkommenszuwächse, um den Binnenmarkt zu stärken und um uns vom Ausland unabhängiger zu machen. Nur wenn die Löhne dauerhaft über der Entwicklung der Preissteigerung liegen (also reale Einkommenszuwächse), sind positive Effekte für den heimischen Konsum zu erwarten.

3.3 Lohndrift

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

Abbildung 3.3: Effektiv- und Tariflohnentwicklung sowie Lohndrift*



*** Anmerkung:**

Effektivlohn: Entwicklung nominaler Bruttomonatslöhne und -gehälter, die zusätzliche Einkommensleistungen der Arbeitgeber berücksichtigen, zum Vorjahr.

Tariflohn: kalenderjährliche Steigerungen der tariflichen Grundlöhne und -gehälter zum Vorjahr, Stand: 15.06.2011.

Lohndrift: Differenz aus Effektiv- zu Tariflöhnen

Quelle: WSI-Tarifarchiv; Tarifpolitischer Halbjahresbericht 2011; StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

Entwicklung von 2000 bis 2008

Im letzten Jahrzehnt zeigten sich bei der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der Effektivlöhne und der Entwicklung der Tariflöhne deutliche Unterschiede. Seit dem Jahr 2000 bis einschließlich 2008 sind die von den Sozialpartnern ausgehandelten Tariflöhne kumuliert um nominal 21,7 % gestiegen. Die Steigerung der nominalen Effektivlöhne ist im gleichen Zeitraum mit 11,6 % wesentlich geringer ausgefallen. Diese negative Lohndrift ist seit der deutschen Wiedervereinigung zu beobachten. Somit vergrößerte sich die Lücke zwischen den effektiven und tariflich vereinbarten Löhnen von Jahr zu Jahr. Die tariflichen Löhne steuern die gesamtwirtschaftliche Lohnentwicklung also immer weniger.

Die Gründe für die größer werdende Kluft zwischen den Effektiv- und Tariflöhnen sind vielfältig. Die negative Lohndrift erklärt sich hauptsächlich durch den massiven Abbau übertariflicher Leistungen, die rückläufige Tarifbindung der Betriebe, tariflose Zustände in einigen Wirtschaftszweigen, die vermehrte Inanspruchnahme tariflicher Öffnungsklauseln, den steigenden Lohndruck aufgrund der Hartz-Gesetze sowie einen zunehmenden Anteil von Teilzeitbeschäftigten und geringfügiger Beschäftigung.

Das Krisenjahr 2009 vergrößerte die Diskrepanz zwischen Effektiv- und Tariflöhnen

Die negative Lohndrift vergrößerte sich im Krisenjahr 2009 und lag mit 2,9 Prozentpunkten auf dem höchsten Stand seit der Wiedervereinigung. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise setzten viele Unternehmen auf Kurzarbeit. Sonderzahlungen wurden gekürzt oder gänzlich gestrichen, zudem Tarifsteigerungen durch Öffnungsklauseln ausgesetzt, so dass viele Tarifbeschäftigte nicht im vollen Umfang von den vereinbarten Tarifierhöhungen profitieren konnten. Andererseits sind die, trotz der Krise, vergleichsweise hohen Tarifsteigerungen (2,6 %) darauf zurückzuführen, dass einige Erhöhungen bereits im Jahr 2008 vereinbart wurden. 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. So betrug die Laufzeit der Tarifverträge im Jahr 2009 durchschnittlich 24,1 Monate, im Jahr zuvor 22,4 Monate.⁶

Positive Lohndrift im Jahr 2010 lediglich kriseninduziert

Im Jahr 2010 nahm die deutsche Wirtschaft deutlich an Fahrt auf. Im Zuge dessen stiegen die gesamtwirtschaftlichen nominalen Bruttomonatslöhne je Arbeitnehmer/-in um 2,2 % zum Vorjahr. Die Tarifabschlüsse zeigten im vergangenen Jahr hingegen deutliche Spuren der Krise. So fielen die Tariflohnsteigerungen 2010 in der gesamten Wirtschaft mit durchschnittlich 1,8 % recht verhalten aus. Erstmals in der Geschichte der wiedervereinigten Bundesrepublik schloss sich somit die Lücke zwischen den effektiven Löhnen und den tariflichen Löhnen, wenn auch nur geringfügig um 0,4 Prozentpunkte.

Im Vordergrund der Tarifpolitik stand für die Gewerkschaften in der vergangenen Tarifrunde die Sicherung der Beschäftigung insbesondere in den von Kurzarbeit betroffenen Industriebereichen. Zudem wurden in vielen Branchen Einmalzahlungen vereinbart, die nicht zu tabellenwirksamen Tarifierhebungen führten. Dauerhafte Anhebungen der Löhne und Gehälter erfolgten in diesen Branchen erst später. Des Weiteren gingen die Gewerkschaften in vielen Branchen ohne festgelegte Erhöhungen in die Tarifverhandlungen. Sie forderten stattdessen eine nicht quantifizierte „angemessene Entgelterhöhung“ (chemische Industrie, Bankgewerbe).⁷

Letztendlich führten der unerwartet starke Aufschwung der Wirtschaft und der damit einhergehende Anstieg der nominalen Bruttomonatslöhne sowie die kriseninduzierte Tarifpolitik der Gewerkschaften zu einer positiven Lohndrift im Jahr 2010. Die vorläufige Datenlage für das laufende Jahr weisen darauf hin, dass auch 2011 mit einer positiven Lohndrift zu erwarten ist (1. Hj. 2011: + 1,6 %). Diese positive Drift ist auf Nachholeffekte bei den Effektivlöhnen sowie der Zeitverzögerung bei den Tariflöhnen zurückzuführen.

⁶ Vgl. Bispinck, 2010a, S. 9.

⁷ Vgl. Bispinck, 2010b, S.1.

3.4 Ost-West-Angleichung

Entwicklung seit der Wiedervereinigung

Ein zentrales Anliegen gewerkschaftlicher Politik ist die Lohnangleichung in Ostdeutschland an das westdeutsche Niveau. Doch auch mehr als 20 Jahre nach der Wiedervereinigung sind die innerdeutschen Lohndifferenzen nicht gänzlich beseitigt. Zwar stiegen die Tariflöhne der ostdeutschen Arbeitnehmer/-innen von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau nach der deutschen Wiedervereinigung bis 1997 in relativ großen Schritten (jährlich um rd. 5 %), doch verlangsamte sich diese Entwicklung seitdem sukzessive (bis 2008 durchschnittlich lediglich um 0,6 %). Das auf Grundlage von 50 Tarifbereichen/-branchen und nach vorliegender Datenlage ermittelte durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigten belief sich im Jahr 2010 auf 96,6 % des westdeutschen Niveaus.⁸ Dieser Wert berücksichtigt allerdings keine wichtigen manteltariflichen Regelungen und Leistungen, wie Arbeitszeit, Urlaubs- und Weihnachtsgeld oder vermögenswirksame Leistungen. Da Ostdeutschland hier gegenüber Westdeutschland ebenfalls zurückliegt, stellen diese Zahlen das Ost/West-Tarifniveau tendenziell zu günstig dar.

Erstmals in der Geschichte ergab sich 2009 gesamtwirtschaftlich ein Rückgang des durchschnittlichen Ost/West-Tarifniveaus gegenüber dem Vorjahr. Dies ist hauptsächlich eine Folge der Umstellung der Metalltarife auf die neuen Entgeltabkommen und weniger auf die Absenkung von ostdeutschen Tarifvergütungen zurückzuführen.⁹

Große Kluft zwischen Ost und West bei Effektivlöhnen

Von einer Annäherung der ostdeutschen Effektivlöhne an das westdeutsche Niveau kann hingegen kaum die Rede sein. Im Jahr 2010 erzielten die Arbeitnehmer/-innen in den neuen Bundesländern einen Effektivlohn (Bruttoverdienst zuzüglich vom Arbeitgeber gezahlter Sonderleistungen) von lediglich 83 % des westdeutschen Niveaus. Die Anpassung der ostdeutschen Effektivlöhne an die westdeutschen stagniert faktisch seit 15 Jahren. Die Kluft zwischen den tariflich vereinbarten und den effektiven Löhnen resultiert aus einer geringeren Tarifbindung¹⁰ der Arbeitnehmerschaft (Ost: 50 % der Beschäftigten, West: 63 % der Beschäftigten) wie auch der Unternehmen in Ostdeutschland (Ost: 20 % der Betriebe, West: 36 % der Betriebe).¹¹ Nur über einen höheren gewerkschaftlichen Organisationsgrad insbesondere in den neuen Bundesländern sind hier Fortschritte zu erzielen.

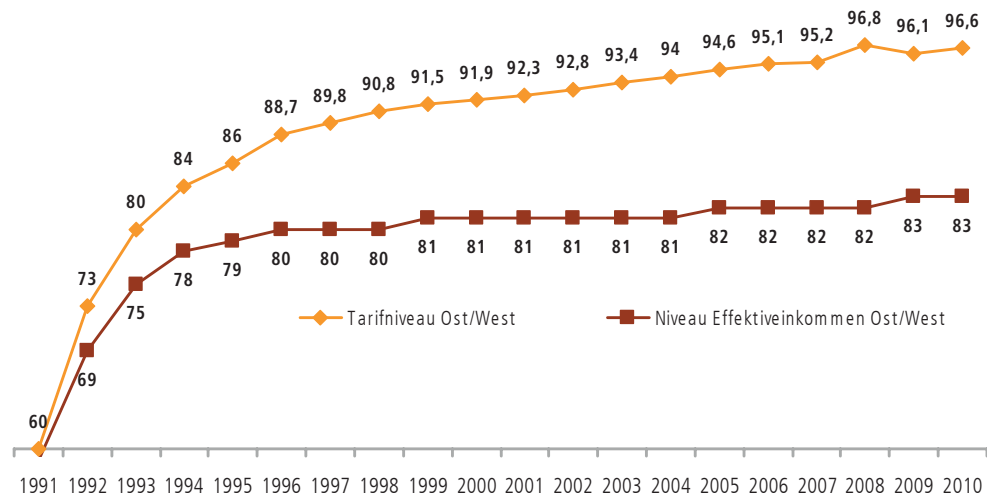
⁸ Vgl. WSI, 2011, o.S.

⁹ Vgl. Bispinck, 2010a, S. 9.

¹⁰ Branchen und Firmentarifverträge.

¹¹ Vgl. WSI-Tarifarchiv, Internetzugriff: http://www.boeckler.de/wsi-tarifarchiv_2257.htm am 10.10.2011.

Abbildung 3.4: Tarif- und Effektivverdienstniveau Ost/ West



Quelle: WSI-Tarifarchiv

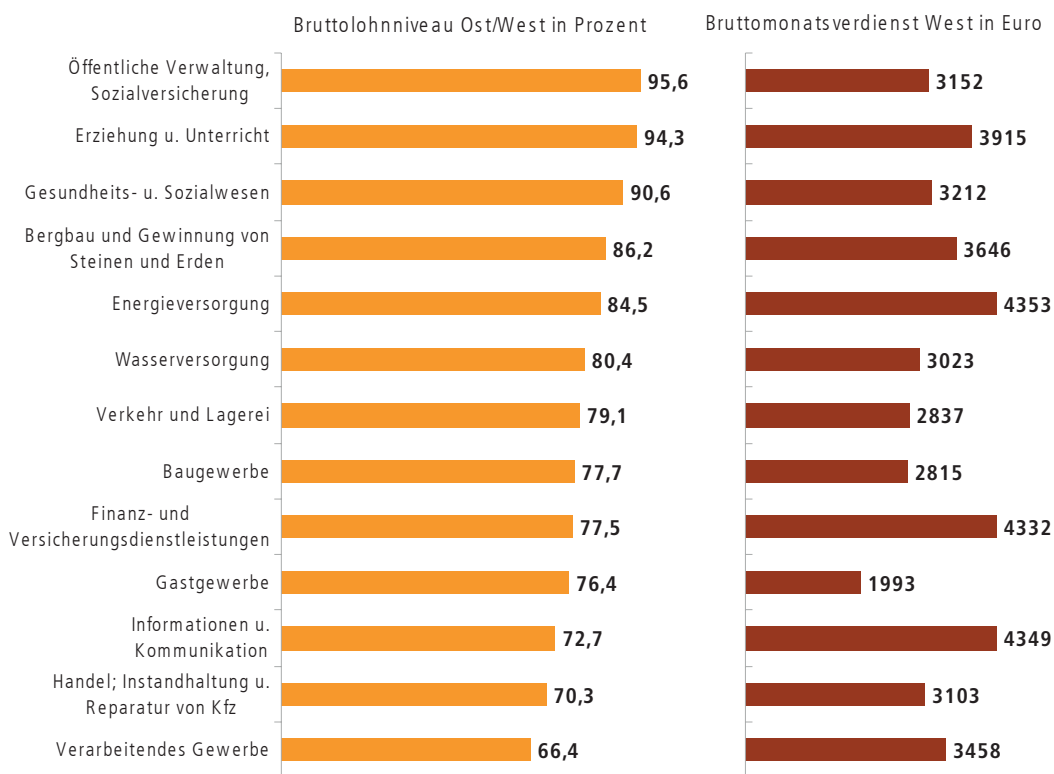
Grad der Lohnangleichung von Branche zu Branche recht unterschiedlich

Auch zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen gibt es bei dem Grad der Lohnangleichung teilweise erhebliche Unterschiede zwischen neuen und alten Bundesländern, wie aus Abbildung 3.5 abzulesen ist. Während in der öffentlichen Verwaltung mit 95,6 %, in Erziehung und Unterricht mit 94,3 % oder im Gesundheits- und Sozialwesen mit 90,6 % ein relativ ausgeglichenes Lohngefüge zwischen Ost und West existiert, gibt es im Verarbeitenden Gewerbe mit 66,4 %, in der Kfz-Branche mit 70,3 % oder im Gastgewerbe mit 76,4 % des westdeutschen Niveaus erhebliche Aufholpotentiale.¹² Gründe hierfür liegen u. a. in unterschiedlichen Betriebsgrößen sowie unterschiedlich starken gewerkschaftlichen Organisationsgraden in den jeweiligen Wirtschaftszweigen.

In absoluten Beträgen bedeutet dies, dass ein/e Arbeitnehmer/-in in der öffentlichen Verwaltung in Westdeutschland durchschnittlich 3152 Euro Bruttomonatgehalt erzielt, während ein/e Arbeitnehmer/-in in den neuen Bundesländern 3013 Euro verdient. Im Verarbeitenden Gewerbe erhält ein/e Arbeitnehmer/-in monatsdurchschnittlich einen Verdienst von 3458 Euro, im Osten der Republik lediglich 2297 Euro. Der geringste Verdienst wird im Gastgewerbe mit 1993 Euro (West) bzw. 1522 Euro (Ost), der höchste in der Energieversorgungsbranche mit 4353 Euro bzw. in den neuen Bundesländern in den pädagogischen Berufen „Erziehung und Unterricht“ mit 3691 Euro erzielt.

¹² Hierbei werden jedoch lediglich die Bruttoverdienste ohne Sonderzahlungen verglichen, sodass man hier nicht von den Effektivlöhnen sprechen kann.

Abbildung 3.5: Bruttolohnniveau Ost/ West und durchschnittliche Bruttomonatsverdienste in Westdeutschland für ausgewählte Wirtschaftszweige 2010*



***Anmerkung:**

Vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer ohne Sonderzahlungen. Daher kann man in diesem Fall nicht von Effektivlöhnen (=Bruttolöhne zuzüglich sonstiger Zahlungen des Arbeitgebers) sprechen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 2011, Tab. 21.1.2; eigene Berechnungen.

4 Entwicklung der Kapitaleinkommen

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

Kasten 1: Volkswirtschaftliche Sektoren in der Verteilungsrechnung

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

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

1. Kapitalgesellschaften

1.1. Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften

(„Produktionsunternehmen“):
Aktiengesellschaften (AG),
Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH),
Genossenschaften,
„Quasi-Kapitalgesellschaften“: Personengesellschaften,
Offene Handelsgesellschaft (OHG),
Kommanditgesellschaften (KG) u. a.

1.2. Finanzielle Kapitalgesellschaften:

Banken, Versicherungen, Hilfgewerbe, Vermietung (soweit örtliche fachliche Einheit bei Versicherungsgesellschaften)

2. Staat

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

3. Private Haushalte

(Einzelunternehmer, private Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck):

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

Andere private Haushalte (insb. Arbeitnehmerhaushalte)

„Private Organisationen ohne Erwerbszweck“:

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

4.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Seit der Wiedervereinigung nehmen die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen auf der einen und die Arbeitnehmerentgelte (Arbeitskosten der Arbeitgeber einschließlich ihrer Sozialbeiträge) auf der anderen Seite eine sehr unterschiedliche Entwicklung an. So konnten die Unternehmens- und Vermögenseinkommen in diesem Zeitraum ihren Anteil am Volkseinkommen kontinuierlich ausbauen. Ihre Zuwächse haben die der Arbeitnehmerentgelte deutlich überflügelt (siehe Tabelle 4.1). Während die Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit der deutschen Wiedervereinigung jahresdurchschnittlich um 3,1 % stiegen, wuchsen die Arbeitnehmerentgelte im gleichen Zeitraum durchschnittlich um 2,0 %. Diese divergierende Tendenz verschärft sich, wenn man die Entwicklung nur seit 2000 betrachtet (4,0 % zu 1,3 % jährlich).¹³ Das gesamte Volkseinkommen stieg von rd. 1.217 Milliarden Euro im Jahr 1991 bis auf 1.898 Milliarden Euro im letzten Jahr (jahresdurchschnittlich +2,4 %). Ein genauer Blick auf Tabelle 4.1 und Abbildung 4.1 verdeutlicht, dass die Kapitaleinkommen in der Regel konjunkturabhängiger sind und größeren Schwankungen unterliegen als die Arbeitnehmerentgelte, die gegen ökonomische Ausschläge nach oben und unten stabiler erscheinen.

Im Krisenjahr 2009 sank das gesamtwirtschaftliche Volkseinkommen erstmalig im wiedervereinigten Deutschland. Um 4,6 % oder äquivalent um 88 Milliarden Euro brachen die gesamtwirtschaftlichen Einkommen hierzulande im Vergleich zu 2008 ein. Maßgeblich zurückzuführen ist dieser Einbruch auf den Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen (-13,5 %).

In der Krise verschlechterte sich die Auftragslage der Unternehmen in einigen Branchen dramatisch, die Umsätze blieben aus. Folglich brachen auch die Unternehmensgewinne ein. Hier zeigte sich die enorme Anfälligkeit der exportorientierten deutschen Wirtschaft gegenüber weltwirtschaftlichen Verwerfungen. So mussten im Jahr 2009 etwa 35.000 Unternehmen den Gang zum Insolvenzverwalter antreten. Über eine halbe Million Arbeitnehmer/innen verloren durch Unternehmenspleiten ihre Arbeit. Zugleich durchschritten die internationalen Finanz- und Kapitalmärkte eine tiefe Talsohle. Finanz- und Vermögenstitel waren teilweise nur noch ein Bruchteil des Vorkrisenniveaus wert, so dass auch die Vermögenseinkommen zurückgingen.

Die Arbeitnehmerentgelte konnten durch diverse arbeitsmarktpolitische Maßnahmen (Kurzarbeit, Arbeitszeitkonten) zumindest stabil gehalten werden (+0,1 %). Damit stabilisierte sich der Konsum der privaten Haushalte. Das verhinderte einen noch größeren Einbruch der deutschen Wirtschaft.

2010 erholte sich die deutsche Wirtschaft außergewöhnlich stark. Infolgedessen stieg das gesamtwirtschaftliche Volkseinkommen nach amtlich revidierten Zahlen um 5,1 %. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen konnten im Vergleich zum Vorjahr kräftig um 10,5 % zulegen. Dagegen fielen die Zuwächse der Arbeitnehmerentgelte (+2,5 %) bescheidener aus. Im laufenden Jahr 2011 konnten die Unternehmens- und Vermögenseinkommen saisonbereinigt um 3,1 % und die Arbeitnehmerentgelte gar um 4,6 % gegenüber dem 1. Halbjahr 2010 zulegen.

¹³ Der geringe Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Arbeitnehmerentgelte ist teilweise auch durch die rückläufige Beschäftigtenzahl in den Jahren vor der Krise mit verursacht.

Tabelle 4.1: Entwicklung von Volkseinkommen, Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie Arbeitnehmerentgelten in Deutschland von 1991 bis 2010

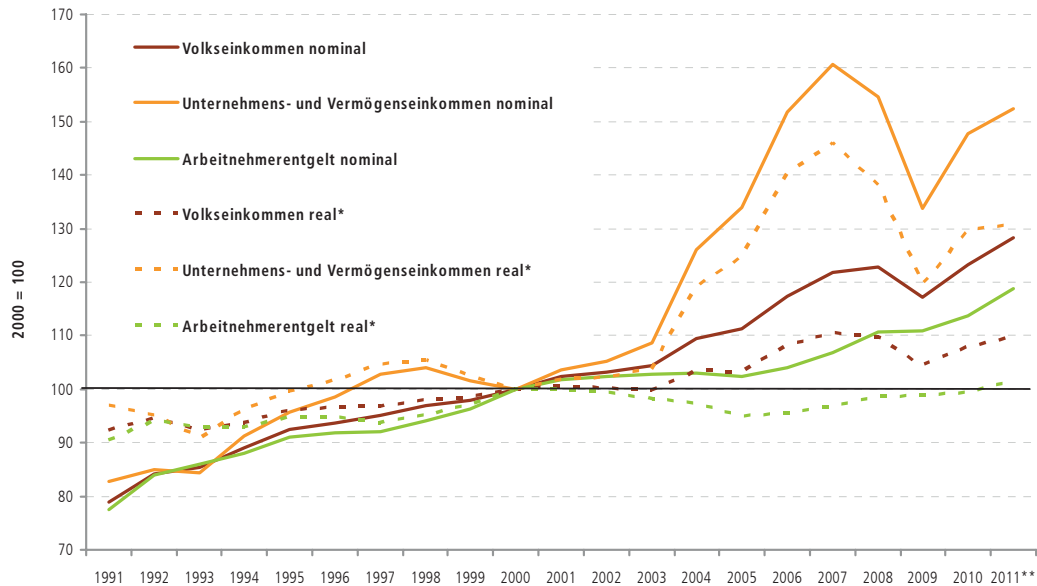
Jahr	Volkseinkommen		Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Inländer)		Arbeitnehmerentgelt (Inländer)	
	Mrd. EUR	% gg. Vorjahr	Mrd. EUR	% gg. Vorjahr	Mrd. EUR	% gg. Vorjahr
1991	1.217,2		356,0		861,2	
1992	1.298,4	6,7	365,2	2,6	933,2	8,4
1993	1.316,8	1,4	362,2	-0,8	954,7	2,3
1994	1.370,5	4,1	391,9	8,2	978,6	2,5
1995	1.423,9	3,9	411,1	4,9	1.012,8	3,5
1996	1.444,7	1,5	423,7	3,1	1.021,0	0,8
1997	1.465,7	1,5	441,6	4,2	1.024,1	0,3
1998	1.492,2	1,8	447,3	1,3	1.044,9	2,0
1999	1.507,6	1,0	436,4	-2,4	1.071,3	2,5
2000	1.540,9	2,2	429,7	-1,5	1.111,2	3,7
2001	1.577,1	2,3	445,1	3,6	1.131,9	1,9
2002	1.591,4	0,9	452,5	1,7	1.138,8	0,6
2003	1.608,5	1,1	466,9	3,2	1.141,6	0,2
2004	1.686,8	4,9	541,4	16,0	1.145,4	0,3
2005	1.713,7	1,6	576,1	6,4	1.137,6	-0,7
2006	1.808,7	5,5	652,6	13,3	1.156,1	1,6
2007	1.877,3	3,8	690,2	5,8	1.187,1	2,7
2008	1.894,2	0,9	664,4	-3,7	1.229,8	3,6
2009	1.806,2	-4,6	574,7	-13,5	1.231,5	0,1
2010	1.897,8	5,1	635,0	10,5	1.262,9	2,5
1. Hj. 2011	945,0	4,1 ²	314,7	3,1 ²	630,3	4,6 ²
1991- 2010 ¹		2,4		3,1		2,0
2000-2010 ¹		2,1		4,0		1,3

¹ jahresdurchschnittliche Veränderung (geometrisches Mittel).
² Vergleich zum Vorjahr 2010 beziehen sich auf saisonbereinigte Daten.
Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

Abbildung 4.1 illustriert die unterschiedliche Entwicklung der Kapitaleinkommen und der Arbeitnehmerentgelte noch einmal graphisch. Seit dem Jahr 2000 bis 2010 konnten die Kapitaleinkommen kumuliert nominal um mehr als die Hälfte (+52,4 %), real¹⁴ um 30,8 % zulegen. Auf der anderen Seite kommen die Arbeitnehmerentgelte nicht vom Fleck. Sie stiegen nominal nur um 18,9 %, real gab es sogar Verluste (-0,7 %). Im gleichen Zeitraum wuchs das gesamte Volkseinkommen um nominal 28,2 %, real um 9,7 %. Im Jahr 2011 könnten die Einkommen der Arbeitnehmer/-innen erstmals das Niveau der Jahrtausendwende real überschreiten.

¹⁴ Deflationiert mit der Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben.

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



Anmerkung:

*deflationiert mit Preisentwicklungen der privaten Konsumausgaben

** hochgerechnet auf Gesamtjahr 2011 anhand saisonbereinigten Wachstumswahlen für das 1. Hj. 2011

Quelle: StBA-VGR 2. Vierteljahresergebnisse 2011; eigene Berechnungen.

4.2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften

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

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

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

Tiefer gegliederte Zahlen zur Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen für das laufende Jahr sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung noch nicht verfügbar. Daher wird im folgenden Abschnitt die Entwick-

lung bis einschließlich 2010 beleuchtet. Die revidierten Zahlen der großen Revision des Statistischen Bundesamtes wurden berücksichtigt.

Entwicklung seit 2000

Die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften, also die Unternehmensgewinne vor möglichen Dividendenausschüttungen und vor Steuern, haben sich in den letzten Jahren recht unterschiedlich und entsprechend des Konjunkturverlaufes entwickelt. Während die Gewinne der Kapitalgesellschaften am Anfang dieses Jahrtausends relativ verhalten zunahmen, konnten sie Mitte der Dekade gesamtwirtschaftlich zweistellige Zuwachsraten verbuchen (vgl. Tab.4.2).¹⁵ Als die Finanz- und Wirtschaftskrise voll auf die heimische Wirtschaft durchschlug, brachen auch die Gewinne weg (2008: -11 %, 2009: -14,6 % zum Vorjahr). Durch den konjunkturellen Aufschwung im letzten Jahr verbesserte sich das Geschäftsumfeld der Unternehmen, sodass die Unternehmensgewinne um 16,7 % zulegen konnten. Von 2000 bis 2010 vermehrten sich die Gewinne der Kapitalgesellschaften jahresdurchschnittlich um 5,1 %.

Tabelle 4.2: Betriebsüberschüsse, Vermögenseinkommen und Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften

Jahr	Betriebsüberschuss		Vermögenseinkommen		Unternehmensgewinne Kapitalgesellschaften	
	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr
2000	255,0		52,1		307,1	
2001	275,1	7,9	54,0	3,6	329,1	7,2
2002	287,3	4,4	54,1	0,1	341,3	3,7
2003	295,2	2,8	47,3	-12,5	342,5	0,3
2004	329,7	11,7	77,7	64,2	407,4	19,0
2005	349,4	6,0	100,5	29,3	449,9	10,4
2006	392,8	12,4	127,3	26,7	520,1	15,6
2007	429,0	9,2	138,6	8,8	567,6	9,1
2008	404,6	-5,7	100,6	-27,4	505,2	-11,0
2009	326,7	-19,3	104,5	3,9	431,3	-14,6
2010	384,9	17,8	118,5	13,4	503,4	16,7
2000-2010 ¹		4,2		8,6		5,1

¹ jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel).

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Diese Entwicklung wurde zum Großteil von der explosionsartigen Zunahme der Vermögenseinkommen getragen. Sie stiegen mit jahresdurchschnittlich 8,6 % von 52,1 Milliarden Euro im Jahr 2000 auf 118,5 Milliarden Euro im Jahr 2010. Das bisherige Maximum mit 138,6 Milliarden Euro erreichten die Vermögenseinkommen im Jahr 2007. Im Zuge der globalen Wirtschaftskrise 2008/2009 und den Verwerfungen an den internationalen Finanz-

¹⁵ Durch die große Revision der VGR 2005, die sich erstmals in den Zahlen für das Jahr 2004 niederschlug, kam es aufgrund des Einbaus neuer Basisstatistiken zu einer Verschiebung unternehmerischer Tätigkeit (und ihrer Tätigkeit) vom Sektor private Haushalte zum Sektor nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften. Dies hatte einen statistischen Effekt auf die relative Entwicklung zueinander von Betriebsüberschüssen und Vermögenseinkommen von Kapitalgesellschaften einerseits und privaten Haushalten andererseits.

und Kapitalmärkten sank die Summe der Vermögenseinkommen erheblich (2008: -27,4 %). Im letzten Jahr konnten sie allerdings an die Dynamik der Vorkrisenjahre anschließen (+13,4 %).

Die Betriebsüberschüsse der Kapitalgesellschaften konnten seit der Jahrtausendwende jahresdurchschnittlich um 4,2 % 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.

Nichtfinanzielle und finanzielle Kapitalgesellschaften

Vergleicht man die Zahlen der nichtfinanziellen mit den finanziellen Kapitalgesellschaften in der Tabelle 4.3, wird deutlich, dass die Bruttogewinne der erstgenannten in den Jahren seit 2000 jahresdurchschnittlich stärker zulegen (5,8 %) als die der finanziellen Kapitalgesellschaften (1,7 %). Gemessen an den Bruttogewinnen traf die Finanz- und Wirtschaftskrise die nichtfinanziellen (realwirtschaftlichen) Unternehmen (2008: -6%; 2009: -19,7 %) ähnlich hart wie die finanziellen (finanzwirtschaftlichen) Unternehmen (2007: -2,8 %; 2008: -37,6 %).

Der Geschäftserfolg finanzieller Kapitalgesellschaften ist maßgeblich von den Bewegungen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten abhängig. Diese können in ökonomisch turbulenten Zeiten extrem volatil sein. Dementsprechend weisen die Gewinne dieser Unternehmen größere Schwankungen auf als die der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften. Nichtsdestotrotz profitierten die finanziellen Kapitalunternehmen stark von den schwankenden Aktienkursen – auch im Bärenmarkt lassen sich mit bspw. Leerverkäufen oder höheren Risikoprämien für Kreditausfallversicherungen aus Sicht der Finanzinstitute gute Geschäfte machen – und der in den letzten Jahren zunehmenden privat-finanzierten Altersvorsorge.

Des Weiteren ist aus der Tabelle 4.3 ersichtlich, dass sich die Bruttogewinne der finanziellen Kapitalgesellschaften mit Vorlauf von etwa einem Jahr zu den Gewinnen der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften entwickeln. Die Bewegungen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten, aus denen sich ein Großteil der Bruttoergebnisse der finanziellen Kapitalgesellschaften speist, können somit als Frühindikator für (real-) wirtschaftliche Rahmenbedingungen betrachtet werden.

Das Platzen der Dotcom-Blase und der Zusammenbruch vieler „New Economy“-Unternehmen in den Jahren 2000/2001 zog zwar zeitverzögert auch realwirtschaftliche Einschnitte nach sich (2002: 3,4 %; 2003: -2 %), doch beschränkten sich gravierende ökonomische Verwerfungen hauptsächlich auf die Finanzwirtschaft. Hier zeigt sich der fundamentale Unterschied zur jüngsten Krise seit 2008, die sich wesentlich stärker auf die Unternehmen der Realwirtschaft auswirkte.

Der erfreuliche wirtschaftliche Aufschwung in der Bundesrepublik spiegelt sich auch in den Bruttounternehmensgewinnen der Kapitalgesellschaften wider. Die Kapitalgesellschaften konnten mit Bruttogewinnen von 503,4 Milliarden Euro im Jahr 2010 eine Steigerung von 16,7 % gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Treibende Kraft hierbei war die gute Entwicklung der Unternehmensgewinne bei den nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften (+18,2 %). Auch wenn die Gewinne noch nicht das Vorkriseniveau erreicht haben, ist in naher Zukunft damit zu rechnen.

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

Jahr	Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften		Direkte Steuern	Aufteilung der Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften in:			
				Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften		Finanzielle Kapitalgesellschaften	
	Mrd. Euro	Veränd. gg. Vorjahr in %	in Mrd. Euro	Mrd. Euro	Veränd. gg. Vorjahr in %	Mrd. Euro	Veränd. gg. Vorjahr in %
2000	307,1		60,3	242,67		64,4	
2001	329,1	7,2	35,6	279,21	15,1	49,9	-22,6
2002	341,3	3,7	34,8	288,63	3,4	52,7	5,7
2003	342,5	0,3	39,1	282,74	-2,0	59,7	13,4
2004	407,4	19,0	47,7	338,22	19,6	69,2	15,8
2005	449,9	10,4	55,2	368,48	8,9	81,4	17,6
2006	520,1	15,6	68,1	428,24	16,2	91,9	12,9
2007	567,6	9,1	71,3	478,34	11,7	89,3	-2,8
2008	505,2	-11,0	66,2	449,55	-6,0	55,7	-37,6
2009	431,3	-14,6	47,2	361,07	-19,7	70,2	26,1
2010	503,4	16,7	54,8	426,87	18,2	76,6	9,1
2000-2010 ¹		5,1			5,8		1,7

¹ jahresdurchschnittliche Erhöhung in Prozent (geometrisches Mittel).

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

Um die tatsächliche Gewinnsituation der Kapitalgesellschaften zu ermitteln, sind die Angaben aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung aber 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.

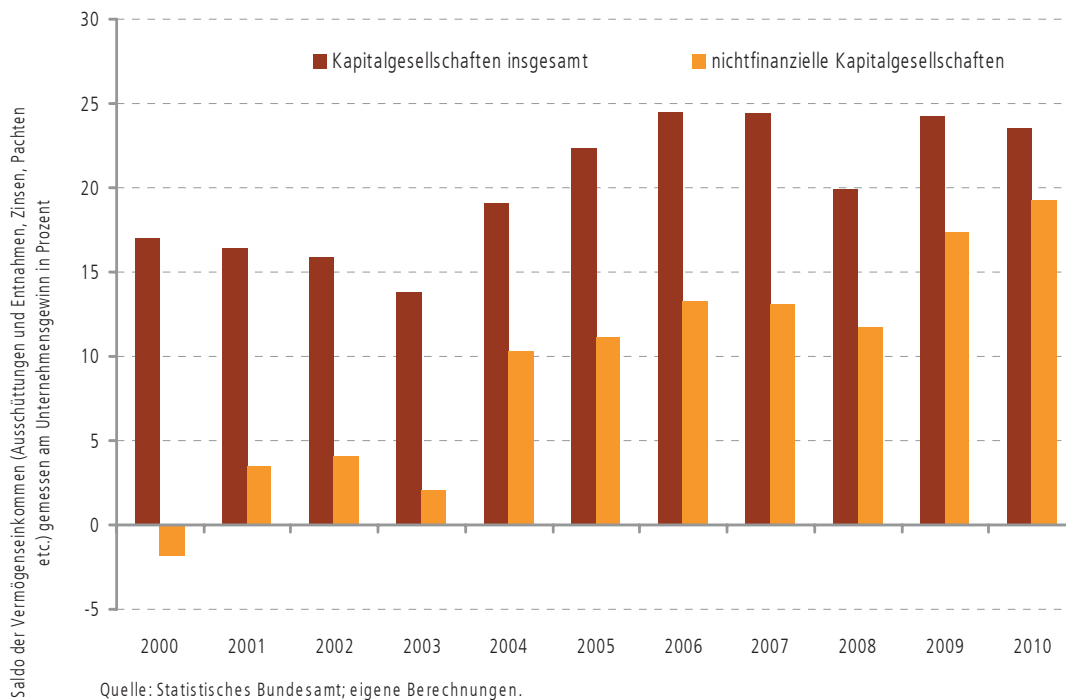
Großteil der Gewinne aus Vermögenseinkommen

Die Vermögenseinkommen spielen beim Geschäftserfolg der Kapitalgesellschaften eine immer größere Rolle. Fast ein Viertel der Unternehmensgewinne bei den Kapitalgesellschaften insgesamt sind auf Einkommen durch Vermögenswerte zurückzuführen, wie aus der Abbildung 4.2 hervorgeht. Demzufolge hat sich das relative Gewicht der Vermögenseinkommen innerhalb der Kapitaleinkommen stark erhöht. Auch die nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften generieren rund 19 % ihrer Gewinne aus Einkommen von Vermögenswerten. Insgesamt wachsen die Vermögenseinkommen schneller als die Betriebsüberschüsse.

Da die Produktion von Waren und Dienstleistungen ohne vielfältige und weitgehende Kreditbeziehungen nicht auskommt, sind die Vermögenseinkommen ein historisch gewachsener Teil der Kapitaleinkommen sowie des gesamten Volkseinkommens. Gleichwohl kann es für die Wachstumsaussichten problematisch sein, wenn die Vermögenseinkommen über längere Sicht schneller wachsen als die Betriebsüberschüsse und Arbeitnehmerentgelte. Die volkswirtschaftliche Funktion der Unternehmen sollte im Investieren in neue Produktionsanlagen, in

Forschung und Entwicklung liegen, und nicht im Sparen oder im spekulativen Mehren der Überschüsse auf dem internationalen Kapitalmarkt.

Abbildung 4.2: Anteil des Vermögenseinkommens an Unternehmensgewinnen



Niedrige Steuerbelastung schont die Unternehmensgewinne

In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung werden anhand der Einnahmen und Ausgaben des Staates die Steuern von Kapitalgesellschaften¹⁶ insgesamt dargestellt. Anhand dieser Werte (vgl. Direkte Steuern in Tabelle 4.3) kann man die Nettogewinne der Kapitalgesellschaften abschätzen.

Die Nettogewinne der Kapitalgesellschaften stehen seit vielen Jahren im Mittelpunkt des allgemeinen Interesses. Vor allem die zu erbringende Steuerlast ist Gegenstand zahlreicher kontroverser Debatten. Während die Befürworter niedriger Unternehmenssteuersätze eine mögliche Abwanderung der Unternehmen in Niedrigsteuerländer prognostizieren, argumentieren die Gegner mit der im internationalen Vergleich geringen effektiven Steuerbelastung deutscher Unternehmen.

In den letzten Jahren entbrannte ein regelrechter Steuerunterbietungswettbewerb unter den europäischen Ländern. Mit immer niedrigerer Unternehmensbesteuerung buhlen die Staaten um die Gunst multinationaler Unternehmen. Dieses Steuerdumping verschlechterte zusehends die Einnahmeseite aller Staaten. Die fiskalischen Handlungsspielräume engten sich somit sukzessive ein.

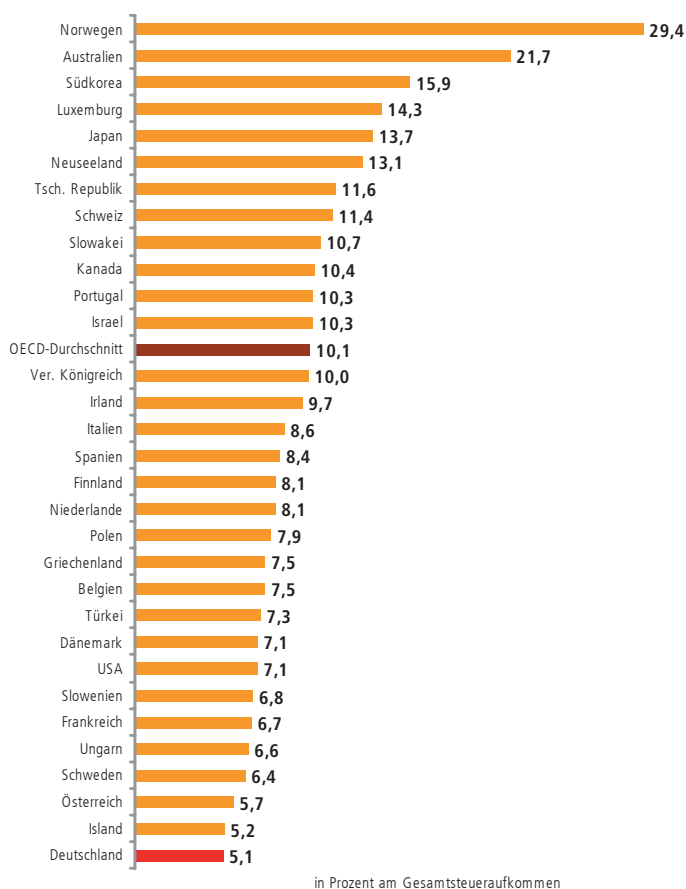
Auch wenn sich Deutschland im internationalen Vergleich beim nominalen Steuersatz für Kapitalgesellschaften im oberen Mittelfeld bewegt, ist die tatsächliche Steuerbelastung für Unternehmen gering. Denn nicht die nominalen

¹⁶ Beinhalten Körperschaftssteuern, Kapitalertragssteuern, Zinsabschlagssteuern und sonstige Steuererträge.

Steuersätze sind das entscheidende Kriterium für die reale Belastung der Unternehmen, sondern die effektiven Steuersätze, die sich aus tatsächlich gezahlten Steuern und dem Gewinn als steuerliche Bemessungsgrundlage ergeben. Ist die Bemessungsgrundlage z.B. durch gesetzliche Steuervergünstigungen und betriebliche Gestaltungsmöglichkeiten variabel dehnbar, kann trotz nominal relativ hoher Belastung der Unternehmen die effektive Steuerlast gering ausfallen.

Für deutsche Kapitalgesellschaften lässt sich sogar – entgegen dem internationalen Trend – ein rückläufiger Anteil der von ihnen bezahlten Steuern erkennen. Die effektive Steuerbelastung deutscher Kapitalgesellschaften liegt laut der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) weit unter dem Durchschnitt der Industrieländer. Auch im jüngsten Steuervergleich sieht die OECD die Steuerbelastung deutscher Kapitalgesellschaften in der internationalen Rangliste auf dem letzten Platz.¹⁷ So beziffert sich der Anteil des Steueraufkommens durch Unternehmensbesteuerung gemessen am Gesamtsteueraufkommen hierzulande gerade einmal auf 5,1 % (Abbildung 4.3). Im Durchschnitt generieren die Industriestaaten 10,1 % ihres gesamten Steueraufkommens aus der Unternehmensbesteuerung. Das Märchen vom „deutschen Hochsteuerland“ muss endlich ad acta gelegt werden.

Abbildung 4.3: Steueraufkommen durch Unternehmensbesteuerung in OECD-Staaten 2008



Quelle: OECD, Revenue Statistics 2010

¹⁷ Vgl. OECD, Revenue Statistics 2010, S. 85.

4.3 Kapitaleinkommen der privaten Haushalte¹⁸

Einzelunternehmen und Selbständige sind in besonderem Maße von der heimischen Konsumbereitschaft abhängig. Sie arbeiten überwiegend für den Binnenmarkt. Zudem ist ihr Einsatzgebiet zumeist lokal, allenfalls regional und somit ihr Kundenkreis begrenzt. Sie profitieren in der Regel nicht direkt von der weltwirtschaftlichen Dynamik wie die exportorientierten Unternehmen. Da der deutsche Binnenmarkt seit Jahren an einer chronischen Nachfrageschwäche leidet, haben Einzelunternehmer und Selbstständige in verstärktem Maße unter der nachlassenden Kaufkraft und der Sparpolitik der öffentlichen Hand gelitten. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Zahlen der Tabelle 4.4 wider. Der Betriebsüberschuss bzw. das Selbständigeneinkommen¹⁹ im Bereich der privaten Haushalte hat sich seit 2000 mit jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten von 1,0 % im Vergleich zu den der Kapitalgesellschaften (+4,2 %; vgl. Tabelle 4.2) wesentlich bescheidender entwickelt. Ein Grund für die schwächere Entwicklung der Betriebsüberschüsse liegt hier nicht nur in der lahmen Nachfrage nach Dienstleistungen, sondern bei kleineren Zulieferern auch an ihrer fehlenden Durchsetzungskraft gegenüber großen, marktmächtigen Unternehmen. Im Krisenjahr 2009 sanken die Betriebsüberschüsse der privaten Haushalte um 11,3 % zum Vorjahr. Im letzten Jahr erholten sie sich um 3,2 %.

Tabelle 4.4: Betriebsüberschuss, Unternehmensgewinne und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte

Jahr	Betriebsüberschuss/ Selbstständigeneinkommen		Unternehmensgewinne der privaten Haushalte		Vermögenseinkommen der privaten Haushalte	
	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr	in Mrd. Euro	in Prozent zum Vorjahr
2000	189,5		132,8		305,0	
2001	188,2	-0,7	130,5	-1,8	322,2	5,6
2002	191,5	1,7	137,6	5,5	310,6	-3,6
2003	187,7	-2,0	138,8	0,9	327,2	5,4
2004	193,0	2,8	146,6	5,6	330,8	1,1
2005	201,7	4,6	157,0	7,1	354,9	7,3
2006	214,7	6,4	167,6	6,8	385,7	8,7
2007	220,5	2,7	170,0	1,4	403,3	4,6
2008	229,4	4,1	178,7	5,1	419,0	3,9
2009	203,4	-11,3	164,9	-7,7	384,2	-8,3
2010	209,8	3,2	172,6	4,7	388,4	1,1
2000-2010 ¹		1,0		2,7		2,4

¹ jahresdurchschnittliche Erhöhung (geometrisches Mittel).

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

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

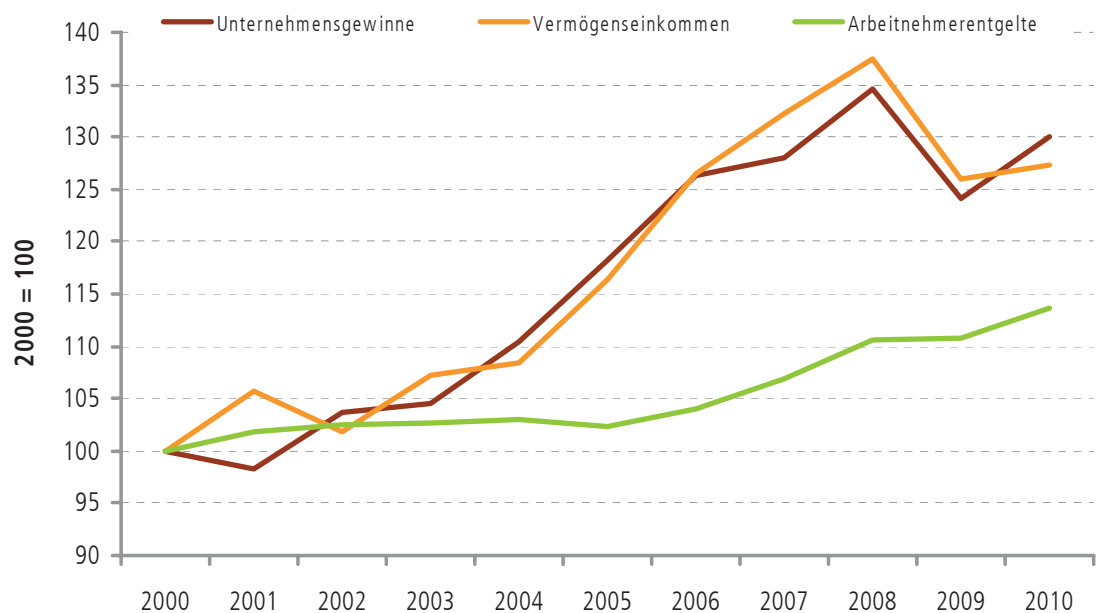
¹⁹ Unter dem Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen versteht man das Einkommen, welches sich aus unternehmerischen Aktivitäten im eigentlichen Sinne der Produktion von Waren und Dienstleistungen durch Betriebe oder Einzelunternehmen ergibt. Sonstige Einkommen wie Löhne oder Zinserträge fallen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

Etwas anders ist das Bild bei der Gewinnsituation der Einzelunternehmer und Selbständigen. Die Unternehmensgewinne, die Aufwendungen für betriebliche Zinsen und Pachten berücksichtigen, haben sich mit jährlich 2,7 % seit dem Jahr 2000 insgesamt stärker entwickelt als die Betriebsüberschüsse. Die finanzielle Belastung für betriebliche Zinsen und Pachten für Einzelunternehmer und Selbständige sind in den letzten Jahren in der Summe permanent zurückgegangen.

Neben den Arbeitnehmerentgelten sind die Vermögenseinkommen, absolut betrachtet, die wichtigste Einkommensquelle des Primäreinkommens privater Haushalte. Sie wuchsen seit 2000 von 305 Milliarden Euro bis zum Jahr 2010 auf 388,4 Milliarden Euro und somit um jahresdurchschnittlich 2,4 %.

Die Bedeutung der Kapitaleinkünfte (Unternehmensgewinne und Vermögenseinkommen) wurde in den Jahren seit 2000 für die privaten Haushalte zunehmend größer (vgl. Abbildung 4.4). Während die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte seit 2000 um ca. 30 % und die Vermögenseinkommen um über 27 % stiegen, entwickelten sich die Arbeitnehmerentgelte mit rd. 14 % unterdurchschnittlich.

Abbildung 4.4: Entwicklung der (Primär-) Einkommensquellen der privaten Haushalte seit 2000



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen.

5 Schieflage bei Vermögens- und Einkommensverteilung

5.1 Vermögen in Deutschland in immer weniger Händen

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 wirtschaftliche und soziale 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.²⁰

Schieflage bei der Vermögensverteilung setzt sich weiter fort

Die Ungleichheit bei der Vermögensverteilung hat sich in den letzten Jahren hierzulande vergrößert. Auch die wirtschaftlichen Boomjahre in den Jahren vor 2007 haben es nicht vermocht, die stetig ungleichere Vermögenskonzentration in Deutschland aufzuhalten. Dies zeigen Untersuchungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und ein von der Hans-Böckler-Stiftung gefördertes Forschungsprojekt²¹ auf Basis des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP).²² Das private Nettovermögen (Immobilienbesitz, Geldvermögen, Versicherungen, Betriebsvermögen, wertvolle Sammlungen abzüglich der Schulden der privaten Haushalte) konzentriert sich zunehmend in immer weniger Händen. Demnach hielten die reichsten zehn Prozent der Bevölkerung im Jahr 2007 über 61 % des gesamten Nettovermögens. Fünf Jahre zuvor waren es rd. 58 % des Gesamtnettovermögens. Die vermögendsten fünf Prozent verfügten über etwa 46 %, das wohlhabendste Prozent über 23 % des gesamten Nettovermögens. Auffällig ist, dass lediglich die vermögendsten 10 % der Bevölkerung im Vergleich zu 2002 ihr Vermögen relativ zu den anderen Gruppen vergrößern konnten. Dass die Schere zwischen Arm und Reich sich weiter öffnet, zeigt sich auch in der absoluten Spitze der Vermögenden.

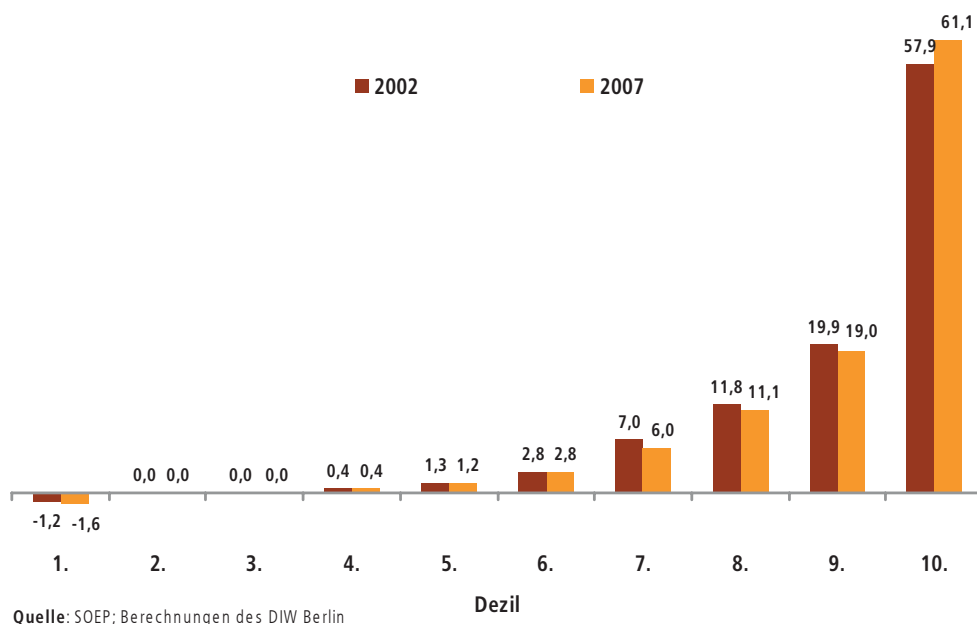
Ganz anders sieht das Bild auf der anderen Seite der Vermögenspyramide aus. Sortiert man die Bevölkerung nach der Höhe ihres Nettovermögens und bildet zehn gleich große Gruppen (Dezilen), zeigt sich, dass die weniger vermögenden 70 % der Erwachsenen gerade einmal rd. 9 % des Gesamtvermögens und somit 1,5 Prozentpunkte weniger als 2002 besitzen (Abbildung 5.1). 27 % haben Schulden oder überhaupt kein Vermögen. Die Schieflage bei der Vermögensverteilung setzt sich somit weiter fort.

²⁰ Vgl. Grabka, Frick, 2009, S. 54.

²¹ Zur Methodik der Untersuchung vgl. Grabka, Frick, 2009. Alle in diesem Abschnitt folgenden Zahlen beruhen auf dieser Studie.

²² Für nähere Informationen zum SOEP siehe u. a. Wagner et al., 2008.

Abbildung 5.1: Individuelles Nettovermögen nach Dezilen 2002 und 2007



Gesamtvermögen weitet sich aus

Das gesamte Bruttovermögen in Deutschland betrug im Jahr 2007 8 Billionen Euro und somit 1,5 Billionen Euro mehr als 2002. Dem standen Verbindlichkeiten der privaten Haushalte von rund 1,4 Billionen Euro gegenüber (2002: 1,1 Billionen Euro). Das gesamte Nettovermögen lässt sich somit auf 6,6 Billionen Euro beziffern (2002: rd. 4,5 Billionen Euro). Nur zum Vergleich: Die öffentliche Verschuldung der Bundesrepublik liegt bei etwa 2 Billionen Euro.

Jeder Erwachsene verfügte durchschnittlich über rund 88.000 Euro und somit 8.000 Euro (+10 %) mehr als im Jahr 2002. Dieser Vermögenszuwachs ist maßgeblich auf die Zunahme des privaten Geldvermögens sowie auf die Vermögen aus privaten Versicherungen zurückzuführen. Dass sich das Vermögen aber in wenigen Händen konzentriert, zeigt sich u. a. auch im Medianwert²³. Der Median liegt bei nur ca. 15.300 Euro und somit nur 300 Euro höher als 2002. Diese Werte weichen erheblich von den Mittelwerten ab. Die Schiefe Lage bei der Vermögensverteilung zeigt sich auch im Gini-Koeffizienten²⁴. Dieser betrug im Jahr 2007 0,799 und war somit höher als 2002 (0,777). Ein weiteres Verteilungsmaß ist das 90/50-Dezil-Verhältnis. Dieses setzt die untere Vermögensgrenze der vermögendsten zehn Prozent der Bevölkerung in das Verhältnis zu der oberen Vermögensgrenze der ärmsten 50 Prozent. 2007 betrug der Wert 14,5, d.h., die Person, die gerade noch als letzte zu den zehn reichsten Prozent der Bevölkerung zählt, verfügte über mehr als das 14-fache an Vermögen gegenüber der Medianperson. Auch dieser Wert stieg im Vergleich zu 2002.

²³ Der Medianwert teilt die Stichprobe in zwei gleich große Gruppen. 50% der reicheren stehen 50% der ärmeren Bevölkerung gegenüber. Er ist somit robuster gegenüber Ausreißern als der Mittelwert.

²⁴ Der Gini-Koeffizient ist eine statistische Maßzahl zur Messung von Ungleichheiten bei Einkommen und Vermögen. Der Koeffizient kann beliebige Werte zwischen 0 und 1 annehmen. Je näher der Wert an 1 liegt, desto ungleicher ist das Vermögen verteilt.

Forciert wurde die zunehmend ungleichere Verteilung des gesamtwirtschaftlichen Vermögens auch durch zahlreiche Rechtsänderungen, die die Akkumulation von Vermögen gegenüber Arbeitseinkommen steuerlich begünstigen. In der hier angeführten Studie des DIW, die sich auf Daten für das Jahr 2007 bezieht, sind jedoch weitere verteilungspolitische Ungetüme, wie die Abgeltungssteuer, die Kapitaleinkünfte gegenüber Arbeitseinkünften privilegiert, oder die Erbschaftsteuerreform, die die Besteuerung größerer Familiennachlässe weitestgehend verschont, noch nicht berücksichtigt. Die Schiefe bei der Vermögensverteilung hat sich somit aller Wahrscheinlichkeit nach weiter zugespitzt.

Auch wenn als Folge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise viele Vermögenstitel an Wert verloren haben, und sich auch hierzulande die relative Vermögenssituation zeitweise wieder annäherte, sind die Verluste an den weltweiten Börsenplätzen längst kompensiert. Nicht zuletzt kamen die von der Bundesregierung gewährten milliardenschweren Hilfspakete für wacklige Finanzinstitute nicht den Instituten per se, sondern in erster Linie ihren vermögenden Kunden und Eigentümern zugute. Nicht die Banken, sondern die Vermögen der finanziell Bessergestellten wurden gerettet. Das der Rettungsaktion folgende Sparpaket hingegen hatte 2010 vor allem die sozial Schwächeren im Fokus.

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

	Westdeutschland			Ostdeutschland			Deutschland		
	2002	2007	Veränderung 2007 zu 2002 in Prozent	2002	2007	Veränderung 2007 zu 2002 in Prozent	2002	2007	Veränderung 2007 zu 2002 in Prozent
in Euro									
Mittelwert	90.724	101.208	11,6	34.029	30.723	-9,7	80.055	88.034	10,0
Median	18.128	20.110	10,9	7.570	6.909	-8,7	15.000	15.288	1,9
90. Perzentil	235.620	250.714	6,4	102.475	90.505	-11,7	208.483	222.295	6,6
95. Perzentil	350.818	382.923	9,2	149.618	136.594	-8,7	318.113	337.360	6,1
99. Perzentil	805.753	913.814	13,4	293.903	252.603	-14,1	742.974	817.181	10,0
Konzentrationsmaße									
Gini-Koeffizient	0,765	0,785	2,6	0,792	0,813	2,7	0,777	0,799	2,8
p90/p50	13,000	12,468	-4,1	13,542	13,104	-3,2	13,899	14,547	4,7
Anteil: negatives oder kein Vermögen (in Prozent)	27,7	26,4	-4,7	29,1	29,7	2,1	27,9	27,0	-3,2
¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren. Quelle: SOEP, Berechnungen des DIW Berlin.									

Vermögensverteilung zwischen Ost und West wird ungleicher

Die bestehenden Vermögensunterschiede zwischen Ost und West nehmen weiter zu. Während das durchschnittliche Nettovermögen eines Erwachsenen in Westdeutschland über 100.000 Euro (+ 11,6 % gegenüber 2002) liegt, beträgt es bei Erwachsenen in den neuen Bundesländern nur 31.000 Euro (- 9,7 %). Maßgeblich verantwortlich für diese unterschiedliche Entwicklung ist der Rückgang des Marktwertes selbst genutzter Immobilien.²⁵ Eine zwischen Ostdeutschland und Westdeutschland unterschiedliche Entwicklung ist auch bei dem Medianvermögen (Ost: - 8,7 %; West: + 10,9 %) und dem Anteil der verschuldeten Personen (Ost: + 2,1 %; West: 4,7 %) zu erkennen. Zudem ist das Vermögen in den neuen Bundesländern ungleicher verteilt, wie aus dem Gini-Koeffizienten (Ost: 0,813; West: 0,785) sowie dem 90/50-Dezil-Verhältnis (Ost: 13,1; West: 12,5) abzulesen ist.

Vermögensverteilung stark altersabhängig

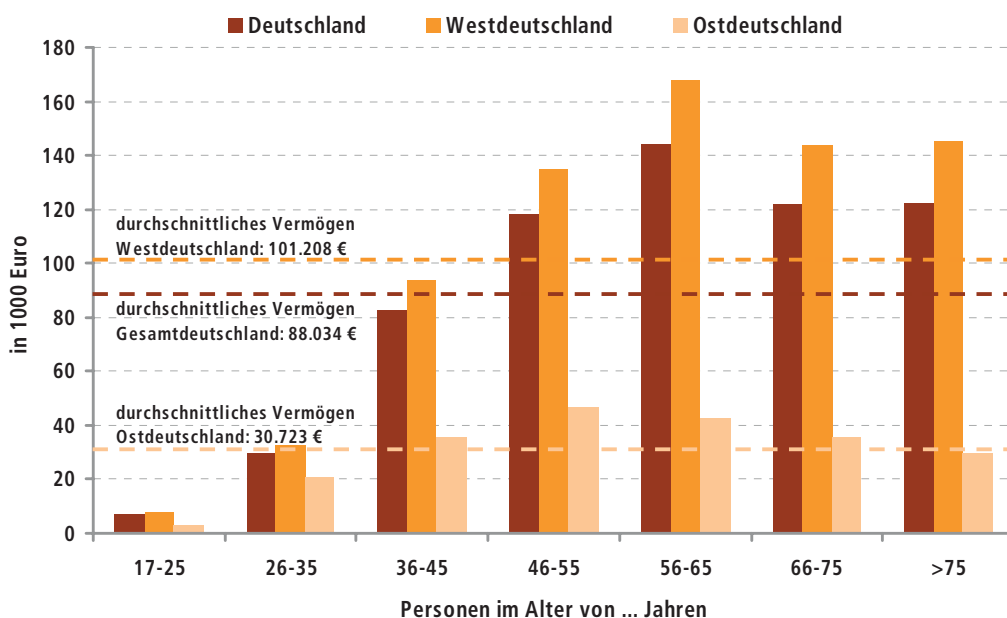
Die Untersuchung gibt auch Aufschluss über die Verteilung der individuellen Vermögen nach Alter. Hierbei zeigen sich eindeutige Muster eines klassischen Vermögensaufbaus und -verzehr. Junge Erwachsene bis 25 Jahre besitzen ein geringes Vermögen von durchschnittlich unter 7.000 Euro. Mit dem Abschluss der Ausbildungsphase, dem Eintritt in das Berufsleben und zunehmend längerer Erwerbsbiographie vergrößern sich auch die Möglichkeiten und das Ausmaß einer Vermögensakkumulation. Zudem steigt die Wahrscheinlichkeit von Erbschaften und Vorabübertragungen. Die Altersgruppe der 56 - 65-Jährigen verfügt mit knapp 145.000 Euro über das größte individuelle Nettovermögen. Mit dem Eintritt in den Ruhestand (Altersgruppe über 65 Jahre) sinkt zwar das individuelle Nettovermögen als Folge von Vorabübertragungen und des Aufzehrens von Vermögensbeständen, liegt aber mit durchschnittlich gut 120.000 Euro immer noch weit über dem durchschnittlichen Gesamtvermögensbestand von 88.000 Euro.

Auch bei der altersspezifischen Untersuchung fällt auf, dass die Unterschiede zwischen den neuen und den alten Bundesländern gravierend sind. Die Kluft bei den Vermögensbeständen zwischen den beiden Gebieten hat sich gegenüber 2002 weiter vergrößert. Dieser Ungleichheit erklärt sich zum einen in den fehlenden Akkumulationsmöglichkeiten als Folge der höheren Arbeitslosigkeitsrisiken, allgemein niedrigerer Erwerbseinkommen und der innerdeutschen, selektiven Ost-West-Wanderung. Zum anderen tragen die geringere Eigenheimbesitzerquote und der starke Rückgang des Marktwertes selbst genutzter Immobilien, insbesondere in Ostdeutschland, dazu bei.

Auch wird die innerdeutsche Vermögenskluft umso größer, je älter die Personen sind. Verfügt die ostdeutschen 26-35-Jährigen im Jahr 2007 über ca. 64 % des Vermögen des westdeutschen Niveaus, sind es bei der Gruppe der 46-55-Jährigen nur noch 35 % und bei den über 75-Jährigen gar nur noch rd. 20 % des westdeutschen Niveaus. Diese Schieflage bei der Vermögensbildung birgt zunehmende Risiken der Altersarmut insbesondere in Ostdeutschland. Im Gegensatz zur westdeutschen Bevölkerung halten in Ostdeutschland die 46-55-Jährigen die größten Vermögensbestände. Immer mehr Personen in Ostdeutschland sehen sich aufgrund lückenhafter Erwerbsbiographien früher im Leben gezwungen, Vermögenspositionen aufzuzehren. Abbildung 5.2 fasst die Ergebnisse der altersspezifischen Vermögenssituation in Deutschland noch einmal graphisch zusammen.

²⁵ Vgl. Grabka, Frick, 2009, S. 62 f für nachfolgende Ausführungen.

Abbildung 5.2: Durchschnittliches Nettovermögen nach Altersgruppe in Deutschland 2007



Quelle: SOEP, Berechnungen des DIW Berlin; eigene Darstellung, teilweise eigene Schätzung.

Vermögen auch von beruflicher Stellung abhängig

Ein weiterer entscheidender Faktor bei der Vermögensverteilung ist die berufliche Stellung. Betrachtet man das Vermögen nach Berufsgruppen (vgl. Tabelle 5.2), so zeigt sich, dass Selbstständige gestaffelt nach der Mitarbeiterzahl mit Abstand über das größte durchschnittliche Vermögen verfügen. Es folgen Beamte im gehobenen oder höheren Dienst (rd. 140.000 Euro), Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben (rd. 119.000 Euro) sowie Rentner und Pensionäre (114.000 Euro). Am Ende der Vermögensskala stehen die Auszubildenden, Praktikanten, Wehr- und Zivildienstleistenden (11.000 Euro), un- und angelernte Arbeiter, Angestellte ohne Berufsausbildung (34.000 Euro) sowie gelernte Facharbeiter und Angestellte mit einfacher Tätigkeit (46.000 Euro). Den größten Sprung in der Vermögensbildung, wenn auch auf dem niedrigsten Niveau, hat die Gruppe der Auszubildenden, Praktikanten, Wehr- und Zivildienstleistenden gemacht. Sie konnten ihr Vermögen sogar mehr als verdoppeln (+125 %). Auch Selbstständige ohne Mitarbeiter (+31,5 %) und Selbstständige mit weniger als 10 Mitarbeitern (+18 %) konnten im Vergleich zu 2002 ihr Vermögen relativ stark vermehren.

Der Anteil der Menschen ohne Vermögen oder Schulden (netto) ist in der Gruppe der Arbeitslosen (49 %), den Auszubildenden (46,7 %) sowie bei un- und angelernten Arbeiter (39 %) am größten. Generell ist festzuhalten, dass sich mit ansteigender beruflicher Stellung die Vermögenssituation verbessert und im Umkehrschluss die Wahrscheinlichkeit einer Überschuldung schwindet.

Tabella 5.2: Nettovermögen nach beruflicher Stellung 2007

	Mittelwert in Euro	Veränderung gegenüber 2002 in Prozent	Negatives oder kein Einkommen , Anteil in Prozent	Veränderung gegenüber 2002 in Prozentpunkten	Bevölkerungsanteil ¹
In Ausbildung, Praktikant, Wehr-, Zivildienst	10.876	124,9	46,7	-14,2	6,9
Un-, angelernte Arbeiter, Angestellte ohne Berufsausbildung	34.418	-4,2	39,0	-0,4	10,0
Gelernte und Facharbeiter, Angestellte mit einfacher Tätigkeit	45.891	4,8	29,7	2,3	11,2
Vorarbeiter, Meister, Polier, Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit	71.535	4,9	17,0	-0,2	13,7
Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben	118.856	2,5	8,7	-1,1	8,1
Beamte, einfacher oder mittlerer Dienst	63.118	-4,7	11,6	-8,3	1,3
Beamte, gehobener oder höherer Dienst	140.334	1,5	7,5	0,2	3,0
Selbständige ohne Mitarbeiter	177.194	31,5	17,9	-3,5	3,5
Selbständige mit 1-9 Mitarbeitern	345.614	18,0	11,0	2,5	2,0
Selbständige mit 10 oder mehr Mitarbeitern	1.111.103	2,1	14,2	5,7	0,5
Nicht erwerbstätig, arbeitslos	51.113	-12,6	49,0	7,7	13,4
Rentner, Pensionäre	113.594	17,7	20,4	-2,3	26,3
Insgesamt	88.034	10,0	27,0	-0,9	100,0

¹ Personen im privaten Haushalt im Alter ab 17 Jahren

Quelle: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

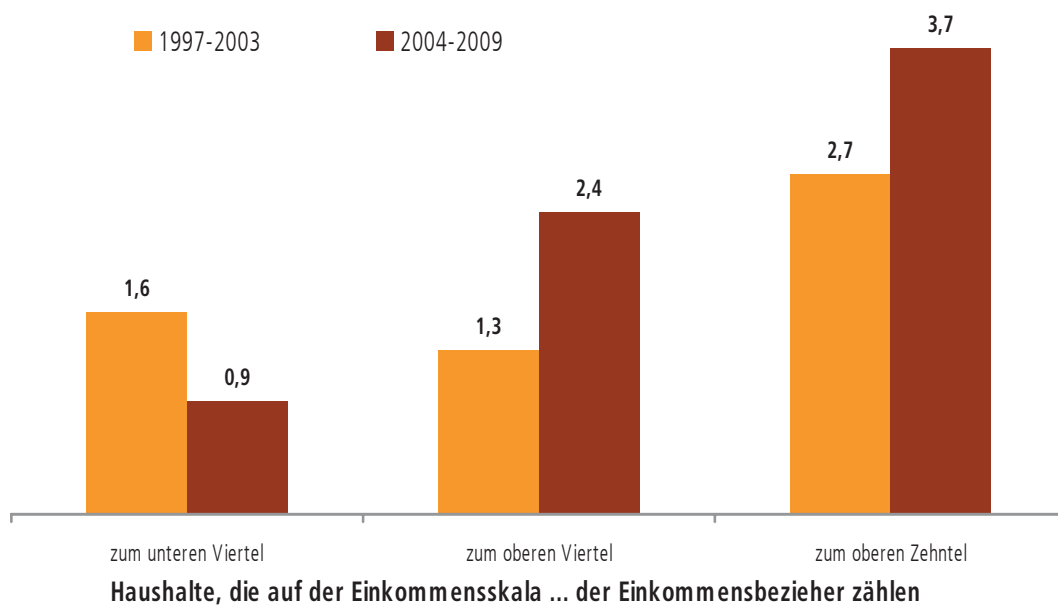
5.2 Ungleiche Einkommensverteilung bremst Wachstum

Eine ungleiche Verteilung bremst das Wachstum und hat erhebliche Folgen für die heimische Volkswirtschaft. Nicht nur Vermögen, sondern auch die Einkommen entwickeln sich seit mehreren Jahren hierzulande zunehmend auseinander. Die wachsende Vermögenskonzentration auf der einen und die steigende Armut auf der anderen Seite haben auch mit einer ungerechten Entwicklung der Verteilung von Einkommen zu tun. Zwischen 1993 und 2009, also in 17 Jahren, sind die durchschnittlichen monatlichen Einkommen der Bevölkerung mit einem niedrigen Einkommen um nur 5,3 Prozent von 643 Euro auf 677 Euro und der Bevölkerung mit einem mittleren Einkommen von 1.222 Euro auf 1.311 Euro um 7,3 Prozent angestiegen. Im gleichen Zeitraum stieg das Durchschnittseinkommen der Besserverdienenden um 12,7 Prozent von 2.372 Euro auf 2.672 Euro und damit um das 2,4-fache schneller, als das der unteren Einkommensgruppen. Alarmierend ist, dass die mittleren Einkommen inzwischen weniger als die Hälfte der oberen Einkommensgruppen verdienen. Insgesamt werden 83,3 Prozent der

Bevölkerung von den Wohlstandsgewinnen der Besserverdienenden abgekoppelt.²⁶ Unsere Gesellschaft driftet immer stärker auseinander. Mit fatalen Folgen für Beschäftigung und Wachstum.

Im Konjunkturzyklus vor der letzten Krise blieb der erhoffte Kaufrausch aus, obwohl es positive Signale gab. Aber trotz Aufschwung stagnierten die privaten Konsumausgaben. Ein Grund ist die zunehmende Ungleichheit bei der Einkommensverteilung, wie aus einer weiteren Studie des DIW hervorgeht.²⁷ Fakt ist: Der damalige Aufschwung ging an den meisten vorbei. Die Einkommen der Spitzenverdiener hingegen stiegen überdurchschnittlich. Während die Nettomonatseinkommen des einkommensstärksten Viertels im Konjunkturzyklus von 2004-2009 jahresdurchschnittlich um 2,4 % und die der Spitzenverdiener sogar um 3,7 % zulegen konnten, kamen die Einkommen der Geringverdiener mit einer jahresdurchschnittlichen Erhöhung von 0,9 % nicht vom Fleck (siehe Abbildung 5.3). In den Jahren von 1997-2003 waren die Zuwächse bei den Einkommen noch etwas ausgeglichener.

Abbildung 5.3: Jahresdurchschnittliche Veränderung des monatlichen Nettoeinkommens* von 1997-2003 und 2004-2009 (Angaben in Prozent)



* Veränderungsraten beziehen sich auf den Median in den jeweiligen Einkommensklassen

Quelle: SOEP, Berechnungen des DIW

Diese Diskrepanz bei der Einkommensentwicklung bleibt nicht ohne Folgen für den heimischen Konsum. Während Einkommensschwächere nahezu ihre gesamten Einkünfte für die täglichen Ausgaben benötigen, sparen Einkommensstärkere einen größeren Teil ihrer finanziellen Mittel. So konnte das einkommensschwächste Viertel im Jahr 2009 gerade einmal 4,3 % ihrer verfügbaren Einkünfte für die Zukunft zurücklegen. Das einkommensstärkste Viertel legte dagegen 13,2 % auf die hohe Kante, bei den Spitzenverdienern waren es gar 15 %.

²⁶ Vgl. Goebel et al, 2010, S. 4 f.

²⁷ Vgl. Brenke, 2011, S. 1 ff.

Durch die Einkommensumverteilung von unten nach oben wurde ein erheblicher Teil der gesamtwirtschaftlichen Kaufkraft in Ersparnisse umgeleitet und somit der Konsumnachfrage entzogen. Die finanziellen Polster der Einkommensstärksten lösten auch keine Beflügelung der heimischen Investitionstätigkeit aus. Vielmehr wurden die Ersparnisse zum Teil an den internationalen Finanzmärkten in riskante Anlagen gesteckt – mit den bekannten negativen Folgen für Wachstum und Beschäftigung.

Sollten sich die Einkommen künftig ebenso unterschiedlich entwickeln wie in den letzten Jahren, werden Wachstumspotentiale ungenutzt bleiben und damit auch der Wohlstand für alle sinken. Die Konsequenz: Deutschland wirtschaftet unter seinen Möglichkeiten. Die Arbeitnehmer/-innen haben den Aufschwung erwirtschaftet. Jetzt ist es von entscheidender strategischer Bedeutung, dass sie daran auch durch steigende Löhne und Einkommen teilhaben. Die Reduzierung von Einkommensungleichheiten ist nicht nur eine Frage der Gerechtigkeit, sondern auch der volkswirtschaftlichen Vernunft. Denn geringere Konsumausgaben bremsen zusätzliches Wachstum und damit auch die Beschäftigung.

Die Einkommensungleichheit wächst auch deshalb, weil die Politik Vermögens- und Unternehmenseinkommen steuerpolitisch privilegiert und Arbeitseinkommen benachteiligt und den Niedriglohnsektor sowie die Armutslöhne politisch gefördert hat. Vom wachsenden Einkommensgefälle profitieren nicht die Mittelschichten, sondern die Reichen. So hat sich in nur 17 Jahren bis 2007 die Zahl der Millionäre in Deutschland verdreifacht, während 50 Prozent der Haushalte in Deutschland so wenig verdienen, dass sie keine Steuern entrichten. Die Steuerlast verbleibt bei den Mittelschichten.

Die seit drei Jahrzehnten laufende Umverteilung von oben nach unten ist zweifellos ein globales Phänomen. In Deutschland hat sie jedoch in den letzten Jahren eine besondere Dynamik gewonnen. Sie hat wesentlich zur Kapitalschwemme an den internationalen Finanzmärkten beigetragen und gehört für den DGB zu den zentralen Ursachen für die Finanzkrise seit 2008. Für die Gewerkschaften ist die Umkehrung der Umverteilungsprozesse ein wichtiger Hebel für die Verhinderung weiterer Finanzkrisen.

6 Arbeitskosten

In diesem Abschnitt sollen die deutschen Arbeitskosten im internationalen Vergleich näher beleuchtet werden. Arbeitskosten setzen sich aus den Lohn- bzw. Gehaltszahlungen und den Lohnnebenkosten zusammen. Sie geben somit den „Preis“ für den Produktionsfaktor Arbeit an, den die Arbeitgeber, je nach Konzept, durchschnittlich für eine Stunde oder pro Arbeitskraft entrichten müssen. Oftmals wird die Höhe der Arbeitskosten als maßgebliches Kriterium für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft im internationalen Vergleich herangezogen. Gegen eine Lohnentwicklung, die den gesamtwirtschaftlichen Spielraum ausschöpft, wird meistens von arbeitgebernahen Ökonomen mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit argumentiert. Diese sei durch die vergleichsweise hohen Arbeitskosten gefährdet. Auf der anderen Seite seien niedrige Arbeitskosten der Schlüssel zu mehr Beschäftigung. Diese Sichtweise entpuppt sich allerdings als ideologischer Holzweg. Denn folgt man dieser Argumentationslinie, müsste in Ostdeutschland, wo die Arbeitskosten geringer sind, auch die Arbeitslosigkeit geringer sein als in den alten Bundesländern. Dies ist bekanntermaßen nicht der Fall. Die Wettbewerbsfähigkeit und somit die Höhe der Beschäftigung lässt sich eben nicht allein aus der Höhe der Arbeitskosten ableiten. Niedrige Arbeitskosten schaffen noch lange keine Beschäftigung, wie das Beispiel Ostdeutschlands zeigt.

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

6.1 Arbeitskosten im europäischen Vergleich

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

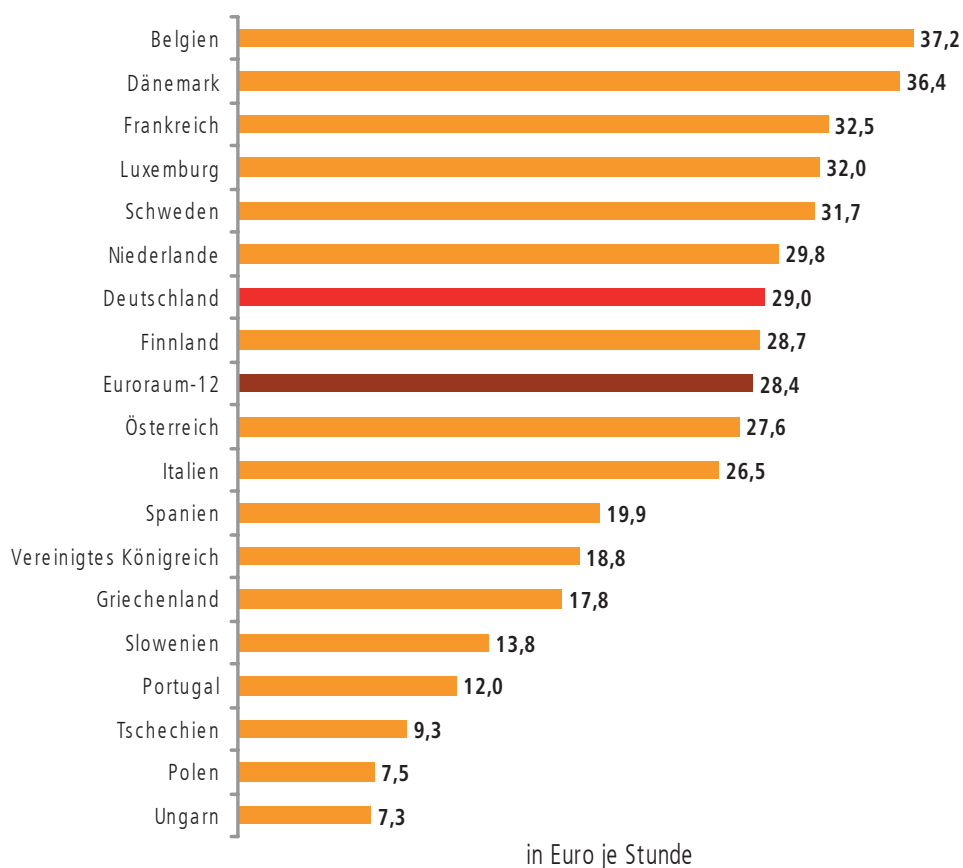
Deutschland lag bei den Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft²⁸ im Jahr 2009 nach Berechnungen des Instituts für Makroökonomie (IMK) bei durchschnittlich 29 Euro²⁹. Damit bewegt sich Deutschland innerhalb Europas allenfalls im oberen Mittelfeld. Der Durchschnitt der Arbeitskosten je Stunde lag im Euroraum (EU-12) im Jahr 2009 bei 28,4 Euro und damit nur geringfügig unter den deutschen Arbeitskosten (siehe Abbildung 6.1). Der langfristige Trend, dass die Arbeitskosten im europäischen Durchschnitt schneller steigen als die in Deutschland, setzte sich auch im Jahr 2009 fort (siehe hier auch Abbildung 6.2). So näherte sich Deutschland auch im Jahr 2009 sukzessive dem europäischen Mittelwert an.

²⁸ Verarbeitendes Gewerbe und privater Dienstleistungssektor.

²⁹ Vgl. hierfür und folgende Zahlen Niechoj et al., 2011.

Betrachtet man die Arbeitskostenentwicklung innerhalb Europas, so eröffnet sich ein sehr heterogenes Bild. Die höchsten Arbeitskosten in der Privatwirtschaft innerhalb Europas sind in Belgien (37,2 Euro), in Dänemark (36,4 Euro) und in Frankreich (32,5 Euro) anzutreffen. Die geringsten Arbeitskosten, gemessen in Euro, gibt es in Ungarn (7,3 Euro), Polen (7,5 Euro) und in Tschechien (9,3 Euro). Ein gewisser Teil der niedrigen Arbeitskosten in Ländern, die den Euro nicht als Landeswährung führen, ist auch auf Wechselkursveränderungen der jeweiligen Währung zum Euro zurückzuführen.

Abbildung 6.1: Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde¹ in der Privatwirtschaft² im Jahr 2009



¹ inklusive Auszubildenden

² Industrie und Dienstleistungen

Quelle: Berechnungen des IMK auf Basis von Eurostat und Bundesbank.

Ein differenziertes Bild ergibt sich auch, wenn man die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe und im privaten Dienstleistungssektor getrennt betrachtet. Vergleicht man die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe, so liegt Deutschland durchaus in der europäischen Hochlohngruppe, während der hiesige private Dienstleistungssektor unterhalb des europäischen Durchschnitts liegt (siehe auch Abbildung A.1 im Anhang). Auch bestehen innerhalb des Dienstleistungssektors zum Teil große Diskrepanzen. So beträgt der „Preis“ für eine Arbeitsstunde im Gastgewerbe unter 15 Euro, im Kredit- und Versicherungsgewerbe hingegen über 35 Euro.

Richtig ist, dass die industriellen und oftmals exportierenden Branchen teilweise mit über den europäischen Durchschnitt liegenden Arbeitskosten konfrontiert sind. Dieser Effekt wird aber durch Vorleistungsverflechtungen,

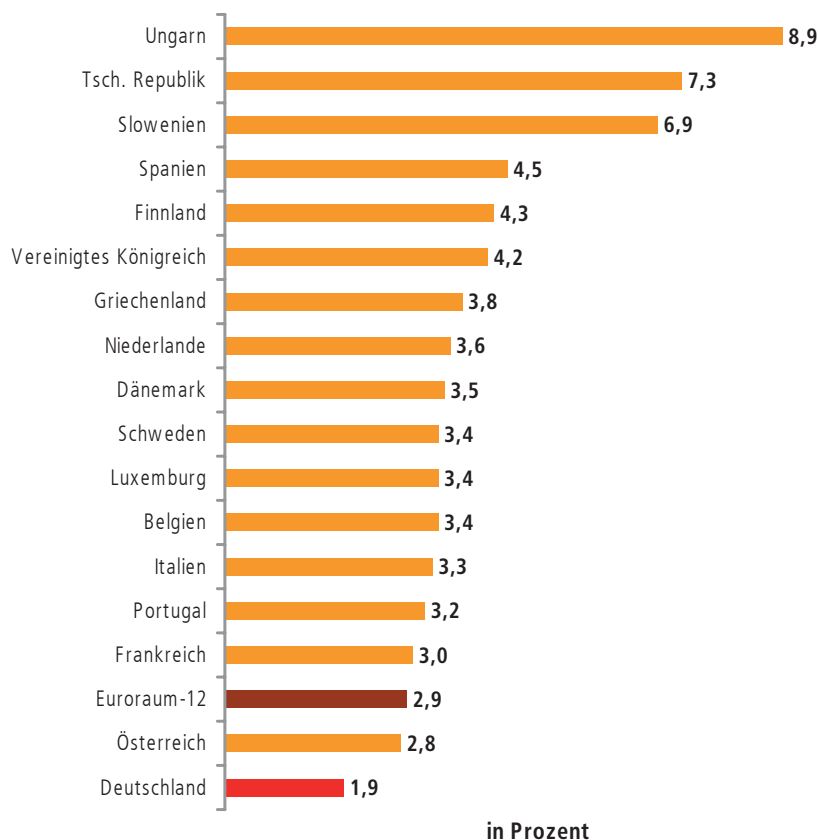
die bei der Produktion von industriellen Waren und Gütern bestehen, zum Teil wettgemacht. So beträgt der Kosten entlastende Effekt in der Industrie durch produktionsnahe Dienstleistungen ca. 8 %.³⁰

Entwicklung der Arbeitskosten seit 2000

Die Zuwachsrate der Arbeitskosten betrug in Deutschland seit dem Jahr 2000 jahresdurchschnittlich 1,9 %. Damit bildet Deutschland das Schlusslicht im europäischen Vergleich (siehe Abbildung 6.2). Bei dieser Entwicklung spiegelt sich die Politik der letzten Dekade wider, die als zentrales Projekt auch auf Druck der Unternehmerlobby die Liberalisierung, Deregulierung und Flexibilisierung des deutschen Arbeitsmarktes hatte. Es trug wesentlich zum Ausbau des Niedriglohnssektors und der Ausweitung prekärer Beschäftigungsverhältnisse bei. Diese Politik hat erheblichen Druck auf das deutsche Lohngefüge ausgeübt.

Im Euroraum belief sich der Anstieg der Arbeitskosten seit der Jahrtausendwende auf jahresdurchschnittlich 2,9 %. Den größten Anstieg der Arbeitskosten verzeichneten Ungarn (+8,9 %), die Tschechische Republik (+7,3 %) und Slowenien (+6,9 %).

Abbildung 6.2: Durchschnittliches jährliches Wachstum der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft von 2000 – 2009 in Landeswährung



¹inklusive Auszubildende

² Industrie und Dienstleistungen

Quelle: Berechnungen des IMK auf Basis von Eurostat

³⁰ Vgl. Niechoj et al, 2011, S. 6.

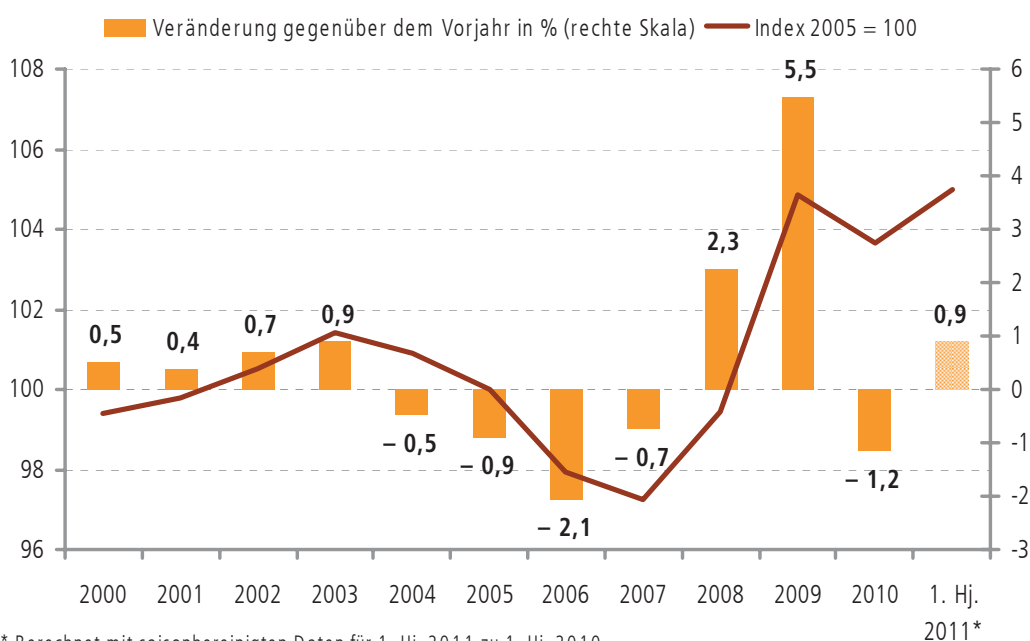
6.2 Lohnstückkosten

Wie oben bereits erwähnt, gibt die alleinige Betrachtung der Arbeitskosten keinen aussagekräftigen Aufschluss über die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Im internationalen Vergleich ist die Entwicklung der Lohnstückkosten (Arbeitskosten je Produkteinheit) die entscheidende Kennziffer. Arbeitskostensteigerungen verteuern nicht zwangsläufig ein Produkt. Denn steigt die Produktivität stärker als die Arbeitskosten, werden negative Effekte für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit überkompensiert.³¹ Bei der Betrachtung der Lohnstückkosten können auch Verzerrungen durch Wechselkursänderungen ausgeschlossen werden.³²

Entwicklung in Deutschland

Die Lohnstückkosten entwickelten sich hierzulande seit 2000 schwach. Stiegen die Lohnstückkosten in den ersten Jahren nach 2000 noch geringfügig, so sanken sie in den Jahren 2004 bis einschließlich 2007 sogar (vgl. Abbildung 6.3). Als Folge der Krise und dem damit einhergehenden Rückgang der Arbeitsproduktivität (Kurzarbeit, Arbeitszeitkonten; vgl. Abschnitt 2.2) stiegen die Lohnstückkosten in den Jahren 2008 (+2,3 %) und 2009 (5,5 %). Im letzten Jahr setzte sich die langfristig anhaltende Tendenz sinkender Lohnstückkosten allerdings weiter fort (-1,2 %). Im Jahr 2010 lagen die Lohnstückkosten lediglich 4,2 % über dem Niveau von 2000. Für das aktuelle Jahr 2011 zeichnet sich ein leichter Anstieg der Lohnstückkosten von 0,9 % ab.

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



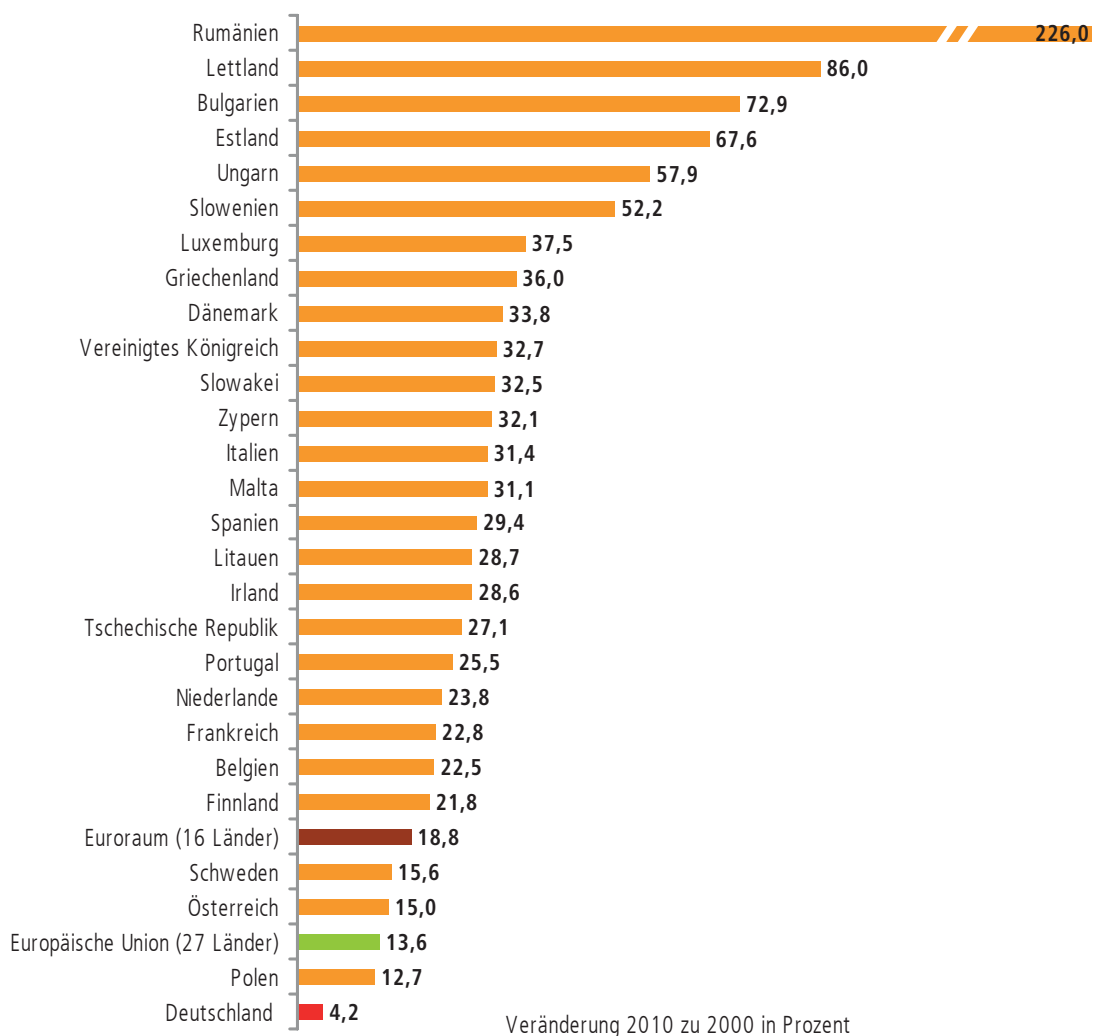
³¹ Vgl. Niechoj et al., 2011, S. 11.

³² Beim Vergleich der Lohnstückkosten im Durchschnitt der Euroländer untereinander spielt der Wechselkurs wegen der gemeinsamen Währung keine Rolle.

Lohnstückkosten im europäischen Vergleich

Abbildung 6.4 zeigt das in 2010 erreichte Wachstum der Lohnstückkosten der Gesamtwirtschaft gegenüber dem Jahr 2000 für die Staaten der Europäischen Union. Die nominalen Lohnstückkosten der Euroraum-Länder (EU-16) lagen durchschnittlich um 18,8 % und in der gesamten Europäischen Union um 13,6 % über dem Niveau von 2000. Die deutschen Lohnstückkosten sind mit 4,2 % hingegen kaum gewachsen. Damit liegt die Lohnstückkostenentwicklung in Deutschland nicht nur weit unter dem europäischen Durchschnitt, sondern bildet im europäischen Vergleich das Schlusslicht. Den kräftigsten Anstieg bei den Lohnstückkosten haben die osteuropäischen neuen EU-Mitgliedsstaaten zu verzeichnen, allen voran Rumänien (226 %), Lettland (86 %) und Bulgarien (72,9 %).

Abbildung 6.4: Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten im europäischen Vergleich 2010 zu 2000



Stand: Oktober 2011; für Vereinigtes Königreich Juni 2011.
 Quelle: Eurostat, Online-Datenbank; eigene Berechnungen

Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise haben sich die innereuropäischen Divergenzen bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit jedoch etwas ausgeglichen. So stiegen die deutschen Lohnstückkosten seit dem 1. Quartal 2008 bis Ende des Jahres 2010 stärker als im europäischen Durchschnitt, wohingegen die der Euro-Peripherie-Länder sich eher unterdurchschnittlich entwickelten. Dies ist einerseits auf interne Flexibilisierungsmaßnahmen in Deutschland und somit dem Rückgang der Arbeitsproduktivität, und andererseits auf umfangreiche Entlassungen in den Krisenländern zurückzuführen. Seit Anfang dieses Jahres setzen sich jedoch – dem langfristigen Trend folgend – die innereuropäischen Divergenzen weiter fort. Die weit unterdurchschnittliche Lohnstückkostenentwicklung hierzulande ist nicht, wie oftmals behauptet, auf einen überdurchschnittlichen Anstieg der Produktivität³³ zurückzuführen, sondern vielmehr auf eine unterdurchschnittliche Entwicklung der Arbeitnehmerentgelte.³⁴

Deutschland hat kein Problem zu hoher Arbeitskosten, wie die vorliegenden Zahlen zeigen. In absoluten Größen betrachtet, sind die deutschen Arbeitskosten vergleichbar mit dem europäischen Durchschnitt. In Relation zur Produktivität haben sich die Arbeitskosten in Deutschland am geringsten entwickelt. So wurde die preisliche Wettbewerbsfähigkeit hierzulande zwar kurz- und mittelfristig gestärkt. Doch dies kann kaum ein funktionierendes Wirtschaftsmodell für die Zukunft sein. Geringe Lohnsteigerungen schwächen maßgeblich die Binnennachfrage. Die deutsche Wirtschaft hat sich einseitig auf den Export orientiert. Das zweite ökonomische Standbein knickte hingegen ein.

Damit nicht genug: Die deutsche Lohnschwäche erhöht auch den Preisdruck auf andere Länder. Die Lohnstückkostenentwicklung hat die preisliche Konkurrenzfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft – mehr als für den gemeinsamen Binnenmarkt verträglich ist – gesteigert. Zunehmenden Handelsbilanzüberschüssen in Deutschland stehen Handelsbilanzdefizite in den europäischen Peripheriestaaten gegenüber. Diese Ungleichgewichte sind maßgeblich für die Krise im Euroraum verantwortlich.

³³ Siehe hierzu auch Abbildung A.2. im Anhang. So hat sich die Arbeitsproduktivität in Deutschland in den ersten 10 Jahren dieses Jahrhunderts mit 9,4 % eher gering entwickelt.

³⁴ Vgl. Niechoj et al, 2011, S. 13f.

7 Zentrale Ergebnisse

- Die Lohnquote, also der prozentuale Anteil des Arbeitnehmerentgeltes am Volkseinkommen, sank im letzten Jahr um 1,7 Prozentpunkte auf nunmehr 66,5 %. Damit setzte sie, nach einem konjunkturell bedingten Hoch im Jahr 2009, ihren langfristig abwärtsgerichteten Trend im ersten Nachkrisenjahr wieder fort. Nach vorläufiger Datenlage blieb die Lohnquote im 1. Halbjahr 2011 mit 66,7 % nahezu unverändert. An der Sache ändert dies hingegen wenig. Seit vielen Jahren und insbesondere verstärkt seit der Jahrtausendwende entwickelte sich die Lohnquote zu Lasten der Arbeitnehmer/-innen und offenbart somit die stetig ungleichere Entlohnung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital.
- Der neutrale Verteilungsspielraum wurde in den Jahren seit der deutschen Wiedervereinigung lediglich dreimal ausgeschöpft. Während dies im Jahr 1992 auf kräftige Bruttolohnsteigerungen, also einer tatsächlich verbesserten Einkommenssituation der Arbeitnehmerschaft, gründete, sind die Überausschöpfungen in den Jahren 2008 und 2009 hingegen auf einen konjunkturell bedingten Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität und weniger auf nominale Bruttolohnzuwächse zurückzuführen. Verteilungspolitische Möglichkeiten blieben in den meisten Branchen weitestgehend ungenutzt. So auch wieder im vergangenen Jahr. Die Unterausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums beläuft sich 2010 auf 1,2 Prozentpunkte. Auch für dieses Jahr zeichnet sich eine Unterausschöpfung ab (-0,4 Prozentpunkte). Jahrelang wurde Lohnzurückhaltung als Wundermittel gegen Arbeitslosigkeit gepriesen. Dies erwies sich allerdings als wirtschaftspolitischer Holzweg. Dumpinglöhne schaffen eben keine Arbeitsplätze!
- Die Löhne und Gehälter kommen seit etlichen Jahren einfach nicht vom Fleck. Auch wenn im Jahr 2010 die nominalen Bruttolöhne und -gehälter um 2,2 % gewachsen sind, relativiert sich der vergleichsweise starke Zuwachs im letzten Jahr wieder, wenn man die schwache Entwicklung in den Krisenjahren betrachtet. Lohnstagnation und Kurzarbeit prägten in der Krise vielerorts das Bild. Auch wenn einige Arbeitgeber ihre Belegschaft durch vorgezogene Lohnerhöhungen am wirtschaftlichen Aufschwung teilhaben lassen, hinken die gesamtwirtschaftlichen Löhne und Gehälter der ökonomischen Entwicklung hinterher. Hingegen ist eine vergleichsweise positive Entwicklung der Löhne und Gehälter für das 1. Halbjahr 2011 festzustellen (+3,6 %). Doch spielen bei dieser Entwicklung ebenfalls noch krisenbedingte Aufholeffekte der Jahre 2008/09 mit.
- Generell war das vergangene Jahrzehnt für die Arbeitnehmer/-innen eine Zeit großer Bescheidenheit. Spärliche Bruttoverdienstzuwächse wurden durch Preissteigerungen aufgezehrt. Real haben die Beschäftigten hierzulande weniger in der Tasche als zur Jahrtausendwende. Damit bildet Deutschland bei der Einkommensentwicklung das unrühmliche Schlusslicht unter den Industriestaaten weltweit.
- Seit der deutschen Wiedervereinigung bis einschließlich 2009 war zudem ein permanentes Abweichen der effektiven Löhne von den Tariflöhnen zu beobachten. Gründe für diese negative Lohndrift liegen in dem massiven Abbau übertariflicher Leistungen, der immer geringeren Tarifbindung der Arbeitnehmer/-innen und der Unternehmen, der vermehrten Inanspruchnahme tariflicher Öffnungsklauseln, dem zunehmenden Lohndruck aufgrund der Hartz-Gesetze sowie dem zunehmenden Anteil von prekären Beschäftigungsverhältnissen. Die positive Lohndrift im Jahr 2010 ist hingegen kriseninduziert. Im Vordergrund stand für die Gewerkschaften in der vergangenen Tarifrunde die Sicherung der Beschäftigung. Dieser Effekt gepaart mit einer für deutsche Verhältnisse überdurchschnittlichen positiven Entwicklung der effektiven Löhne und Gehälter führte im 1. Halbjahr 2011 zu einer positiven Lohndrift (+1,6 %).

- Auch mehr als 20 Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung sind die innerdeutschen Lohndifferenzen nicht komplett beseitigt. Das durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Beschäftigten belief sich im letzten Jahr auf 96,6 % des westdeutschen Niveaus. Diese Diskrepanz vergrößert sich bei der Betrachtung der effektiven Löhne und Gehälter. Hier erzielten die Arbeitnehmer/-innen in den neuen Bundesländern durchschnittlich 83 % der westdeutschen Verdienste. Zudem gibt es von Branche zu Branche erhebliche Unterschiede. Während bspw. in der öffentlichen Verwaltung die Verdienste nahezu angeglichen sind, gibt es im Verarbeitenden Gewerbe oder im Gastgewerbe erhebliche Aufholpotentiale.
- Die Zuwächse der gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen haben die der Arbeitnehmerentgelte deutlich überflügelt. Spiegelbildlich zu der abwärtsgerichteten Entwicklung der Lohnquote stieg die Profitquote, also der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen am gesamtwirtschaftlichen Volkseinkommen, von 27,9 % im Jahr 2000 auf zuletzt 33,5 % (1. Hj. 2011 33,3 %). Die Eigentümer von Kapitaleinkommen mussten in der Krise herbe Verluste verbuchen (2009: -13,5 %). Doch diese wurden inzwischen kompensiert. Die gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen stiegen 2010 um 10,5 % sowie in den ersten 6 Monaten des laufenden Jahres um 3,1 %.
- Treibende Kraft hierfür war die gute Unternehmensentwicklung der Kapitalgesellschaften, insbesondere die der nichtfinanziellen, realwirtschaftlichen Kapitalgesellschaften. Die konjunkturelle Erholung nach der Krise hat sich auch in den Zahlen für 2010 niedergeschlagen. Die Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften kletterten insgesamt um 16,7 %.
- Langfristig betrachtet spielen die Einkommen aus Vermögenspositionen der Unternehmen eine immer wichtigere Rolle bei der Geschäftsentwicklung. So generieren die Kapitalgesellschaften ca. 24 % ihrer Gewinne aus Vermögenseinkommen. Unternehmen platzieren ihre Betriebsüberschüsse lieber an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten, als mit ihnen Investitionen in neue Produktionsanlagen oder in Forschung und Entwicklung zu finanzieren. Alles wird den Renditekalkülen der Eigentümer untergeordnet. Mit Finanztransaktionen lässt sich eben mehr Geld verdienen, als durch die Produktion von Waren und Dienstleistungen. Wie fragil diese Strategie ist, hat sich in der Krise gezeigt. Dabei ist ein nachhaltiges Investitionsprogramm das beste Geschäftsmodell eines Unternehmens für die Zukunft. Nur wer mit Innovationen überzeugt, behält dauerhaft seine Kundschaft und kann darüber hinaus weitere Absatzmärkte erschließen.
- Das Märchen von dem „deutschen Hochsteuerland“ muss endlich ad acta gelegt werden. Die effektive Unternehmensbesteuerung hierzulande ist bei Weitem nicht zu hoch, wie oftmals von arbeitgebernahen Ökonomen behauptet. Entgegen dem europäischen Trend ist diese gar rückläufig. Deutschland generiert aus der Unternehmensbesteuerung im OECD-Vergleich den geringsten Teil (5,1 %) seines Gesamtsteueraufkommens.
- Selbständige und Einzelunternehmer sind im besonderen Maße von der Kaufkraft ihrer Kunden abhängig. Sie produzieren größtenteils für den heimischen Markt. Die jahrelange Stagnation der Arbeitnehmerentgelte schlägt sich auch in den Betriebsüberschüssen der privaten Haushalte wider. Diese verliefen im Vergleich zu der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung unterdurchschnittlich (seit 2000 jahresdurchschnittlich 1,0 %). Durch die stetige Akkumulation von Vermögen können jedoch auch die privaten Haushalte ihre Einkommenssituation sukzessive verbessern (auch durch die Reduktion von zu zahlenden Zinsen und Pachten, etc.) Auffällig ist, dass das Vermögenseinkommen der privaten Haushalte im letzten Jahr lediglich um 1,1 %, die der Kapitalgesellschaften, auch wenn sie 2009 stärker gefallen

sind, hingegen um 13,4 % angestiegen ist. Hier zeigt sich wieder einmal, dass private (Klein-) Investoren oftmals den aktuellen Entwicklungen an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten hinterherlaufen. Gewinne werden größtenteils woanders eingefahren.

- Die Schere zwischen Arm und Reich öffnet sich weiter. Das Vermögen konzentriert sich in immer weniger Händen. Die reichsten zehn Prozent der Bevölkerung verfügen über 61 %, das wohlhabendste Prozent über 23 % des gesamten Nettovermögens. Auf der anderen Seite der Vermögensspirale sieht das Bild ganz anders aus. 70 % der Erwachsenen besitzen gerade einmal 9 % des Gesamt Nettovermögens. 27 % der Bevölkerung verfügen über kein Vermögen oder haben gar Schulden. Forciert wurde diese zunehmende ungleichere Verteilung der Vermögen auch durch zahlreiche Rechtsänderungen, die die Akkumulation von Vermögen gegenüber Arbeitseinkommen steuerlich privilegiert.
- Bedenklich ist dies vor dem Hintergrund, dass sich der zu verteilende Kuchen insgesamt vergrößert hat. Das Vermögensvolumen hierzulande hat sich in den letzten Jahren von 6,5 Billionen Euro (2002) auf 8 Billionen Euro (2007) vergrößert. Durchschnittlich darf ein Erwachsener in der Bundesrepublik ein Vermögen im Wert von rd. 88.000 Euro sein Eigen nennen. Betrachtet man den Medianwert, so ergibt sich lediglich ein Vermögen von 15.300 Euro.
- Nicht nur die Vermögen, auch die Einkommen nehmen kontinuierlich unterschiedliche Entwicklungen an. So konnten die Einkommen der stärksten Einkommensbezieher in den Jahren von 2004 bis 2009 um jahresdurchschnittlich 3,7 % zulegen, die Einkommen der Einkommensschwachen hingegen nur um 0,9 %. Diese Entwicklung war in dem Konjunkturzyklus von 1997-2003 noch ausgeglichener.
- Die Vermögens- und Einkommensumverteilung birgt Gefahren für die heimische Wirtschaft. Während finanziell Schwächere nahezu ihre gesamten Mittel für die täglichen Ausgaben benötigen, werden Einkommen der finanziell Bessergestellten in Ersparnisse umgeleitet und somit der Konsumnachfrage entzogen. Dies bremst Wachstum und Beschäftigung gleichermaßen.
- Deutschland hat kein Problem zu hoher Arbeitskosten. Bei der Betrachtung der absoluten Arbeitskosten liegt Deutschland zwar im oberen europäischen Mittelfeld. Die Tendenz ist aber abwärtsgerichtet und gleicht sich sukzessive dem europäischen Durchschnitt an. Seit 2000 stiegen die Arbeitskosten hierzulande nur um jahresdurchschnittlich 1,9 % und somit wesentlich langsamer als im restlichen Europa.
- Bezieht man in die Analyse die nationalen Arbeitsproduktivitäten ein, was einer sachgerechten Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitskosten gerecht wird, ist die Lage gar noch eindeutiger. Die deutschen Lohnstückkosten entwickelten sich seit vielen Jahren unterdurchschnittlich. Erst im Zuge der Krise, als die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität abfiel, stiegen die Lohnstückkosten etwas an. Am gesamtheitlichen Bild ändert dies jedoch nichts. Die Entwicklung der Lohnstückkosten in Deutschland ist mit Abstand die geringste in der Europäischen Union. Die politisch geförderte Ausuferung des Niedriglohnssektors und anderer prekärer Beschäftigung übte massiven Druck auf das Lohngefüge aus. Die deutsche Lohnschwäche erhöht den Preisdruck auf andere Länder.

8 Politische Schlussfolgerungen

Aus den Ergebnissen dieses Berichts lässt sich schlussfolgern, dass die verteilungspolitische Schieflage in Deutschland keineswegs beseitigt ist, sondern in den letzten Jahren erheblich zugenommen hat. Für eines der wohlhabendsten Länder der Welt ist dies ein Armutszeugnis. Im öffentlichen Diskurs um verteilungspolitische Fragen muss umgedacht und mit einer angemessenen, adäquaten Wirtschaftspolitik konsequent gegengesteuert werden. Die fortwährende Umverteilung der gesamtwirtschaftlichen Einkommen zulasten der abhängig Beschäftigten muss beendet werden. Eine gleichmäßige Verteilung der Einkommen und Vermögen ist nicht nur aus Gerechtigkeitsaspekten, sondern auch aus ökonomischer Sicht mehr als notwendig.

- Die Einkommenssituation der Arbeitnehmer/-innen muss sich spürbar verbessern. Von sinkenden Reallöhnen können keine Impulse für den Konsum ausgehen. Kräftige Lohnerhöhungen heißt das Gebot der Stunde. Hierfür bedarf es einer produktivitätsorientierten Reallohnpolitik, also einen Zuwachs der Löhne und Gehälter, der mindestens die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität plus die Preissteigerungen beinhaltet. Eine zusätzliche Umverteilungskomponente ist darüber hinaus in besonders prosperierenden Wirtschaftszweigen denkbar. Ein robuster Binnenmarkt als zweites Standbein der Ökonomie ist die beste Versicherung gegenüber weltwirtschaftlichen Verwerfungen. Er ist neben einer starken außenwirtschaftlichen Position Deutschlands entscheidend für die Stabilität unseres Wirtschafts- und Sozialsystems. Deutschland muss seine Wachstumsstrategie neu justieren, seinen Binnenmarkt stärken und seine Abhängigkeit vom Ausland reduzieren. Wachstum muss auch im Inland organisiert werden.
- Flankierend zu den Branchenmindestlöhnen braucht Deutschland einen gesetzlichen Mindestlohn von mindestens 8,50 Euro die Stunde als unterste Haltelinie. Dieser ist ein probates Mittel gegen Dumpinglöhne und Armut. Löhne unterhalb dieser Schwelle sind nicht existenzsichernd. Der Niedriglohnsektor nimmt hierzulande besorgniserregende Ausmaße an. Immer mehr Menschen sind trotz Arbeit arm. 1,24 Millionen Arbeitnehmer/-innen müssen ihr Einkommen durch ergänzende staatliche Transferzahlungen aufstocken, über 324.000 von ihnen sind Vollzeitbeschäftigte. Einige Firmen halten Lohndrückerei für ein Geschäftsmodell. Dieser gefährlichen Entwicklung muss ein Riegel vorgeschoben werden. Es kann nicht sein, dass die Lohndrückerei von den Steuerzahlern durch mehrere Milliarden Euro jährlich finanziert wird.
- Die Mehrheit der Bevölkerung begrüßt die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes. Zudem würde dieser mehrere Milliarden Euro in die Kassen der Sozialversicherungssysteme spülen. Die öffentliche Hand könnte durch geringere Transferzahlungen an die sogenannten Aufstocker Milliarden sparen. Gelder, die für andere staatliche oder kommunale Aufgaben wie in den Ausbau und die Modernisierung der Infrastruktur, in Bildungssysteme oder in Investitionen in erneuerbare Energie gesteckt werden könnten.
- Der DGB sieht in der Stärkung der Binnennachfrage drei entscheidende Vorteile: Zum einen wird die Gesellschaft mit modernen und hochwertigen öffentlichen Gütern versorgt, was gleichzeitig zu mehr Beschäftigung und Wohlstand beiträgt. So steigen die Beschäftigungschancen für Arbeitslose. Zum anderen tragen der Staat und der private Konsum wesentlich stärker als bisher zum Wachstum der deutschen Wirtschaft bei und reduzieren unsere Abhängigkeit von der Auslandsnachfrage und damit unsere Krisenanfälligkeit durch externe Schocks. Drittens würde eine Stärkung der Binnennachfrage zur Reduzierung von außerwirtschaftlichen Ungleichgewichten beitragen. So könnte Deutschland wirklich zur Konjunkturlokomotive für Europa und die Welt werden.
- Die Entwicklung der Löhne spielt für das Rentensystem eine entscheidende Rolle. Nur ein guter Lohn führt auch zu einer guten Rente. Eine private Altersvorsorge können sich Geringverdiener kaum leisten. Umso

notwendiger erscheint der Erhalt der umlagefinanzierten gesetzlichen solidarischen Altersrente. Derzeit muss leider prognostiziert werden: Den Geringverdienern von heute blüht später Altersarmut. Niedrige Löhne produzieren niedrige Renten! Diese Tendenz wird sich mit der „Rente mit 67“ sogar noch verschärfen. Bereits heute sind ältere Arbeitnehmer/-innen besonders von Arbeitslosigkeit betroffen. Die Chance auf Wiedereingliederung in den ersten Arbeitsmarkt ist für sie verschwindend klein. Viele Arbeitnehmer/-innen gehen in den Zwangsvorruhestand. Sie müssen somit erhebliche Abschläge bei ihrer Alterssicherung in Kauf nehmen. Die „Rente mit 67“ kommt somit faktisch einer Rentenkürzung gleich. Vor diesem Hintergrund erscheint die Diskussion um das gesetzliche Renteneintrittsalter mit 69 Jahren mehr als grotesk.

- An vielen älteren Arbeitnehmer/-innen und Geringqualifizierten geht die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt komplett vorbei. Davon abgesehen sind 3 Millionen Arbeitslose immer noch 3 Millionen zuviel. Auf der „Schnellstraße zur Vollbeschäftigung“, wie vom ehemaligen Bundeswirtschaftsminister Brüderle behauptet, befindet sich Deutschland noch lange nicht. Die Spaltung des Arbeitsmarktes muss endlich überwunden werden. Nur reguläre, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung führt auch zu einem nachhaltigen Aufschwung. Ein Großteil der neu besetzten Stellen ist allerdings prekärer Natur. Geringfügige Beschäftigung, (ungewollte) Teilzeitarbeit und Leiharbeit sind seit einigen Jahren auf dem Vormarsch. Zunehmend ersetzen diese atypischen Beschäftigungsformen reguläre Normalarbeitsverhältnisse.
- Die aktuellen Rekordzuwächse in der Leiharbeit zeigt, wie wichtig es ist, die Branche rechtlich neu zu regeln. In der Vergangenheit gab es aus der Leiharbeit viele Negativmeldungen über den hohen Lohnabstand zur Stammbesellschaft. Leiharbeiter erhalten oftmals 30-50 % weniger Entgelt als Stammbeschäftigte – bei gleicher Tätigkeit. Das muss sich ändern. Deshalb brauchen wir: Gleichen Lohn für gleiche Arbeit vom ersten Tag an (Equal Pay). Auch andere Lohnbestandteile wie Weihnachtsgeld sowie Zuschläge, fallen für Leiharbeiter/-innen vielfach niedriger aus. Zudem leben sie in ständiger Sorge um ihren Arbeitsplatz. Sie können kaum über die nächsten Monate hinaus planen. Leiharbeit ist ein flexibles Instrument zur Überbrückung von Auftragsspitzen, und nicht für den dauerhaften Einsatz gedacht.
- Die unsinnige Schuldenbremse, die die Neuverschuldung des Staates ab 2016 auf maximal 0,35 % des BIP begrenzt und die der Länder ab 2020 gänzlich untersagt, verschärft die Ungleichheit. Sie gehört wieder abgeschafft, da sie ökonomisch unsinnig und sozial ungerecht ist. Eine Schuldenbremse nimmt der Finanzpolitik auch in konjunkturell normalen Zeiten die Luft zum Atmen. Deutschland droht, in einen Teufelskreis aus rigider Sparpolitik, schwachem Wachstum und hoher Arbeitslosigkeit zu geraten. Für öffentliche Investitionen Kredite aufzunehmen, ist ökonomisch sinnvoll. Wenn das künftig ausgeschlossen wird, droht eine noch marodere Infrastruktur. Ein Blick auf die baufälligen Schulen, Universitäten und Krankenhäuser lässt die schlimmen Folgen der Schuldenbremse ahnen. Die Schuldenbremse hat überhaupt nichts mit Generationengerechtigkeit zu tun. Im Gegenteil: Die nachfolgenden Generationen erben nicht nur eine kaputt gesparte Infrastruktur, sondern auch noch ein grundgesetzliches Schuldenverbot. Letzteres macht es ihnen schwer, den maroden Zustand auf sinnvolle Art und Weise zu ändern. Darüber hinaus ist sie ein politischer Angriff auf den Sozialstaat. Der gesetzlich erzwungene Schuldenabbau wird zu massiven Kürzungen im Sozialbereich führen. Nur Großverdiener und Vermögende können sich einen armen Staat leisten. Wer in sozial verantwortbarer Weise Schulden begrenzen will, muss wieder stärker besteuern: Vermögen durch die Wiedereinführung der Vermögenssteuer, Erbschaften durch eine reformierte Erbschaftsteuer, die den Namen auch verdient, Großverdiener durch eine Erhöhung des Einkommensspitzensteuersatzes und Unternehmensgewinne durch eine breite Bemessungsgrundlage.

- Die Wiedereinführung der 1997 abgeschafften Vermögenssteuer würde zumindest einen kleinen Beitrag zu mehr Steuergerechtigkeit leisten. Die Vermögenssteuer ist weder eine „leistungsfeindliche Neidsteuer“ noch bürokratisch. Sie begünstigt weder Kapitalflucht noch kann von Enteignung der Reichen die Rede sein. Die meisten Industriestaaten haben weit höhere vermögensbezogene Steuern. Deutschland hingegen ist für Vermögende eine Steueroase. Deutschlands Steueraufkommen besteht lediglich zu 2,3 % aus vermögensbezogenen Steuern, also aus Grundsteuern, Erbschaftssteuern, Vermögenssteuern und Kapitalverkehrssteuern. Die Wiedereinführung der Vermögenssteuer würde 16 bis 21 Milliarden Euro jährlich in die Staatskassen spülen.
- Zusätzlich brauchen wir eine Finanztransaktionssteuer. Diese Steuer würde die gefährlichen Spekulation an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten bremsen und gleichzeitig dem Staat höhere Einnahmen beschaffen. Solch eine Steuer wäre bei jedem Finanzmarktgeschäft fällig und würde vor allem Spekulanten treffen – denn je häufiger ein Investor Wertpapiere kauft und verkauft, desto tiefer muss er in die Tasche greifen – langfristig orientierte Anleger würden hingegen nur gering belastet. Bereits ein geringer Steuersatz von 0,1 % würde dem deutschen Fiskus zusätzlich 35 Milliarden Euro einbringen. Geld, das zur Bewältigung der Krise eingesetzt werden könnte.
- Deutschland hat kein Problem zu hoher Arbeitskosten. Das oftmals von arbeitgebernahen vorgetragene Totschlagargument preislicher Wettbewerbsnachteile durch zu hohe Arbeitskosten zieht nicht mehr. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ökonomie hat sich auf Kosten der Arbeitnehmer/-innen kontinuierlich verbessert. Der von Deutschland ausgehende Lohnkostensenkungswettlauf zwischen den Ländern der Europäischen Union muss beendet werden. Denn dieser birgt Gefahren für die Stabilität der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion.

Sollten sich die Einkommen künftig ebenso unterschiedlich entwickeln wie in den vergangenen Jahren, bleiben Wachstumspotentiale ungenutzt und damit auch der Wohlstand für alle aus. Deutschland wirtschaftet dann unter seinen Möglichkeiten. Die Arbeitnehmer/-innen haben den Aufschwung erwirtschaftet. Jetzt ist es von entscheidender strategischer Bedeutung, dass sie daran auch durch steigende Löhne und Einkommen teilhaben. Die Reduzierung von Einkommensungleichheiten ist nicht nur eine Frage der Gerechtigkeit, sondern auch der volkswirtschaftlichen Vernunft.

Es bleibt dabei, dass große Vermögen stärker zur Finanzierung gesamtwirtschaftlicher Aufgaben herangezogen werden müssen. Durch zunehmende Ungleichheit steht der Zusammenhalt unserer Gesellschaft auf dem Spiel. Die wachsende Spaltung unserer Gesellschaft in Reiche und Arme, Beschäftigte und Arbeitslose, Gesunde und Kranke darf sich Deutschland als sozialer Rechtsstaat nicht leisten. Der soziale Zusammenhalt der Bundesrepublik muss bewahrt werden: Eine Gesellschaft, in der alle Bürger am erwirtschafteten Erfolg partizipieren, in der alle Rechte und Pflichten haben, in der Vor- und Nachteile gemeinsam getragen werden, und eine Gesellschaft, in der Lasten und Aufgaben gerecht verteilt sind.

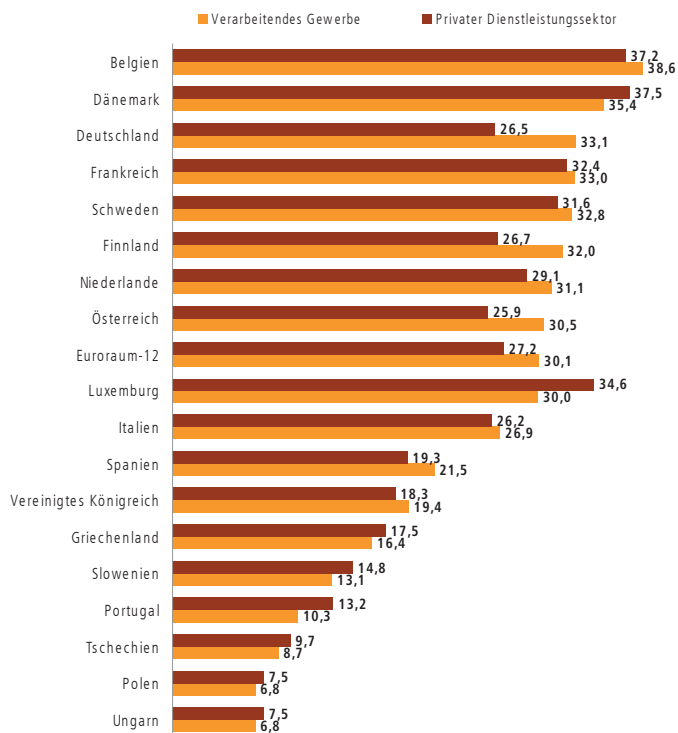
Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist prinzipiell erfreulich. Diese Erholung wäre aber ohne die Beteiligung der Gewerkschaften und der Arbeitnehmerschaft in dieser Form nicht denkbar gewesen. Nun muss die Kooperationsbereitschaft mit spürbar steigenden Löhnen und Gehältern auch honoriert werden, damit aus dem Aufschwung für Wenige ein Aufschwung für Alle wird.

Literaturverzeichnis

- Bispinck, Reinhard; Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung (2010a): Tarifpolitischer Jahresbericht 2009: Tarifverdienste trotz Krise mit kräftigem Plus – Effektivverdienste erneut im Minus; Düsseldorf.
- Bispinck, Reinhard; Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung (2010b): Tarifpolitischer Halbjahresbericht 2010: Eine Zwischenbilanz der Lohn- und Gehaltsrunde 2010; Düsseldorf..
- Brenke, Karl (2011): Einkommensumverteilung schwächt privaten Verbrauch, in Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 8/2011.
- Bundesagentur für Arbeit (2011): Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht September 2011, Nürnberg.
- Goebel, Jan; Gornig, Martin; Häußermann, Hartmut (2010): Polarisierung der Einkommen: Die Mittelschicht verliert, in Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 24/2010.
- Grabka, Markus M.; Frick, Joachim R. (2007): Vermögen in Deutschland ungleicher verteilt als Einkommen, in Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 45/2007, S. 665-672.
- Grabka, Markus M.; Frick, Joachim R. (2009): Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland, in: Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 4/2009, S. 54-67.
- Horn, Gustav; Truger, Achim (2007): Unternehmensteuerreform 2008 - Stellungnahme des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung.
- International Labour Organization (ILO) (2010): Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in time of crisis, Genf.
- Joebges, Heike; Logeay, Camille; Peters, Dominique; Stephan, Sabine; Zwiener, Rudolf (2008): Deutsche Arbeitskosten steigen im europäischen Vergleich nur gering, in: IMK Report Nr. 34/2008.
- Joebges, Heike; Logeay, Camille; Sturn, Simon; Zwiener, Rudolf (2009): Deutsche Arbeitskosten im europäischen Vergleich: Nur geringer Anstieg, in: IMK Report Nr. 44/2009.
- Kalina, Thorsten; Weinkopf, Claudia (2010): Niedriglohnbeschäftigung: Stagnation auf hohem Niveau – Lohnspektrum franst nach unten aus. Duisburg: Institut Arbeit und Qualifikation, IAQ-Report Nr. 06/2010.
- Krause, Peter; Schäfer, Andrea (2005): Verteilung von Vermögen und Einkommen in Deutschland: Große Unterschiede nach Geschlecht und Alter, in: Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 11/2005, S. 199-207.
- Niechoj, Torsten; Stein, Ulrike; Stephan, Sabine; Zwiener, Rudolf (2011): Deutsche Arbeitskosten und Lohnstückkosten im europäischen Vergleich – Auswirkungen der Krise, in: IMK Report Nr. 60/2011.
- OECD (2010), Revenue Statistics 2010 – Special feature: Environmental Related Taxation, OECD Publishing, Paris.
- Payandeh, Mehrdad (2010); Finanzmarktkapitalismus am Ende?, in: Altvater, Elmar et al. (Hrg.), Die Rückkehr des Staates? Nach der Finanzkrise, 2010, Hamburg, 81-104
- Schäfer, Claus (2008): Anhaltende Verteilungsdramatik – WSI-Verteilungsbericht 2008, in: WSI Mitteilungen 11+12/2008, S. 587-596.
- Schäfer, Claus (2009): Aus der Krise in die Krise? WSI-Verteilungsbericht 2009, WSI Mitteilungen 12/2009, S. 683-691.
- Schäfer, Claus (2010): Zukunftsgefährdung statt Krisenlehren – WSI-Verteilungsbericht 2010, in: WSI Mitteilungen 12/2010, S. 636-645.
- Schulten, Thorsten (2008): Europäischer Tarifbericht des WSI 2007/2008, WSI Mitteilungen 9/2008, S. 471-478.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2008): Einkommensentwicklung in Deutschland – Konzepte und Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, in: Wirtschaft und Statistik Nr. 3/2008, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2011): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Inlandsproduktberechnung. Detaillierte Jahresergebnisse 2010, Fachserie 18, Reihe 1.4., Wiesbaden.
- Wagner, G.G.; Göbel, J.; Krause, P.; Pischner, R.; Sieber, I. (2008): Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP): Multidisziplinäres Haushaltspanel und Kohortenstudie für Deutschland – Eine Einführung (für neue Datennutzer) mit einem Ausblick (für erfahrene Anwender). In: AStA Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv, Bd. 2, Heft 4, 301-328.
- Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.), (2011): Statistisches Taschenbuch – Tarifpolitik 2011, Düsseldorf.

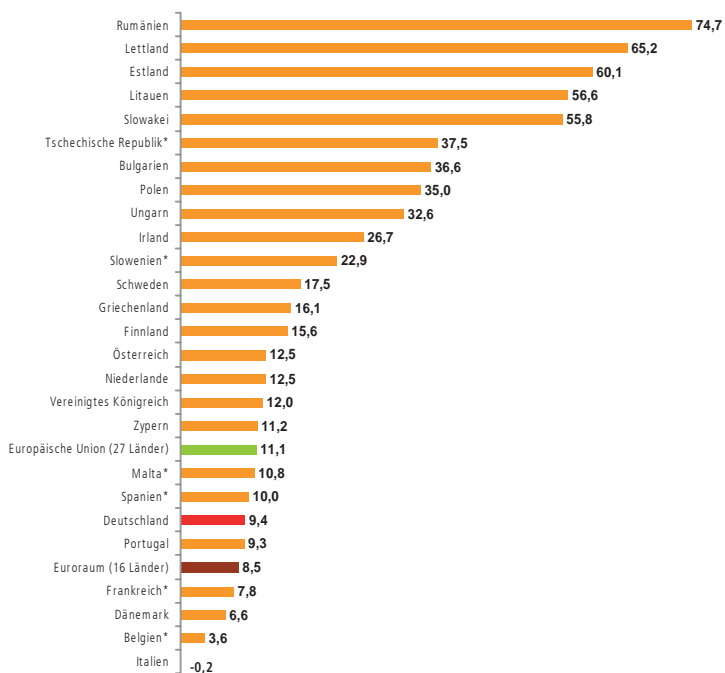
Anhang

Abbildung A.1: Arbeitskosten je Arbeitsstunde in Euro im Verarbeitenden Gewerbe und im privaten Dienstleistungssektor 2009



Quelle: Eurostat und Bundesbank; Berechnungen des IMK.

Abbildung A.2: Entwicklung der Arbeitsproduktivität je Stunde im europäischen Vergleich 2010 zu 2000



* aktuellste verfügbare Zahl aus dem Jahr 2009
Quelle: Eurostat

Veröffentlichungen der Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik:

profil **DGB**

Privatisierung – Verscherbung kommunalen Tafelsilbers
Auswirkungen auf den Staat, die Verbraucher und die Beschäftigten

DGB Bundesvorstand | Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik | Januar 2011 | profil

profil **DGB**

Zur Krise in der Eurozone
Europa neu justieren
Wachstum fördern,
Beschäftigung sichern,
Euro stabilisieren

DGB Bundesvorstand | Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik | April 2011 | profil

Bestellungen bitte über das
DGB-Online-Bestellsystem:
www.dgb-bestellservice.de

Schriftliche Bestellungen NUR für
Bestellerinnen/Besteller ohne Zugang
zum Internet bitte nur schriftlich an:
PrintNetwork pn GmbH
Stralauer Platz 33 – 34
10243 Berlin

standpunkt **DGB**

Nr. 03/2011 14. Oktober 2011
DGB Bundesvorstand, Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik

**Die neuen OECD Guidelines für multinationale Unternehmen –
Eine Bestandsaufnahme aus gewerkschaftlicher Sicht**

Die OECD-Leitsätze sind Empfehlungen der OECD-Regierungen an multinationale Unternehmen aus und in ihren Ländern. Sie beschreiben gute Geschäftspraktiken in den Bereichen Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern, Umwelt, Offenlegung von Informationen, Verbraucherschutz sowie Fragen der Besteuerung und Korruptionsbekämpfung. Die OECD-Staaten haben sich auf diese Regeln geeinigt und sich völkerrechtlich verpflichtet, ihre Bekanntheit zu erhöhen und ihre Einhaltung zu fördern. Diesem Ziel haben sich auch einige weitere Staaten, die nicht OECD-Mitglied sind, angeschlossen. Die Leitsätze sind für die Unternehmen zwar nicht rechtsverbindlich – aber auch nicht beliebig, weil die Staaten die Verpflichtung übernommen haben, die Einhaltung der Standards zu fördern: Die Regierungen müssen bei Beschwerden aktiv werden und darauf hinwirken, dass das betreffende Unternehmen sein Fehlverhalten korrigiert. Für diesen Zweck gibt es so genannte Nationale Kontaktstellen (NKS) in den Unterzeichnerstaaten. Die Leitsätze bestehen seit 1976 und wurden 2000 grundlegend überarbeitet. Zwischen 2010 und Mai 2011 wurden die OECD-Leitsätze nun erneut überarbeitet. Die neuartigen OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen wurden anlässlich der 50-Jahrfeier der OECD Ende Mai 2011 in Paris unterzeichnet. Der DGB hat kontinuierlich, auch über seine institutionelle Vertretung durch das Trade Union Advisory Committee (TUAC) bei der OECD, an der Überarbeitung der OECD-Leitsätze mitgearbeitet. Die gewerkschaftlichen Schwerpunkte für eine Neugestaltung der OECD-Leitsätze waren die Einführung eines Menschenrechtskapitels, die Klärung prozeduraler Fragen (besonders im Zusammenhang mit der Ausgestaltung und Effektivität der nationalen Kontaktstellen) und die gewerkschaftlich besonders relevanten Fragen nach gerechter Entlohnung, Mindestlöhnen, Arbeitnehmerrechten und gewerkschaftlicher Interessenvertretung in multinationalen Unternehmen weltweit.

DGB Bundesvorstand, Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik
Verantwortlich: Claus Blöchl, Verantwortlich: Peter J. 2010/10/14, Kontakt: cbl@vst.dgb.de
Abonnement für „klartext“ und „standpunkt“ unter: www.dgb.de/abn

Seite 1 von 5

klartext **DGB**

Nr. 38/2011 31. Oktober 2011
DGB Bundesvorstand, Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik

Eurokrise: Alles wird gut?

Angela Merkel will ganz Europa nach deutschem Vorbild formen und drückte dem Eurogipfel ihren Stempel auf. Schuldenbremse, Haushaltsdisziplin und kein Geld für Krisenländer ohne Sparpaket, sprich Sozialabbau. Berlusconi kam folglos mit der Rente ab 67 aus Rom zurück. Sarkozy legt ein 2. Sparpaket auf. Spanien muss den Arbeitsmarkt „reformieren“. Die ärmsten Mitgliedstaaten – befristeten festerlich ihre unumstößliche Entschlossenheit, ... all ihre Verpflichtungen zu einer nachhaltigen Haushaltspolitik und zu Strukturformen voll einzuhalten.“ (Gipfelerklärung) Alles wird gut! Die Finanzmärkte schlossen Kursverluste ab, ist das Zittern vor neuen Gipfelstaaten vorbei? Hat der EFSF Rettungsschirm jetzt die erforderliche Feuerkraft? Hilft die Schuldenschnitt Griechenland? Engart uns die Rekapitalisierung der Banken neue Pflichten? Bei der EFSF geht es jetzt nicht mehr um Milliarden, sondern um Billionen. Aber mit dem Hebel steigt das Risiko. Deshalb „Versicherung“? Investoren sollen zum Kauf von Anleihen kriselnder Staaten motiviert werden, indem die EFSF für 20–25 % garantiert. Diese „Teil-kasko“ ermöglicht es, mit den 250 Mrd. Euro der EFSF Anleihen im Wert von einer Billion abzusichern. Anleger müssten im Notfall bei 50 %-Schuldenschnitt mit 25 % Verlust rechnen. Ideal für Spekulanten, die Risikoaufschläge hochtreiben oder auf Kreditausfall setzen – wie gehabt. Jeder Staat merkt dieses Szenario. So wird die Ansteckung Italiens oder Spaniens kaum verhindert. Warum sollten Anleger die Anleihen eines Krisenlandes kaufen, die bald vielleicht nur noch die Hälfte wert ist? Da setzen die Euroretter auf die Schwellenländer oder Japan. Aber Brasilien, Russland und Indien haben bereits abgelehnt, uns mit ihrer Dividen-Milliarden zu helfen. Alle Hoffnungen gelten nun China und Japan.

Wenn aber niemand die Staatsanleihen will, bleibt nur die EZB als letzter Geldgeber. Dieser ganze Konstrukt funktioniert nicht. Stattdessen sollte die EFSF in eine Bank für öffentliche Anleihen umgebaut werden. So wäre eine Refinanzierung über die EZB möglich und die Staatsfinanzierung könnte zum Teil vom Finanzmarkt endospiert werden. Merkel und Sarkozy werden dafür gelobt, die Banken endlich an die Kassa zu nehmen. Ihre Beteiligung am einseitigen Schuldenschnitt – 100 Mrd. Euro – scheint eindrucksvoll. Aber die Staatsfonds gewährt eine Ausfallgarantie über 30 Mrd. Euro, mit der ein weit höherer Betrag abgeschrieben werden kann. Zweifelhafte Kursgewinne zeigen, dass die Banker zufrieden sein können. Zwar müssen sie bis Mitte 2012 ihre Eigenkapitalquote auf 9 % erhöhen. Die Rekapitalisierung darf aber über private Investoren und durch die Nationalstaaten erfolgen. Fehlen diesen die Mittel, soll die EFSF über Darlehen helfen. Sofort verkündeten alle Banken, die Kapitalaufstockung sei kein Problem (siehe Grafik). Klar: Sonst müssten Banker auf Boni und Anleger auf Dividenden verzichten. Ob die Kreditvergabe leidet? Statt ein Investitionsprogramm und einen Mandatgeber für Solbrücke aufzulegen, riskieren Merkel und Sarkozy die Ausweitung der Rezessionsgefahr. Italiens und Spaniens ist die Verleumdung Griechenlands eine Warnung. Auch sie kämpfen gegen Rentenkürzungen, Sozialabbau und Privatisierungen.

Kapitalaufstockung der europäischen Banken bis Ende Oktober 2011 in Mrd. €

Land	Banken	Banken	Banken
Frankreich	~100	~100	~100
Italien	~100	~100	~100
Spanien	~100	~100	~100
Deutschland	~100	~100	~100
Österreich	~100	~100	~100
Polen	~100	~100	~100
Portugal	~100	~100	~100
Irland	~100	~100	~100
Griechenland	~100	~100	~100
Ungarn	~100	~100	~100
Slowakei	~100	~100	~100
Slowenien	~100	~100	~100
Litauen	~100	~100	~100
Estland	~100	~100	~100
Letland	~100	~100	~100

DGB Bundesvorstand, Abteilung Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik
Verantwortlich: Claus Blöchl, Verantwortlich: Peter J. 2010/10/14, Kontakt: cbl@vst.dgb.de
Abonnement für „klartext“ und „standpunkt“ unter: www.dgb.de/abn

Regelmäßige Newsletter zur Wirtschafts-,
Finanz- und Steuerpolitik „klartext“ und
„standpunkt“ sind zu beziehen über:
www.dgb.de/service/newsletter



Bestellungen bitte über das
DGB-Online-Bestellsystem:
www.dgb-bestellservice.de

Schriftliche Bestellungen NUR für
Bestellerinnen/Besteller ohne Zugang
zum Internet bitte nur schriftlich an:
PrintNetwork pn GmbH
Stralauer Platz 33 – 34
10243 Berlin



DGB Neuerscheinungen

- DGB60022 Broschüre: Drei Jahre nach dem Bildungsgipfel – eine Bilanz
- DGB24012 Broschüre: Energieumstieg – DGB-Position zur Energiepolitik
- DGB31103 Broschüre: Grundsicherung für Arbeitsuchende – Die Neuregelungen ab 1. Januar 2011, Schnelleinstieg für die Praxis
- DGB41540 Broschüre: Ausbildungsreport 2011
- DGB21352 Broschüre: Ratgeber Leiharbeit – Tipps und Hilfen für Beschäftigte
- DGB41539 Broschüre: Deine Rechte in der Ausbildung – Tipps für den Berufsstart und die Berufsausbildung
- DGB21351 Broschüre: Ratgeber Hartz IV - Tipps und Hilfen des DGB – Neuauflage 2011
- DGB41535 Broschüre: Praktikantinnen und Praktikanten im Betrieb
- DGB41536 Broschüre: Montag – DGB Jugend Magazin zum Berufsstart
- DGB20012 Broschüre: Europa neu justieren – Wachstum fördern, Beschäftigung sichern, Euro stabilisieren. Zur Krise in der Eurozone.
- DGB25073 Broschüre: Gesundheitsreform 2011. Informationen für Versicherte
- DGB41532 Broschüre: Praktika nach Studienabschluss – Die wichtigsten Ergebnisse – »Generation Praktikum 2011«

Bestellung von Broschüren und Materialien des DGB
bitte über das DGB-Online-Bestellsystem:
Link: www.dgb-bestellservice.de