

Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik

Deutscher
Gewerkschaftsbund

Bundesvorstand

Bereich
Wirtschafts- und Steuerpolitik

Ausgabe
01/2008 – April 2008

Verteilungsbericht 2008 des DGB

Aufschwung und Wachstum durch höhere Tariflöhne und Privatkonsum stärken

The logo of the German Trade Union Confederation (DGB) is a red parallelogram with the white letters "DGB" inside.

Herausgeber:
DGB-Bundesvorstand
Bereich Wirtschafts-
und Steuerpolitik

Verantwortlich:
Claus Matecki
DGB-Bundesvorstand
Henriette-Herz-Platz 2
10178 Berlin

Fragen an:
Christoph Hahn
Telefon: +49(0)30-240 60-221
E-Mail: christoph.hahn@dgb.de

Dr. Hartmut Tofaute
Telefon: +49(0)30-240 60-727
E-Mail: carina.ortmann@dgb.de

Inhaltsverzeichnis

	Tabellen- und Abbildungsverzeichnis	1
	Methodisch-Statistische Anmerkungen	3
1	Deutschland: Der wirtschaftliche Aufschwung hat seine besten Tage hinter sich	4
1.1	2006 und 2007: Kräftiges Wachstum trotz „gespaltener Konjunktur“	7
1.2	Bei wem kommt der Aufschwung an?	11
1.3	Ausblick 2008	13
2	Gesamtwirtschaftliche Lohnposition	16
2.1	Entwicklung von Lohnquote und Gewinnquote	16
2.2	Löhne: Neutraler Verteilungsspielraum nicht mehr ausgeschöpft	18
3	Entwicklung der Arbeitseinkommen	21
3.1	„Lohndrift“ – Lücke zwischen nominaler Bruttolohnentwicklung (Effektivlohn) zur tariflichen Lohnentwicklung	23
3.2	Ostdeutschland: Weiter stagnierende Effektivlohngleichung – tarifliche Angleichung verlangsamt	25
4	Entwicklung der Gewinne und Vermögenseinkommen ..	28
4.1	Unternehmens- und Vermögenseinkommen deutlich stärker gestiegen als Arbeitnehmerentgelte	28
4.2	Gewinne der Kapitalgesellschaften	29
4.2.1	Entwicklung der Bruttogewinne 2000 – 2006	29
4.2.2	Gewinnexplosion bei Dax-Unternehmen in 2007	31
4.2.3	Niedrige Steuerbelastung schont Unternehmensgewinne ..	32
4.3	Einzelunternehmen und Selbständige	34
4.4	Entwicklung der Unternehmensgewinne insgesamt	36
4.5	Volkswirtschaftliche Sektoren in der Verteilungsrechnung ..	37

5	Schiefelage bei der Vermögensverteilung in Deutschland	38
6	Deutsche Arbeitskosten im internationalen Vergleich ...	43
6.1	Arbeitskosten im europäischen Vergleich	43
7	Wichtigste Ergebnisse der Untersuchung und politische Schlussfolgerungen	46
8	Literaturverzeichnis	52

Abbildungs-, Tabellen- und Schaubilderverzeichnis

Abbildungen:

Abb. 1:	Entwicklung des realen Wirtschaftswachstums	4
Abb. 2:	Tarifsteigerung 2007 in ausgewählten Branchen	7
Abb. 3:	Arbeitnehmerentgelte, Unternehmens- und Vermögenseinkommen in Deutschland. Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent	12
Abb. 4:	BIP-Wachstumsprognosen für Deutschland 2008 ...	14
Abb. 5:	Entwicklung der Lohnquote in Deutschland	16
Abb. 6:	Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums	20
Abb. 7:	Lohn- und Gehaltsentwicklung seit 2000	23
Abb. 8:	Entwicklung der Lohndrift	24
Abb. 9:	Tarifniveau Ost/West in Prozent	26
Abb. 10:	Arbeitnehmerentgelt, Unternehmens- und Vermögenseinkommen in Deutschland	29
Abb. 11:	Individuelles Netto-Vermögen nach Dezilen in Deutschland 2002	41
Abb. 12:	Individuelles Netto-Vermögen nach Altersgruppen in Deutschland 2002	42
Abb. 13:	Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft im Jahr 2006	44

Tabellen:

Tab. 1:	Verwendung des Bruttoinlandprodukts – Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent	10
Tab. 2:	Entwicklung von Volkseinkommen, Profitquote und Lohnquoten	17
Tab. 3:	Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums	19
Tab. 4:	Entwicklung der Brutto-, Netto- und Realeinkommen je abhängig Beschäftigten	21
Tab. 5:	Verhältnis Tarifniveau Ost/West in Prozent	25
Tab. 6:	Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste der Arbeitnehmer 2006 nach Wirtschaftszweigen	27
Tab. 7:	Entwicklung von Unternehmens- und Vermögens_ einkommen sowie von Arbeitnehmerentgelten in Deutschland	28
Tab. 8:	Entwicklung der Gewinne der Kapitalgesellschaften . . .	30
Tab. 9:	Unternehmensgewinne: Fettes Plus	32
Tab. 10:	Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen im Bereich „Private Haushalte“ und „Private Organisationen“ ohne Erwerbscharakter in Mrd. Euro	34
Tab. 11:	Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen im Vergleich zu den Vermögenseinkommen im Bereich „Privater Haushalte“ und „Privater Organisationen“ in Mrd. Euro im Vorjahr	35
Tab. 12:	Unternehmensgewinne insgesamt	36
Tab. 13:	Individuelles Netto-Vermögen in Deutschland 2002 . . .	40
Tab. 14:	Entwicklung der Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in einzelnen Teilbereichen des privaten Dienstleistungssektors in Deutschland 1996 – 2006 . . .	45

Schaubilder:

Schaubild 1:	Managergehälter	6
Schaubild 2:	Mindestlohn und Managergehälter	50

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 Detaillierte Jahresergebnisse 2007** ist die Abkürzung für:

Statistisches Bundesamt (StBA), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Inlandsproduktsberechnung. Detaillierte Jahresergebnisse 2007, Stand: August 2007 – Fachserie 18 Reihe 1.4, Wiesbaden, September 2007.

Die Quellenangabe **Statistisches Bundesamt 2008** steht für:

Statistisches Bundesamt 2008: Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 15.01.2008 in Frankfurt am Main.

Die Quellenangabe **StBA-VGR Erste Jahresergebnisse 2007** verweist auf

Statistisches Bundesamt (StBA), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung. Erste Jahresergebnisse 2007, Wiesbaden Januar 2008.

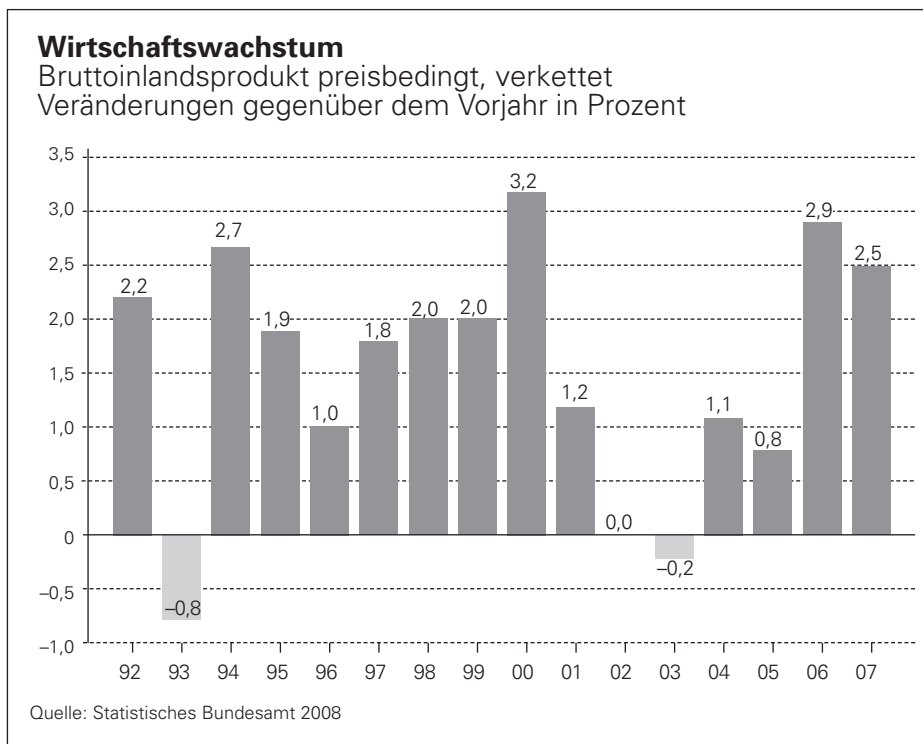
Soweit sich an den Daten des Jahres 2007 durch den aktuellen Rechenstand des StBA noch Korrekturen ergeben haben, bitten wir dies zu vernachlässigen. Die in Tabellen, Abbildungen und Text wiedergegebenen Zahlenangaben beziehen sich auf die Bundesrepublik Deutschland, Gebietsstand seit dem Beitritt der DDR am 3. Oktober 1990.

Wir danken dem Statistischen Bundesamt, dem Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut (WSI) des DGB sowie dem Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung für die gewährte Unterstützung.

1 Deutschland: Der wirtschaftliche Aufschwung hat vorerst seine besten Tage hinter sich

Ein starker Export und eine nach wie vor robuste Investitionsneigung der Unternehmen haben 2007 für ein Andauern des wirtschaftlichen Aufschwungs in Deutschland gesorgt. Während 2006 die deutsche Wirtschaft noch um 2,9 Prozent wuchs, erreichte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in 2007 nach Angabe des Statistischen Bundesamtes immerhin noch 2,5 Prozent Wachstum.¹ Mit fast 40 Millionen Erwerbstätigen im Jahresschnitt sorgte der Aufschwung 2007 für die höchste Erwerbstätigenzahl seit der Wiedervereinigung. Dennoch mehren sich seit ein paar Monaten die Risiken und werfen Schatten auf den Konjunkturlhimmel.

Abbildung 1: Entwicklung des realen Wirtschaftswachstums



Risiken:

Die Konjunkturerwartungen zahlreicher Forschungseinrichtungen und Institute haben sich Ende 2007 und Anfang 2008 deutlich eingetrübt. Ein sehr großer Risikofaktor für die deutsche Konjunktur ist eine drohende Rezession in den USA. Es mehren sich die Anzeichen, dass die Finanzkrise, die zuerst den amerikanischen Immobilienmarkt erfasst hatte und dann auf die übrige Kreditwirtschaft übersprang, die Realwirtschaft in den USA erreicht hat. Die deutlichen Kursverluste an den internationalen Börsen Mitte Januar 2008 deuten zumindest auf eine weltwirtschaftliche Abkühlung, wenn nicht gar auf eine ein-

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt 2008: Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 15.01.2008 in Frankfurt am Main; S. 7

setzende Rezession in den USA hin. Ein wirtschaftlicher Abschwung in den USA, ausgelöst durch die Kreditkrise, den immer noch hohen Ölpreis und eine zurückgehende Kauflust der Amerikaner, sowie der unverändert hohe Wechselkurs des Euro zum US-Dollar, wird die deutsche Exportindustrie nicht unberührt lassen. Der Hoffnungsträger für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland und Europa ist der private Konsum. Aufgrund der nachhaltig positiven Entwicklung am Arbeitsmarkt, die traditionell etwas zeitverzögert auf den wirtschaftlichen Aufschwung reagiert hat, erhoffen sich viele Ökonomen eine Stütz- und Stabilisierungsfunktion für den Konjunkturaufschwung. Auch wenn die Qualität vieler neu geschaffener Arbeitsplätze durchaus zu wünschen übrig lässt – zu nennen wäre hier der rasante Zuwachs an Leih- bzw. Zeitarbeitsplätzen, Befristungen und Beschäftigungsverhältnissen zu Dumpinglöhnen, sowie Minijobs – hat der gegenwärtige Aufschwung die Arbeitslosigkeit spürbar sinken lassen.

Binnenkonjunktur:

Ein Sorgenkind des momentanen Aufschwungs ist neben den genannten Risiken vorerst noch der private Konsum. Die Verbraucher geben, im Vergleich zu früheren Aufschwungsphasen, zu wenig Geld für privaten Konsum aus.

Um den Aufschwung zu verlängern und ihm eine sich selbst tragende Dynamik zu verleihen, bedarf es einer nachhaltigen Erhöhung der privaten Einkommen. Nur durch eine massiv gestärkte Massenkauflkraft kann die Problematik aus stetig ansteigender Sparquote und zurück gehendem privaten Konsum gelöst werden.

Eine robuste und starke Binnenkonjunktur kann bei zurückgehender Exportdynamik den konjunkturellen Aufschwung verlängern und möglicherweise auch 2009 fortführen.

Verteilung im Aufschwung:

Auch im gegenwärtigen Aufschwung hat sich die grundlegende Asymmetrie zwischen Einkommenszuwachsen aus abhängiger Beschäftigung und Einkommenszuwachsen aus Vermögen- und Kapitalerträgen fortgesetzt.

Diese zu überwinden erfordert eine Wende in der Verteilungspolitik. Kräftige Tariflohnsteigerungen müssen ein erster Schritt zu mehr Verteilungsgerechtigkeit sein.

Die diesjährige Lohnrunde gibt Gelegenheit, für eine bessere Einkommensverteilung zwischen Arbeits- und Kapitaleinkommen zu sorgen.

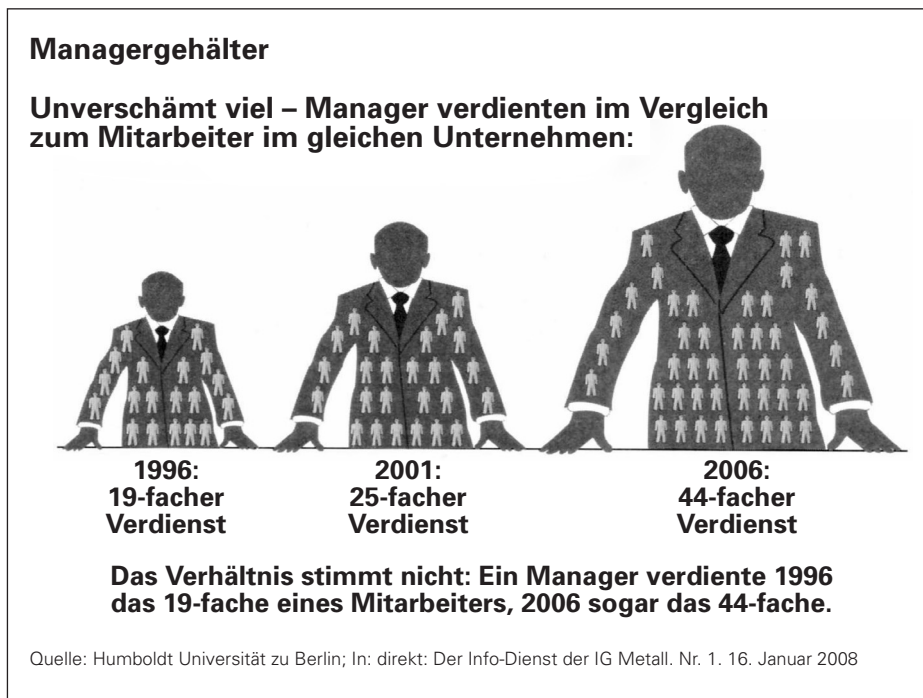
Dazu müssen eine effektivere Gewinn- und Vermögensbesteuerung, u. a. durch eine höhere Erbschaftsteuer, hinzukommen.

Aber auch innerhalb der Gruppe der abhängig Beschäftigten hat eine Gruppe einen überproportional stark angestiegenen Einkommenszuwachs erzielt: Deutsche Manager haben in den letzten 11 Jahren

ihren Verdienst im Verhältnis zu einem Facharbeiter im selben Betrieb vom ursprünglichen 19-fachen Verdienst 1996 auf den 44-fachen Verdienst im Jahr 2006 gesteigert.

Nachfolgende **Abbildung** verdeutlicht die beschriebene Ungleichheit zwischen Arbeitnehmereinkommen und Managergehältern.

Schaubild 1:



Inflation hat Tariflohnsteigerungen 2007 fast aufgefressen:

Obwohl die Brutto-Löhne und Gehälter in Deutschland durch die Tariflohnsteigerungen des letzten Jahres stärker als im Vorjahr gewachsen sind, ist bei den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern real wenig übrig geblieben. Die Tarifrunde 2007 bedeutete im Schnitt eine Erhöhung der Tarifentgelte von 2,2 Prozent. Oberhalb dieses Durchschnittes lagen die chemische Industrie mit 3,6 Prozent, die Metallindustrie mit 4,1 Prozent und das Bauhauptgewerbe mit 3,1 Prozent.²

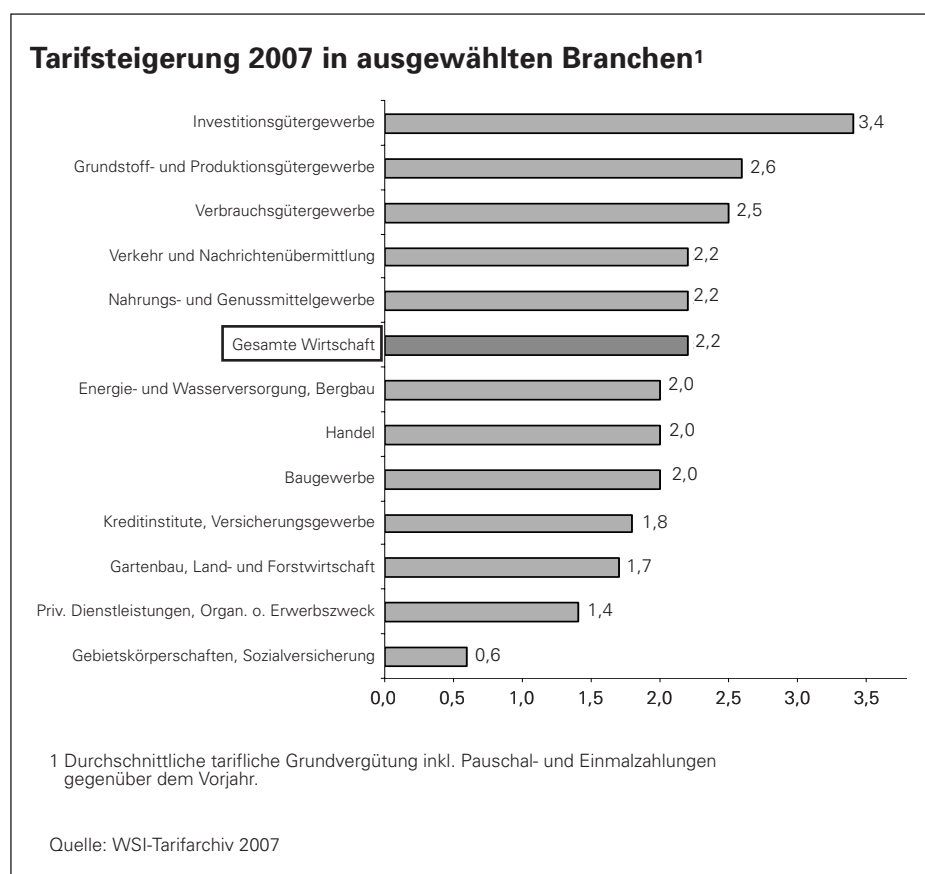
Dagegen sind die Lebenshaltungskosten durchschnittlich laut Verbraucherpreisindex um 2,2 Prozent gestiegen. Nach Abzug der Preissteigerung wurden die Tarifsteigerungen demzufolge im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt absorbiert. Die Tarifentwicklung hat sich darüber hinaus zwischen den exportorientierten Branchen und den binnenmarktabhängigen Bereichen der deutschen Volkswirtschaft deutlich unterschiedlich entwickelt. Während die exportdominierten Branchen wie Metall und Chemie Tarifsteigerungen oberhalb der Inflationsrate zu verzeichnen hatten, blieben die Tarifsteigerungen bspw. im Handel, im Bereich Private Dienstleistungen

² Zahlen entnommen vom WSI Tarifbericht www.boeckler.de. Internetzugriff vom 22.01.2008

und im Versicherungsgewerbe und Kreditwesen teilweise deutlich unter der Inflationsrate (**vgl. Abbildung 2**).

Teure Energie und Lebensmittel haben die Inflationsrate in Deutschland 2007 auf den höchsten Stand seit 1994 getrieben. 2007 erreichte die Teuerungsrate 2,2 Prozent nach 1,7 Prozent in 2006.

Abbildung 2:



Alle Branchen, die in 2007 eine Tarif-Einkommensentwicklung unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zu verzeichnen haben, haben somit reale Einkommensverluste zu verzeichnen, da die Inflationsrate in 2007 ebenfalls bei 2,2 Prozent lag.

1.1 2006 und 2007: Kräftiges Wachstum trotz „gespaltener Konjunktur“

Die falsche und teilweise unsoziale Verteilungspolitik der großen Koalition, aber teilweise auch die der Vorgängerregierung, hat Deutschland eine beispiellose Wachstumsschwächeperiode von Anfang bis Mitte dieses Jahrzehnts beschert. Massenarbeitslosigkeit, eine hohe Sparquote und ein auch dadurch bedingt am Boden liegender privater Konsum haben zu einer „gespaltenen“ Konjunktur geführt: Während die exportorientierte Industrie Jahr für Jahr Absatzzuwächse

verzeichnen konnte, dümpelte die Binnennachfrage vor sich hin. Der Boom der Außenwirtschaft zeigte sich auch darin, dass Deutschland 2007 erneut, und somit zum fünften Mal hintereinander, den Titel des Exportweltmeisters für sich reklamieren konnte.³

Das starke Exportwachstum und ein kräftiger Investitionsschub seit Ende 2005 sind 2006 und 2007 schließlich auf die Binnenwirtschaft durchgeschlagen. Nach jahrelanger Zurückhaltung mussten die deutschen Unternehmen ihre Maschinenparks und Produktionsapparate erneuern und teilweise sogar erweitern. Die Bauindustrie, insbesondere in Ostdeutschland, bekam nach langer Stagnation wieder Grund unter die Füße. Diese kräftigen Investitionen führten zu einer Erhöhung der Binnennachfrage, schließlich zu einem kräftigen Wirtschaftswachstum 2006 und 2007, in dessen Folge auch die Arbeitslosigkeit spürbar zurückging.

Abgesehen von der niedrigen Qualität (Minijobs, Zeitarbeit, Ein-Euro-Jobs u. v. m.) vieler neu geschaffener Arbeitsplätze, bleibt beim momentanen Aufschwung ein großes Problem zu lösen:

Die Achillesferse des Aufschwungs in Deutschland ist nach wie vor die schwache Binnennachfrage, insbesondere die Schwäche des privaten Konsums. Im gegenwärtigen Aufschwung war der private Konsum bislang rückläufig. Eine solche Entwicklung hat es in der Geschichte der Bundesrepublik noch nie gegeben.

Großen Anteil an dieser außergewöhnlichen Entwicklung hatte die dreiprozentige Erhöhung der Mehrwert- und Versicherungssteuer von 16 auf 19 Prozent Anfang 2007.

Aufschwungsdaten 2007:

Insgesamt ist Deutschlands Wirtschaft nach einem beachtlichen Wachstum 2006 von 2,9 Prozent auch 2007, trotz Mehrwertsteuererhöhung um 2,5 Prozent gewachsen. Der Aufschwung hat, etwas zeitverzögert, den Arbeitsmarkt erreicht.

Die Arbeitslosigkeit erreichte Ende Dezember 2007 mit 3.406.000 Erwerbslosen den niedrigsten Dezember-Stand seit 1993.

Im Jahresdurchschnitt waren bundesweit 3.776.000 Menschen arbeitslos, 711.000 weniger als im Vorjahr.

Die Arbeitslosenquote, bezogen auf alle zivilen Personen im erwerbsfähigen Alter, belief sich im Jahresdurchschnitt 2007 auf 9,0 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahr sank sie um 1,8 Prozentpunkte. In Ostdeutschland war sie auch 2007 mit 15,1 Prozent nach wie vor deutlich größer als in Westdeutschland mit 7,5 Prozent, also immer noch doppelt so hoch wie im Westen.

³ Pressemitteilung des Bundeswirtschaftsministeriums vom 4.12.2007. www.bmwi.de; Internetzugriff vom 23.01.2008

Die Zahl der Erwerbstätigen im Inland ist im November 2007 nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes saisonbereinigt um 36.000 gestiegen. Nicht saisonbereinigt nahm sie um 51.000 auf 40,37 Millionen zu. Dies ist einerseits der robusten Konjunktur, der nach wie vor starken Arbeitskräfte-Nachfrage und dem milden November-Wetter zu verdanken.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Erwerbstätigkeit um 624.000 erhöht. Die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung lag im Oktober 2007 nach Schätzungen der BA bei 27,48 Millionen; das ist gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs um 575.000. Insgesamt sind die Zahlen aus Sicht des DGB erfreulich.

Dennoch ist der rein quantitative Zuwachs an Beschäftigung noch kein Qualitätsmerkmal an sich.

Die Arbeitsmarktreformen der rot-grünen Koalition haben die Qualität der neu entstanden Arbeitsplätze entscheidend beeinflusst.

Um dies zu verdeutlichen wird an dieser Stelle exemplarisch der Anstieg der Leih- oder Zeitarbeit angeführt: Die Zeitarbeit hat sich seit der Novellierung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes im Jahre 2002 bis heute verdoppelt. Es gibt derzeit etwa 650.000 bis 700.000 Zeitarbeitsbeschäftigte. Die Arbeitgeber gehen von einer Entwicklung bis zum Jahre 2010 von bis zu einer Million Beschäftigten in der Zeitarbeit aus. Längst hat sich die Zeitarbeit nicht mehr nur als Flexibilisierungsinstrument etabliert, sondern auch als dauerhaftes Kostensenkungsprogramm für die Unternehmen, sowie als Disziplinierungs- und Bedrohungsszenario für die Kernbelegschaften.

Aber auch andere Formen prekärer Beschäftigung wie Mini- oder Midijobs, unfreiwillige Teilzeitarbeit und Erwerbsarbeit zu nicht existenzsichernden Löhnen haben im gegenwärtigen Aufschwung rasant zugenommen.

Davon abgesehen hat die demographische Entwicklung die Situation auf dem Arbeitsmarkt im Vergleich zum letzten Aufschwung 1998–2000 entscheidend entlastet: Fast eine halbe Million potenzieller Erwerbspersonen weniger, befindet sich im laufenden Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt.

Um dem Aufschwung im Jahr 2008 ein stabiles binnenwirtschaftliches Fundament zu geben, sind kräftige Lohnerhöhungen, der Wiederanstieg öffentlicher Investitionen auf das Durchschnittsniveau der europäischen Nachbarländer und ein sozialer Wechsel in der Steuerpolitik notwendig. Der Konsum muss durch eine nachhaltige Erhöhung der Massenkaukraft gestärkt werden. Eine Wende in der Verteilungspolitik ist daher im Hinblick eines drohenden Abschwungs dringender geboten denn je.

Gespaltene konjunkturelle Entwicklung im aktuellen Aufschwung:

Auch wenn 2007 die konjunkturelle Lage in Deutschland weiterhin stabil und robust war, hat sich ein langwieriger Trend weiter bestätigt, der unter dem Motto „gespaltene Konjunktur“ beschrieben werden kann.

Aufgrund des stabilen, und seit Jahren exzellenten Anteils des deutschen Außenbeitrags an der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, steht auch im gegenwärtigen Aufschwung die deutsche Konsumschwäche im Inland als Sorgenkind an erster Stelle.

Die Erhöhung der Mehrwertsteuer um drei Prozentpunkte hat deutliche Spuren hinterlassen: Der private Konsum war in 2007 sogar leicht rückläufig (**vgl. Tabelle 1**). Nachfolgende **Tabelle** verdeutlicht die gespaltene konjunkturelle Entwicklung im momentanen Aufschwung.

Tabelle 1:

Verwendung des Bruttoinlandprodukts – Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent				
	2004	2005	2006	2007
BIP	1,1	0,8	2,9	2,5
Private Konsumausgaben	0,2	-0,1	1	-0,3
Konsumausgaben des Staates	-1,5	0,5	0,9	2
Bruttoinvestitionen	-0,3	1,4	6,1	4,6
Exporte	10	7,1	12,5	8,3
Importe	7,2	6,7	11,2	5,7

Preisbereinigt, verkettet

Quelle: Statistisches Bundesamt 2008: Deutsche Wirtschaft 2007.
www.destatis.de Internetzugriff vom 23.01.2008

Wie aus der oben stehenden **Tabelle** ersichtlich, lieferte der private Konsum in 2007 sogar einen negativen Wachstumsbeitrag. Dies verdeutlicht, vor dem Hintergrund der hohen Wachstumsraten beim Export (8,3 Prozent in 2007), und den ebenfalls deutlichen Wachstumsraten beim Import (5,7 Prozent in 2007) und bei den Bruttoinvestitionen (4,6 Prozent in 2007), die schwache Verwendungsseite des BIP im Bereich private (-0,3 Prozent) und staatliche Konsumausgaben (2 Prozent).

Dass der private Konsum in 2007 einen negativen Wachstumsbeitrag zum BIP beigesteuert hat, stellt in der Geschichte der Bundesrepublik eine absolute Ausnahme dar. Noch nie war die private Konsumnachfrage in einem konjunkturellen Aufschwung so schwach wie im Gegenwärtigen. Es hat sich gezeigt, dass die Befürchtungen und Warnungen vor der massiven Anhebung der Mehrwertsteuer Anfang 2007 berechtigt waren. Die schwache Entwicklung des privaten Konsums ist auch eine Folge der Anhebung der Mehrwertsteuer um drei Prozentpunkte.

Die Aufteilung der Konjunktur in einen international konkurrenzfähigen Exportsektor einerseits und einen überwiegend für den Binnenmarkt produzierenden Sektor ist jedoch kein einmaliges Phänomen in 2007 gewesen. Sie hält schon seit einigen Jahren an.

Die fehlende Wachstumsdynamik zwischen 2001 und 2005, ausgelöst durch eine fehlende Binnenkonjunktur, konnte 2006 und 2007 nur durch einen kraftvoll expandierenden Ausrüstungsinvestitionssektor, sowie durch einen weiterhin robusten Export ausgeglichen bzw. in Schwung gebracht werden. Auslaufende Abschreibungsvergünstigungen für bewegliche Anlagegüter Ende 2007 haben diesen Boom bei den Ausrüstungsinvestitionen zusätzlich begünstigt.

Die Unternehmen, die binnenwirtschaftlich orientiert produzieren oder ihre Dienstleistungen anbieten, leiden seit Jahren unter der schwachen Massenkauftkraft. (vgl. Wachstumsraten beim privaten Verbrauch in **Tabelle 2** seit 2004). Bei einer abkühlenden weltwirtschaftlichen Dynamik muss daher eine verstärkte Binnennachfrage die Stabilisierungsfunktion für den gegenwärtigen Aufschwung übernehmen.

1.2 Bei wem kommt der Aufschwung an?

Die Schere zwischen Kapitalerträgen und sonstigen Einkünften aus Vermögen und die Entwicklung der Arbeitseinkommen hat sich seit Anfang der 1990er Jahre immer weiter geöffnet.

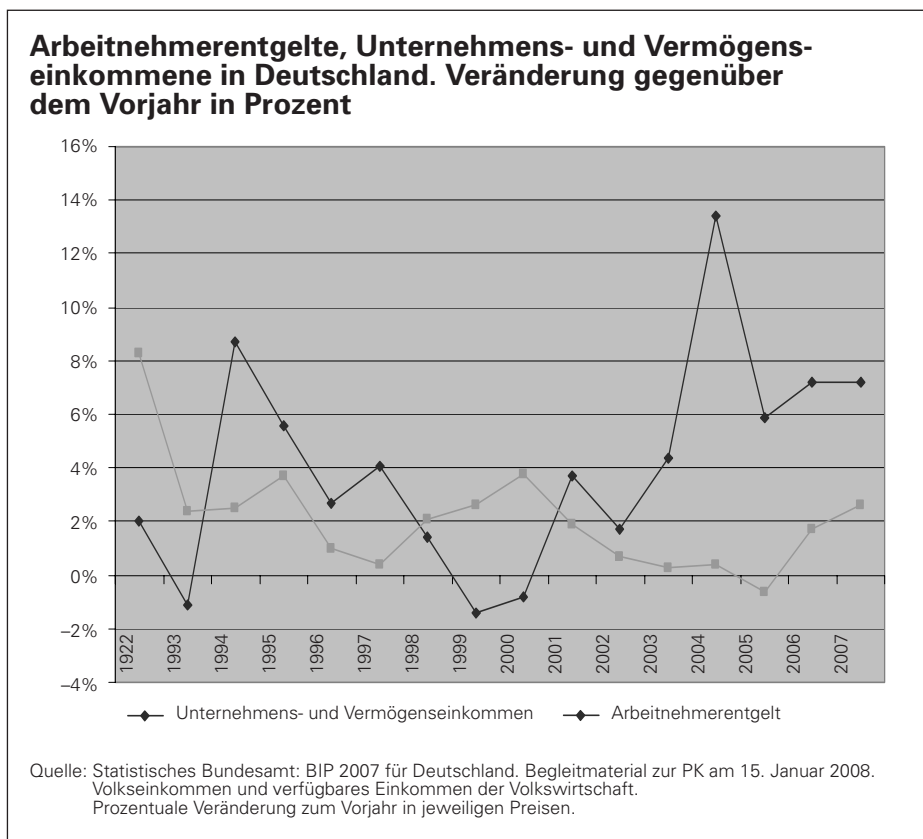
Die Unterschiede zwischen hohen und niedrigen Einkommen nehmen zu, Erträge aus Kapital- und sonstigem privaten Vermögen wachsen in atemberaubender Schnelligkeit, während sich die Nominal- und erst recht die Reallohnentwicklung seit Jahren äußerst bescheiden darstellt.

Seit Anfang der 1990er Jahre wurde der so genannte neutrale Verteilungsspielraum (bestehend aus Inflationsausgleich und Produktivitätsanstieg) lediglich einmal überschritten bzw. ausgeschöpft. Die Reallohnentwicklung stagniert deshalb seit Jahren.

Die Aufteilung des Volkseinkommens auf Einkommen aus nicht-selbständiger Arbeit (Arbeitnehmerentgelte) und auf Unternehmens- und Vermögenseinkommen spiegelt die Entlohnung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital wieder. Besonders die Unternehmens- und Vermögenseinkommen konnten in den letzten Jahren ihren Bestandteil am Volkseinkommen nahezu explosiv ausbauen.

Nachfolgende **Abbildung** verdeutlicht die unterschiedliche Entwicklung der Zuwachsraten bei den nominalen Unternehmens- und Vermögenseinkommen mit der Entwicklung der Zuwachsraten bei den nominalen Arbeitnehmerentgelten seit 1992.

Abbildung 3:



Besonders im gegenwärtigen Aufschwung haben die Zuwachsraten bei den nominalen Unternehmens- und Vermögenseinkommen die Zuwächse bei den nominalen Arbeitnehmerentgelten weit überflügelt. Während die Brutto-Arbeitnehmerentgelte seit Anfang dieses Jahrzehnts kumuliert nur um 10,8 Prozentpunkte wuchsen (2000 – 2007), stiegen die Brutto-Unternehmens- und Vermögenseinkommen um 42,7 Prozent im gleichen Zeitraum. Der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen am Volkseinkommen ist demnach im Vergleich zum Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen seit Anfang der 1990er Jahre, und besonders in diesem Jahrzehnt, stark gewachsen.

Der Zuwachs um 1,7 bzw. 2,6 Prozent bei den Brutto-Arbeitnehmerentgelten in 2006 bzw. 2007 ist dabei auch dem Beschäftigungszuwachs seit Ende 2005 zuzurechnen.

Reallohnentwicklung 2007:

Im vergangenen Jahr sind laut Berechnungen des statistischen Bundesamtes die tariflichen Monatsgehälter der Angestellten im Jahresdurchschnitt um 2 Prozent gestiegen. Obwohl das der höchste Anstieg der tariflichen Monatsgehälter seit 2004 war, haben die Angestellten aufgrund der hohen Inflationsrate von 2,2 Prozent reale Einkommensverluste zu verzeichnen.

Die tariflichen Stundenlöhne der Arbeiter verzeichneten mit einem Plus von 2,5 Prozent den höchsten Zuwachs seit 2003. Aufgrund der massiv gestiegenen Verbraucherpreise bleibt bei den Arbeitern ein kleiner Reallohnzuwachs von 0,3 Prozent.

Auch 2007 hat sich generell ein langjähriger Trend bestätigt: Die Einkommenssituation der lohn- und sozialleistungsabhängigen Menschen ist real betrachtet tendenziell rückläufig.

In Kapitel 3 wird auf die Entwicklung der Arbeitseinkommen detailliert und umfassend eingegangen.

1.3 Ausblick 2008

2007 hat sich der kräftige Konjunkturaufschwung fortgesetzt. Wie in den Vorgängerjahren hat wieder der Export maßgeblich zum Wirtschaftswachstum beigetragen. Um den Aufschwung zu verlängern und ihm endlich ein binnenwirtschaftliches Fundament zu geben, muss die Massenkaukraft gestärkt werden.

Damit der Aufschwung auch 2008 und darüber hinaus weiter geht, reichen steigende Exporte nicht aus. Vier von fünf Arbeitsplätzen hängen in Deutschland von der Binnennachfrage ab.

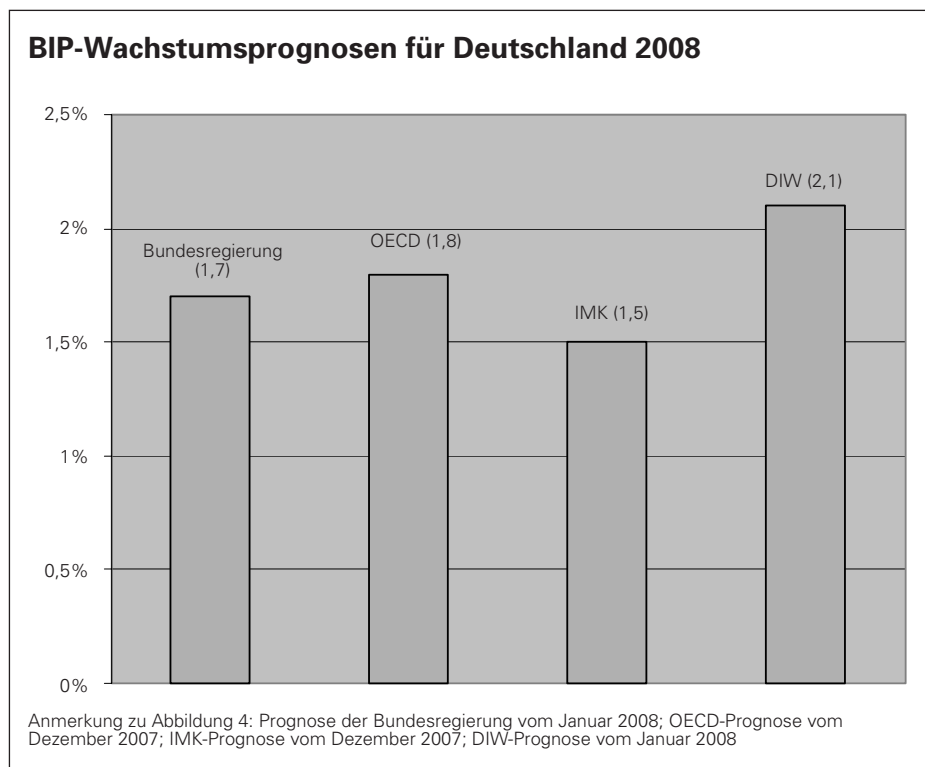
Die privaten Konsumausgaben machten in 2007, betrachtet man die Verwendungsstruktur des deutschen Bruttoinlandsprodukts, anteilig fast 57 Prozent am BIP aus.⁴

Da der private Verbrauch mit annähernd 60 Prozent den weitaus größten Beitrag am BIP liefert, ist eine schwache Binnenkonjunktur aus wirtschaftspolitischer Sicht bei einer zunehmend abkühlenden Weltkonjunktur gefährlich.

Die weltwirtschaftlichen Konjunkturrisiken sind in den letzten Monaten gestiegen. Die hohen Öl- und Rohstoffpreise, die Krisen an den Finanzmärkten, der hohe Euro-Kurs und die nach wie vor große Gefahr einer Rezession in den USA haben den Pessimismus über die künftige Entwicklung der Weltwirtschaft steigen lassen. Dem tragen auch die Wachstumsprognosen der Institute für 2008 Rechnung: Die Spanne reicht von 1,5 Prozent (IMK) bis zu 2,1 Prozent (DIW) Rechnung.

⁴ Vgl. Verwendungsstruktur des deutschen BIP 2007 in jeweiligen Preisen. Statistisches Bundesamt: BIP 2007 für Deutschland. Begleitmaterial zur PK am 15. Januar 2008. BIP: 2.423 Mrd. Euro: Private Konsumausgaben 56,8 Prozent; Konsumausgaben des Staates 18 Prozent; Bruttoinvestitionen 18,3 Prozent; Außenbeitrag 6,9 Prozent.

Abbildung 4:



Ohne kräftige Lohnerhöhungen wird die schwächelnde Binnen- nachfrage 2008 nicht in Schwung kommen. Die oben aufgeführten Prognosen laufen sogar Gefahr, unterschritten zu werden.

Argumente für kräftige Tariflohnerhöhungen:

- Die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtern sich aus den genannten Gründen zunehmend. Wenn die Weltkonjunktur weiter an Fahrt verliert, kann nur ein verstärkter privater Verbrauch die Dynamik des gegenwärtigen Aufschwungs verlängern.
- Durch die hohe Inflationsrate in Deutschland (2,2 Prozent in 2007) sind kräftige Lohnerhöhungen nötiger denn je, um die Massenkaukraft zu stärken.
- Die massive Erhöhung der Mehrwert- und Versicherungssteuer Anfang 2007, hat trotz der für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte gegebenen Entlastung bei der Arbeitslosenversicherung (abermahlige Senkung auf 3,3 Prozent zum 1. Januar 2008) die Massenkaukraft geschmälert.
- Die Anhebung der Kranken- und Rentenversicherungsbeiträge, die steuerlichen Verschlechterungen für Pendler und Kleinsparer (Steuerfreibetrag) haben die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zusätzlich belastet.

- Die stark gestiegenen Kraftstoff- und Energiepreise belasten die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und mindern die Konsumfähigkeit der Beschäftigten zusätzlich.
- Die zunehmende Schieflage zwischen Kapital und Arbeit ist eine Folge von Stagnation, Massenarbeitslosigkeit, Sozialabbau und steuerlicher Umverteilung nach oben. Hier ist eine Trendumkehr dringend geboten.
- **Die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer haben diesen Aufschwung erarbeitet, deshalb müssen sie jetzt auch angemessen an ihm partizipieren.**

Die Tarifrunde 2008 ist vor diesem Hintergrund von entscheidender Bedeutung für die Weiterentwicklung des momentanen Aufschwungs. Wenn es gelingt, durch kräftige Tarifloohnerhöhungen den privaten Verbrauch anzuschieben und damit dem Aufschwung eine sich selbst tragende Dynamik zu verleihen, kann der noch positive Konjunkturzyklus verlängert werden.

Aber auch aus verteilungspolitischer Sicht kommt der diesjährigen Lohnrunde eine wichtige Bedeutung zu.

Die ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen in Deutschland hat sich seit Jahren verstetigt. Während die abhängig Beschäftigten Reallohnverluste hinnehmen mussten, wuchsen die Kapital- und Vermögenseinkommen überproportional.

Kräftige Tarifloohnerhöhungen können ein erster Schritt zu einer Trendumkehr zu mehr Verteilungsgerechtigkeit sein. Die ersten Ergebnisse in der Stahlindustrie (5,2 Prozent Tariflohnsteigerungen) geben Anlass zur Hoffnung, dass die diesjährige Tarifrunde ihren Beitrag zu einer Trendumkehr leisten kann.

Mit den folgenden Kapiteln wird detailliert auf die Einkommens- und Vermögensverteilung in unserem Land eingegangen.

Nachfolgende Kapitel: Datengrundlage:

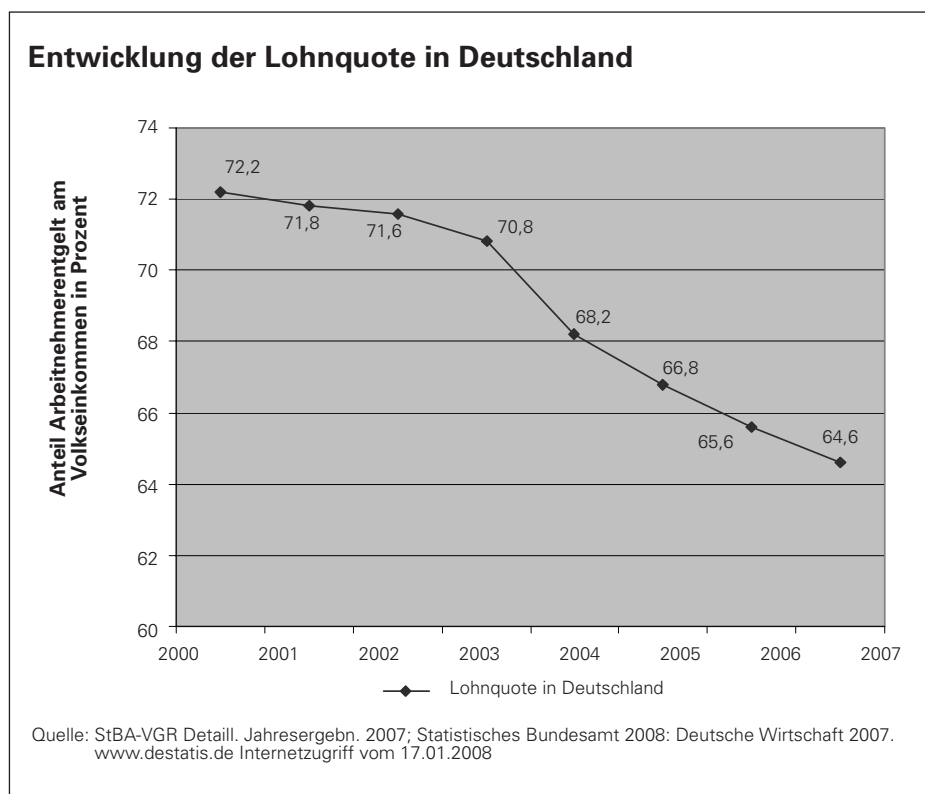
- Berechnungsstand der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen des Statistischen Bundesamtes vom August 2007.
- VGR Inlandsproduktberechnung. Erste Jahresergebnisse 2007. Statistisches Bundesamt 15. Januar 2008.
- Bruttoinlandsprodukt 2007 für Deutschland; Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 15. Januar 2008 in Frankfurt am Main. Statistisches Bundesamt 2008.
- Tarifpolitischer Jahresbericht 2007: Informationen zur Tarifpolitik. Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) 2008: Düsseldorf.

2 Gesamtwirtschaftliche Lohnposition

2.1 Entwicklung von Lohnquote und Gewinnquote

Die Lohnquote entspricht dem prozentualen Anteil des Arbeitnehmerentgeltes am Volkseinkommen. Das Volkseinkommen setzt sich aus Arbeitnehmerentgelt und Unternehmens- und Vermögenseinkommen zusammen. Die Lohnquote spiegelt deshalb auch die Einkommensverteilung zwischen den Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit wieder. Bei der Betrachtung der Entwicklung der Lohnquote sind vor allem langfristige Tendenzen zu beachten, da kurzfristige Veränderungen konjunkturelle Ursachen haben können. 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, vom veränderlichen Verhältnis von Vollzeit- zu Teilzeitarbeit usw.! Sinkt die Lohnquote, ist dies ein Indiz für eine Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten bzw. zu Lasten der Lohnabhängigen und zu Gunsten der Gewinn- und Vermögenseinkommensbezieher. Die Lohnquote sinkt seit Anfang dieses Jahrzehnts beständig. Wenn sie sinkt, steigt im Gegenzug der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Profitquote) um denselben Wert. Im vergangenen Jahr (2007) sank die Lohnquote erneut um einen Prozentpunkt auf aktuell 64,6 Prozent. Im Gegenzug erhöhte sich die Profitquote auf 35,4 Prozent.

Abbildung 5:



Diese Entwicklung ist nicht konjunkturell bedingt, sondern dauert schon seit über 30 Jahren an. Seit dem Jahr 2000 ist die Lohnquote von 72,2 Prozent auf nun 64,6 Prozentpunkte und damit um 7,6 Prozent gefallen. Die Profitquote stieg zeitgleich von 27,8 Prozent auf 35,4 Prozent. Die Lohnquote fällt von 1993 (72,9 Prozent) (mit Ausnahme eines „Zwischenhochs“ von 72,2 Prozent in 2000) bis 2007 auf 64,6 Prozent zurück (vgl. Tab. 3). Die Profitquote steigt im gleichen Zeitraum von 1993 (27,1 Prozent) auf 35,4 Prozent im Jahr 2007. Diese Entwicklung verdeutlicht den abnehmenden Bestandteil des Arbeitnehmerentgeltes im Vergleich zu den Unternehmens- und Vermögenseinkommen am Volkseinkommen. Die Bruttolohnquote in Prozent am gesamten Volkseinkommen sank zwischen 1993 und 2007 von 59,7 Prozent auf 52,3 Prozent. Die Nettolohnquote in Prozent am gesamten Volkseinkommen sank in dieser Zeit von 40,9 Prozent (1993) auf 33,9 Prozent im Jahr 2007.

Tabelle 2:

Entwicklung von Volkseinkommen, Profitquote und Lohnquoten¹					
Jahr	Volkseinkommen	Profitquote ²	Lohnquote ³	Bruttolohnquote ⁴	Nettolohnquote ⁵
	Mrd. Euro	In Prozent vom Volkseinkommen			
1991	1.193	29,0	71,0	58,1	40,3
1992	1.270	27,8	72,2	59,0	40,3
1993	1.288	27,1	72,9	59,7	40,9
1994	1.341	28,3	71,7	58,2	39,1
1995	1.397	28,6	71,4	57,6	37,9
1996	1.418	29,0	71,0	55,0	37,1
1997	1.439	29,7	70,3	56,5	36,0
1998	1.466	29,6	70,4	56,6	36,1
1999	1.487	28,8	71,2	57,5	36,8
2000	1.524	27,8	72,2	57,9	37,4
2001	1.561	28,2	71,8	57,8	37,8
2002	1.576	28,4	71,6	57,6	37,6
2003	1.600	29,2	70,8	56,8	36,8
2004	1.667	31,8	68,2	54,8	36,2
2005	1.691	33,2	66,8	53,9	35,6
2006	1.751	34,4	65,6	52,8	34,6
2007	1.825	35,4	64,6	52,3	33,9

1 Lohnquote und Profitquote ergänzen sich zu 100 Prozent (=Volkseinkommen)
2 Unternehmens- und Vermögenseinkommen
3 Arbeitnehmerentgelt (einschl. Sozialbeiträge der Arbeitgeber)
4 Bruttolöhne- und -gehälter in Prozent vom Volkseinkommen
5 Nettolöhne- und -gehälter in Prozent vom Volkseinkommen

Quellen: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR – Detaill. Jahresergeb. 2007, Blatt 2.1.3 u. 2.1.8;
StBA-VGR Erste Jahreserg. 2007; Eigene Berechnungen. Statistisches Bundesamt 2008;
Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 15.01.2008 in Frankfurt am Main.

2.2 Löhne: Neutraler Verteilungsspielraum nicht mehr ausgeschöpft

Der „neutrale Verteilungsspielraum“ zeigt quantitativ an, um wie viel Prozent die Löhne im jeweiligen Jahr steigen könnten, ohne die gesamtwirtschaftliche Verteilung zwischen Kapital und Arbeit zu verändern.

Dieser als neutral bezeichneter Verteilungsspielraum ergibt sich aus der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität (reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde) und der Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben.

Die Summe aus Preissteigerung und in der Regel positiven Produktivitätssteigerung ergibt den neutralen Verteilungsspielraum.

Will man an der gesamtwirtschaftlichen Verteilung zwischen Kapital und Arbeit etwas verändern, muss die Lohnsteigerung den neutralen Verteilungsspielraum übertreffen, d. h., bei Lohnforderungen müsste zusätzlich über eine Umverteilungskomponente nachgedacht werden.

Der neutrale Verteilungsspielraum (Produktivitätssteigerung plus Preisentwicklung) konnte zwischen 1992 und 2007 lediglich einmal überschritten werden (1992) (siehe hierzu auch Tabelle 3).

Besonders seit Beginn des gegenwärtigen Jahrzehnts blieb die nominelle Entwicklung der Bruttolöhne weit hinter ihren verteilungstheoretischen Möglichkeiten zurück. Ursachen sind die stark gestiegene Massenarbeitslosigkeit, eine damit verbundene Schwächung der Gewerkschaften sowie eine wirtschaftspolitisch falsche Politik, die auf Lohnzurückhaltung der Beschäftigten setzte, um die Unternehmen weiter zu entlasten und den Beschäftigungsaufbau zu forcieren.

Tatsächlich wuchs die Arbeitslosigkeit weiter, die Unternehmen bauten verstärkt Arbeitsplätze ab, und die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer hatten Reallohnverluste zu verzeichnen, die sich wiederum auf die schwächelnde Binnenkonjunktur auswirkten.

Positive gesamtwirtschaftliche Beschäftigungseffekte einer Lohnzurückhaltung sind nicht eingetreten. Einzelwirtschaftliche Effekte wurden durch negative Effekte des gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftentzugs überkompensiert.

Die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität hat sich zwischen 1992 und 2007 mit durchschnittlich 1,8 Prozent geringfügig schwächer entwickelt als die nominelle Entwicklung der Bruttoverdienste (2,0 Prozent).

Der neutrale Verteilungsspielraum hat sich zwischen 1992 und 2007 jahresdurchschnittlich mit 3,4 Prozent entwickelt.

Tabelle 3:

Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums									
	Arbeitsproduktivität ¹		Preisentwicklung ²		Verteilungsspielraum ³		Bruttoverdienst je Arbeitnehmer ⁴ (Effektivlohn)		Ausschöpfung ⁵
Jahr	1991 = 100	% gg. Vj. ⁶	1991 = 100	% gg. Vj. ⁶	%	1991 = 100 ⁷	1991 = 100	% gg. Vj. ⁶	%-Punkte
1991	100		100			100	100		
1992	103	2,5	104	4,1	6,6	107	110	10,3	3,7
1993	104	1,6	108	3,4	5,0	112	115	4,3	-0,7
1994	107	2,9	110	2,5	5,4	117	117	1,9	-3,5
1995	110	2,6	111	1,3	3,9	121	121	3,1	-0,8
1996	113	2,3	112	1,0	3,3	124	123	1,4	-1,9
1997	115	2,5	114	1,4	3,9	128	123	0,1	-3,8
1998	117	1,2	114	0,5	1,7	130	124	0,9	-0,8
1999	118	1,4	115	0,3	1,7	132	126	1,4	-0,3
2000	121	2,6	115	0,9	3,5	135	128	1,5	-2,0
2001	124	1,8	117	1,8	3,0	139	130	1,8	-1,8
2002	125	1,5	118	1,2	2,7	141	132	1,4	-1,3
2003	127	1,2	120	1,5	2,7	144	133	1,2	-1,5
2004	128	0,5	122	1,6	2,1	146	134	0,6	-1,5
2005	130	1,3	123	1,5	2,8	149	135	0,3	-2,5
2006	133	2,4	124	1,4	3,8	154	136	0,9	-2,9
2007	134	0,8	126	1,7	2,5	158	138	1,3	-1,2
91-07⁸		1,8		1,6	3,4			2,0	-1,4

1 Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde (VGR Blatt 2.1.13, Sp. 2)
 2 Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben (VGR Blatt 2.3.3, Sp. 4)
 3 Spielraum f. Lohnerhöhung in Prozent aus Produktivitäts- und Preisentwicklung
 4 **Effektivlohn:** Bruttolöhne und-gehälter monatlich je Arbeitnehmer (VGR Blatt 2.1.8, Sp. 9) (verteilungsneutral)
 5 Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums (Bruttoverdienst in Prozent – Verteilungsspielraum in Prozent)
 6 Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent
 7 Neutraler Verteilungsspielraum (s. 3), kumuliert
 8 Durchschnittliche jährliche Erhöhung in Prozent

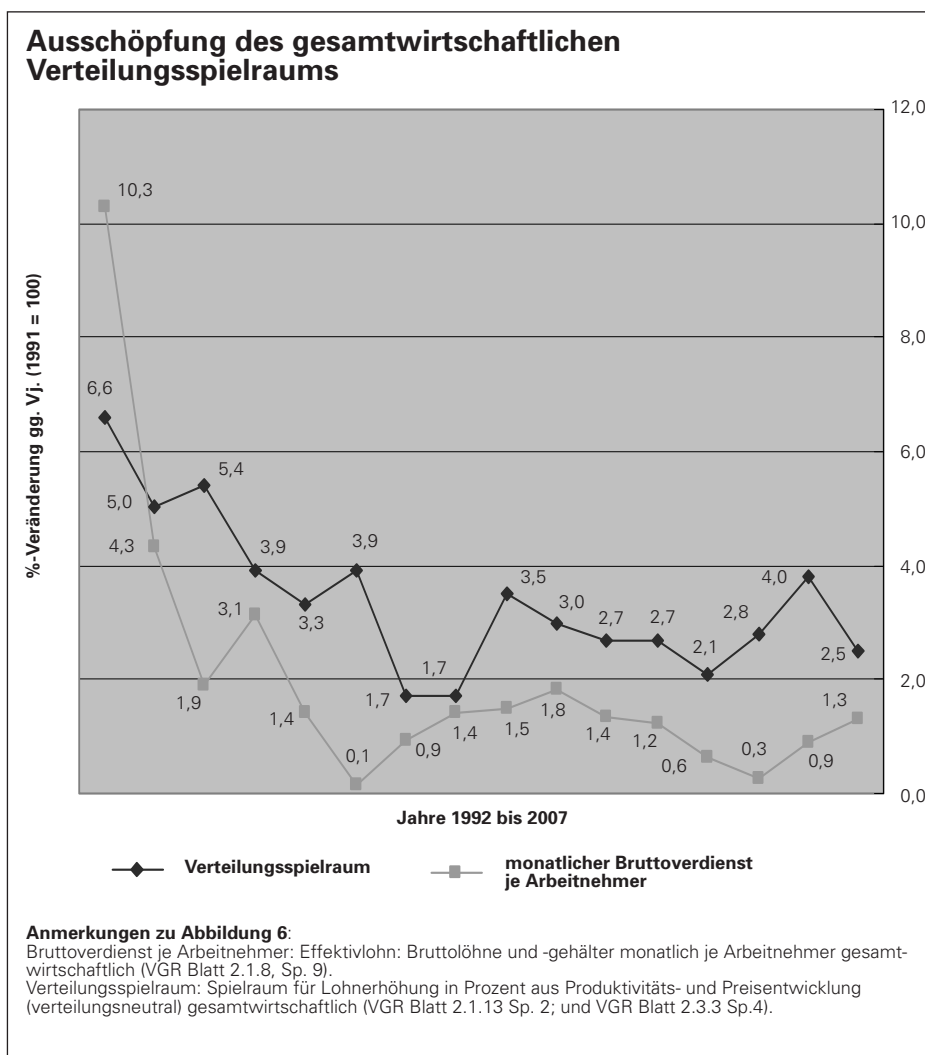
Quellen: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR – Detaill. Jahresergeb. 2007, StBA-VGR Erste Jahreserg. 2007, Eigene Berechnungen

Für die Gewerkschaften steht in den aktuellen und folgenden Tarifrunden grundsätzlich die Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums als tarifpolitisches Ziel auf der Agenda. Je nach dem kann es sich dabei um den gesamtwirtschaftlich oder den branchenbezogenen Verteilungsspielraum handeln. Während in der Industrie der branchenbezogene Spielraum eher über dem gesamtwirtschaftlichen liegt, verhält es sich bei einfachen Dienstleistungen eher entgegengesetzt.

Da selbst bei einer Ausschöpfung des Verteilungsspielraums an der grundlegenden Verteilung zwischen Kapital und Arbeit nichts verändert würde, wäre in gut situierten Branchen eine zusätzliche Umverteilungskomponente denkbar.

Die vergangenen Jahre haben jedoch gezeigt, dass eine Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlich neutralen Verteilungsspielraums allein schon eine große Anstrengung für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und ihre Gewerkschaften darstellt.

Abbildung 6:



Die in **Abbildung 6** dargestellte Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Bruttolöhne und -gehälter (Bruttoverdienst monatlich je Arbeitnehmer) und die Entwicklung des neutralen Verteilungsspielraums seit 1992, zeigen die Unter-Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums seit 1993 an. Wie sich insbesondere für die Zeit seit Mitte der 90er Jahre herausgestellt hat, blieb das Nominalwachstum der Bruttoverdienste der Arbeitnehmer teilweise deutlich hinter dem Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität zurück (**vgl. Tabelle 3**).

3 Entwicklung der Arbeitseinkommen

Seit Beginn der 1990er Jahre wurde der neutrale Verteilungsspielraum kaum mehr ausgeschöpft. Auch die Entwicklung der realen Nettolöhne verlief äußerst bescheiden.

Tabelle 4:

Entwicklung der Brutto-, Netto- und Realeinkommen je abhängig Beschäftigten (Monatsdurchschnitt)											
Jahr	Nominale Bruttolöhne und -gehälter		Nominale Nettolöhne und -gehälter		Preis- entwick- lung ²	Zuwachs (%-Brutto- Lohnveränderung – Preisentwicklung)	Zuwachs (%-Netto- Lohnveränderung – Preisentwicklung)	Reale Bruttolöhne und -gehälter		Reale Nettolöhne und -gehälter	
	Euro	% gg. Vj. ¹	Euro	% gg. Vj. ¹				% gg. Vj. ¹	%	%	Euro ³
1991	1.643		1.141					1.643		1.141	
1992	1.812	10,3	1.238	8,5	4,1	6,2	4,4	1.745	6,2	1.191	4,4
1993	1.890	4,3	1.295	4,6	3,4	0,9	1,2	1.761	0,9	1.205	1,2
1994	1.926	1,9	1.296	0,1	2,5	-0,6	-2,4	1.750	-0,6	1.176	-2,4
1995	1.986	3,1	1.305	0,7	1,3	1,8	-0,6	1.782	1,8	1.169	-0,6
1996	2.014	1,4	1.302	-0,2	1,0	0,4	-1,2	1.789	0,4	1.155	-1,2
1997	2.017	0,1	1.285	-1,3	1,4	-1,3	-2,7	1.766	-1,3	1.124	-2,7
1998	2.036	0,9	1.300	1,2	0,5	0,4	0,7	1.773	0,4	1.132	0,7
1999	2.065	1,4	1.323	1,8	0,3	1,1	1,5	1.793	1,1	1.149	1,5
2000	2.096	1,5	1.351	2,1	0,9	0,6	1,2	1.804	0,6	1.163	1,2
2001	2.134	1,8	1.396	3,3	1,8	0,0	1,5	1.804	0,0	1.180	1,5
2002	2.163	1,4	1.410	1,0	1,2	0,2	-0,2	1.808	0,2	1.178	-0,2
2003	2.190	1,2	1.420	0,7	1,5	-0,3	-0,8	1.803	-0,3	1.169	-0,8
2004	2.204	0,6	1.455	2,5	1,6	-1,0	0,9	1.785	-1,0	1.180	0,9
2005	2.210	0,3	1.460	0,3	1,5	-1,2	-1,2	1.764	-1,2	1.166	-1,2
2006	2.229	0,9	1.458	-0,1	1,4	-0,5	-1,5	1.755	-0,5	1.149	-1,5
2007	2.259	1,3	1.466	0,5	1,7	-0,4	-1,2	1.748	-0,4	1.135	-1,2
91-07		2,0		1,6⁴	1,6⁴	0,4⁴	0,0⁴		0,4⁴		0,0⁴
Index 1991=100											
2007	137,0		128,0					106,4		99,4	

1 Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent
 2 Deflationiert mit „Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben“ aus StBA-VGR
 Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR – Detaill. Jahresergeb., 2007, Blatt 2.3.3 Spalte 4
 3 Index 1991=100
 4 Durchschnitt 1991 bis 2007

Quellen: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR – Erste Jahreserg. 2007,
 Tab. 1.8, Spalten 9 u. 10, Eigene Berechnungen

Die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer hatten seit Beginn der 90er Jahre, trotz nominal steigender Bruttolöhne, unter Berücksichtigung der Preisentwicklung, reale Einkommensverluste zu verzeichnen.

Während die nominalen Bruttogehälter zwischen 1991 und 2007 um 2 Prozent zulegen konnten, ist der Zuwachs bei den realen Bruttogehältern (Brutto-Lohnveränderung abzüglich Preisentwicklung) mit 0,4 Prozent äußerst bescheiden ausgefallen.

Die Schwäche der Bruttolohn- und -gehaltsentwicklung setzte hauptsächlich nach dem Rezessionsjahr 1993 ein. Betrachtet man die Entwicklung der Netto-Reallöhne fällt die Beurteilung sogar noch negativer aus: Zwischen 1991 und 2007 ist die prozentuale Real-Nettolohnentwicklung (Netto-Lohnveränderung abzüglich Preisentwicklung) mit 0 Prozent zum Stillstand gekommen.

In absoluten Geldbeträgen sowie unter Berücksichtigung der auf den nominalen Einkommen noch entrichteten Abgaben (Lohnsteuer, Beiträge zur Sozialversicherung) fällt die Betrachtung sogar leicht negativ aus: Während ein Arbeitnehmer im Jahr 1991 ein durchschnittliches Monatsnettoeinkommen von 1.141 Euro hatte, war dieses Monatsnettoeinkommen im Jahr 2007 preisbereinigt betrachtet nur noch 1.135 Euro wert.

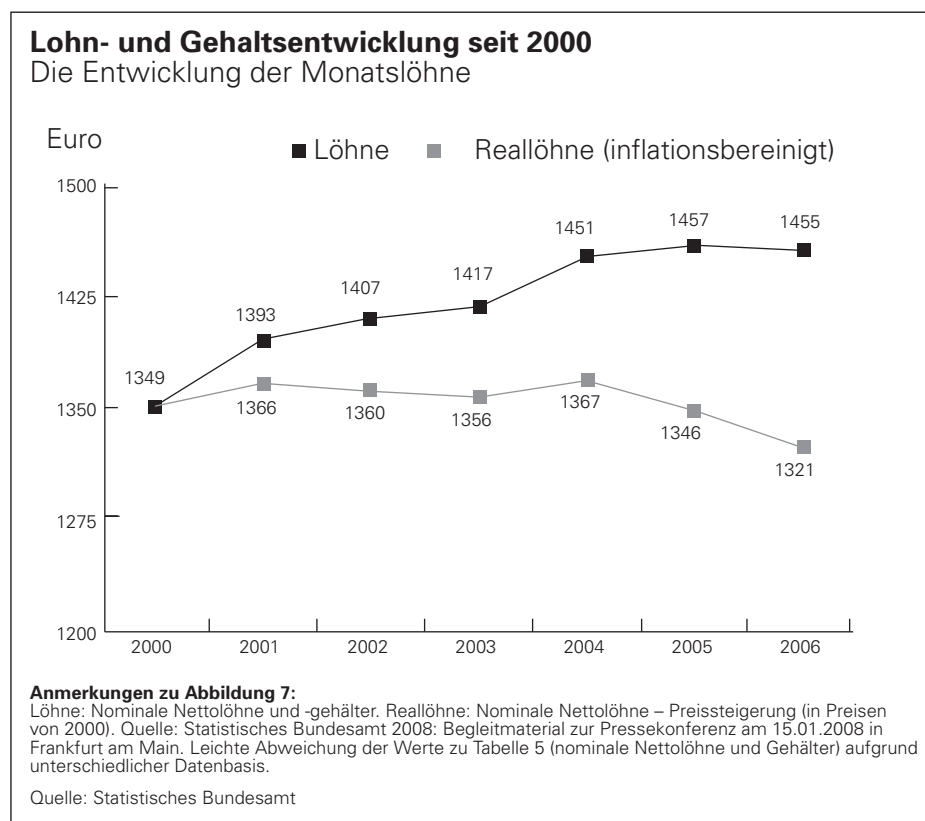
Die realen Bruttolöhne und -gehälter lagen 2007 mit 1.748 Euro unter dem Lohnniveau Mitte der neunziger Jahre (1994: 1.750 Euro). (Zur Lohnentwicklung im Einzelnen siehe **Tabelle 4.**)

Bei der Betrachtung der Nettolohnentwicklung werden zwei unterschiedliche Phasen sichtbar: Von 1994 bis 1997 vollzog sich ein kontinuierlicher Rückgang der realen Nettolöhne von 1.176 Euro auf 1.124 Euro.

Nach dem Regierungsantritt der rot-grünen Koalition kehrte sich diese Entwicklung für kurze Zeit um. Zwischen 1998 und 2001 kam es wegen der Steuersenkungen durch die Steuerreform und die deutlichen Verbesserungen beim Kindergeld zu einem leichten Anstieg der realen Nettolöhne und -gehälter (von 1.132 Euro auf 1.180 Euro; vgl. **Tabelle 5**). Nach 2002 sind die realen Nettoverdienste in der Tendenz wieder deutlich rückläufig.

Die zunehmende Vergrößerung des Abstandes zwischen nominalen Nettolöhnen und -gehältern sowie dem realen inflationsbereinigten Löhnen wird auch in **Abbildung 7** klar veranschaulicht.

Abbildung 7:



Obwohl Deutschland seit Ende 2005 ein kräftiges Wirtschaftswachstum zu verzeichnen hat, sind die Reallöhne (Brutto- und Netto-Reallöhne) in den letzten Jahren rückläufig. Damit fügen sich auch die relativ günstigen Jahre 2006 und 2007 nahtlos in die Reihe der Jahre mit zu geringen Lohnzuwächsen ein.

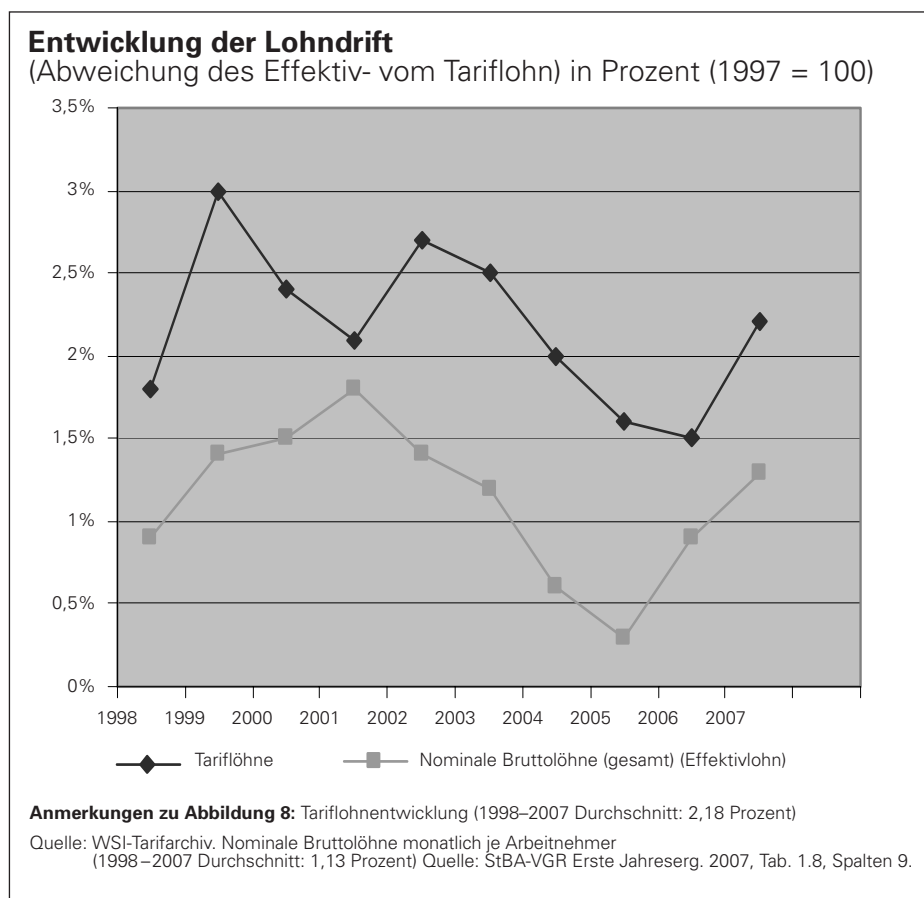
Fazit dieser Darstellung der Entwicklung der Arbeitseinkommen ist nicht nur, dass der neutrale Verteilungsspielraum seit Beginn der 90er Jahre nicht ausgeschöpft werden konnte. Die Einkommen sind auch real zurückgegangen. Insbesondere haben die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer seit 2001 reale Einkommensverluste zu verzeichnen und zwar sowohl brutto wie netto.

3.1 „Lohndrift“ – Lücke zwischen nominaler Bruttolohnentwicklung (Effektivlohn) zur tariflichen Lohnentwicklung

Der gegenwärtige Aufschwung hat es bisher nicht vermocht, dass die Lohnzuwächse trotz erheblich verbesserter Arbeitsmarktlage spürbar zugenommen haben. Betrachtet man die letzten 10 Jahre, zeigen sich deutliche Unterschiede bei der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der nominalen Bruttolöhne monatlich je Arbeitnehmer, und der Entwicklung bei den Tariflöhnen. Die von den Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ausgehandelten Tariflöhne sind zwischen 1998

und 2007 kumuliert um 21,8 Prozent gestiegen.⁵ Bei den nominalen Bruttolöhnen- und -gehältern, die auch die anderen von den Arbeitgebern erbrachten zusätzlichen Einkommensleistungen berücksichtigen (hier zur besseren Unterscheidung „Effektivlohn“ genannt), betrug der Zuwachs im gleichen Zeitraum kumuliert insgesamt nur 11,3 Prozent.⁶ Die Entwicklung der Tariflöhne verlief demzufolge mit 21,8 Prozent zu 11,3 Prozent doppelt so stark als die Zunahme der Effektivlöhne.

Abbildung 8:



Ist das effektive Einkommen geringer als das Tarifeinkommen, spricht man von einer negativen Lohndrift. Dieser Prozess setzt sich in Deutschland seit einigen Jahren unvermindert fort. Die Lücke zwischen den Zuwächsen bei den effektiven und tariflich vereinbarten Löhnen hat sich zwischen 2001 und 2005 vergrößert. Seit 2006 nähern sich die Zuwächse bei den Effektivlöhnen und Tariflöhnen wieder etwas an, der Trend einer negativen Lohndrift setzt sich dennoch fort.

⁵ Quelle: WSI-Tarifarchiv. Internetzugriff vom 08.02.2008: www.boeckler.de

⁶ Quelle: StBA-VGR – Erste Jahreserg. 2007, Tab. 1.8, Spalten 9

Die Ursachen für die Abweichung bei der Entwicklung zwischen den Effektivlohn- und den Lohntariferhöhungen sind vielschichtig:

- In etlichen Wirtschaftszweigen gibt es tariflose Zustände.
- Tarifliche Öffnungsklauseln und der wachsende Druck auf die Arbeitslosen auch niedrig entlohnte Tätigkeiten anzunehmen.
- Die Hartz-Gesetze haben maßgeblich zum Auseinanderklaffen von tariflicher und effektiver Einkommensentwicklung beigetragen.
- Der zunehmende Abbau übertariflicher Leistungen senkt das Lohnniveau.
- Die weiter nachlassende Tarifbindung der Unternehmen zum Teil durch Austritte aus Arbeitgeberverbänden.

3.2 Ostdeutschland: Weiter stagnierende Effektivlohnangleichung – tarifliche Angleichung verlangsamt

Der Stand, der von den Gewerkschaften angestrebten und insbesondere von der Politik vehement geforderten Lohnangleichung in Ostdeutschland an das Niveau des Westens hat sich, betrachtet man die Entwicklung der tariflichen Grundvergütungen in den letzten drei Jahren, kaum verändert.

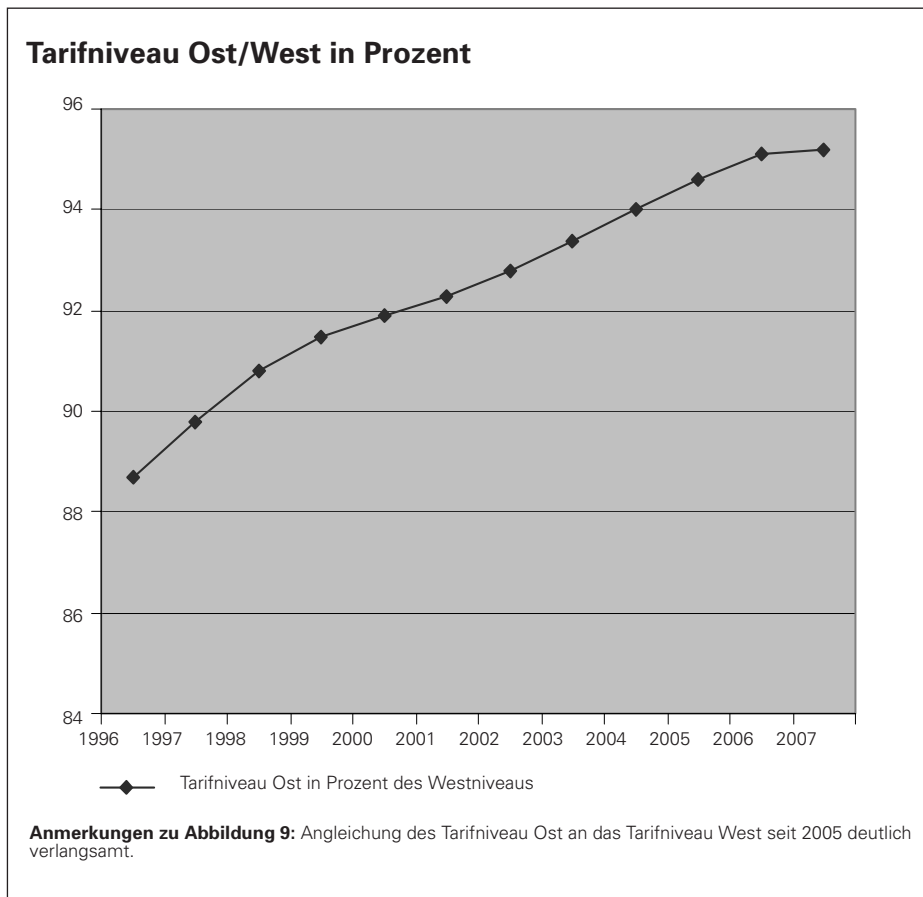
Während sich das Tarifniveau-Ost von 88,7 Prozent im Jahr 1996 auf 91,9 Prozent im Jahr 2000 dem westdeutschen Tarifniveau mit durchschnittlich 0,6 Prozent pro Jahr annäherte, verlangsamte sich der Angleichungsprozess in den letzten Jahren mit durchschnittlich 0,4 Prozentpunkten deutlich.

Tabelle 5:

Verhältnis Tarifniveau Ost/West in Prozent											
1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008
88,7	89,8	90,8	91,5	91,9	92,3	92,8	93,4	94,0	94,6	95,1	95,2

Quelle: WSI-Tarifarchiv, Stand 31.12.2007.
In: Tarifpolitischer Jahresbericht 2007 des WSI in der Hans-Böckler-Stiftung.

Abbildung 9:



Die in **Tabelle 5** aufgeführten Prozentwerte führen allerdings wichtige manteltarifliche Regelungen und Leistungen in Ostdeutschland wie bspw. Arbeitszeit, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, vermögenswirksame Leistungen u. v. m. nicht mit auf! Da in dieser Beziehung Ostdeutschland gegenüber Westdeutschland ebenfalls meistens zurückliegt, stellen die obigen Zahlen das Ost/West Tarifniveau tendenziell zu günstig dar.

Eine tiefgehendere Analyse der Einkommensunterschiede zwischen Ost und West soll an dieser Stelle jedoch nicht vorgenommen werden. Während die Tariflöhne in Ostdeutschland mit 95,2 Prozent 2007 nahezu das Niveau Westdeutschlands erreicht haben, sieht es bei der Angleichung der ostdeutschen Effektivlöhne wesentlich unausgeglicher aus.

Die ostdeutschen Effektivverdienste⁷ der Arbeitnehmer lagen 2006 im produzierenden Gewerbe; im Handel; Kredit- und Versicherungsgewerbe bei 72,6 Prozent des westdeutschen Lohnniveaus. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes stagnieren die Effektivverdienste der Ostdeutschen zwischen dem Jahr 2002 und dem Jahr

⁷ Effektivverdienste = Bruttoverdienst (alle Beträge, die dem Arbeitnehmer laufend (in jeder Abrechnungsperiode) vom Arbeitgeber gezahlt werden; das sind der tarifliche oder frei vereinbarte Lohn bzw. das tarifliche oder frei vereinbarte Gehalt einschließlich tariflicher und außertariflicher Leistungs-, Sozial- und sonstiger Zulagen und Zuschläge).

2006 bei 72 bzw. 75 Prozent des West-Niveaus.⁸ Der Grad der Angleichung der Bruttomonatsverdienste (Effektivlöhne) fällt jedoch von Branche zu Branche unterschiedlich aus.

Während das Lohnniveau im verarbeitenden Gewerbe im Jahr 2006 bei 70,3 Prozent des Westniveaus lag, erreichte das Lohnniveau im Bereich der Energie- und Wasserversorgung bereits 82,7 Prozent. Hinter diesen Zahlen stehen u. a. die höheren Unternehmensgrößen und der gewerkschaftliche Organisationsgrad.

Tabelle 6:

Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste der Arbeitnehmer 2006 nach Wirtschaftszweigen:	
Wirtschaftszweige	Effektivlohniveau Ost/West in %
Produzierendes Gewerbe	71,7%
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	86,8%
Verarbeitendes Gewerbe	70,3%
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	71,3%
Energie- und Wasserversorgung	82,7%
Hoch- und Tiefbau	76,0%
Handel, Kredit- und Versicherungsgewerbe	75,4%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2007; Verdienste und Arbeitskosten. Anmerkung: Zahlen zum Effektivlohniveau Ost/West in Prozent für 2007 liegen noch nicht vor.

Die ostdeutschen Arbeitnehmer haben nach wie vor einen für sie ungünstigen Lohnabstand bei den Effektivlöhnen zu den Westdeutschen, der die Tarifniveauangleichung (95 Prozent) weit unterschreitet. Ursache dafür ist u. a. die geringere Tarifbindung sowohl der Arbeitnehmer als auch der Unternehmen in Ostdeutschland. Diese liegt mit 54 Prozent (2006) aller Beschäftigten deutlich unter der Westdeutschlands (65 Prozent der Beschäftigten).⁹ Der Ost-West-Vergleich ist aber auch ein Beleg dafür, dass es keinen direkten Zusammenhang zwischen Lohnniveau und Beschäftigung gibt. Wenn die Arbeitslosigkeit bei niedrigen Löhnen wirklich, wie von vielen konservativen Ökonomen gepriesen, verschwinden würde, müsste in Ostdeutschland Vollbeschäftigung herrschen. Das Gegenteil ist der Fall: Das niedrigere Lohnniveau in Ostdeutschland hat keinesfalls zu einer günstigeren Beschäftigungsentwicklung geführt. Ostdeutschland hat vielmehr weiterhin eine wesentlich höhere Arbeitslosigkeit als Westdeutschland!

⁸ Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2007; Verdienste und Arbeitskosten.

⁹ Quelle: WSI Tarifarchiv. Internetzugriff vom 15.02.2008. www.boeckler.de

4 Entwicklung der Gewinne und Vermögenseinkommen

Im Folgenden werden zunächst die Gewinne und Vermögenseinkommen gesamtwirtschaftlich betrachtet. Hierbei handelt es sich um die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen dargestellte Größe „Unternehmens- und Vermögenseinkommen“, die mit dem Arbeitnehmerentgelt das Volkseinkommen bilden.

4.1 Unternehmens- und Vermögenseinkommen deutlich stärker gestiegen als Arbeitnehmerentgelte

Die Aufteilung des Volkseinkommens auf Einkommen aus nicht-selbständiger Arbeit (Arbeitnehmerentgelte) und auf Unternehmens- und Vermögenseinkommen spiegelt, wie bereits erwähnt, die Entlohnung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital wieder. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen konnten seit Anfang dieses Jahrzehnts ihren Bestandteil am Volkseinkommen ausbauen. Ihre Zuwächse haben die Zuwächse bei den nominalen Arbeitnehmerentgelten seit Anfang dieses Jahrzehnts deutlich übertroffen.

Tabelle 7:

Entwicklung von Unternehmens- und Vermögenseinkommen sowie von Arbeitnehmerentgelten in Deutschland						
Jahr	Volkseinkommen Insgesamt	Zuwachs ¹	Arbeitnehmer- Entgelt	Zuwachs ¹	Unternehmens- und Vermögens- einkommen	Zuwachs ¹
2000	1.524 Mrd. €	2,5%	1.100 Mrd. €	3,8%	424 Mrd. €	-0,8%
2001	1.561 Mrd. €	2,4%	1.121 Mrd. €	1,9%	440 Mrd. €	3,7%
2002	1.576 Mrd. €	1,0%	1.128 Mrd. €	0,7%	448 Mrd. €	1,7%
2003	1.600 Mrd. €	1,5%	1.132 Mrd. €	0,3%	468 Mrd. €	4,4%
2004	1.667 Mrd. €	4,2%	1.137 Mrd. €	0,4%	530 Mrd. €	13,4%
2005	1.691 Mrd. €	1,4%	1.130 Mrd. €	-0,6%	561 Mrd. €	5,9%
2006	1.751 Mrd. €	3,6%	1.149 Mrd. €	1,7%	602 Mrd. €	7,2%
2007	1.825 Mrd. €	4,2%	1.180 Mrd. €	2,6%	645 Mrd. €	7,2%
2000–2007²		2,6%		1,35%	5,3%	

1 Veränderungen gegenüber Vorjahr in Prozent
 2 Durchschnittliche Veränderung von 2000-2007

Quelle: Statistisches Bundesamt: BIP 2007 für Deutschland. Begleitmaterial zur PK am 15. Januar 2008. Volkseinkommen und verfügbares Einkommen der Volkswirtschaft. Prozentuale Veränderung zum Vorjahr in jeweiligen Preisen. Und: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR Detaill. Jahreserg. 2007.

Während die Brutto-Arbeitnehmerentgelte seit Anfang dieses Jahrzehnts (2000 – 2007) nur um 7,3 Prozent wuchsen, stiegen die Brutto-Unternehmens- und Vermögenseinkommen im gleichen Zeitraum um 52,1 Prozent an. Ihr Anteil am Volkseinkommen ist demnach im Vergleich zum Anteil der Arbeitnehmerentgelte am

Volkseinkommen seit dem Jahr 2000 deutlich gewachsen (vgl. **Tabelle 7** und **Abbildung 10**).

Auch bei der Betrachtung der Durchschnittswerte zeigt sich eine ähnlich eindeutige Entwicklung: Während das gesamte Volkseinkommen im dargestellten Zeitraum durchschnittlich um 2,6 Prozent wuchs, stiegen die Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen um 5,3 Prozent. Die Arbeitnehmerentgelte konnten im beobachteten Zeitraum gesamtwirtschaftlich betrachtet lediglich um 1,35 Prozent zulegen.

Abbildung 10:

Arbeitnehmerentgelt, Unternehmens- und Vermögenseinkommen in Deutschland (1991= 100)

Jahr	Arbeitnehmerentgelt	Unternehmens- und Vermögenseinkommen
1991	100	100
1992	105	100
1993	105	100
1994	110	105
1995	115	110
1996	118	115
1997	120	120
1998	122	125
1999	125	125
2000	128	125
2001	130	130
2002	132	135
2003	135	145
2004	135	160
2005	135	175
2006	138	185
2007	140	195

Quelle: Statistisches Bundesamt 2008; Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 15.01.2008 in Frankfurt am Main

4.2 Gewinne der Kapitalgesellschaften

4.2.1 Entwicklung der Bruttogewinne 2000 – 2006

Anhand der **Tabelle 3.4.2.1** „Unternehmensgewinne und Primäreinkommen der Kapitalgesellschaften“ aus der VGR soll die Entwicklung der Gewinne der Kapitalgesellschaften dargestellt werden (vgl. **Tabelle 8**). Kapitalgesellschaften werden hierbei in nichtfinanzielle (v. a. AG, GmbH, OHG; KG) und finanzielle (v. a. Banken und Versicherungen) Kapitalgesellschaften unterteilt.

Die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften, also die Unternehmensgewinne vor möglichen Dividendenausschüttungen und vor Steuern, haben in den letzten Jahren insgesamt einen kräftigen Aufwärtstrend erfahren.

Der gegenwärtige konjunkturelle Aufschwung spiegelt sich in dieser Darstellung bisher nur in den Bruttogewinnen der Jahre 2004 – 2006 wieder. 2004 konnten die Kapitalgesellschaften mit einem Bruttogewinn von 391 Mrd. Euro eine Steigerung von 18,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Auch 2005 und 2006 fielen die Steigerungsraten der Gewinne der Kapitalgesellschaften mit 9,5 Prozent bzw. 10,3 Prozent recht üppig aus (vgl. **Tabelle 8**).

Teilt man die Gewinne der Kapitalgesellschaften in nichtfinanzielle und finanzielle Kapitalgesellschaften auf, so wird deutlich, dass besonders die nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften (v. a. AG, GmbH, OHG und KG) deutliche Brutto-Gewinnsteigerungen zu verzeichnen haben. 2004 stiegen die Brutto-Gewinne um 19,9 Prozent, 2005 um 10 Prozent und 2006 um 11,1 Prozent.

Auch bei den finanziellen Kapitalgesellschaften (v. a. Banken und Versicherungen) haben die Gewinnsteigerungen seit 2002 deutlich zugenommen. Nach dem Krisenjahr 2001 (–20 Prozent bei den Bruttogewinnen) konnte das Banken- und Versicherungsgewerbe deutliche Gewinnzuwächse verzeichnen (vgl. **Tabelle 8**). Dies hat zum einen u. a. mit den seit Mitte 2003 steigenden Aktienkursen zu tun. Zum anderen ist dies aber auch eine Folge der zunehmend wichtiger gewordenen privat finanzierten Altersvorsorge.

Tabelle 8:

Entwicklung der Gewinne der Kapitalgesellschaften							
Jahr	Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften ¹		Direkte Steuern ²	Aufteilung der Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften in			
				Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften ³		Finanzielle Kapitalgesellschaften ⁴	
	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %	Mrd. Euro	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %
2000	305	5,6	34,6	239	18,3	65	–7,1
2001	321	5,4	12,3	269	12,6	52	–20,0
2002	326	1,6	12,5	270	0,4	56	7,7
2003	330	1,3	16,2	266	–1,5	65	16,0
2004	391	18,5	20,7	319	19,9	72	10,8
2005	428	9,5	24,6	351	10,0	77	6,9
2006	472	10,3	31,7	390	11,1	83	7,8
2007	n.v.			n.v.		n.v.	
00–06⁵			7,5		10,1		3,2

1 Vgl. VGR 3.4.2 Tabellen der Kapitalgesellschaften: 3.4.2.1 Unternehmensgewinne und Primäreinkommen der Kap. Gesellschaften
 2 Einkommen- und Vermögensteuern von Kapitalgesellschaften vgl. VGR Tabelle 3.4.3.2
 3 Hierzu gehören Kap.-Gesellschaften wie AG und GmbH, Personengesellschaften, wie OHG und KG, rechtlich unselbständige Eigenbetriebe des Staates und der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck wie Krankenhäuser und Pflegeheime und Wirtschaftsverbände
 4 Banken, Versicherungen, Hilfgewerbe und Vermietung als örtliche fachliche Einheit bei Versicherungsgesellschaften
 5 Durchschnittl. jährliche Erhöhung in v. H.

Quellen: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR Detaill. Jahreserg. 2007, Eigene Berechnungen

Um die tatsächliche Gewinnsituation der Kapitalgesellschaften zu ermitteln, sind die Angaben aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung aus verschiedenen Gründen, auf die hier nicht alle eingegangen werden kann, nicht ausreichend. Während aber z. B. die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften ausgewiesen werden, werden die Nettogewinne nur eingeschränkt dargestellt, da die VGR die direkten Steuern der Kapitalgesellschaften nicht explizit nach Unternehmensformen ausweist. Wenn man von den Bruttogewinnen aller Kapitalgesellschaften die gezahlten direkten Steuern, die aus der **Tabelle 3.4.3.2** (Einnahmen und Ausgaben des Staates) der VGR entnommen sind, abzieht, lassen sich die Nettogewinne in etwa abschätzen.

4.2.2 Gewinnexplosion bei Dax-Unternehmen in 2007

Für das Jahr 2007 liegen die Zahlen des Statistischen Bundesamtes bezüglich der Unternehmensgewinne noch nicht vor. Dennoch gibt es deutliche Anzeichen dafür, dass es für die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr wieder neue Gewinnrekorde gegeben hat.

Zum Beispiel zeigt die Aufstellung der Nettogewinne der 30 Unternehmen aus dem Deutschen Aktienindex (Dax) nach einer Auswertung der Bloomberg-Agentur an, dass die großen deutschen Konzerne 2007 mit einer exorbitanten Gewinnsteigerung das vorjährige Rekordniveau nochmals um insgesamt 12 Prozent übertroffen haben (vgl. Stephan Kaufmann, Gewinn-Boom vor dem Ende, in: Berliner Zeitung vom 10.03.2008).

Wie die **Tabelle Nr. 9** zeigt, waren die meisten Unternehmen im vergangenen Jahr sehr erfolgreich, nur wenige vermeldeten Verluste. Gab es z. B. bei der Deutschen Post mit einem Gewinnrückgang von –28 Prozent sowie bei RWE mit einem Gewinnrückgang von –31 Prozent negative Ertragsentwicklungen, standen diesen sagenhafte Gewinnexplosionen bei Merck (+366%), Bayer (+180%) sowie Lufthansa (+106%) gegenüber. Eine im Prinzip ähnlich positive durchschnittliche Entwicklung wird man für die nicht im Dax enthaltenen deutschen Unternehmen erwarten dürfen. Der kraftvolle Gewinnaufschwung der deutschen Unternehmen hat sich somit 2007 voll fortgesetzt. Er wird auch 2008 anhalten.

Tabelle 9:

Unternehmensgewinne: Fettes Plus

Unternehmen	Nettogewinn/ bzw. -verlust (-) 2007 gegenüber 2006*	Entwicklung
Adidas	551	+14%
Allianz	7.966	+13%
BASF	4.065	+26%
Bayer	4.711	+180%
Commerzbank	1.917	+20%
Continental	1.020	+4%
Daimler	3.979	+6%
Dt. Bank	6.474	+8%
Dt. Börse	912	+36%
Dt. Post	1.389	-28%
Dt. Postbank	870	+25%
Dt. Telekom	569	-82%
Eon	7.204	+42%
FMC	524	+22%
Henkel	921	+8%
Infineon	-368	-
Lufthansa	1.655	+106%
MAN	1.225	+33%
Merck	3.500	+366%
Münchener Rück	3.854	+12%
RWE	2.659	-31%
SAP	1.923	+3%
Siemens	3.806	+21%
ThyssenKrupp	2.102	+28%
VW	4.120	+50%

*in Mio. Euro;
Quelle Bloomberg, BLZ

4.2.3 Niedrige Steuerbelastung schont Unternehmensgewinne

In der VGR werden anhand der Einnahmen und Ausgaben des Staates (**Tabelle 3.4.3.2**) die Steuern von den Kapitalgesellschaften¹⁰ insgesamt dargestellt. Anhand dieser Werte (vgl. Spalte Direkte Steuern in **Tabelle 8**) kann man die Nettogewinne der Kapitalgesellschaften abschätzen.

Die Nettogewinne der Kapitalgesellschaften stehen seit vielen Jahren im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses vor allem die zu erbringende

¹⁰ Die in Tabelle 3.4.3.2 dargestellten Einkommen- und Vermögenssteuern bestehen aus der Körperschaftsteuer, Kapitalertragsteuer, Zinsabschlagsteuer und Sonstige Steuererträge.

Steuerlast für Kapitalgesellschaften ist Gegenstand zahlreicher kontrovers geführter Debatten: Während die Befürworter niedrigerer Unternehmensteuersätze eine mögliche Abwanderung der Unternehmen in Niedrig-Steuersatz-Länder androhen, argumentieren die Gegner dieser These mit im internationalen Vergleich geringen effektiven Steuerbelastung deutscher Unternehmen.

Tatsächlich sind die nominalen Steuersätze auf Unternehmensgewinne in Deutschland in den letzten Jahren stetig zurückgegangen. Die Große Koalition hatte im Gesetzentwurf zur Unternehmensteuerreform als Hauptziel Folgendes formuliert: „Deutschland muss auch in Zukunft im internationalen Steuerwettbewerb bestehen können. Deshalb werden wir in dieser Legislaturperiode zum 01.01.2008 das Unternehmensteuerrecht grundlegend fortentwickeln und international wettbewerbsfähige Steuersätze realisieren. Diese Reform muss neben den Körperschaften auch die Personenunternehmen erfassen, da deutsche Unternehmen zu mehr als 80 Prozent in dieser Rechtsform organisiert sind.“ In der Folge der Unternehmensteuerreform wurde der Körperschaftsteuersatz von 25 Prozent auf 15 Prozent abgesenkt.

Nicht die nominalen Steuersätze sind das entscheidende Kriterium für die wirkliche Belastung der Unternehmen, sondern die effektiven Steuersätze, die sich ergeben aus tatsächlich gezahlten Steuern und dem Gewinn als steuerliche Bemessungsgrundlage.

Ist diese Bemessungsgrundlage z. B. durch gesetzliche Steuervergünstigungen und betriebliche Gestaltungsmöglichkeiten variabel dehnbar, kann somit trotz nominal relativ hoher Belastung der Unternehmen die effektive Steuerlast gering ausfallen. Die effektive Steuerbelastung deutscher Kapitalgesellschaften liegt laut OECD weit unter dem Durchschnitt der OECD-Länder (vgl. hierzu auch DGB-Stellungnahme zum Entwurf eines Unternehmensteuerreformgesetzes 2008 vom 25. April 2008).

Dies ist umso bemerkenswerter, als die nominalen Steuersätze für Kapitalgesellschaften in vielen OECD-Ländern niedriger sind als in Deutschland. „Offenbar konnten in anderen Ländern die Bemessungsgrundlagen zügig verbreitert werden, um das Aufkommen zu stabilisieren.“ (Schäfer: 2006; S. 4).

Auch in ihrem jüngsten Steuervergleich sieht die OECD die effektive Steuerbelastung deutscher Kapitalgesellschaften im internen Ranking unter den OECD-Ländern auf dem letzten Platz.¹¹

Die OECD ermittelt hierbei die Steuerbelastung der Kapitalgesellschaften anhand ihres prozentualen Bestandteils des Steueraufkommens am Bruttoinlandsprodukt. Hier kommt Deutschland für das Jahr 2005 mit 1,7 Prozent auf den niedrigsten Wert aller OECD-Länder. Der Schnitt der europäischen OECD-Länder liegt bei 3,5 Prozent.

¹¹ Vgl. OECD revenue statistics 2007; S. 81: taxes on corporate income as percentage of GDP

4.3 Einzelunternehmen und Selbständige

In den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen fallen unter den Sektor „Private Haushalte“ nicht nur Einzelpersonen und Gruppen von Einzelpersonen als Konsumenten, sondern auch selbständige Landwirte, Einzelunternehmer, Händler, Gastwirte und sonstige Selbständige.

Da der deutsche Binnenmarkt seit Jahren an einer chronischen Nachfrageschwäche leidet, haben Einzelunternehmer und Selbständige in verstärktem Maße unter der mangelnden Massenkauftkraft und an der Sparpolitik der öffentlichen Hand gelitten. Dies wird auch deutlich, wenn man die Hauptaggregate der Sektoren in den VGR in der Jahresentwicklung aufführt:

Der Betriebsüberschuss bzw. das Selbständigeneinkommen im Bereich „Private Haushalte“ und „Private Organisationen“ ohne Erwerbszweck hat sich demzufolge im Vergleich etwa zu den Bruttogewinnen der Kapitalgesellschaften wesentlich schwächer entwickelt (vgl. **Tabelle 10**):

Tabelle 10):

Tabelle 10:

Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen im Bereich „Private Haushalte“ und „Private Organisationen“ ohne Erwerbscharakter in Mrd. Euro		
Jahr	Betriebsüberschuss/ Selbständigen- Einkommen	Veränderung gg. Vorjahr in %
2002	196,97 Mrd. Euro	
2003	192,47 Mrd. Euro	-2,34%
2004	195,01 Mrd. Euro	+1,30%
2005	198,82 Mrd. Euro	+1,95%
2006	205,40 Mrd. Euro	+3,30%

Quelle: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, Tabelle 3.4.1.1, Eigene Berechnungen

Vergleicht man z. B. die prozentualen Veränderungsdaten beim Selbständigeneinkommen bzw. Betriebsüberschuss mit den Zuwachsraten der Kapitalgesellschaften, fällt auf, dass die Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften zwischen 2002 und 2006 mit 9,9 Prozent gestiegen sind (vgl. **Tabelle 8**), während die Selbständigeneinkommen lediglich eine durchschnittliche Veränderung von +1,05 Prozent im gleichen Zeitraum durchlaufen haben.

Im Folgenden soll die Zusammensetzung des gesamten verfügbaren Einkommens der „Privaten Haushalte“ betrachtet werden. Dieses bezieht Arbeits-, Selbständigen-, und Vermögenseinkommen, sowie Sozialtransfers ein. Das Arbeitseinkommen setzt sich zusammen aus

den Netto-Löhnen und Gehältern der Arbeitnehmer, aus den monetären Sozialleistungen der Sozialversicherung (wie gesetzliche Rentenversicherung, Kranken- und Pflegeversicherung, Unfallversicherung und Arbeitslosenversicherung), sonstigen staatlichen Transferzahlungen wie Sozialhilfe, Kindergeld, Wohngeld usw., Beamtenpensionen sowie dem Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen.

Unter letzterem wird das Einkommen verstanden, welches sich aus unternehmerischen Aktivitäten im eigentlichen Sinne der Produktion von Waren oder Dienstleistungen durch Betriebe oder Einzelunternehmer ergibt. Sonstige Einkommen wie Lohn oder Zinserträge fallen nicht darunter.

Vermögenseinkommen hingegen können höchst unterschiedlich zusammengesetzt sein. Neben Zinsen aus Kreditgewährung (einschl. Geldanlagen), Dividenden auf Aktien und ausgeschütteten Gewinnanteilen, kommen noch Pachteinkommen für Grund und Boden dazu. Der Betriebsüberschuss bzw. das Selbständigeneinkommen hat sich seit dem Jahr 2000 im Vergleich mit den Vermögenseinkommen äußerst unterschiedlich entwickelt. Die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte haben sich im Vergleich zum Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen der Einzelunternehmer in dem Zeitraum von 2000 bis 2006 fast dreimal so stark entwickelt (vgl. **Tabelle 11**).

Tabelle 11:

Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen im Vergleich zu den Vermögenseinkommen im Bereich „Privater Haushalte“ und „Privater Organisationen in Mrd. Euro Veränderung gegenüber Vorjahr.				
Jahr	Betriebs- überschuss/ Selbständigen- Einkommen	Veränderung gg. Vorjahr in %	Vermögens- Einkommen	Veränderung gg. Vorjahr in %
2000	189,77		337,50	
2001	190,94	0,61	357,63	5,96
2002	196,97	3,15	337,53	-5,43
2003	192,47	-2,30	349,78	3,62
2004	195,01	1,32	356,55	1,93
2005	198,82	1,95	380,17	6,62
2006	205,40	3,31	411,07	8,13
00-06		1,34		3,47

Quelle: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR Detaill. Jahreserg. 2007
Tabelle 3.4.4.1, Eigene Berechnungen

Der Besitz von Vermögen erweist sich somit als eine effektivere Einkommensgrundlage als Einkommen, das sich aus unternehmerischen Aktivitäten im eigentlichen Sinne der Produktion von Waren oder Dienstleistungen durch Betriebe oder Einzelunternehmer ergibt. Kapital- und sonstige Vermögenseinkommen werden außerdem nach

wie vor von der Politik gegenüber Arbeitseinkommen begünstigt. Die Regierungen in aller Welt haben dem Kapitalverkehr freien Lauf gelassen, sie haben in schonungsloser Konkurrenz versucht, möglichst günstige Anlagebedingungen zu schaffen, und sie haben die umlagefinanzierte, solidarische Altersvorsorge durch zunehmende privatisierte Altersvorsorge geschwächt und im Gegenzug der Versicherungswirtschaft milliardenschwere Aufträge ermöglicht. All diese Entwicklungen haben dazu beigetragen, dass die Einkünfte aus Vermögen und privatem Kapital in den letzten Jahren wesentlich stärker gestiegen sind als die Einkommen aus abhängiger Beschäftigung.

4.4 Entwicklung der Unternehmensgewinne insgesamt

Addiert man die Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften (**Tabelle 3.4.2.1**; Zeile 15) mit den Unternehmensgewinnen der privaten Haushalte (**Tabelle 3.4.4.1**; Zeile 3) erhält man die Höhe der Unternehmensgewinne insgesamt.

Tabelle 12:

Unternehmensgewinne insgesamt			
Jahr	Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften	Unternehmensgewinne der privaten Haushalte	Gesamt
	In Mrd. Euro	in Mrd. Euro	in Mrd. Euro
2000	304,64	133,07	437,71
2001	320,98	132,97	453,95
2002	326,16	143,00	469,16
2003	330,40	143,48	473,88
2004	391,37	148,56	539,93
2005	428,36	153,70	582,06
2006	472,48	157,87	630,35

Quelle: StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2007, VGR Detaill. Jahreserg. 2007
Tabelle 3.4.2.1 und Tabelle 3.4.4.1, Eigene Berechnungen.

Demnach sind die gesamten Unternehmensgewinne seit dem Jahr 2000 bis 2006 um 44,01 Prozent gestiegen. (2000 = 100%)

Begünstigt vor allem durch die rasante Gewinnentwicklung bei den Kapitalgesellschaften (+ 55 Prozent seit dem Jahr 2000) sowie durch die etwas gemäßigte Zuwachsrate der Unternehmensgewinne der privaten Haushalte, kommt diese hohe Zuwachsrate zustande. Die Unternehmensgewinne der privaten Haushalte erhält man durch Subtraktion der geleisteten Zinsen/Pachten vom Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen.

Zur Erinnerung: Die nominalen Bruttolöhne und Gehälter sind im Vergleich zwischen dem Jahr 2000 und dem Jahr 2006 lediglich um 6,2 Prozent gestiegen (vgl. Tabelle 4.)

4.5 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 Gesamtrechnungen (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.

5 Schieflage bei der Vermögensverteilung in Deutschland

Wichtig für die hier vorgenommene Verteilungsuntersuchung ist auch die Frage, wie die Vermögensverteilung in Deutschland aussieht und wie sie sich in den letzten Jahren entwickelt hat. Um diesen Komplex zu überprüfen, gibt es verschiedene Untersuchungen. Die bekannteste Untersuchung dürfte die regelmäßige Aufstellung der Deutschen Bundesbank sein. Ebenfalls bekannt sind die Zahlen, die deutsche Banken oder Versicherungskonzerne wie z. B. die Allianz AG in gewissen Zeitabständen veröffentlichen. Vor allem aber geben die vom DIW im Rahmen des Sozioökonomischen Panels (SOEP) ermittelten Daten Auskunft über die Entwicklung der Vermögensverteilung in Deutschland.

Im Folgenden soll anhand der zuletzt veröffentlichten Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) die Vermögensverteilung in Deutschland näher beschrieben werden.¹² Die Verteilung der individuellen Vermögen gibt neben der bereits beschriebenen Entwicklung der Lohneinkommen und Kapitaleinkommen zusätzliche Auskunft über die generelle Verteilung von Vermögenswerten und damit auch Lebenschancen in unserer Gesellschaft.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Erbschaftsteuerreform und der zunehmend privatisierten Alters- und Gesundheitsvorsorge erhält somit der Besitz von privatem Vermögen eine verstärkte wirtschafts- und sozialpolitische Bedeutung.

Methodisch ist das DIW so vorgegangen, dass es anhand der Datenbasis aus dem SOEP die Studie zu individueller Vermögensverteilung in Deutschland erstellt. Sämtliche Berechnungen basieren auf Daten einer Schwerpunktbefragung aus dem Jahr 2002, die sich eingehend mit der Vermögenssituation der Befragten beschäftigt.

Bevölkerungsumfragen ermitteln im Normalfall das Pro-Kopf-Vermögen auf Basis der Haushaltsebene. Das SOEP hat durch eine methodische Besonderheit die individuelle Vermögenssituation jedes Haushaltsbewohners ab 17 Jahren abgefragt. Es ist deshalb möglich, auch haushaltsinterne Umverteilungen zu analysieren. Das SOEP fragt dabei verschiedene Vermögenskomponenten ab. Dazu zählen Immobilienbesitz, Geldvermögen, Vermögen aus privaten Versicherungen, Betriebsvermögen, Sachvermögen und Schulden.¹³ Nach Abzug der Verbindlichkeiten vom addierten Brutto-Vermögen erhält man das Nettogesamtvermögen.

Das so ermittelte Nettogesamtvermögen (ohne Sachvermögen) der Deutschen über 17 Jahre beträgt auf Basis der Daten aus dem SOEP für 2002 4,5 Billionen Euro. Dem Brutto-Vermögen von 6,5 Billionen

¹² Markus Grabka und Joachim Frick: Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen, in DIW- Wochenbericht, Nr. 45 vom 7. November 2007

¹³ Anwartschaften an die gesetzliche Rentenversicherung werden nicht abgefragt. (vgl. DIW Wochenbericht Nr. 45/2007 S. 666)

Euro stehen Verbindlichkeiten, d. h., Schulden der privaten Haushalte in Höhe von 1,1 Billionen Euro, gegenüber. Den größten Bestandteil machen der Grund- und Immobilienbesitz mit 4,5 Billionen Euro aus (vgl. DIW Berlin Wochenbericht Nr. 45/2007, Seite 667). Somit verfügt jeder Bundesbürger über 17 Jahre über ein Nettogesamtvermögen im Durchschnitt (arithmetisches Mittel) in Höhe von knapp 81.000 Euro (**Tabelle Nr. 13**). Der Median¹⁴ oder der Zentralwert des Vermögens, der eine Grenze zwischen zwei Hälften bezeichnet, liegt hingegen über 15.000 Euro. Das heißt, die ärmere Hälfte der Bevölkerung verfügt über weniger als 15.000 Euro Vermögen.

Vermögenszusammensetzung:

Vermögen setzt sich zusammen aus Geldvermögen, privaten Versicherungen (inklusive Bausparverträge), selbst genutzten Immobilien, sonstigem Immobilienbesitz, Betriebsvermögen, Sachvermögen und Schulden. (vgl. DIW Berlin Wochenbericht Nr. 45/2007 S. 669)

Was begünstigt den Vermögensaufbau und welche Vorteile lassen sich durch den Besitz von Vermögen erzielen? (einzelwirtschaftliche Funktionen von Vermögen)

- Einkommensfunktion: Vermögen schafft durch Zinserträge weiteres Vermögen.
- Nutzungsfunktion: Sachvermögen kann selbst genutzt werden.
- Sicherungsfunktion: Vermögen schafft eine Absicherung im Falle von zentralen Lebensrisiken wie Krankheit, Arbeitslosigkeit und Alter.
- Stuserhaltungsfunktion: Vermögen dient zur Erreichung oder Bewahrung eines hohen sozialen Status.
- Vererbungsfunktion: Vermögen kann vererbt werden.
- Machtfunktion: Vermögen verleiht wirtschaftliche Macht.

Insbesondere die zuletzt genannte Funktion verleiht wirtschaftliche Macht. Sie stärkt zudem die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Dies macht die Notwendigkeit einer progressiven Erbschafts- und Vermögensbesteuerung deutlich.

Auffallend ist, dass das reichste Zehntel der bundesdeutschen Bevölkerung über 17 Jahre (p90) ein Netto-Gesamtvermögen von mindestens 207.000 Euro pro Person besitzt.

¹⁴ Median: (oder Zentralwert) bezeichnet eine Grenze zwischen zwei Hälften. In der Statistik halbiert der Median eine Stichprobe.

Addiert man die Personen mit negativem Vermögen, also die verschuldeten Personen, mit den Personen mit einem Vermögen von Null, so zeigt sich, dass knapp 30 Prozent der Bevölkerung über 17 Jahre über kein Vermögen verfügen oder gar verschuldet sind.

Das heißt, es gibt eine erhebliche Schieflage bei der Vermögensverteilung in der deutschen Bevölkerung.

Tabelle 13:

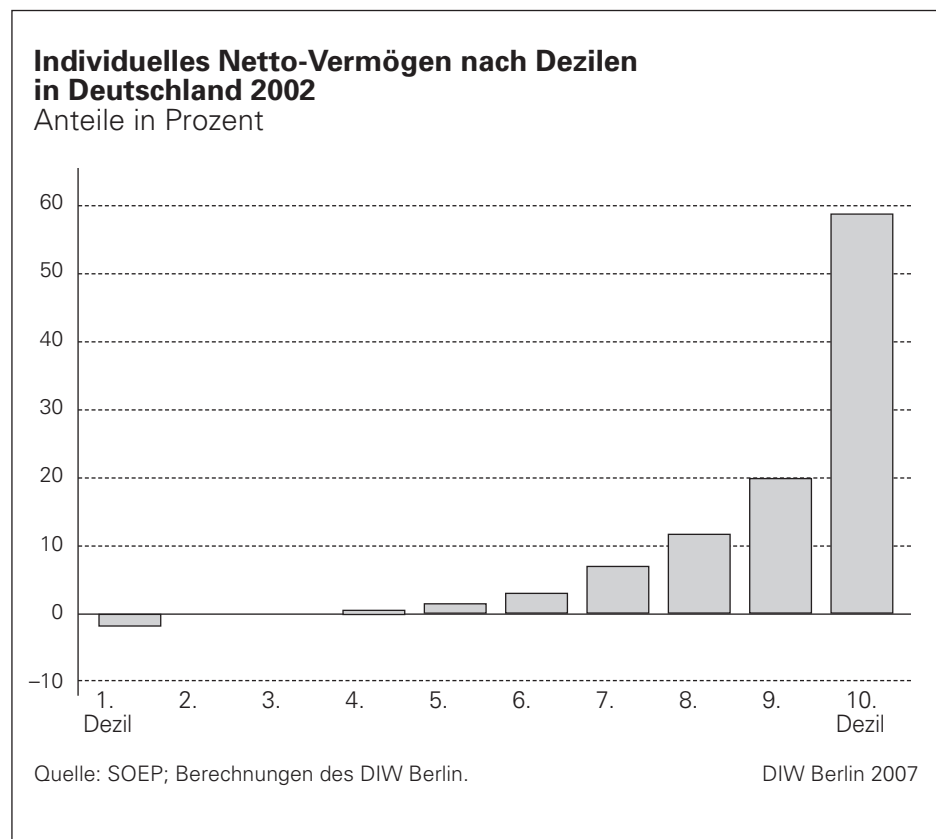
Individuelles Netto-Vermögen in Deutschland 2002			
Verteilungskennwerte	West- Deutschland	Ost- Deutschland	Gesamt- Deutschland
In Euro			
Mittelwert	91.486	34.290	80.772
Median	18.326	7.554	15.000
p90	232.360	103.379	207.160
p95	345.804	150.520	312.941
p99	791.926	292.395	736.781
Konzentrationsmaße			
Gini-Koeffizient	0,779	0,801	0,790
p90/p50	12,68	13,69	13,81
In Prozent			
Personen mit einem negativen Vermögen	5,3	5,8	5,4
Personen mit einem Vermögen von Null ¹	24,3	24,3	24,3
<small>1 Der Anteil der Personen ohne Vermögen ist überschätzt, da für drei Komponenten (Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite) ein Schwellwert von 2.500 Euro vorausgesetzt wird.</small>			
<small>Quellen: SOEP, individuelle Vermögensinformationen nach multipler Imputation fehlender Werte, inklusive eines 0,1 Prozent Top-Coding; Berechnungen des DIW Berlin.</small>			

Eine weitere verteilungspolitische Schieflage zeigt sich, betrachtet man die Verteilung des Vermögens zwischen Ost- und Westdeutschen. Das individuelle Vermögen der Westdeutschen ist mit 91.486 Euro fast dreimal so hoch (2,6-mal soviel), wie das individuelle Vermögen der Ostdeutschen mit 34.290 Euro.

Sortiert man die Personen nach der Höhe ihres Nettovermögens und bildet dann zehn gleich große Gruppen (Dezile) zeigt sie, dass mehr als zwei Drittel der Gesamtbevölkerung über 17 Jahren über nur ein sehr geringes oder gar kein Vermögen verfügen (**vgl. Abbildung 11**).

Das reichste Zehntel der Deutschen über 17 Jahre verfügt über annähernd 60 Prozent des Gesamtvermögens. Die untersten 70 Prozent der Bevölkerung (sortiert nach dem individuellen Vermögen) haben einen Anteil am Gesamtvermögen von weniger als 10 Prozent (**vgl. Abbildung 11**).

Abbildung 11:



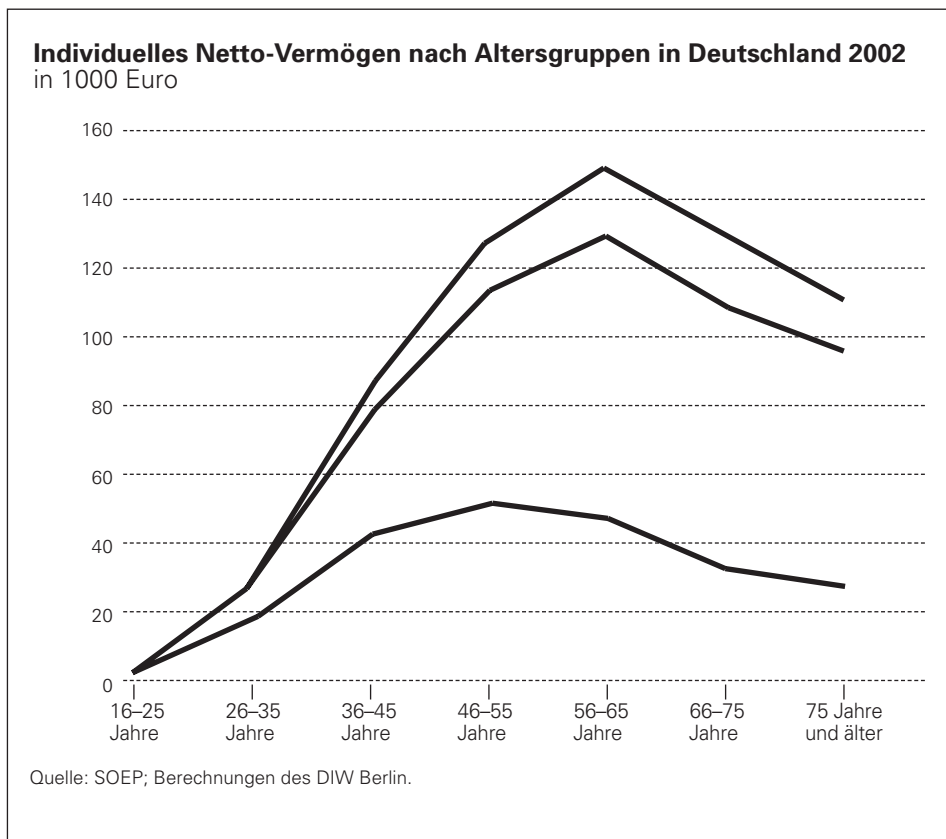
Individuelle Vermögensposition nach Alter

Die DIW-Studie zeigt bei der Verteilung der individuellen Vermögen nach Alter klare Strukturen eines klassischen Lebenszyklusses auf:

Während die unter 25jährigen kaum über nennenswertes Vermögen verfügen, steigt die Fähigkeit Vermögen zu bilden mit zunehmendem Alter stark an, ehe sie mit Eintritt in den Ruhestand wieder abfällt.

Die Gruppe der 56 – 65-jährigen verfügte 2002 mit einem individuellen Netto-Vermögen von knapp 130.000 Euro über das höchste Netto-Vermögen aller Altersgruppen (**vgl. Abbildung 12**).

Abbildung 12:



Auffallend ist außerdem, dass die Vermögensaufteilung zwischen Ost- und Westdeutschen, nach Altersgruppen sortiert, starke Differenzierungen aufweist. Während die Westdeutschen in der Altersgruppe über 66 Jahren über ein individuelles Vermögen von rund 100.000 Euro verfügen, verfügen ihre Altersgenossen in den neuen Bundesländern nur über knapp 30.000 Euro Individual-Netto-Vermögen. Dies liegt einerseits an den in der ehemaligen DDR fehlenden Akkumulationsmöglichkeiten und andererseits am niedrigeren Wohneigentümeranteil (vgl. DIW Berlin Wochenbericht Nr. 45/2007 S. 670).

6 Deutsche Arbeitskosten im internationalen Vergleich

Nachdem in den vorherigen Kapiteln u. a. die Nichtausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums bei den Lohnerhöhungen thematisiert wurde, soll im Folgenden die Höhe der Arbeitskosten im internationalen Vergleich thematisiert werden.

Obwohl die deutsche Wirtschaft bei außerordentlich guten Gewinnen seit über zwei Jahren kräftig wächst, sind die Befürworter einer „maßvollen“ Tariflohnpolitik nicht verstummt. Sie argumentieren mit der angeblichen Wettbewerbsschwäche Deutschlands, ausgelöst u. a. durch die zu hohen Arbeitskosten.

Ein ökonomisch sinnvoller Vergleich der Arbeitskosten lässt sich am effektivsten durch eine Analyse der Arbeitskosten je Stunde durchführen. Die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde werden seit Sommer 2005 durch Eurostat international erhoben.¹⁵ Die Daten stammen von den Statistik-Ämtern der einzelnen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Wichtige andere Aspekte des internationalen Wettbewerbs sollen hier unberücksichtigt bleiben. Zu nennen wären u. a. Fragen der Produktqualität, der Innovation und Vorteile durch internationale Arbeitsteilung, der Infrastrukturausstattung, der öffentlichen Sicherheit und Ordnung, der soziale Frieden und die Größe und Zuverlässigkeit der staatlichen Verwaltung.

6.1 Arbeitskosten im europäischen Vergleich

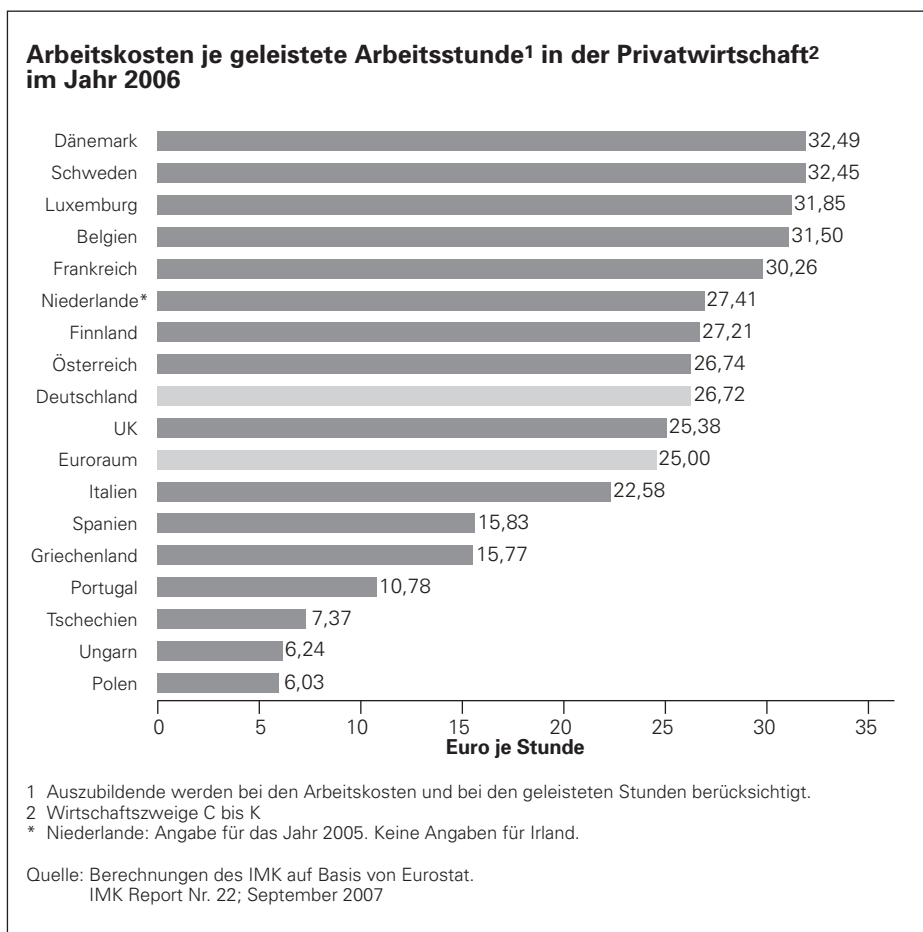
Das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) hat auf Basis von Eurostat durch eigene Berechnungen die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde für das Jahr 2006 ermittelt und kommt dabei auf erstaunliche Werte, die die gängige Meinung, Deutschland habe zu hohe Arbeitskosten, widerlegt.

Deutschland liegt bei den Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft im Jahr 2006 bei durchschnittlich 26,72 Euro. Damit bewegt sich Deutschland im europäischen Mittelfeld. Der Durchschnitt der Arbeitskosten je Stunde liegt im Euroraum für das Jahr 2006 bei 25 Euro und damit nur geringfügig unter dem Durchschnitt der deutschen Arbeitskosten je Stunde (**siehe Abbildung 13**).

Die deutschen Arbeitskosten haben vor allem durch ihren moderaten Anstieg in den letzten Jahren relativ zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen beigetragen. „Die Zuwachsrate der Arbeitskosten gegenüber dem Vorjahr betrug in Deutschland im Jahr 2006 gerade einmal 1,1 Prozent, während sie für den Euroraum bei 2,4 Prozent und für die EU-27 bei 2,9 Prozent lag.“ (IMK Report 2007 Nr. 22; S. 2)

¹⁵ Vgl. IMK Report Nr. 22; September 2007

Abbildung 13:



Zur besseren Vergleichbarkeit wurde bei den Ländern, die nicht Mitglied der Währungsunion sind, der Referenzwert der EZB herangezogen. Bei den Arbeitskosten der Eurozone untereinander spielt der Wechselkurs wegen der gemeinsamen Währung keine Rolle mehr.

Die Arbeitskosten je Erwerbstätigenstunde variieren in Deutschland zwischen dem Verarbeitenden Gewerbe und dem privaten Dienstleistungssektor. Während die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe mit knapp 31 Euro pro Stunde im Jahr 2006 weit über dem Euroraum-Durchschnitt von 27 Euro je Stunde in diesem Sektor lagen, betragen die Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im privaten Dienstleistungsbereich in Deutschland nur 24,47 Euro. Im privaten Dienstleistungssektor lag die durchschnittliche Höhe der Arbeitskosten im Euroraum bei 24,07 Euro.

„Anders als in den übrigen EU-Ländern besteht in Deutschland eine erhebliche Diskrepanz zwischen der Höhe der Arbeitskosten in der Industrie und im privaten Dienstleistungssektor“ (IMK Report 2007 Nr. 22; S. 6).

Die Zusammensetzung des privaten Dienstleistungssektors ist wiederum sehr heterogen, so dass eine breite Lohnspreizung besteht. Während die Arbeitskosten im Gastgewerbe mit 12,89 Euro pro

Stunde äußerst niedrig ausfallen, reichen die Arbeitskosten im Kredit- und Versicherungsgewerbe mit 36,67 Euro pro Stunde weit über den Arbeitskostendurchschnitt im Verarbeitenden Gewerbe hinaus.

Tabelle 14:

	ECU/Euro je Stunde		Durchschnittliche jährliche Veränderung in %
	1996	2006	
Gastgewerbe	12,62	12,89	0,21
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	22,01	24,70	1,16
Unternehmensnahe Dienstleistungen ²	20,01	23,94	1,81
Handel	18,80	22,51	1,82
Kredit- und Versicherungsgewerbe	28,74	36,67	2,47

1 Auszubildende werden bei den Arbeitskosten und bei den geleisteten Stunden berücksichtigt.
2 Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen.

Quelle: Quelle: IMK Report Nr. 22; September 2007

Besonders auffallend sind die niedrigen Veränderungsdaten zwischen 1996 und 2006. In allen Teilbereichen des privaten Dienstleistungssektors sind die Arbeitskosten hier quasi stagniert bzw. kaum gestiegen. Das bedeutet, dass zwischen 1996 und 2006 die Kosten für die Ware Arbeitskraft nicht bzw. nicht nennenswert gestiegen sind. Deutschland hat kein Problem zu hoher Arbeitskosten. Die Unterentwicklung der deutschen Arbeitskosten hat vielmehr zu einer andauernden Schwäche der Binnennachfrage geführt. Also statt einer Entlastung zugunsten von Konjunktur und Wachstum hat es eine Belastung gegeben.

Die deutsche Lohnschwäche hat aber auch den Lohndruck auf die EU-Partnerländer erhöht. Diese laufen nun Gefahr, über eine Lohn-Preis-Spirale nach unten in einen Abwärtssog zu geraten.

7 Wichtigste Ergebnisse der Untersuchung und politische Schlussfolgerungen

Trotz des Konjunkturaufschwungs der Jahre 2006 und 2007 sind nicht nur nach den im vergangenen Jahr vorgelegten Zahlen aus amtlicher Statistik und Forschungsarbeiten unabhängiger Institute, sondern auch nach dem Empfinden der breiten Mehrheit der Bundesbürger, die Unterschiede zwischen Arm und Reich eher größer geworden. Nur noch 15 Prozent der Bundesbürger sind laut einer repräsentativen Umfrage der Bertelsmann Stiftung davon überzeugt, dass die Einkommensverteilung in Deutschland „im Großen und Ganzen gerecht zugeht“. Weit mehr als 50 Prozent halten die Einkommensverteilung dagegen für ungerecht.¹⁶ Trotz des kräftigen Wirtschaftswachstums der vergangenen zwei Jahre hat sich die Stimmung in der Bevölkerung und die Zufriedenheit mit der Verteilung von Einkommen und Vermögen in Deutschland kontinuierlich verschlechtert. Dies steht in krassem Gegensatz zu Erfahrungen in vorherigen Aufschwungsphasen, in denen die Mehrheit der Deutschen stets die Einschätzung vertrat, die Boomzeiten würden zu mehr Verteilungsgerechtigkeit beitragen.

Seit Anfang der 1990er Jahre wurde der so genannte neutrale Verteilungsspielraum (Preissteigerung + Produktivität) lediglich einmal überschritten bzw. ausgeschöpft. **Die Reallohnentwicklung stagniert deshalb seit Jahren.** Die gesamtwirtschaftlichen Tariflohnsteigerungen sind im Jahr 2007 mit 2,2 Prozent genau so hoch ausgefallen wie die Inflationsrate (ebenfalls 2,2 Prozent). Selbst im Boomjahr 2007 konnten die Beschäftigten keine Reallohnzuwächse für sich verbuchen.

Die Entwicklung der Netto-Reallohne ist zwischen 1991 und 2007 zum Stillstand gekommen (vgl. **Tabelle 4**). Die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer haben in absoluten Geldbeträgen betrachtet sowie unter Berücksichtigung der auf den nominalen Einkommen noch entrichteten Abgaben (Lohnsteuer, Beiträge zur Sozialversicherung) preisbereinigt **leichte reale Einkommensverluste** zu verzeichnen: **Während ein Arbeitnehmer im Jahr 1991 ein durchschnittliches Monatsnettoeinkommen von 1.141 Euro hatte, war dieses Monatsnettoeinkommen im Jahr 2007 preisbereinigt nur noch 1.135 Euro wert, die Kaufkraft ist somit real zurückgegangen.**

Die ostdeutschen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer hatten auch im Jahr 2007 einen nach wie vor für sie ungünstigeren Lohnabstand bei den Effektivlöhnen zu den westdeutschen Arbeitnehmern. Während die Tariflöhne in Ostdeutschland mit 95,2 Prozent im Jahr 2007 immer noch nicht das Niveau Westdeutschlands erreicht haben, sieht es bei der Angleichung der ostdeutschen Effektivlöhne noch unausgeglichener aus. Das ostdeutsche Effektivlohnniveau variiert zwischen ca. 70 Prozent des Westniveaus im produzierenden Gewerbe und knapp 87 Prozent des Westniveaus im Bergbau. Und bei der Gewinnung von Steinen.

¹⁶ Quelle: Financial Times Deutschland vom 11.12.2007

Auch die Studie des DIW zur Geld- und Realvermögensverteilung in Deutschland weist erhebliche Ungleichheiten nach: Während etwa zwei Drittel aller erwachsenen Deutschen nur über ein geringes oder überhaupt kein Vermögen verfügen, konzentriert sich der größte Teil des Vermögens auf reiche Bevölkerungsschichten: **Die reichsten 10 Prozent der über 17jährigen Personen in Deutschland besitzen fast 60 Prozent des gesamten Vermögens. Auf das oberste Prozent allein entfallen sogar mehr als 20% des gesamten Vermögens.** Eine derartige Konzentration von Vermögen ist für Gewerkschaften aus verschiedenen Gründen nicht akzeptabel. Die Konzentration von Vermögen auf Wenige beinhaltet immer auch die Gefahr des Missbrauchs der daraus erwachsenen Macht. Sie ist damit auch eine Gefahr für die Demokratie. Große Unterschiede in der Einkommens- und Vermögensverteilung bedeuten ferner weniger Chancengleichheit auf vielen Feldern der Politik, angefangen von der Ausstattung mit Bildung und Wissen bis hin zu lebensstandarderhaltenden Alterseinkommen.

Die beschriebene Vermögensverteilung ist auch vor dem Hintergrund zunehmend wichtiger werdender privater Altersvorsorge ein verteilungspolitischer Skandal. Wer keine Spielräume zur privaten Altersvorsorge hat, wer kein Vermögen während seiner Lebens-Erwerbsarbeitszeit aufbauen kann, gerät im Alter schneller in die Gefahr, unter Altersarmut leiden zu müssen. Wenn Zwei Drittel der Deutschen über 17 Jahren über kein bzw. kaum Vermögen verfügen, ist jeder Aufruf zur privaten Altersvorsorge ein sozialpolitischer Drahtseilakt.

Im Gegensatz zu den sinkenden Reallöhnen, der ungerechten Verteilung von Vermögen und dem nach wie vor unterschiedlichen Tarifniveaus zwischen Ost- und Westdeutschland sind die Gewinne der Unternehmen und die privaten Vermögenseinkommen in rasantem Tempo gestiegen.

Gesamtwirtschaftlich betrachtet sind die Brutto-Unternehmens- und Vermögenseinkommen seit Anfang dieses Jahrzehnts (2000 – 2007) um 42,7 Prozent gestiegen, während die Brutto-Arbeitnehmerentgelte nur um 10,8 Prozent angewachsen sind.

Die Brutto-Unternehmensgewinne der Kapitalgesellschaften sind zwischen dem Jahr 2000 und dem Jahr 2006 mit durchschnittlich 7,5 Prozent pro Jahr gewachsen. Auch die Nettogewinne der Kapitalgesellschaften sind, bedingt auch durch die einseitige Steuerentlastung der Unternehmen weiter gestiegen.

Die OECD hat für Deutschland die niedrigste effektive Steuerbelastung für Kapitalgesellschaften in allen OECD-Ländern nachgewiesen.

Mit Einschränkung derjenigen Klein- und Einzelunternehmern, die stark unter der chronischen Nachfrageschwäche im Inland leiden, geht es den deutschen Unternehmen, auch denen des Mittelstandes, seit vielen Jahren in Folge ausgezeichnet.

Aus all den aufgeführten verteilungspolitischen Ungleichgewichten leiten sich folgende gewerkschaftliche Forderungen für eine wirtschaftspolitisch vernünftige und gerechtere Verteilungspolitik in Deutschland ab:

- **Die Umverteilung der gesamtwirtschaftlich erzielten Einkommen zu Lasten der abhängig Beschäftigten, aber auch der Arbeitslosen und Sozialleistungsempfänger muss beendet werden.**
- **Fallende Reallöhne sind kein Stimulus für den Konsum. Daher sind Lohnerhöhungen dringend erforderlich, um der Binnenkonjunktur eine sich selbst tragende und nachhaltige Dynamik zu verleihen. Der DGB unterstützt deswegen eine Tariflohnpolitik, die mindestens den Spielraum aus Produktivitätssteigerung und Preisentwicklung ausschöpfen will.**
- **Deutschland hat kein Arbeitskostenproblem. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft hat sich fortlaufend verbessert. Der von Deutschland ausgehende Lohnkostensenkungswettlauf zwischen den Euro-Ländern muss beendet werden. Er führt auf Dauer zu einer deflationären Entwicklung und gefährdet die wirtschaftliche Stabilität der Europäischen Union!**
- **Deutschland braucht dort, wo tarifliche Regelungen und Regelungen über die Ausweitung des Entsendegesetzes nicht greifen, den gesetzlichen Mindestlohn in Höhe von mindestens 7,50 Euro pro Stunde. Löhne unterhalb von 7,50 Euro sind nicht existenzsichernd und bedeuten vorprogrammierte Altersarmut.**
- **Das Mindestarbeitsbedingengesetz (MiAG) sollte weitergehend verändert werden. Der DGB hält es für nicht sachgerecht, dass nach dem Entwurf des MIAG ein Hauptausschuss über die Frage entscheiden soll, ob Mindestlöhne in einer Branche notwendig sind, der weder mit aktiven Arbeitgeber- noch Gewerkschaftsvertretern besetzt werden darf. Die aktuellen wirtschaftlichen und sozialen Kenntnisse der Sozialpartner dürfen hier nicht fehlen. Schließlich wird die Festlegung von Mindestlöhnen über das MiAG nur dann akzeptable Lohnhöhen aufweisen können, wenn flankierend ein allgemeiner gesetzlicher Mindestlohn eine untere Grenze bereits festlegt, auf deren Basis Löhne nach dem MiAG aufbauen können.**
- **Der Rentenversicherung wird durch niedrige Löhne Geld entzogen. Auch vor diesem Hintergrund ist ein gesetzlicher Mindestlohn sinnvoll.**
- **Notwendig ist vor allem aber auch der Erhalt der umlagefinanzierten gesetzlichen, solidarischen Altersrente, um zu verhindern, dass im großen Umfang Altersarmut auftritt.**

- Die Gewinn- und Vermögenseinkommen werden nach wie vor steuerlich deutlich besser gestellt als die Einkünfte aus abhängiger Beschäftigung. Deswegen fordert der DGB eine Steuerpolitik, die die Spitzeneinkommensbezieher – und das sind nicht nur die Manager der großen Kapitalgesellschaften – stärker in Anspruch nimmt. Wie die andauernden hohen Unternehmensgewinne zeigen, war auch eine grundlegende Entlastung der Unternehmen durch Senkung der Steuersätze nicht erforderlich. Die deutschen Unternehmen sind im internationalen Vergleich auf breiter Front gut aufgestellt. Wenn Vertreter der Wirtschaft sagen, dass die derzeit steigenden Energiepreise oder der Anstieg des Euro von den Unternehmen gut verkraftet werden können, würden sie auch an einer höheren Besteuerung nicht zugrunde gehen.
- Ebenso wenig gibt es keine stichhaltigen Beweise für die These, dass die deutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb mit sog. Niedrigsteuerrändern nicht mithalten kann. Wie vielmehr Zahlen der OECD und der EU zeigen, fällt die effektive Steuerbelastung der deutschen Unternehmen im Vergleich zu den Wettbewerbsländern verhältnismäßig gering aus. Trotzdem haben sich die Gewerkschaften in der Vergangenheit nicht generell gegen nominelle Steuersatzsenkungen ausgesprochen. Sie haben aber stets verlangt, dass diese Entlastungen dann durch eine konsequente Verbreiterung der Bemessungsgrundlage sprich Abbau von Steuervergünstigungen jedweder Art selbst getragen werden müssen. Diesem vernünftigen Grundsatz ist die Bundesregierung jedoch nicht gefolgt. Stattdessen ist sie bei der Unternehmensteuerreform bereit, dauerhaft auf einen Steuerausfall von bis zu 10 Mrd. Euro jährlich zu verzichten.
- Der DGB fordert des Weiteren die Reaktivierung der bis 1996 von allen Regierungen gleich welcher parteipolitischen Couleur erhobenen Vermögensteuer. Es kann nicht angehen, dass die einzigen Vermögensteuerzahler in Deutschland die Hartz IV-Empfänger sind, die erst dann staatliche Unterstützung bekommen, wenn sie zuvor große Teile ihres privaten Vermögens aufgebraucht haben.
- Der DGB findet es auch mehr als nur befremdlich, dass bei der Erbschaftsteuer die jahrelange Unterbewertung von Immobilien- und Betriebsvermögen, die vom Bundesverfassungsgericht wie zu erwarten als verfassungswidrig deklariert worden ist, für die bisher Begünstigten bei der Erbschaftsteuerreform die Folge haben soll, dass sie ab 2009 noch stärker begünstigt werden. Auch hier verzichtet der Staat, wie bei der Vermögensteuer, auf etliche Milliarden Euro Steuereinnahmen, die den Betroffenen nicht wehtun, die aber für die Bestreitung wichtiger öffentlicher Aufgaben, wie z. B. die Verbesserung der Bildungssituation und der öffentlichen Verkehrsinfrastruktur bitter notwendig sind.

- Die Neuregelung bei der Pendlerpauschale, die Fahrten zwischen Wohn- und Arbeitsort erst ab dem 21. Kilometer als Werbungskosten abzugsfähig macht, belastet die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mit jährlich rund 3 Mrd. Euro. Die Bundesregierung sollte nicht bis zur endgültigen Klärung der Verfassungskonformität der veränderten Pendlerpauschale vor dem Bundesverfassungsgericht in 2008 warten, sondern die unsoziale und einseitige Belastung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer durch die sofortige Rückkehr zur alten Regelung bei der Pendlerpauschale beenden.
- Die Höhe der Vorstandsvergütungen in den großen Unternehmen ist verteilungspolitisch nicht zu rechtfertigen und gefährdet den Zusammenhalt in unserer Gesellschaft. Die variablen Vergütungsbestandteile sollen deshalb nicht den Großteil des Gesamtgehältes ausmachen. Auch ist die Begrenzung und Kontrolle wirtschaftlicher Macht notwendiger denn je.

Schaubild 2: Mindestlohn und Managergehälter



Die Wirtschaft ist besorgt!

ZEICHNUNG: STUTTMANN

Nicht alle wollen mehr Verteilungsgerechtigkeit ...

Es ist Zeit für eine wirtschaftspolitische und das heißt auch lohn- und verteilungspolitische Wende! Kräftige Tarifloohnerhöhungen können ein erster Schritt zu einer Trendumkehr zu mehr Verteilungsgerechtigkeit sein. Die ersten Ergebnisse in der Stahlindustrie (5,2 Prozent Tariflohnsteigerungen) geben Anlass zur Hoffnung, dass die Tarifrunde 2008 ihren Beitrag zu einer Trendumkehr leisten kann.

Die Gewerkschaften werden auch in Zukunft weiter versuchen, mit Hilfe kräftiger Tariflohnpolitik dafür zu sorgen, dass der Vermögensaufbau auch bei den Arbeitnehmern ankommt. Die Erfahrung über

Jahrzehnte Tarifpolitik hat allerdings auch gezeigt, dass eine grundsätzliche andere Einkommens- und Vermögensverteilung gegenüber den klassisch Reichen und zu Lasten des Kapitals kaum möglich war. Dennoch: Zukünftige Lohnsteigerungen sollten mindestens einen Inflationsausgleich und den Produktivitätsanstieg berücksichtigen. Eine zusätzliche Umverteilungskomponente ist darüber hinaus in besonders prosperierenden Wirtschaftszweigen denkbar. Mitarbeiterbeteiligungsmodelle können eine Ergänzung sein. Sie dürfen kräftige Tariflohnsteigerungen jedoch nicht ersetzen, sondern sind als zusätzliche Komponente denkbar. Insgesamt bleibt es dabei, dass große Vermögen stärker zur Finanzierung gesamtgesellschaftlicher Aufgaben herangezogen werden müssen.

Durch verschärfte Ungleichheiten steht der Zusammenhalt unserer Gesellschaft auf dem Spiel. Eine zunehmende Spaltung unserer Gesellschaft in Reiche und Arme, Beschäftigte und Arbeitslose sowie Gesunde und Kranke darf sich Deutschland als sozialer Rechtsstaat nicht leisten. Der soziale Zusammenhalt der Bundesrepublik muss bewahrt werden: Eine Gesellschaft, in der alle Bundesbürger 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.

8 Literaturverzeichnis

DGB-Stellungnahme zum Entwurf eines Unternehmensteuerreformgesetzes 2008 vom 25. April 2007, in: Wipo-Schnelldienst Nr. 5/2007.

Grabka, Markus und Frick, Joachim: Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen, in DIW Berlin Wochenbericht, Nr. 45 vom 7. November 2007.

Horn, Gustav u.a.: Preiswerte Arbeit in Deutschland. Auswertung der aktuellen Eurostat Arbeitskostenstatistik. In: IMK Report Nr. 22; September 2007.

OECD revenue statistics 2007. Special Feature; The Balance Between Direct and Indirect Taxes. 1965–2006.

Statistisches Bundesamt 2008: Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 15.01.2008 in Frankfurt am Main.

Statistisches Bundesamt 2008: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Inlandsproduktberechnung. Erste Jahresergebnisse. Fachserie 18, Reihe 1.1. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt 2008: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Inlandsproduktberechnung. Detaillierte Jahresergebnisse; Stand: August 2007. Fachserie 18, Reihe 1.4. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt 2007: Statistisches Jahrbuch 2007. Kapitel 21 Verdienste und Arbeitskosten. Wiesbaden.

Schäfer, Claus 2006: Erste Reue über Verteilungssünden? – Zur Einkommensentwicklung 2006. WSI in der Hans Böckler Stiftung.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) 2008: Informationen zur Tarifpolitik: Tarifpolitischer Jahresbericht 2007. Düsseldorf.

Aktuelle Ausgaben aus den Jahren 2005 bis 2007 zu folgenden Themen

- 02/05 Überlegungen und Forderungen zur Weiterentwicklung der Steuerpolitik in der neuen Legislaturperiode
- 03/05 Strukturreformen als Wachstumsmotor? Ein Vergleich zwischen Deutschland und Schweden
- 04/05 Verteilungsbericht 2005 Umverteilung nach oben verschärft Stagnation und Massenarbeitslosigkeit
- 01/06 Dritte Stellungnahme des Deutschen Gewerkschaftsbundes zur Reform der Europäischen Strukturförderung in der Förderperiode 2007 – 2013
- 02/06 Das ABC von 43 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2006
- 03/06 DGB-Positionspapier verkehr macht arbeit
- 01/07 Das ABC von 44 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2007
- 02/07 Verteilungsbericht 2007 Kräftige Lohnerhöhungen – Wirtschaftsgebot des Jahres!
- 03/07 Reform der Erbschaft- und Schenkungsteuer muss Steueraufkommen deutlich erhöhen
- 04/07 Dokumentation des Workshops „Nachhaltige Stadtentwicklung“ am 18. Juni 2007

Bestellung von Broschüren und Materialien des DGB bitte über das DGB-Online-Bestellsystem:

Link: <https://www.dgb-bestellservice.de>

Schriftliche Bestellungen NUR für Besteller/Bestellerinnen ohne Zugang zum Internet:

Telefax: 030 - 81 45 93 99