

Reallöhne 2000–2010: Ein Jahrzehnt ohne Zuwachs

korrigierte Version



BERICHT von Karl Brenke und Markus M. Grabka

Schwache Lohnentwicklung im letzten Jahrzehnt 3

BERICHT von Alexander Kritikos

Gründungszuschuss:
Ein erfolgreiches Instrument steht zur Disposition 16

INTERVIEW mit Alexander Kritikos

»Die Rechnung des Gesetzgebers geht nicht auf« 22

BERICHT von Felix Groba und Claudia Kemfert

Erneuerbare Energien:
Deutschland baut Technologie-Exporte aus 23

AM AKTUELLEN RAND Kommentar von Gert G. Wagner

Nicht nur Griechenland, auch die deutsche
Wirtschaftspolitik steht vor einer Wende 32



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e. V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
78. Jahrgang
9. November 2011

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Dr. Ferdinand Fichtner
PD Dr. Joachim R. Frick
Prof. Dr. Martin Gornig
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Karsten Neuhoff, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Georg Weizsäcker, Ph.D.

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Sabine Fiedler

Redaktion

Renate Bogdanovic
PD Dr. Elke Holst
Dr. Wolf-Peter Schill

Lektorat

Hendrik Hagedorn
Prof. Dr. Martin Gornig
Dr. Dietmar Edler

Textdokumentation

Lana Stille

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805 - 19 88 88, 14 Cent./min.
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Stabsabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.



Jede Woche liefert der Wochenbericht einen unabhängigen Blick auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und der Welt. Der Wochenbericht richtet sich an Führungskräfte in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – mit Informationen und Analysen aus erster Hand.

Wenn Sie sich für ein Abonnement interessieren, können Sie zwischen den folgenden Optionen wählen:

Jahresabo zum Vorzugspreis: Der Wochenbericht zum Preis von 179,90 Euro im Jahr (inkl. MwSt. und Versand), gegenüber dem Einzelpreis von 7 Euro sparen Sie damit mehr als 40 Prozent.

Studenten-Abo: Studenten können den Wochenbericht bereits zum Preis von 49,90 Euro im Jahr abonnieren.

Probe-Abo: Sie möchten den Wochenbericht erst kennenlernen? Dann testen Sie sechs Hefte für nur 14,90 Euro.

Bestellungen richten Sie bitte an den

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
Tel. (01805) 9 88 88, 14 Cent./min.
leserservice@diw.de

Weitere Fragen?

DIW Kundenservice:
Telefon (030) 89789-245
kundenservice@diw.de

Abbestellungen von Abonnements
spätestens sechs Wochen vor Jahresende

RÜCKBLLENDE: IM WOCHENBERICHT VOR 50 JAHREN

Betrachtungen zur Größenordnung der deutschen Entwicklungshilfe

Folgt man der Abgrenzung des OECD-Schemas, so hat die Bundesrepublik Deutschland im gesamten betrachteten Zeitraum, also seit 1956, die häufig genannte Richtgröße der Entwicklungshilfe von 1 vH des Bruttoinlandsprodukts erbracht. Legt man strengere Maßstäbe an, schließt also die bereits erwähnten Exportkredite aus, so gilt dieses Urteil nur für das Jahr 1959. Wenn also die Entwicklungshilfeleistungen (ohne Exportkredite) in der Zukunft jährlich durchweg auf etwa 1 vH des Bruttoinlandsprodukts gesteigert werden sollen, so wird die Bundesrepublik – bei gleichbleibenden Leistungen aus dem ERP-Vermögen und bei verstärkter Inanspruchnahme des Kapitalmarktes durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau – nicht umhin kommen, auch die für die Förderung der Entwicklungsländer im Haushalt vorgesehenen Beträge zu erhöhen. Dies gilt insbesondere für die Zeit nach der Herausgabe der Industrieanleihe. Eine entsprechende Aufstockung der Haushaltsmittel würde ohne nennenswerte Schwierigkeiten erfolgen können, wenn das starke Wirtschaftswachstum der letzten Jahre mit seinen günstigen Auswirkungen auf Lieferfähigkeit und Finanzkraft der Bundesrepublik aufrechterhalten werden kann.

Bei der Vergabe der Mittel wäre es zweckmäßig, künftig mehr Gewicht auf die technische Hilfe zu legen. Die Vermittlung technischen Wissens, namentlich auch die Unterstützung der Länder bei der Aufstellung von Entwicklungsplänen, ist notwendig, um die Kapitalhilfe für die Entwicklungsländer auch zu einem wirtschaftlichen Erfolg werden zu lassen. Die großen Zeitspannen, die zwischen globaler Kreditzusage und dem Abschluß der projektgebundenen Kreditverträge liegen, lassen vermuten, daß eine aktive Mithilfe bei der Planaufstellung diese beschleunigen und schließlich den Erfolg der für die Finanzierung einzelner Projekte bereitgestellten Mittel – die allerdings dann um den Betrag der technischen Hilfe verringert wären – wesentlich erhöhen würde. Von den Entwicklungsländern muß dabei erwartet werden, daß sie sich bei dieser möglichen Rationalisierung ihrer Entwicklungspläne helfen lassen und daß sie nicht jeden Einfluß auf ihre Entwicklungsplanung als politische Einmischung abweisen.

aus dem Wochenbericht Nr. 45 vom 10. November 1961

Schwache Lohnentwicklung im letzten Jahrzehnt

Von Karl Brenke und Markus M. Grabka

In der letzten Dekade haben die Bruttostundenlöhne lediglich stagniert. Betroffen waren nicht nur einzelne Gruppen von Arbeitnehmern, vielmehr war die Lohnentwicklung übergreifend schwach. Das gilt sowohl hinsichtlich der Entgelte für Männer als auch der für Frauen, für Vollzeit- wie für Teilzeitbeschäftigte, und sowohl für einfache Arbeit als auch für Tätigkeiten, für deren Ausübung ein Studium erforderlich ist. Auch die Verschiebung der Tätigkeitsstruktur hin zu immer mehr anspruchsvollen Aufgaben hat der Lohnentwicklung keinen Schub gegeben. Eine Ausbreitung des Niedriglohnssektors kann an dieser Entwicklung nicht schuld sein: Seit 2006 ist seine Bedeutung nicht mehr gewachsen

Mit Blick auf die Stunden- und Monatslöhne waren in der ersten Hälfte des letzten Jahrzehnts noch die Bezieher geringer Entgelte die eindeutigen Verlierer. In den letzten fünf Jahren blieben auch die Empfänger mittlerer und höherer Entgelte mit ihren Gehaltssteigerungen hinter der Teuerung zurück. Die in Deutschland stark auf die Bezieher niedriger Entgelte fixierte Lohndebatte ist daher zu einseitig ausgerichtet, da sie ausblendet, dass die Entgelte der Arbeitnehmer allgemein hinter dem Anstieg der Wirtschaftsleistung zurückblieben.

Im Folgenden wird die Lohnentwicklung der letzten Dekade in Deutschland umrissen und dabei der Frage nachgegangen, ob und in welcher Weise Veränderungen in der Beschäftigungsstruktur die Entwicklung beeinflusst haben. Dabei wird auch ein Blick auf den Niedriglohnssektor geworfen. Er ist vor einigen Jahren ins Interesse der Öffentlichkeit gerückt, da sein Anteil an der gesamten Beschäftigung an Bedeutung gewonnen hat und auch deshalb die Schere bei der Entlohnung insgesamt auseinander gegangen ist.¹

Löhne lassen sich in vielerlei Hinsicht unterscheiden. So kann nach Jahres-, Monats- oder Stundenlöhnen differenziert werden, also nach der Vergütung gemäß der Dauer der erbrachten Arbeitsleistung. Die Löhne lassen sich auch nach Brutto- oder Nettolöhnen gliedern, also danach, was die Arbeitnehmer vor oder nach Abzug von Steuern und Sozialleistungen erhalten.² Zudem können die Löhne wie viele andere volkswirtschaftliche Größen um die Kaufkraftverluste bereinigt werden.

Für die folgende Untersuchung wurden im Wesentlichen die Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP), die von TNS Infratest erhoben wurden, herangezogen. Bei dieser regelmäßigen Haushaltsumfrage³ werden unter anderem die Monatserwerbseinkommen – brutto wie netto – erfragt sowie die üblicherweise geleistete Wochenarbeitszeit. Aus der Arbeitszeit und

1 Kalina, T., Weinkopf, C.: Niedriglohnbeschäftigung 2008: Stagnation auf hohem Niveau – Lohnspektrum frant nach unten aus. IAQ-Report Nr. 6/2010 sowie Kalina, T., Weinkopf, C.: Weitere Zunahme der Niedriglohnbeschäftigung: 2006 bereits rund 6,5 Millionen Beschäftigte betroffen. IAQ-Report Nr. 1/2008.

2 Neben den Brutto- und den Nettolöhnen könnten bei einer solchen Aufgliederung auch noch die sogenannten Arbeitsentgelte berücksichtigt werden, die auch die Abgaben der Arbeitgeber an die Sozialversicherung enthalten.

3 Wagner, G. G., Göbel, J., Krause, P., Pischner, R., Sieber, I.: Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP): Multidisziplinäres Haushaltspanel und Kohortenstudie für Deutschland – Eine Einführung (für neue Datennutzer) mit einem Ausblick (für erfahrene Anwender). AStA Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv Nr. 2/2008.

Kasten

Annahmen bei der Einkommensmessung

Die in diesem Bericht verwendeten Angaben der Befragten zu ihren monatlich bezogenen Brutto- bzw. Nettoerwerbseinkommen enthalten keine Sonderzahlungen wie ein 13. oder 14. Monatsgehalt, Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld oder Ähnliches. Eventuelle Überstundenzuschläge sollen aber von den Befragten angegeben werden. Der Sold von Wehr- oder Zivildienstleistenden zählt hier nicht zu den Erwerbseinkommen. Nebenerwerbseinkünfte von Personen, die gemäß Selbstauskunft nicht erwerbstätig sind, werden hier ebenfalls nicht in dem verwendeten Einkommenskonzept berücksichtigt. Ausgeschlossen wurden auch Personen mit einem Erwerbseinkommen von null. Das ausgewiesene Bruttoeinkommen ist das Arbeitnehmerbrutto, arbeitgeberseitige Lohnbestandteile wie der Beitrag zur gesetzlichen Unfallversicherung, der allein vom Arbeitgeber zu tragen ist, bleiben hier unberücksichtigt.

Ein Standardproblem in allen Bevölkerungsumfragen sind fehlende Angaben einzelner befragter Personen, insbesondere bei als sensitiv empfundenen Fragen wie solchen nach dem Einkommen. Dabei ist häufig eine Selektion festzustellen, wonach insbesondere Personen mit über- bzw. unterdurchschnittlichen Einkommen die Angabe verweigern. In den hier analysierten Daten des SOEP werden fehlende Antwortangaben im Rahmen aufwendiger, quer- und längsschnittbasierter Imputationsverfahren ersetzt.¹ Dabei werden mit jeder neuen Datenerhebung immer alle fehlenden Werte auch rückwirkend neu imputiert, was zu leichten Veränderungen gegenüber früheren Auswertungen führen kann.

¹ Vgl. Frick, J.R., Grabka, M.M. (2005): Item Non-response on Income Questions in Panel Surveys: Incidence, Imputation and the Impact on Inequality and Mobility. Allgemeines Statistisches Archiv, 89 (1), 49–61.

den Erwerbseinkommen der Arbeitnehmer⁴ werden die Stundenlöhne⁵ errechnet, und anhand des amtlichen Verbraucherpreisindex kann eine Kaufkraftbereinigung vorgenommen werden. Die hier verwendete Definition

⁴ Nicht einbezogen werden dabei die Auszubildenden, weil es sich bei den Ausbildungsvergütungen nicht um Löhne im eigentlichen Sinn handelt. Aus dem selben Grund ausgeschlossen werden auch die Personen, die an Beschäftigungsmaßnahmen der Arbeitsagenturen (ABM-Kräfte, „Ein-Euro-Jobber“) teilnehmen.

⁵ Als Stundenlohn gilt hier der Monatslohn dividiert durch die mit 4,2 multiplizierte übliche Wochenarbeitszeit.

und die Methode zur Ermittlung der Löhne unterscheiden sich von den Verfahren der amtlichen Statistik. In deren Erhebungen werden nur die bezahlten Arbeitsstunden⁶ erfasst, unentgeltliche Mehrarbeit, die einen nicht geringen Teil des gesamten Arbeitsvolumens⁷ ausmacht, bleibt außen vor. Anders als bei den hier verwendeten SOEP-Daten sind in den amtlichen Lohnstatistiken die im Jahresverlauf anfallenden unregelmäßigen Sonderzahlungen (wie Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld, Prämien, tarifliche Einmalzahlungen) enthalten (Kasten).⁸ Wegen dieser methodischen Unterschiede sind die in dieser Analyse ausgewiesenen Löhne deutlich geringer als die in der amtlichen Statistik ausgewiesenen. Weil es hier aber vor allem um Entwicklungen und um Strukturen geht, ist das Lohnniveau kaum von Belang. Es wird bei dieser Untersuchung nur verwendet, um Unterschiede bei der Entlohnung zwischen einzelnen Gruppen von Arbeitnehmern aufzuzeigen, bei denen die Löhne nach dem selben Verfahren ermittelt wurden. Als Untersuchungszeitraum werden die Jahre von 2000 bis 2010 herangezogen; am Anfang wie am Ende stehen jeweils Jahre einer konjunkturellen Aufschwungphase.

Weitgehende Stagnation der Löhne im letzten Jahrzehnt

Über den gesamten Zeitraum gesehen haben die um die Teuerung bereinigten Stundenlöhne lediglich in etwa stagniert. Die Bruttolöhne sanken etwas, die Nettolöhne stiegen marginal. Ähnliches zeigt sich hinsichtlich der durchschnittlichen und der mittleren Entgelte (Abbildung 1). Bei den Durchschnittslöhnen wird die gesamte Lohnsumme durch die Zahl aller geleisteten Arbeitsstunden dividiert. Die mittleren Löhne sind der Wert, der die Arbeitnehmer in zwei gleichgroße Gruppen teilt – die eine Hälfte bekommt weniger, die andere mehr als den mittleren Lohn. Das Niveau des Durchschnittslohns ist höher als das des mittleren Lohns, weil unter den Beziehern besserer Entgelte die Lohnunter-

⁶ Vgl. für die laufende Erfassung der Löhne per Umfrage: Statistisches Bundesamt: Verdienste und Arbeitskosten. Arbeitnehmerverdienste. Fachserie 16, Reihe 2.1. Auch im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird unbezahlte Mehrarbeit ausgeklammert, www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/abisz/Arbeitszeit_Arbeitsvolumen,templateId=renderPrint.psmf.

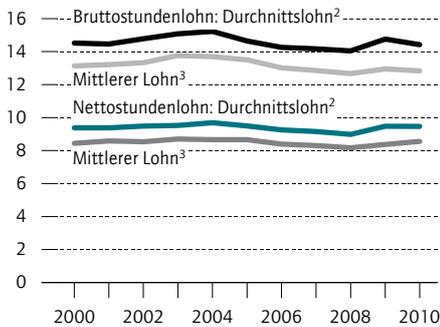
⁷ Anger, S.: Zur Vergütung von Überstunden in Deutschland: unbezahlte Mehrarbeit auf dem Vormarsch. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 15–16/2006.

⁸ Im Rahmen des SOEP werden solche Sonderzahlungen ebenfalls erfasst; verfügbar sind sie aber nur auf Jahresbasis. Da keine Angaben für die Jahresarbeitszeiten vorliegen, lassen sie sich nicht zur Ermittlung von Stundenlöhnen verwenden.

Abbildung 1

Kaufkraftbereinigte Brutto- und Nettostundenlöhne¹

In Euro (in Preisen von 2005)



1 Ohne Entgelte von Auszubildenden und Teilnehmern an arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

2 Mittelwert.

3 Median.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

schiede eher größer sind als unter den Arbeitnehmern mit niedrigen Löhnen.⁹

Recht gering waren in der letzten Dekade auch die Schwankungen im Zeitverlauf. In den ersten Jahren sind die realen Löhne etwas gewachsen, ab 2003/2004 sanken sie leicht, und erst kurz vor der Finanzkrise zogen sie an, um dann gleich wieder zu schrumpfen. Besonders gering fielen wegen der Ausgleichswirkungen von Steuern und Sozialabgaben die Schwankungen bei den Nettolöhnen aus. Aufgrund der unterschiedlichen Berechnungsmethoden waren die Abweichungen vom Trend bei den mittleren Löhnen kleiner als bei den durchschnittlichen Entgelten.¹⁰

Die schwache Lohnentwicklung kann verschiedene Gründe haben. Als eine Ursache kommt eine Veränderung in der Struktur der abhängigen Beschäftigung in Frage. So könnten von Verschiebungen etwa in der Tä-

tigkeitsstruktur oder in der Sektorstruktur sowie von der Ausbreitung des Niedriglohnsektors dämpfende Effekte auf die gesamtwirtschaftliche Lohnentwicklung ausgegangen sein, obwohl bei einem großen Teil der Arbeitsplätze die jeweiligen Löhne merklich gestiegen sind. Der zweite mögliche Grund wäre, dass sich die Löhne flächendeckend – also im Wesentlichen bei allen Beschäftigungsverhältnissen – ungünstig für die Arbeitnehmer entwickelt haben.

Qualifikationsanforderungen sind gestiegen, aber nicht die Löhne für qualifizierte Arbeit

Die Ansprüche an die formale Ausbildung der Arbeitnehmer, die für die Ausübung der auf dem Arbeitsmarkt angebotenen Tätigkeiten benötigt werden, haben im letzten Jahrzehnt zugenommen.¹¹ Einfache Arbeit hat an Relevanz verloren, und Tätigkeiten, die eine Hochschulausbildung erfordern, sind wichtiger geworden (Abbildung 2). Das gilt für die Zahl der Arbeitsplätze, und in noch stärkerem Ausmaß für das Arbeitsvolumen. Der weitaus größte Teil der in Deutschland erbrachten Arbeit setzt indes weiterhin eine betriebliche Berufsausbildung voraus; die Bedeutung entsprechender Tätigkeiten ist – bei gewissen Schwankungen – im letzten Jahrzehnt gleich geblieben.

Die Löhne haben sich bei einfachen Jobs, bei Tätigkeiten für deren Ausübung eine betriebliche Ausbildung nötig ist und auch bei hochqualifizierter Arbeit nahezu identisch entwickelt (Abbildung 3). Lediglich die Entgelte für einfache Arbeit fielen in der Mitte des letzten Jahrzehnts zeitweise etwas stärker zurück.

Löhne von Männern und Frauen entwickelten sich parallel

Eine deutliche Strukturveränderung zeigt sich ebenfalls hinsichtlich der Verteilung der abhängigen Erwerbsarbeit auf die Geschlechter. So stellen die Frauen einen stetig wachsenden Anteil an den Arbeitnehmern, und entsprechend ist auch der Anteil des Arbeitsvolumens, der auf die Frauen entfällt, gewachsen (Abbildung 4). Bei den geleisteten Arbeitsstunden hinken die Frauen

9 Dabei kann eine Rolle spielen, dass das Lohnniveau nach unten hin begrenzt ist, – nach oben aber nicht. Gar keinen Lohn dürfte für eine abhängige Beschäftigung niemand beziehen – es sei denn, dass es sich um Lohnbetrug handelt oder ein Unternehmen sich in einer akuten Finanzkrise befindet, so dass Löhne vorübergehend nicht gezahlt werden. Und bei nur sehr geringen Löhnen dürfte der Strafbestand des Lohnwuchers vorliegen. Zum anderen Ende hin ist dagegen die Höhe der Löhne unbegrenzt.

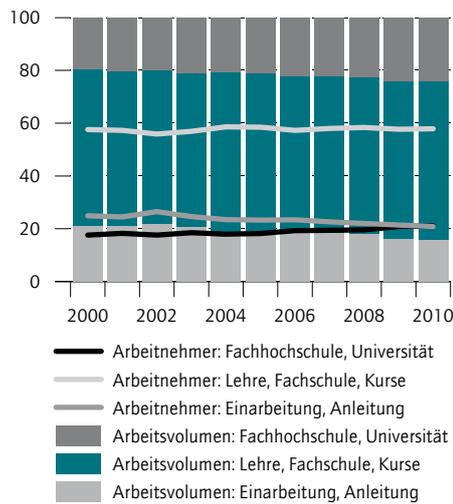
10 Bei Analysen, die sich auf Stichprobendaten wie beim SOEP stützen, bietet sich – soweit möglich und sinnvoll – die Verwendung der mittleren Löhne an, weil einzelne extreme Fälle das Gesamtergebnis somit kaum beeinflussen.

11 Hier werden die Angaben der Befragten darüber genutzt, welche Ausbildungsvoraussetzungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit erforderlich sind. Üblicherweise wird indes als Indikator für die qualifikatorischen Anforderungen in der Arbeitswelt die Berufsausbildung der Beschäftigten verwendet (vgl. etwa Kalina, Weinkopf 2008). Dieser Indikator ist allerdings unscharf. So wird beispielsweise bei einer als Verkaufshilfe arbeitenden Friseurin unterstellt, dass die Ausübung ihrer Tätigkeit eine abgeschlossene Lehre voraussetzt oder dass ein Studienabbrecher, der sich autodidaktisch Programmierkenntnisse angeeignet hat, für die Ausübung seines IT-Jobs keine Ausbildung benötigt.

Abbildung 2

Struktur der Arbeitnehmer und der geleisteten Arbeitsstunden nach den Anforderungen an die Qualifikation¹

Anteile in Prozent



¹ Ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

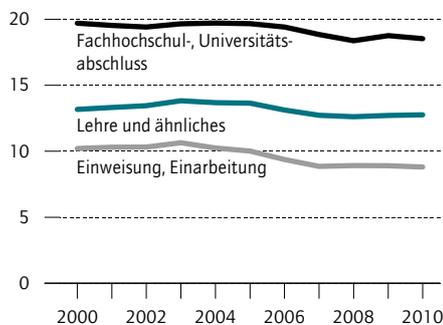
Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Abbildung 3

Kaufkraftbereinigte Bruttostundenlöhne nach den Anforderungen an die Qualifikation¹

In Euro (in Preisen von 2005)



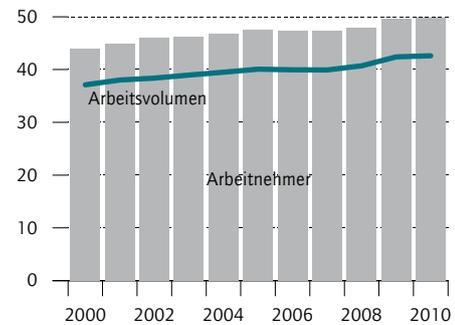
¹ Mittlerer Lohn (Median), ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Abbildung 4

Anteil der Frauen an der abhängigen Beschäftigung
Anteile¹ in Prozent



¹ Ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

aber noch deutlich hinterher, weil sie viel häufiger als Männer Teilzeitstellen haben.¹²

Die Löhne von Männern und Frauen entwickelten sich weitgehend parallel. Bei den Frauen haben die Entgelte im Zeitverlauf etwas weniger als bei den Männern geschwankt, was wohl auch darauf zurückzuführen ist, dass Frauen traditionell in geringem Maß in Branchen wie der Industrie oder der Bauwirtschaft zu finden sind, die auf Konjunkturfälle vergleichsweise stark reagieren. In solchen Branchen verläuft auch die Lohnentwicklung eher zyklisch. Auffallend ist, dass die Löhne der Frauen deutlich – um ein Fünftel – niedriger sind als die der Männer, und dass der Lohnabstand im letzten Jahrzehnt konstant geblieben ist (Abbildung 5).

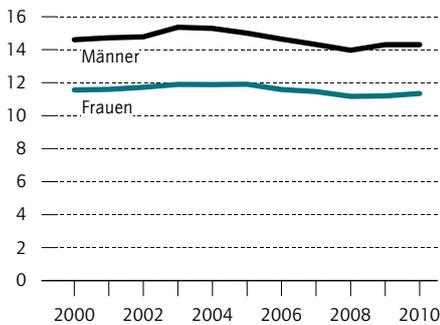
Für sich genommen sollte die vermehrte Beschäftigung von Frauen keinen Einfluss auf die Lohnentwicklung haben. Wenn es Unterschiede in der Entlohnung zwischen den Geschlechtern gäbe, sollten sie ausschließlich darauf zurückzuführen sein, dass Frauen im Schnitt weniger anspruchsvolle Arbeiten als Männer ausüben. Das ist auch der Fall – allerdings hat sich die Beschäftigungsstruktur der Frauen der der Männer angenähert. Das gilt insbesondere für Tätigkeiten, die ein Studium voraussetzen. Es ist aber noch ein weiterer Faktor im Spiel, denn bei formal ähnlichen beruflichen Qualifikationen, die für die Ausübung der Jobs nötig sind, kommen die Frauen auf deutlich geringere Entgelte (Ta-

¹² Vgl. u. a. Brenke, K.: Anhaltender Strukturwandel zur Teilzeitbeschäftigung. Wochenbericht des DIW Nr. 42/2011.

Abbildung 5

Kaufkraftbereinigte Bruttostundenlöhne¹ von Frauen und Männern

In Euro (in Preisen von 2005)



¹ Mittlerer Lohn (Median), ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

belle 1). Besonders groß sind die Verdienstunterschiede zwischen den Geschlechtern bei einfacher Arbeit sowie bei Tätigkeiten, die einen Hochschulabschluss erfordern. Für diese Diskrepanz kann es verschiedene Gründe geben. Es können Unterschiede in der Berufserfahrung eine Rolle spielen oder die Unterbrechung beruflicher Karrieren, die gerade bei Frauen aufgrund der Kinderbetreuung häufig ist. Hinzu kommt wohl auch, dass Tätigkeiten, die besonders häufig von Frauen ausgeübt werden, generell schlechter vergütet werden als typische Männerberufe, obwohl die beruflichen Ausbildungsabschlüsse formal gleichwertig sind.¹³

Sowohl bei Vollzeit- als auch bei Teilzeitbeschäftigten nur bescheidene Lohnentwicklungen

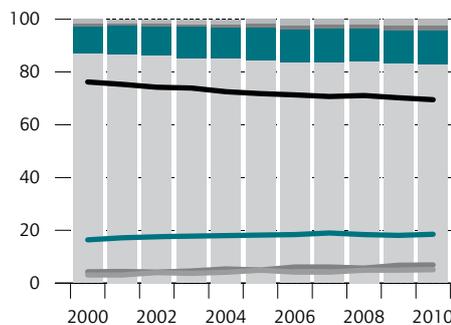
Einen weiteren Wandel bei der Beschäftigung gibt es hinsichtlich der vertraglich vereinbarten Arbeitszeiten: Verkürzte Arbeitszeiten gewinnen gegenüber der Vollzeittätigkeit mehr und mehr an Bedeutung (Abbildung 6). Dabei wächst die Zahl von Rentnern, Schülern, Studenten und Arbeitslosen in überdurchschnittlichem Maß, die einen Teilzeitjob – auch in Form einer geringfügigen Beschäftigung – haben.

¹³ Busch, A., Holst, E. (2008): Verdienstdifferenzen zwischen Frauen und Männern nur teilweise durch Strukturmerkmale zu erklären. Wochenbericht des DIW Berlin, 75 (15), 184-190.

Abbildung 6

Arbeitnehmer und geleistete Arbeitsstunden nach Vollzeit-, Teilzeit- und geringfügiger Beschäftigung¹

Anteile in Prozent



- Arbeitnehmer: Rentner, Arbeitslose, Schüler und Studenten in Teilzeit
- Arbeitnehmer: Geringfügige Beschäftigung
- Arbeitnehmer: Teilzeit
- Arbeitnehmer: Vollzeit
- Arbeitsvolumen: Rentner, Arbeitslose, Schüler und Studenten in Teilzeit
- Arbeitsvolumen: Geringfügige Beschäftigung
- Arbeitsvolumen: Teilzeit
- Arbeitsvolumen: Vollzeit

¹ Ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (v27); Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Tabelle 1

Kaufkraftbereinigte Bruttostundenlöhne¹ nach den Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitnehmer

	Bruttostundenlöhne in Euro			Struktur des Arbeitsvolumens in Prozent		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Männer						
Einweisung, Einarbeitung	11,75	11,79	10,09	29	29	23
Lehre und Ähnliches	14,32	14,96	13,87	49	48	55
Fachhochschul-, Universitätsabschluss	21,01	20,93	20,90	22	23	23
Frauen						
Einweisung, Einarbeitung	8,86	8,73	7,92	32	29	27
Lehre und Ähnliches	12,03	12,14	11,81	55	58	55
Fachhochschul-, Universitätsabschluss	16,89	17,51	16,13	13	13	18

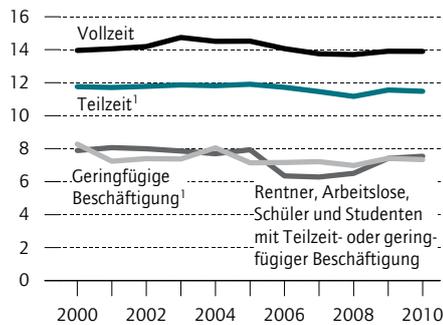
¹ Mittlerer Lohn (Median); Preisbasis: 2005 = 100.

Quellen: Sozio-ökonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Abbildung 7

Kaufkraftbereinigte Bruttostundenlöhne¹ nach Vollzeit-, Teilzeit- und geringfügiger Beschäftigung
In Euro (in Preisen von 2005)



¹ Mittlerer Lohn (Median), ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Erhebliche Unterschiede zeigen sich bei der Höhe der Löhne: Bei den Vollzeitbeschäftigten sind die Bruttostundenlöhne deutlich höher als bei denjenigen Personen, die als sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer oder als Beamte verkürzt arbeiten (Abbildung 7). Und noch viel geringer sind die Bruttoentgelte der geringfügig Beschäftigten. Das hängt damit zusammen, dass einfache Tätigkeiten besonders häufig in Teilzeit ausgeführt werden; zudem arbeiten Frauen viel häufiger als Männer verkürzt.¹⁴ Auch mit Blick auf den Arbeitszeitumfang war die Lohnentwicklung unter den einzelnen Gruppen von Arbeitnehmern recht ähnlich. Auffällig ist indes ein Sprung der Löhne nach oben bei den geringfügig Beschäftigten.¹⁵ Geprägt wurde die Entwicklung – trotz des Trends hin zu verkürzten Arbeitszeiten – weiterhin stark von der Vollzeitbeschäftigung. Hier gab es bis zum Jahr 2003 eine Aufwärtsbewegung bei den Bruttostundenlöhnen – danach rückläufige, erst im Jahr 2009 wieder anziehende und 2010 stagnierende Verdienste.¹⁶

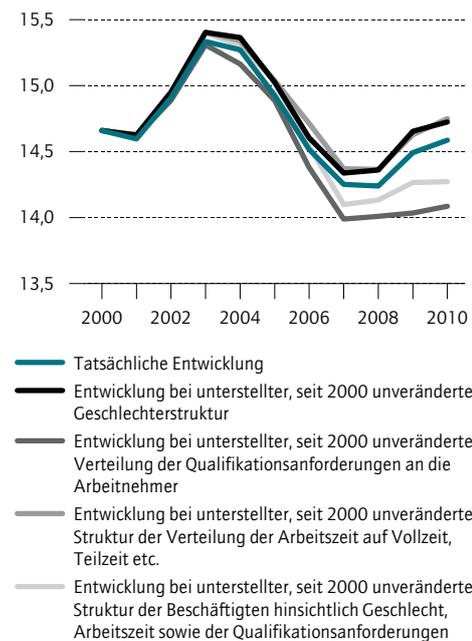
¹⁴ Vgl. Brenke a. a. O.

¹⁵ Vielleicht rührt dieser Sprung von der Mitte 2003 umgesetzten Minijob-Reform her. Damals wurden die Verdienstgrenzen bei dieser Beschäftigungsform angehoben, und möglicherweise wurde das von manchen Arbeitnehmern zum Anlass genommen, einen höheren Stundenlohn zu fordern.

¹⁶ Der Anstieg könnte daran liegen, dass im Jahr 2009 vermehrt zu Kurzarbeit übergegangen wurde und bei Kurzarbeit die Löhne längst nicht so stark sinken wie die Arbeitszeiten.

Abbildung 8

Kaufkraftbereinigte Bruttostundenlöhne¹ und ihre Entwicklung, wenn sich die Struktur des Arbeitsvolumens nicht verändert hätte
In Euro (in Preisen von 2005)



¹ Mittlerer Lohn (Median), ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Der Strukturwandel bei der Beschäftigung hatte kaum Einfluss auf die Lohnentwicklung

Um zu bestimmen, in welchem Maß die Strukturveränderungen bei der Beschäftigung Einfluss auf die Entwicklung der Löhne insgesamt genommen haben, wurden Simulationsrechnungen per Shift-Share-Methode angestellt. Angenommen wurde, dass sich die Verteilung des Arbeitsvolumens in Hinsicht auf die Qualifikationsanforderungen, das Geschlechterverhältnis und die Arbeitszeit seit dem Jahr 2000 nicht verändert hätte. Die Zahl der insgesamt geleisteten Stunden und die Stundenlöhne gingen dagegen so in die Berechnung ein, wie sie sich tatsächlich entwickelt haben.

Der größte Einfluss geht von der Veränderung der Qualifikationsanforderungen aus (Abbildung 8). Wären sie seit dem Jahr 2000 gleich geblieben, wären die Löhne schwächer gestiegen – um real 50 Cent in zehn Jahren

oder reichlich 0,3 Prozent pro Jahr. Anders gewendet: Wäre das Qualifikationsniveau der Beschäftigung nicht gestiegen, hätten sich die Löhne *ceteris paribus* noch schwächer entwickelt. Hätte sich dagegen im Lauf der Jahre die Geschlechterstruktur sowie die Struktur der vereinbarten Arbeitszeiten nicht verändert, hätten die Löhne stärker zugenommen als es tatsächlich der Fall war. Die Diskrepanz zur tatsächlichen Entwicklung ist mit 0,1 Prozent pro Jahr aber gering. Hätten alle bisher betrachteten Strukturveränderungen nicht stattgefunden, wären die kaufkraftbereinigten Bruttostundenlöhne im Lauf der letzten zehn Jahre reichlich 0,2 Prozent p. a. geringer ausgefallen. Anders gewendet: Der Strukturwandel hätte eigentlich einen stärkeren Lohnanstieg nach sich ziehen müssen.

Einen weiteren bedeutenden Wandel stellt die Veränderung der Sektorstruktur dar, die sich grob mit dem Begriff „Tertiarisierung“ skizzieren lässt. Um die Auswirkungen dieser Veränderungen auf die Entwicklung der Löhne insgesamt zu bestimmen, wurde auf die Daten der amtlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zurückgegriffen, die Informationen über 20 Wirtschaftszweige bietet (Abbildung 9).¹⁷ Die nach dem oben genannten Verfahren angestellten Berechnungen ergeben, dass der sektorale Wandel zwar einen dämpfenden Einfluss auf die allgemeine Lohnentwicklung hatte, auch hier war der Effekt des Strukturwandels mit 0,1 Prozent pro Jahr aber wenig bedeutend.

Der Niedriglohnsektor breitet sich nicht weiter aus

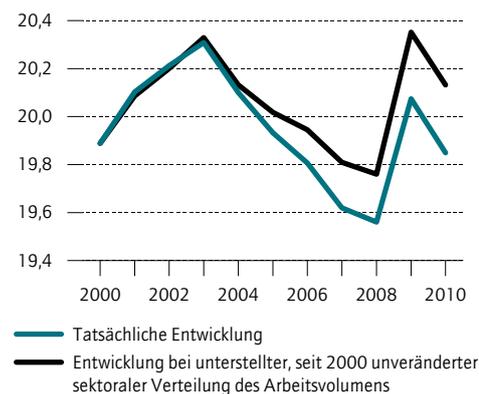
Es gibt keine allgemein verbindliche Definition dafür, welche Personen zum Niedriglohnsektor zu zählen sind.¹⁸ In Deutschland ist es üblich, all diejenigen Arbeitnehmer dazu zu rechnen, die einen Bruttostundenlohn erhalten, der geringer ist als zwei Drittel des mittleren Lohns. In der Regel werden auch die Auszubildenden ausgeklammert.¹⁹

Bis 2006 hatte der Niedriglohnsektor an Bedeutung gewonnen, danach entwickelte er sich aber in etwa wie die gesamte Beschäftigung (Abbildung 10). Im letzten Jahr gehörte ihm reichlich ein Fünftel aller Arbeitnehmer an. Weil überdurchschnittlich viele Niedriglöhner

Abbildung 9

Kaufkraftbereinigte durchschnittliche Bruttostundenlöhne¹ tatsächlich und bei unveränderter sektoraler Verteilung des Arbeitsvolumens

In Euro (in Preisen von 2005)



¹ Mittelwert.

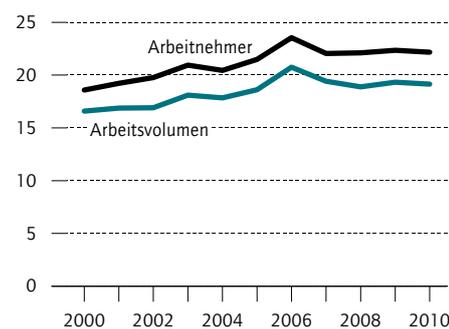
Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

Abbildung 10

Arbeitnehmer und Arbeitsvolumen im Niedriglohnsektor¹

Anteile in Prozent



¹ Ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

¹⁷ Von einer entsprechenden Auswertung der SOEP-Daten wurde abgesehen, weil Befragte über die Zugehörigkeit ihres Arbeitsplatzes zu einem Wirtschaftszweig häufig keine Antwort geben.

¹⁸ Für einen Überblick über verschiedene Definitionen vgl. Grimshaw, D. (2011): What do we know about low-wage and low-wage workers? Analysing the definitions, patterns, causes and consequences in international perspective. ILO, Conditions of Work and Employment Series Nr. 28.

¹⁹ Zudem werden hier diejenigen Personen ausgeblendet, die an Beschäftigungsmaßnahmen der Arbeitsagenturen teilnehmen.

verkürzt arbeiten, ist der Anteil des Arbeitsvolumens, das auf den Niedriglohn entfällt, geringer; dieser Anteil ist in den letzten Jahren ebenfalls nicht mehr gestiegen. An einer etwaigen Ausbreitung von niedrigen Verdiensten kann es also auch nicht liegen, dass sich die

Löhne in Deutschland nur schwach entwickelt haben. Das gilt jedenfalls für die Jahre seit 2006.

Die bis Mitte des letzten Jahrzehnts wachsende Bedeutung des Niedriglohnssektors ist vor allem darauf zurückzuführen, dass geringfügige Beschäftigung mehr und mehr um sich griff; dies war insbesondere in den alten Bundesländern der Fall (Tabelle 2). Seitdem sind innerhalb des Niedriglohnssektors nicht mehr so starke Strukturveränderungen wie zuvor festzustellen. Auffällig ist, dass die Gruppe der verkürzt arbeitenden Rentner, Arbeitslosen, Schüler und Studenten an Bedeutung gewinnt; das gilt aber nicht nur für den Niedriglohnssektor, sondern für den Arbeitsmarkt in Deutschland generell. Entgegen dem Trend auf dem gesamten Arbeitsmarkt ist der Anteil der einfachen Arbeit im Niedriglohnssektor nicht geschrumpft – inzwischen arbeitet hier fast die Hälfte aller Arbeitnehmer, deren Arbeitsplatz nur geringe Anforderungen an die Qualifikation stellt; im Jahr 2000 war es noch etwas mehr als ein Drittel.

Ungünstige Lohnentwicklung sowohl unter den Gering- als auch unter den Besserverdienenden

Wenn die Arbeitnehmer nach der Höhe ihrer Löhne in Gruppen aufgegliedert werden, zeigt sich erwartungs-

gemäß auch unter diesem Blickwinkel die zeitweilige Ausbreitung des Niedriglohnssektors. So haben sich bis zur Mitte der letzten Dekade die Löhne der Geringverdiener deutlich schlechter als die der übrigen abhängig Beschäftigten entwickelt. Danach war dies nicht mehr der Fall, denn in allen Gruppen war die Lohnentwicklung schwach. Das gilt insbesondere hinsichtlich der Bruttolöhne, die meist real gesunken sind. Nur bei den Beziehern hoher Löhne gab es eine Stagnation. All das spiegelt sich auch bei der Entwicklung der Lohnspreizung wider.

Bei den Nettostundenlöhnen sind die Verdienstunterschiede aufgrund der Verteilungswirkungen von Steuern und Sozialabgaben kleiner als bei den Bruttoentgelten. Hier gab es weder in der ersten noch in der zweiten Hälfte der letzten Dekade eine Zunahme der Lohnspreizung.

Auch die Monatseinkommen stagnieren

Anhand der Stundenlöhne lässt sich ablesen, wie eine zeitlich genau festgelegte Arbeitsleistung etwa bei verschiedenen Gruppen von Arbeitnehmern auf dem Markt bewertet wird und wie sich diese Bewertung im Laufe der Zeit verändert hat. Analysiert man dagegen die monatlichen Erwerbseinkommen der Arbeitnehmer, rich-

Tabelle 2

Struktur der Beschäftigten im Niedriglohnssektor und Anteil des Niedriglohnssektors¹

Anteile in Prozent

	Struktur des Niedriglohnssektors			Arbeitnehmer im Niedriglohnssektor bezogen auf alle Arbeitnehmer der jeweiligen Gruppe		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Geschlecht						
Männer	35	33	36	12	14	16
Frauen	65	67	64	27	30	28
Arbeitszeit						
Vollzeit	54	49	48	13	14	15
Teilzeit	24	24	22	27	28	27
Geringfügige Beschäftigung	10	14	13	62	70	61
Rentner, Arbeitslose, Schüler und Studenten mit Teilzeit- oder geringfügiger Beschäftigung	13	13	16	61	59	57
Anforderungen an die Qualifikation						
Einarbeitung, Anleitung	48	46	46	36	42	48
Lehre und Ähnliches	47	48	49	15	17	18
Fachhochschul, Universitätsabschluss	5	5	5	5	6	5
Wohnsitz in ...						
Westdeutschland	66	73	72	15	18	19
Ostdeutschland	34	27	28	37	38	37

¹ Ohne Auszubildende und ohne Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

Tabelle 3

Arbeitnehmer¹ nach der Höhe ihrer Löhne in zehn gleich große Gruppen aufgeteilt und deren kaufkraftbereinigte² Stundenlöhne³

In Euro

	2000	2005	2010	Veränderungen in Prozent		
				2000-2010	2000-2005	2005-2010
Bruttostundenlohn						
unterste 10 Prozent	5,63	5,16	5,03	-10,6	-8,3	-2,5
zweite 10 Prozent	8,21	7,74	7,34	-10,6	-5,7	-5,2
dritte 10 Prozent	9,85	9,52	8,80	-10,6	-3,3	-7,6
vierte 10 Prozent	11,25	11,24	10,56	-6,1	-0,1	-6,1
fünfte 10 Prozent	12,57	12,78	12,08	-3,9	1,6	-5,5
sechste 10 Prozent	13,92	14,29	13,62	-2,1	2,6	-4,6
siebte 10 Prozent	15,43	15,87	15,26	-1,1	2,9	-3,9
achte 10 Prozent	17,40	17,86	17,33	-0,4	2,6	-3,0
neunte 10 Prozent	20,24	20,82	20,54	1,5	2,9	-1,4
oberste 10 Prozent	27,29	27,58	27,77	1,8	1,1	0,7
mittlerer Lohn insgesamt	13,14	13,50	12,84	-2,3	2,8	-4,9
Relationen:						
oberstes Zehntel zu unterstem Zehntel	4,8	5,3	5,5	-	-	-
oberste 20 Prozent zu untersten 20 Prozent	3,4	3,8	3,9	-	-	-
oberstes Zehntel zum mittleren Lohn	2,1	2,0	2,2	-	-	-
mittlerer Lohn zu unterstem Zehntel	2,5	2,7	2,6	-	-	-
Nettostundenlohn						
unterste 10 Prozent	4,07	3,98	3,88	-4,7	-2,2	-2,6
zweite 10 Prozent	5,58	5,56	5,50	-1,3	-0,4	-1,0
dritte 10 Prozent	6,56	6,49	6,36	-3,1	-1,0	-2,1
vierte 10 Prozent	7,22	7,43	7,26	0,5	2,9	-2,3
fünfte 10 Prozent	8,13	8,25	8,07	-0,7	1,6	-2,2
sechste 10 Prozent	8,87	9,07	8,91	0,4	2,3	-1,8
siebte 10 Prozent	9,85	10,12	9,93	0,8	2,7	-1,9
achte 10 Prozent	11,03	11,36	11,15	1,1	3,0	-1,9
neunte 10 Prozent	13,13	13,22	12,98	-1,2	0,7	-1,8
oberste 10 Prozent	17,39	17,64	17,60	1,3	1,4	-0,2
mittlerer Lohn insgesamt	8,44	8,66	8,56	1,4	2,6	-1,2
Relationen:						
oberstes Zehntel zu unterstem Zehntel	4,3	4,4	4,5	-	-	-
oberste 20 Prozent zu untersten 20 Prozent	3,2	3,2	3,3	-	-	-
oberstes Zehntel zum mittleren Lohn	2,1	2,0	2,1	-	-	-
mittlerer Lohn zu unterstem Zehntel	2,1	2,2	2,2	-	-	-

1 Ohne Auszubildende sowie Personen in arbeitsmarktpolitischen Beschäftigungsmaßnahmen.

2 In Preisen von 2005.

3 Mittlerer Lohn (Median).

Quellen: Sozio-oekonomisches Panel (v27); Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW Berlin.

tet sich die Perspektive eher auf deren Wohlfahrtsposition – unabhängig von der geleisteten Arbeitszeit. Beispielsweise kann sich ein Vollzeitstätiger mit einer relativ geringen Entlohnung pro Stunde beim gesamten Verdienst besser stellen als ein Teilzeitbeschäftigter mit einem überdurchschnittlichen Stundenlohn.

Zwischen den Jahren 2000 und 2010 sind die monatlichen Bruttoeinkommen aller abhängig Beschäftigten real um insgesamt rund vier Prozent gesunken – dies entspricht einem Einkommensverlust von rund

100 Euro (Tabelle 4). Gemessen am Medianeinkommen betrug der Rückgang mehr als sieben Prozent, was etwa 150 Euro entspricht. Teilt man die Arbeitnehmer nach der Höhe ihrer Einkünfte in zehn gleich große Gruppen²⁰ auf, zeigt sich ein unterschiedliches Bild: Während Personen aus dem obersten Dezil über den gesamten

20 Hierbei wird die untersuchte Population nach der Höhe des Einkommens sortiert und in zehn gleich große Gruppen eingeteilt (Dezile). Das unterste Dezil umfasst somit die zehn Prozent der Beschäftigten mit den niedrigsten Erwerbseinkommen.

Tabelle 4

Durchschnittliches reales Brutto- und Nettoerwerbseinkommen im Monat je Dezil in Euro - 2000 bis 2010
In Euro

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Relative	Absolute
												Veränderungen 2000-2010	
												in Prozent	in Euro
Bruttoerwerbseinkommen													
Alle abhängig Beschäftigten													
1. Dezil	320	300	292	292	296	289	279	283	272	274	259	-19,1	-61
2. Dezil	798	744	686	704	664	636	656	620	624	608	614	-23,1	-184
3. Dezil	1 290	1 236	1 183	1 201	1 160	1 120	1 120	1 094	1 082	1 060	1 048	-18,8	-242
4. Dezil	1 658	1 621	1 566	1 600	1 555	1 520	1 495	1 465	1 462	1 498	1 440	-13,1	-218
5. Dezil	1 958	1 939	1 938	1 951	1 910	1 902	1 863	1 826	1 809	1 851	1 798	-8,2	-160
6. Dezil	2 253	2 210	2 233	2 272	2 225	2 245	2 178	2 160	2 140	2 189	2 162	-4,0	-91
7. Dezil	2 554	2 510	2 521	2 595	2 567	2 573	2 494	2 478	2 453	2 499	2 485	-2,7	-69
8. Dezil	2 865	2 854	2 918	2 975	2 967	2 967	2 930	2 865	2 844	2 846	2 845	-0,7	-20
9. Dezil	3 434	3 425	3 467	3 555	3 529	3 543	3 539	3 438	3 368	3 410	3 440	0,2	6
10. Dezil	5 368	5 149	5 455	5 540	5 605	5 340	5 399	5 370	5 262	5 348	5 481	2,1	113
Mittelwert	2 229	2 189	2 212	2 263	2 242	2 201	2 180	2 140	2 119	2 142	2 136	-4,2	-93
Median	2 096	2 056	2 086	2 100	2 041	2 087	2 018	2 009	1 970	1 963	1 941	-7,4	-155
Nur Vollzeitbeschäftigte													
1. Dezil	1 140	1 100	1 138	1 111	1 128	1 071	1 092	1 052	1 070	1 012	1 038	-8,9	-102
2. Dezil	1 639	1 612	1 637	1 646	1 622	1 641	1 579	1 574	1 563	1 539	1 524	-7,0	-115
3. Dezil	1 903	1 896	1 904	1 956	1 926	1 952	1 881	1 879	1 852	1 853	1 831	-3,8	-72
4. Dezil	2 129	2 133	2 135	2 206	2 169	2 195	2 156	2 115	2 099	2 132	2 107	-1,0	-22
5. Dezil	2 336	2 356	2 388	2 482	2 434	2 437	2 395	2 353	2 335	2 363	2 339	0,1	3
6. Dezil	2 575	2 609	2 629	2 701	2 717	2 682	2 647	2 587	2 582	2 602	2 590	0,6	15
7. Dezil	2 824	2 867	2 887	2 971	2 993	2 965	2 934	2 913	2 858	2 878	2 890	2,3	66
8. Dezil	3 186	3 209	3 234	3 387	3 335	3 338	3 323	3 296	3 214	3 242	3 288	3,2	102
9. Dezil	3 778	3 777	3 824	3 965	3 942	3 903	3 988	3 893	3 796	3 887	3 906	3,4	128
10. Dezil	5 778	5 587	6 086	6 219	6 112	5 884	5 927	5 901	5 842	5 878	6 075	5,1	297
Mittelwert	2 714	2 700	2 764	2 832	2 821	2 791	2 758	2 730	2 702	2 730	2 747	1,2	33,1
Median	2 471	2 435	2 503	2 580	2 538	2 500	2 461	2 406	2 439	2 430	2 421	-2,1	-50,9
Nettoerwerbseinkommen aller abhängig Beschäftigten													
1. Dezil	270	267	266	258	247	233	230	229	231	228	217	-19,6	-53
2. Dezil	520	509	468	490	454	445	448	435	447	442	440	-15,4	-80
3. Dezil	835	810	754	781	737	729	742	723	714	713	714	-14,5	-121
4. Dezil	1 073	1 053	1 049	1 045	1 024	1 009	1 006	985	971	973	972	-9,4	-101
5. Dezil	1 258	1 270	1 243	1 265	1 242	1 229	1 210	1 177	1 175	1 205	1 200	-4,6	-58
6. Dezil	1 421	1 453	1 427	1 479	1 453	1 432	1 408	1 379	1 369	1 427	1 412	-0,6	-9
7. Dezil	1 601	1 617	1 614	1 648	1 647	1 634	1 612	1 580	1 585	1 615	1 612	0,7	11
8. Dezil	1 841	1 825	1 842	1 846	1 902	1 877	1 852	1 814	1 813	1 819	1 833	-0,4	-8
9. Dezil	2 219	2 194	2 221	2 219	2 304	2 251	2 229	2 176	2 153	2 165	2 207	-0,5	-12
10. Dezil	3 419	3 286	3 378	3 379	3 573	3 418	3 413	3 368	3 329	3 392	3 512	2,7	93
Mittelwert	1 429	1 417	1 417	1 426	1 422	1 415	1 410	1 382	1 364	1 382	1 403	-1,8	-26
Median	1 324	1 352	1 335	1 342	1 320	1 300	1 289	1 251	1 266	1 308	1 294	-2,2	-30
Beschäftigte in Millionen													
Insgesamt	33,2	33,4	33,2	33,2	32,8	33,4	32,9	34,1	35,1	35,1	35,3	6,4	5,8
Veränderung gegenüber 2000	-	-	-	-	-	0,2	-	-	-	-	2,1	-	-

Quellen: SOEP v27. Abhängig Beschäftigte in Privathaushalten. Angaben in Preisen von 2005.

© DIW Berlin 2011

Zeitraum betrachtet einen leichten Realeinkommenszuwachs verzeichnen konnten, hat die untere Hälfte real Einkommen eingebüßt. Die Realeinkommensverluste

machen bis knapp 20 Prozent aus. Für das monatliche Nettoerwerbseinkommen ergibt sich ein weitgehend ähnliches Muster, wenngleich die Realeinkommens-

verluste etwas geringer ausfallen und im Durchschnitt nur knapp zwei Prozent ausmachen.

Aufgrund der veränderten Erwerbsstrukturen hin zu mehr so genannten atypischen Beschäftigungen und verkürzten Arbeitszeiten wurde auch die Veränderung der monatlichen Bruttoerwerbseinkommen von Vollzeitbeschäftigten analysiert. Bei diesen Arbeitnehmern stagnierten in den letzten zehn Jahren kaufkraftbereinigt die Löhne und Gehälter. Die relativen Veränderungen fallen aufgrund geringerer Unterschiede bei der Arbeitszeit kleiner aus als bei allen abhängig Beschäftigten, die absoluten Zuwächse beziehungsweise Verluste sind aber über die Dezile hinweg stärker. Während im Mittel nur eine Stagnation vorliegt, sind für die unteren 40 Prozent der Vollzeitbeschäftigten reale Einkommensverluste zu verzeichnen. Für die überdurchschnittlich Verdienenden ergaben sich indes Einkommensgewinne – besonders günstig war die Entwicklung für die Bezieher der höchsten Entgelte. Entsprechend ist die Schere zwischen armen und reichen Vollzeitbeschäftigten im Beobachtungszeitraum auseinander gegangen. Während im Jahr 2000 die ärmste Person des zehnten Dezils drei Mal so viel verdiente wie die reichste Person des ersten Dezils, hat sich dieses Verhältnis zum Jahre 2010 auf das 3,3-fache erhöht.

Anders sehen die Ergebnisse allerdings aus, wenn nur der Zeitraum von 2005 bis 2010 betrachtet wird. Hier sind nicht mehr nur die Bezieher geringer Löhne eindeutige Verlierer, sondern auch die Arbeitnehmer mit mittleren und höheren Monatsentgelten. Das gilt sowohl für die Gesamtheit der Arbeitnehmer als auch für die Vollzeitbeschäftigten. Lediglich die Höchstverdiener fallen aus dem Rahmen: Sie hatten noch reale Lohnzuwächse.

Erwerbsunterbrechungen ziehen geringere Realeinkommen nach sich

Bei den vorgelegten Analysen nach Einkommensdezilen ist zu beachten, dass die Zusammensetzung eines jeden Dezils nicht über die Zeit konstant ist, sondern dass die Erwerbepersonen sowohl Einkommensauf- als auch Abstiege erfahren können, oder dass Ausstiege aus dem Arbeitsmarkt vorliegen. Typischerweise verdient ein Arbeitnehmer zu Beginn seiner Karriere deutlich weniger, das Einkommen legt mit zunehmender Berufserfahrung und Qualifikation jedoch zu. Dies spiegelt sich in steigenden Lohnprofilen wider. Brüche dieses Verlaufs kommen vorrangig durch Erwerbsunterbrechungen zustande, weswegen auch die Mobilität am Arbeitsmarkt berücksichtigt werden muss. In Tabelle 5 werden daher nur diejenigen abhängig Beschäftigten analysiert, die zu allen Befragungszeitpunkten durchgängig erwerbstätig waren. Personen, die zwischenzeit-

lich keine Beschäftigung hatten, werden hier nicht berücksichtigt. Um die Aufstiege und Abstiege besser beschreiben zu können, wird das Einkommensdezil des Ausgangsjahres konstant gehalten.

Aufgrund der hohen Mobilität im Arbeitsmarkt reduziert sich die Analysepopulation für das Jahr 2010 von mehr als 35 Millionen auf 17,6 Millionen Beschäftigte, die über das ganze Jahrzehnt einer Erwerbstätigkeit nachgegangen sind. Für diese Gruppe sind die realen Bruttomonatslöhne insgesamt um knapp 12 Prozent gestiegen. Dies bestätigt das zu erwartende Ergebnis eines individuell über den Karriereverlauf steigenden Lohnprofils, sagt jedoch nichts darüber aus, wie sich die Gesamtheit der Erwerbseinkommen entwickelt. Insgesamt sind die individuellen Zuwächse bei den durchgängig Beschäftigten kleiner als die Summe der Einkommensverluste, die Personen mit Erwerbsunterbrechungen verzeichnen mussten.²¹ Betrachtet man beide Gruppen gemeinsam, so ergibt sich ein Minus von 4 Prozent.

Bei den durchgängig Beschäftigten war der Zuwachs in der ersten Hälfte des Jahrzehnts doppelt so stark wie in den letzten fünf Jahren. Auffällig sind zudem die Veränderungen an den Rändern der Verteilung. Während das oberste Dezil real 350 Euro eingebüßt hat, nehmen die Realeinkommensgewinne umso stärker zu, je niedriger die Ausgangsposition im Jahr 2000 war.

Dies ist vor allem lebenslaufbedingt, da Berufsanfänger mit eher geringen Löhnen relativ schneller Zuwächse im Einkommen erfahren. Der Rückgang der Realeinkommen im obersten Dezil dürfte unter anderem auf eine Veränderung der Vergütungsstruktur zurückzuführen sein, da Einmalzahlungen wie Boni an Bedeutung gewonnen haben,²² diese aber hier im Einkommenskonzept keine Berücksichtigung finden.

Auch bei der Untergruppe der durchgängig in Vollzeit Beschäftigten finden sich bis auf das oberste Dezil nennenswerte Realeinkommensgewinne bei den Bruttoeinkommen.

Die SOEP-Daten zeigen zudem, dass Erwerbstätige unter 30 Jahren im Jahr 2010 gemessen am Median real

²¹ Hiervon sind Frauen in besonderem Maße betroffen, da Erwerbsunterbrechungen zum Beispiel aufgrund von Kindererziehung sich negativ sowohl auf das Lebenseinkommen als auch auf die Einkommenshöhe beim Wiedereinstieg in den Beruf auswirkt, vgl. Mayrhofer, C., Gabriel, D., Haas, S. (2010): Erwerbsunterbrechungen, Teilzeitarbeit und ihre Bedeutung für das Frauen-Lebenseinkommen. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung - WIFO.

²² Vgl. Rapp, M. S., Schaller, P., Wolff, M. (2009): Struktur und Höhe von Vorstandsbezügen in deutschen Prime Standard Unternehmen. Die Aktiengesellschaft, 8, R156-R160.

Tabelle 5

Durchschnittliches reales Bruttoerwerbseinkommen durchgängig Erwerbstätiger¹ im Monat nach Dezilen

In Euro

	2000	2005	Relative	Absolute	2005	2010	Relative	Absolute	2000	2010	Relative	Absolute
			Veränderung 2000-2005				Veränderung 2005-2010				Veränderung 2000-2010	
			in Prozent	in Euro			in Prozent	in Euro			in Prozent	in Euro
Einkommensdezil des jeweiligen Ausgangsjahrs												
Alle abhängig Beschäftigten												
1. Dezil	333	918	175,7	585	310	812	161,9	502	340	1006	195,9	666
2. Dezil	808	1332	64,9	524	643	1254	95,0	611	843	1525	80,9	682
3. Dezil	1293	1620	25,3	327	1126	1389	23,4	263	1306	1676	28,3	370
4. Dezil	1657	2020	21,9	363	1520	1684	10,8	164	1658	2134	28,7	476
5. Dezil	1955	2218	13,5	263	1895	1992	5,1	97	1946	2239	15,1	293
6. Dezil	2248	2501	11,3	253	2246	2331	3,8	85	2256	2563	13,6	307
7. Dezil	2554	2736	7,1	182	2585	2672	3,4	87	2552	2749	7,7	197
8. Dezil	2870	3016	5,1	146	2976	3076	3,4	100	2874	3134	9,0	260
9. Dezil	3418	3619	5,9	201	3550	3410	-3,9	-140	3376	3561	5,5	185
10. Dezil	5284	5297	0,2	13	5150	5044	-2,1	-106	5364	5013	-6,5	-351
Mittelwert	2391	2656	11,1	265	2365	2501	5,8	136	2399	2683	11,8	284
Einkommensdezil des jeweiligen Ausgangsjahrs												
Nur Vollzeit Beschäftigte												
1. Dezil	1140	1587	39,2	447	1137	1564	37,6	427	1131	1662	46,9	531
2. Dezil	1635	2149	31,4	514	1641	1876	14,3	235	1633	2123	30,0	490
3. Dezil	1910	2191	14,7	281	1953	2056	5,3	103	1902	2154	13,2	252
4. Dezil	2130	2425	13,8	295	2192	2287	4,3	95	2127	2499	17,5	372
5. Dezil	2337	2641	13,0	304	2424	2529	4,3	105	2325	2712	16,6	387
6. Dezil	2575	2820	9,5	245	2677	2783	4,0	106	2566	2865	11,7	299
7. Dezil	2832	3006	6,1	174	2974	3147	5,8	173	2829	3141	11,0	312
8. Dezil	3178	3356	5,6	178	3329	3300	-0,9	-29	3158	3336	5,6	178
9. Dezil	3771	4165	10,4	394	3880	3915	0,9	35	3745	4266	13,9	521
10. Dezil	5729	5673	-1,0	-56	5653	5487	-2,9	-166	5801	5501	-5,2	-300
Mittelwert	2824	3093	9,5	269	2882	2981	3,4	99	2752	3053	10,9	301
<i>Nachrichtlich:</i>												
Beschäftigte insgesamt in Millionen	20,9				25,4				17,6			

¹ Durchgängig erwerbstätig ist hier definiert als erwerbstätig zu allen Erhebungszeitpunkten der Befragung.

Quelle: SOEP v27, abhängig Beschäftigte in Privathaushalten, in Preisen von 2005.

knapp 6 Prozent weniger Nettoeinkommen erzielten als entsprechende „Berufsanfänger“ im Jahr 2000.

Fazit

Der Anstieg der Stundenlöhne in Deutschland hat nicht gereicht, den Kaufkraftschwund vollständig auszugleichen. Auf Veränderungen in der Beschäftigungsstruktur kann diese Lohnentwicklung nicht zurückgeführt werden. Im Gegenteil: Hätte es den Strukturwandel, insbesondere die wachsenden Anforderungen an die beruflichen Fähigkeiten der Arbeitnehmer, nicht gegeben, wäre die Lohnentwicklung vermutlich noch etwas schlechter ausgefallen. Auch der Niedriglohnsektor, der noch in der ersten Hälfte der letzten Dekade mehr und mehr Bedeutung gewann, hat sich in den letzten Jah-

ren nicht weiter ausgebreitet; die Lohnspreizung wuchs nur wenig. Bestimmend war vielmehr, dass es flächendeckend zu keinen Lohnanhebungen kam. Ungünstig war die Lohnentwicklung sowohl für Frauen als auch für Männer, bei Vollzeitstellen wie bei Teilzeitkräften und sowohl bei einfacher Arbeit als auch bei Tätigkeiten, die ein Studium voraussetzen.

Noch ungünstiger fiel die Entwicklung für die Arbeitnehmer bei den monatlichen Erwerbseinkommen aus, was freilich auch am Trend hin zu verkürzten Arbeitszeiten liegt. In der ersten Hälfte des letzten Jahrzehnts waren die Beziehher geringer Monatslöhne die Verlierer, denn ihre Bruttoverdienste nahmen real ab, die Vergütungen derjenigen Personen dagegen, die relativ hoch entlohnt waren, nahmen zu. In den letzten fünf Jahren

mussten aber fast alle Arbeitnehmer real sinkende Monatsverdienste hinnehmen, nur die Höchstverdiener nicht. Personen, die über mehrere Jahre durchweg als Arbeitnehmer beschäftigt waren, kamen auf Zuwächse bei den Monatslöhnen. Dies kann mehrere Gründe haben. Eine Rolle spielt gewiss, dass im Lauf des Berufslebens ein Karriereaufstieg gelingt, während Personen, die zeitweilig aus der Erwerbstätigkeit ausscheiden, sich bei einem Wiedereinstieg oft mit einer geringeren Bezahlung zufrieden geben müssen – wovon Frauen in besonderem Maße betroffen sind.

Die insgesamt schwache Realeinkommensentwicklung bei den abhängig Beschäftigten hat auch gesamtwirt-

schafflich negative Effekte.²³ So hat der private Konsum im vergangenen Jahrzehnt unter dieser schwachen Realeinkommensentwicklung gelitten, wenngleich insgesamt das reale Volkseinkommen deutlich gestiegen ist. Die Wohlfahrtsgewinne schlugen sich im vergangenen Jahrzehnt vorrangig bei den Einkommen aus Kapitalerträgen und aus Selbständigkeit nieder. Künftige Lohnverhandlungen sollten daher den Verteilungsspielraum ausschöpfen, der sich aus Produktivitätsfortschritten ergibt.

23 Vgl. Brenke, K. (2011): Einkommensverteilung schwächt privaten Konsum. Wochenbericht des DIW Berlin Nr 8/2011.

Karl Brenke ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter am DIW Berlin | kbrenke@diw.de

Dr. Markus M. Grabka ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der forschungsbasierten Infrastruktureinrichtung Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) am DIW Berlin | mgrabka@diw.de

JEL: J31, J21, D30

Keywords: Real wages, stagnation, SOEP

Gründungszuschuss: Ein erfolgreiches Instrument steht zur Disposition

Von Alexander Kritikos

Der Gründungszuschuss ist eines der erfolgreichsten Instrumente der Bundesagentur für Arbeit. Er unterstützt auf effektive Weise Gründer aus Arbeitslosigkeit auf ihrem Weg in die Selbständigkeit. Weil zu viel Mitnahme und zu wenige nachhaltige Gründungen befürchtet werden, soll nun zur Effizienzerhöhung der Rechtsanspruch auf diesen Zuschuss in eine Ermessensleistung umgewandelt, das Budget um 74 Prozent gekürzt und die Laufzeit des Zuschusses von neun auf sechs Monate reduziert werden. Mehrere Untersuchungen zeigen jedoch, dass weder Mitnahmeeffekte noch Kümmerexistenzen im verlaublichen Umfang auftreten. Kommt die Reform wie geplant, werden viele förderwürdige Gründer keinen Zuschuss mehr erhalten. Bleiben diese in der Folge länger arbeitslos oder gründen sie unter Nutzung von Arbeitslosengeld I, dürfte die Budgetkürzung im Gründungszuschuss zu keinen echten Einsparungen für die Bundesagentur für Arbeit führen. Daher ist von den Reformelementen Budgetkürzung und Ermessensleistung abzuraten. Neben der effizienzerhöhenden Laufzeitverkürzung sollte stattdessen eher die Businessplanüberprüfung weiter entwickelt werden.

Der Gründungszuschuss (GZ) wurde im Sommer 2006 eingeführt. Danach erhalten Menschen, die Anspruch auf Arbeitslosengeld I haben und sich selbständig machen wollen, für die ersten neun Monate ihrer Selbständigkeit einen Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes.¹ Der Zuschuss kann *nicht* von jedem Arbeitslosen verlangt werden. Er wird nur gewährt, wenn eine „fachkundige Stelle“ die Tragfähigkeit der geplanten Unternehmung auf Basis des erstellten Businessplans bestätigt. Darüber hinaus müssen die zu fördernden Personen noch Ansprüche auf Arbeitslosengeld I von mindestens drei Monaten nachweisen. Bei Erfüllung aller Voraussetzungen besteht ein Rechtsanspruch auf diese Förderung. Das zuvor gültige Überbrückungsgeld (ÜG) wurde nach ähnlichem Prinzip vergeben, allerdings nur bei einer Laufzeit von sechs statt von neun Monaten. Dafür mussten keine Restansprüche auf Arbeitslosengeld vorgehalten werden.²

Kurzfristiges Ziel des Gründungszuschusses ist es, diesen Gründern den Lebensunterhalt in der Startphase ihrer beruflichen Selbständigkeit zu sichern, wenn deren Erwerbseinkommen aus selbständiger Tätigkeit erfahrungsgemäß noch niedrig ist. Langfristig sollen die Geförderten unter Erwirtschaftung eines möglichst existenzsichernden Einkommens im ersten Arbeitsmarkt integriert werden. In den letzten zehn Jahren wurden laut BA-Statistik jedes Jahr mehr als 100 000 Menschen mit dem Überbrückungsgeld oder dem Gründungszuschuss gefördert, im Jahr 2008 findet sich der niedrigste Wert mit 119 000 Förderfällen im Gründungszuschuss,

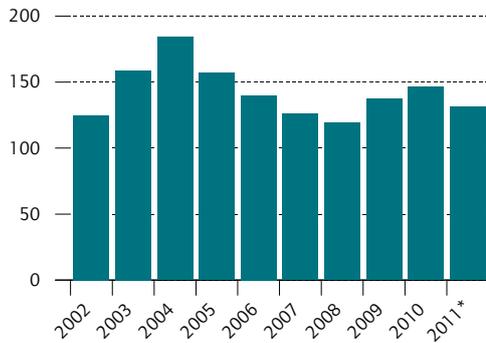
¹ Nach Ablauf der neun Monate können Gründerinnen und Gründer für weitere sechs Monate eine Förderung über pauschal 300 Euro pro Monat beantragen.

² Weitere Details siehe Caliendo, M., Kritikos, A. (2009): Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken. Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10 (2), 189–213.

Abbildung

Anzahl der mit Überbrückungsgeld oder mit Gründungszuschuss geförderten Gründungen

In Tausend



* Geschätzt.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit.

© DIW Berlin 2011

In den letzten zehn Jahren wurden laut Bundesagentur für Arbeit durchschnittlich 140 000 Menschen jährlich mit dem Überbrückungsgeld oder dem Gründungszuschuss gefördert.

im Jahr 2004 der höchste Wert mit 184 000 Förderungen im Überbrückungsgeld (Abbildung).³

Reform sieht Budgetkürzung, Abschaffung des Rechtsanspruchs und Verkürzung der Laufzeiten vor

Seit dem Frühjahr dieses Jahres plant das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) unter dem Titel „Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt“ eine Reform des Gründungszuschusses, um diesen effizienter zu gestalten.

Begründet wird der Reformvorschlag, der bereits vom Bundestag verabschiedet, nun aber vom Bundesrat abgelehnt wurde, mit *Mitnahmeeffekten*, wonach 60 bis 75 Prozent aller Geförderten auch ohne staatliche Förderung in die Selbständigkeit gegangen wären.⁴ Außerdem gäbe es zu viele Gründungen, die *nicht nachhaltig*

sein, und zu viele *Kümmerexistenzen*, also Solo-Selbständige, „die nur knapp über die Runden kommen, nicht sozial versichert sind und eine schwierige Prognose für die Rente haben“.⁵

Auf Basis dieser Ausführungen soll das Instrument drastisch beschnitten werden. Neben der Verkürzung der Bezugsdauer von neun auf sechs Monate soll der Rechtsanspruch auf dieses Instrument abgeschafft und das Budget für den Gründungszuschuss in zwei Schritten von derzeit 1,8 Milliarden Euro auf 470 Millionen Euro – mithin also um 74 Prozent – gekürzt werden.

Stellungnahme zur Kritik

Auf Basis der Erkenntnisse zum Gründungszuschuss (GZ), zu dem eine erste Studie vorliegt,⁶ und zu seinem Vorgängerinstrument, dem Überbrückungsgeld (ÜG), das in einer Vielzahl von Studien über eine Laufzeit von rund fünf Jahren analysiert wurde,⁷ bezieht dieser Bericht unmittelbar Stellung zu den wichtigsten Kritikpunkten (Tabelle). Die Bewertung der beiden Instrumente ist positiv, wie nachfolgende Diskussion zeigt.

Einkommen der Geförderten: Es gibt kaum Kümmerexistenzen

Das Maß „Einkommen der Geförderten“ liefert Informationen zum Einkommen der mittlerweile Selbständigen im Vergleich zu alternativen Einkünften. Häufig wird als Argument gegen diese Form der Gründungsförderung vorgebracht, dass viele Gründungen aus Arbeitslosigkeit zwar überleben, es sich aber um Kümmerexistenzen handele.⁸ Alle systematischen Berechnungen zu den Einkünften der mit dem Überbrückungsgeld oder dem Gründungszuschuss geförderten Selbständigen sprechen jedoch eine andere Sprache: So verdienen über die Hälfte der Selbständigen zweieinhalb Jahre nach Beginn der Selbständigkeit mehr als zuvor in abhängiger Beschäftigung.⁹ Auch bei einer Gegenüberstellung zu vergleichbaren Nichtteilnehmern (Arbeitslosen, die nicht mit dem ÜG gefördert wurden) zeigt sich, dass zweieinhalb Jahre nach Förderung mit dem ÜG die Selbständigen zwischen 650 und 900 Euro mehr ver-

³ In dieser Zeit gab und gibt es weitere Instrumente zur Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit, nämlich den Existenzgründungszuschuss (bekannt als Ich-AG) zwischen 2003 und 2006, sowie das Einstiegsgeld seit 2007 für Gründer aus Arbeitslosengeld II. Auf diese Förderinstrumente wird hier nicht weiter eingegangen.

⁴ Siehe etwa Bundesministerium für Arbeit und Soziales und Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2011): Sachstandsbericht der Evaluation der Instrumente. Berlin, Nürnberg oder Heyer, G., Koch, S., Stephan, G., Wolff, J. (2011): Evaluation der aktiven Arbeitsmarktpolitik: Ein Sachstandsbericht für die Instrumentenreform 2011. IAB-Discussion Paper 17/2011. Nürnberg.

⁵ Handelsblatt (2011): Von der Leyen verteidigt Einschränkungen vom 30.03.2011.

⁶ Siehe Caliendo, M., Hogenacker, J., Künn, S., Wießner, F. (2011): Alte Idee, neues Programm: Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG. IZA Discussion Paper Nr. 6035. Bonn.

⁷ Für einen Überblick siehe Caliendo, Kritik (2009), a. a. O.

⁸ Siehe zuletzt „Nicht immer Schokolade“, Süddeutsche Zeitung vom 17.10.2011.

⁹ Caliendo, M., Kritik, A. S. (2010a): Start-ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. Small Business Economics, 35, 71-92.

dienten als Personen in der Vergleichsgruppe,¹⁰ und fünf Jahre nach Förderung mit dem ÜG diese Differenz monatlich immer noch bei 300 bis 800 Euro liegt.¹¹ Auch sogenannte Notgründungen, die häufiger zu den befürchteten Kümmerexistenzen führen, sind eher die Ausnahme und machten beim Überbrückungsgeld nur rund zehn Prozent aus.¹² Das macht zweierlei deutlich: Erstens, die Vorstellung, viele geförderte Gründer enden als Kümmerexistenzen, trifft nicht zu, das Gegenteil ist der Fall. Zweitens, für Personen, deren Einkommen aus selbständiger Tätigkeit 1 000 Euro im Monat oder weniger ausmacht, dürfte der Alternativverdienst oft unterhalb des Einkommens aus selbständiger Tätigkeit liegen.

Etwas ganz anderes ist zu beobachten – und dies ist zentral für die aktuelle Reformdiskussion –, wenn das erste Jahr nach Gründung untersucht wird, also die Startphase, in der mit eher niedrigen Einkünften zu rechnen ist. Hier zeigt sich, dass knapp 70 Prozent aller Teilnehmer des ÜG ein niedrigeres Einkommen erwirtschaften als zuvor in ihrer letzten Tätigkeit in abhängiger Beschäftigung.¹³ Dies ist eine mit Gründungen unmittelbar verbundene Entwicklung und einer der wichtigsten Gründe, warum Gründungen aus Arbeitslosigkeit bis heute mit dem GZ gefördert werden.

Nachhaltigkeit der Gründungen I: Bruttoerfolgsquoten höher als erwartet

Bei den Brutto-Erfolgsquoten wird ermittelt, in welchem Erwerbszustand sich die geförderten Personen nach einem bestimmten Zeitraum befinden. Als Erfolg gilt der Verbleib im ersten Arbeitsmarkt, also eine Fortführung der Selbständigkeit oder eine Rückkehr in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis. Eine Rückkehr in Arbeitslosigkeit wird als Misserfolg gewertet. Gut fünf Jahre nach Gründung war ein Großteil, nämlich durchschnittlich knapp 70 Prozent der mit dem Überbrückungsgeld Geförderten immer noch selbständig, über 20 Prozent haben eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung gefunden, weniger als 10 Prozent haben sich wieder arbeitslos gemeldet.¹⁴ Die Erfolgsquoten für den Gründungszuschuss liegen noch darüber, und zwar mit Überlebensquoten von 75–84 Prozent 1,5 Jah-

re nach Eintritt in die Selbständigkeit, sowie mit Rückkehrquoten von rund zehn Prozent in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung und von nur rund fünf Prozent in Arbeitslosigkeit.¹⁵

Insbesondere die langfristigen Überlebensraten (fünf Jahre nach Beginn der Förderung mit dem ÜG) liegen weit oberhalb der Erwartungen und viele dieser Selbständigen erwirtschaften, wie zuvor gezeigt, ein höheres Einkommen als zuvor in abhängiger Beschäftigung. Frühere Untersuchungen zum allgemeinen Gründungsgeschehen beobachten nämlich Überlebensraten von nur 50 Prozent nach fünf Jahren.¹⁶

Nachhaltigkeit der Gründungen II: Keine andere Förderung so effektiv

Das Maß „Effektivität“ konfrontiert Erfolgsquoten der geförderten Gründungen mit denen einer Vergleichsgruppe von nicht mit dem ÜG geförderten Arbeitslosen. Im Vergleich zu diesen, die nicht an der Förderung teilnahmen, konnte gezeigt werden, dass ÜG-Geförderte deutlich häufiger im Erwerbsleben standen, und zwar um gut 30 Prozent 28 Monate und immerhin noch gut ein Fünftel etwa fünf Jahre nach Förderbeginn.¹⁷ Für den Gründungszuschuss ist mit ähnlichen Nettoeffekten und damit ähnlicher Effektivität zu rechnen.¹⁸ Die Bundesagentur für Arbeit verfügt nach aktuellem Forschungsstand über kein weiteres Instrument, das als *derart effektiv* eingeschätzt worden ist. Der Vorbehalt, Gründungen aus Arbeitslosigkeit seien häufig nicht nachhaltig, ist somit gegenstandslos.

Mitnahmeeffekte weit geringer als behauptet

Für die Diskussion der Mitnahmeeffekte sind die Ziele dieser Förderung von Bedeutung. Ziel der Gründungsförderung mit dem GZ (und zuvor mit dem ÜG) ist es, Gründerinnen und Gründern aus Arbeitslosigkeit die Selbständigkeit dauerhaft zu ermöglichen, um damit Arbeitslosigkeit dauerhaft zu vermeiden. Eine dauerhafte Selbständigkeit umfasst dabei die Sicherstellung des Lebensunterhalts und die soziale Absicherung. Die Instrumente ÜG und GZ tragen im Wesentlichen durch zwei Elemente zur Erreichung dieser Ziele bei: Zum einen soll die finanzielle Komponente in den ersten Monaten der Selbständigkeit helfen, die erwartungsgemäß schwierige Startphase zu überstehen. Zum anderen

¹⁰ Siehe Caliendo, M., Kritikos, A., Steiner, V., Wießner, F. (2007): Existenzgründungen: Unterm Strich ein Erfolg. IAB-Kurzbericht 10/2007. Nürnberg.

¹¹ Siehe Caliendo, M., Künn, S., Wießner, F. (2010): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren. Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung, 42 (4), 269-291.

¹² Siehe Caliendo, M., Kritikos, A. (2010b): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 18/2010.

¹³ Siehe Caliendo, Kritikos (2010a), a. a. O.

¹⁴ Caliendo, Künn, Wießner (2010), a. a. O.

¹⁵ Caliendo, Hogenacker, Künn, Wießner (2011), a. a. O.

¹⁶ Siehe etwa Grotz, R.; Otto, A. (2003): Betriebsgründungen in der Bundesrepublik Deutschland: Überlebenschancen und Arbeitsmarkteffekte. Bonn.

¹⁷ Siehe Caliendo, Künn, Wießner (2010), a. a. O.

¹⁸ Siehe auch Caliendo und Kritikos (2009), a. a. O.

Tabelle

Die wichtigsten Evaluationsergebnisse zum Überbrückungsgeld (ÜG)

	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Erwerbsstatus nach 5 Jahren in Prozent				
Selbständig	68	67	70	56
Sozialversicherungspflichtig beschäftigt	21	23	20	23
Arbeitslos	7	3	7	10
Anteil der Selbständigen, die im Jahr der Förderung mehr verdienten als zuvor als Angestellte	38	31	37	30
Durchschnittliche monatliche Einkünfte der Erwerbsperson 28 Monate nach Förderung (in Euro)	2 200	1 630	1 470	1 180
Anteil der Selbständigen, die 28 Monate nach Förderung mehr verdienen als zuvor als Angestellte	54	50	56	51
Induzierte Beschäftigungseffekte				
Anteil der Selbständigen mit Beschäftigten, 56 Monate nach Förderung (in Prozent)	42	31	35	29
Effekte im Vergleich zu einer Kontrollgruppe von Nichtteilnehmer/innen				
Erfolgskriterium: Selbständig oder SV-beschäftigt, 28 Monate nach Förderung (in Prozentpunkten)	24	37	35	37
Erfolgskriterium: Selbständig oder SV-beschäftigt, 56 Monate nach Förderung (in Prozentpunkten)	17	27	22	29
Erfolgskriterium: Arbeitseinkommen, 28 Monate nach Förderung (in Euro)	924	648	651	777
Erfolgskriterium: Arbeitseinkommen, 56 Monate nach Förderung (in Euro)	777	283	672	302
Monetäre Effizienz in Euro	2 880	1 100	1 500	244

Quellen: Caliendo, Steiner, Baumgartner (2007); Caliendo, Kritikos, Steiner, Wießner (2007); Caliendo, Kritikos (2010a); Caliendo, Künn, Wießner (2010).

© DIW Berlin 2011

Das Überbrückungsgeld ist in allen Bewertungskategorien wie „Gründungserfolg“, „Effektivität“ oder „Effizienz“ als erfolgreiches Instrument eingestuft worden.

soll die inhaltliche Komponente über Businessplan und Tragfähigkeitsbescheinigung durch eine fachkundige Stelle sicherstellen, dass nur ernsthafte Gründungsvorhaben mit ausreichender finanzieller Perspektive finanziert werden. Vor dem Hintergrund dieser Zielsetzungen spricht man von Mitnahmeeffekten, wenn Gründer die Startphase auch ohne die finanzielle Förderung *erfolgreich überstanden* hätten oder wenn eine Person den Gründungszuschuss erhält, obwohl sie damit nur den Leistungsbezug verlängern will, ohne eine längerfristige Selbstständigkeit anzustreben.

Die bisherigen Studien können auf mögliche Mitnahmeeffekte begrenzt Antwort geben. Wie zuvor dargestellt, verdienen zwei von drei Gründern, die ÜG beziehen, im ersten Jahr ihrer Selbständigkeit erheblich weniger als in ihrer letzten abhängigen Tätigkeit. Diese Entwicklung wird nun in der jüngsten Studie zum GZ bestätigt, wonach 80 Prozent aller GZ-Empfänger die Aussage treffen,¹⁹ sie hätten ohne die Förderung die Anfangsphase nicht überstanden. Insofern kann man aus dieser kombinierten Information schließen, dass für die Mehrzahl der geförderten Gründerinnen und Gründer keine Mitnahme vorliegt. Im Hinblick auf die mangelnde Ernsthaftigkeit von Gründungen wird auf

die anfangs genannten hohen Brutto-Erfolgsquoten und die erzielten Einkünfte verwiesen. Mitnahmeeffekte dieser Art können in erster Linie dann nachgewiesen werden, wenn es während der Förderung selbst oder kurz danach zu hohen Abbrüchen der Selbständigkeit und Rückkehr in abhängige Beschäftigung oder in Arbeitslosigkeit kommt. Für beide Programme zeigen sich jedoch nach Ende der Förderung (sechs Monate nach Gründung mit dem ÜG und neun Monate nach Gründung mit dem GZ) Verbleibsquoten von 95 Prozent und mehr.²⁰ Insofern dürfte auch diese Form der Mitnahme eher die Ausnahme sein.

Der Überblick macht noch einen weiteren zentralen Punkt deutlich: Die anfangs zitierte Information zur Erfassung von Mitnahmeeffekten, wonach 60 bis 75 Prozent aller Geförderten auch ohne staatliche Förderung in die Selbständigkeit gegangen wären, erfasst Mitnahmeeffekte zu unpräzise. Die Zielsetzung des Gründungszuschusses ist es gerade *nicht*, Menschen zur Selbständigkeit zu veranlassen, sondern die Überlebenswahrscheinlichkeit von Selbständigen zu erhöhen. Gründungen, die ausschließlich aufgrund einer Förderung gestartet werden, sind viel eher zum Scheitern verurteilt. In-

¹⁹ Siehe Caliendo, Hogenacker, Künn, Wießner (2011), a. a. O.

²⁰ Siehe Caliendo, Kritikos (2010a), a. a. O.; Caliendo, Hogenacker, Künn, Wießner (2011), a. a. O.

sofern liegt Mitnahme dann vor, wenn Personen ohne staatliche Förderung *erfolgreich* in die Selbständigkeit gegangen wären. Und dies trifft nur für ein Fünftel der Geförderten zu.²¹

Vor allem das Überbrückungsgeld war ein effizientes Instrument

Die Darstellung der Effizienz der Instrumente geschieht aus der gesamtbudgetären Sicht der Bundesagentur für Arbeit. Dazu werden die mit der Förderung verbundenen Kosten mit den durch die Maßnahmeeffekte induzierten Einsparungen für die Bundesagentur für Arbeit (BA) verglichen. Eine Förderung gilt somit als umso effizienter, je mehr die mit der Gründungsförderung verbundenen Kosten die induzierten Einsparungen der BA unterschreiten, die sich aus den Effekten der Gründungsförderung ableiten lassen. Das ÜG weist hiernach eine positive monetäre Effizienz auf. Die BA konnte durch den Einsatz des ÜG *Kosten einsparen*, und zwar zwischen 244 Euro für Frauen in Ostdeutschland und 2 880 Euro für Männer in Westdeutschland.²² Für den Gründungszuschuss können nur Vermutungen angestellt werden. Aufgrund der Verlängerung der Laufzeit des GZ um drei Monate ist mit schlechteren Effizienzwerten zu rechnen.²³

Auswirkungen der Reform

Abschließend seien Plausibilitätsüberlegungen über die Fortentwicklung des Gründungszuschusses angestellt, sollte die Reform wie geplant umgesetzt werden.

Umfang der Geförderten mit Gründungszuschuss sinkt drastisch

Bei Umsetzung der geplanten Reform des GZ (Budgetkürzung und Verkürzung der Laufzeit) wäre es möglich, geschätzt rund 50 000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit dem GZ zu fördern. Auf Basis der Förderfälle aus den vergangenen Jahren ist anzunehmen, dass insgesamt mehr als 100 000 Personen Gründungen aus Arbeitslosigkeit planen. Somit würden mindestens weitere 50 000 Personen die Gründung aus Arbeitslosigkeit ohne Förderung mit dem GZ starten, so sie an diesem Plan nach Ablehnung der Förderung festhalten.

²¹ Caliendo, Hogenacker, Künn, Wießner (2011), a. a. O.

²² Caliendo, M., Steiner, V., Baumgartner, H. (2007): Mikroökonomische Analysen. In: Forschungsverbund IAB, DIW, GfA, sinus und ifas: Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission. Wirksamkeit der Instrumente: Existenzgründungen (Modul 1e), Bericht 2006. BMAS, Berlin, 200-256.

²³ Siehe auch Caliendo, Kritikos (2009), a. a. O.

Für diese Gründer werden für die weitere Analyse zwei Szenarien entwickelt. *Szenario 1*: Diese Personen machen sich ohne weitere Unterstützung selbständig und melden sich aus der Arbeitslosigkeit ab. *Szenario 2*: Die Gründer bleiben für den gesamten Zeitraum, in dem sie auf Arbeitslosengeld I (ALG I) Anspruch haben, arbeitslos gemeldet und nutzen den vollen Bezug an ALG I, um die Startphase der Selbständigkeit zu überstehen.²⁴

Erfolgsquoten von nicht geförderten Gründungen geringer

Kommt die Reform wie geplant, ist bei den geförderten Gründern mit ähnlichen Überlebensraten, bei den ungeforderten Gründern hingegen mit niedrigeren Überlebensraten zu rechnen. Bei Szenario 1 (Gründung ohne Förderung) wird ein größerer Anteil der Gründer die Startphase nicht überstehen, da sie nun keine finanzielle Unterstützung erhalten. Sie kehren dann unter Nutzung von ALG I in Arbeitslosigkeit zurück. Aber auch Gründer, die das ALG I zur Überbrückung der Startphase nutzen, werden niedrigere Überlebensraten ausweisen. Ihnen fehlt unter Umständen ein Businessplan (den sie nun nicht mehr erstellen müssen), und es fehlt ihnen der psychologisch wichtige Moment, durch den Beginn des Bezugs des Gründungszuschusses ihre Arbeitslosigkeit zu beenden und ihre Selbständigkeit zu starten. Ein Teil der Gründer wird nach Ende von ALG I den Absprung nicht schaffen und im Anschluss ALG II nutzen.

Verkürzte Laufzeit schränkt Effektivität der Förderung kaum ein

Wird die Laufzeit des Gründungszuschusses von neun auf sechs Monate verkürzt, ist nach den Erfahrungen mit dem ÜG, das auch für sechs Monate bewilligt wurde, für die geförderten Gründer trotz Verkürzung der Laufzeit mit ähnlich hohen Überlebensraten, damit mit ähnlicher Effektivität der Förderung zu rechnen.

Einkommensverluste bei nicht geförderten Gründern

Wird die Zahl der geförderten Gründer tatsächlich auf 50 000 Fälle reduziert, trafe die Reform aus Einkommenssicht wieder die nicht geförderten Gründer. Während bei geförderten Gründern mit ähnlich positiver Entwicklung der Selbständigkeit wie in der Vergangenheit zu rechnen ist, ist bei der Gruppe der nicht ge-

²⁴ Zur Vereinfachung wird angenommen, dass zwischen den geförderten Gründern vor und nach der Reform im Hinblick auf die Qualität der Unternehmung kein Unterschied besteht. Trotz dieser Annahme ist auch die Frage, welche Gründer bei einer Ermessensentscheidung gefördert werden, von zentraler Bedeutung.

förderten Gründer mit einer höheren Wahrscheinlichkeit des Scheiterns zu rechnen. Entsprechend stellen sich Einkommensverluste aus entgangenen späteren Gewinnen ein.

Budgeteinsparungen geringer als erhofft

Käme die Reform wie geplant, dürften für die mit dem GZ geförderten Gründer ähnlich positive Bilanzwerte zu beobachten sein wie beim zuvor genutzten Überbrückungsgeld, mithin also eine Verbesserung gegenüber dem aktuellen Gründungszuschuss. Tritt für die nicht geförderten Gründer Szenario 2 ein, so nutzen Arbeitslose nun das ALG I, um sich selbständig zu machen. Für diesen Personenkreis wird sich die monetäre Bilanz der BA verschlechtern, wenn sie anstatt des sechsmonatigen Gründungszuschusses (plus Übergangszeit in ALG I) das ALG I komplett aufbrauchen. Gründer, die gemäß Szenario 1 gründen, kehren mit höherer Wahrscheinlichkeit in Arbeitslosigkeit zurück und beziehen dann ALG I. Die Budgetkürzung im Gründungszuschuss könnte durch eine Budgeterhöhung im „Topf“ Arbeitslosengeld I überkompensiert werden.

Auswirkungen der Reform auf Mitnahmeeffekte völlig unklar

Offen ist in diesem Zusammenhang, welche Gründer von den Arbeitsagenturen den Zuschlag zur Förderung erhalten werden: die Gründer mit den besten oder den zweitbesten Businessplänen; vielleicht die Gründer mit den höchsten Einkommenserwartungen. Völlig unklar bleibt dabei, mit welchen Instrumenten die Arbeitsagenturen vor Ort Arbeitslose identifizieren sollen, die sich auch ohne Gründungszuschuss erfolgreich selbständig machen könnten oder keine echte Gründungsabsicht verfolgen.

Fazit

Die geplante Reform zum Gründungszuschuss verfolgt im Wesentlichen zwei Ziele, Mitnahmeeffekte zu reduzieren und vorrangig Gründungen zu fördern, die eine nachhaltige Entwicklung der selbständigen Tätigkeit erwarten lassen. Insgesamt soll damit die Effizienz des Instruments erhöht und eine Budgetkürzung um 74 Prozent ermöglicht werden.

Die Verfolgung solcher Ziele ist bei Verwendung öffentlicher Mittel prinzipiell zu unterstützen. Gleichwohl ist eine solche Budgetkürzung nur bei erfolglosen Instru-

menten sinnvoll. Die Gründungsförderung kann dagegen als sehr erfolgreich eingestuft werden.

Soll die Effizienz des Instruments gesteigert werden, ist dies nur durch eine maßvolle Verkürzung der Förderdauer möglich, so wie dies im Reformansatz mit der Verkürzung der Laufzeit des Gründungszuschusses von neun auf sechs Monate geplant ist. Alle anderen Elemente – Budgetkürzung und das Ersetzen des Rechtsanspruchs auf den Gründungszuschuss durch eine Ermessensleistung – verfehlen ihr Ziel.

Die im Zusammenhang mit dem Rechtsanspruch verlaublichen Mitnahmeeffekte treten nicht im Umfang von 60–75 Prozent, sondern bestenfalls in einem Fünftel aller Fälle auf. Notgründungen kommen nur in zehn Prozent aller Fälle vor. Vielen Solo-Selbständigen, die derzeit tatsächlich nur knapp über die Runden kommen, ginge es vermutlich schlechter, wenn sie nicht selbständig wären.

Die Umstellung des Rechtsanspruchs auf eine Ermessensleistung bei gleichzeitiger Reduktion des Budgets für den Gründungszuschuss würde mindestens die Hälfte aller förderwürdigen Gründer aus Arbeitslosigkeit von der Förderung ausschließen. In der Folge werden diese Menschen entweder länger arbeitslos, machen sich bei Bezug von ALG I ohne Businessplan selbständig oder vollziehen die Gründung ohne staatliche Transferleistung.

Neben einer systematischen Ungleichbehandlung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit würden alle Alternativen zu schlechteren Ergebnissen führen als eine Förderung mit dem Gründungszuschuss. Es ist damit zu rechnen, dass die eingesparten Budgets im Gründungszuschuss die Ausgaben der BA an anderer Stelle – insbesondere beim ALG I und womöglich auch beim ALG II – erhöhen und die Einsparungen durch Änderungen beim Gründungszuschuss unter Umständen kompensieren. Gleichzeitig könnten die Unternehmungen, die aus den nicht geförderten Gründungen entstehen, mit geringerer Wahrscheinlichkeit die Anfangsphase überstehen. Daher sollte von einer Umstellung auf eine Ermessensleistung abgesehen werden. Sinnvoller wäre es, den Rechtsanspruch zu belassen und den Gründungszuschuss allen förderwürdigen Gründern zu gewähren. Damit dies noch besser als bisher gelingt, sollten gleichzeitig die vorgeschalteten Instrumente – wie die fachkundige Stellungnahme – weiterentwickelt und gegebenenfalls Rückzahlungsvorbehalte eingeführt werden.

Alexander Kritikós ist Forschungsdirektor Entrepreneurship am DIW Berlin | akritikos@diw.de

JEL: D81, J23, M13

Keywords: Startup subsidies, selfemployment, unemployment, Active Labor Market Policies



Prof. Dr. Alexander Kritikos, Forschungsdirektor Entrepreneurship am DIW Berlin

SECHS FRAGEN AN ALEXANDER KRITIKOS

»Die Rechnung des Gesetzgebers geht nicht auf«

1. Herr Prof. Kritikos, der Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit soll Arbeitslose auf dem Weg in die Selbständigkeit unterstützen. Jetzt ist geplant, die Vergabe dieses Zuschusses zu reformieren. Was soll sich insgesamt ändern? Die geplante Reform des Gründungszuschusses umfasst vor allem drei Elemente: zum einen die Umstellung von einem Rechtsanspruch auf eine Ermessensleistung, zweitens die Verkürzung der Laufzeit des Gründungszuschusses von neun auf sechs Monate und drittens eine Budgetkürzung um 74 Prozent. Das heißt, statt 1,8 Milliarden Euro jährlich sollen nur noch 470 Millionen Euro für dieses Instrument zur Verfügung stehen.

Es gab den Gründungszuschuss bislang, wenn eine fachkundige Stelle bestätigt, dass der Businessplan der Gründer gut ist und die Gründung eine nachhaltige Entwicklung erwarten lässt. Nun soll noch ein weiterer Schritt nachgeschaltet werden: Die Arbeitsagenturen vor Ort sollen im Einzelfall entscheiden, ob der jeweilige Antrag bewilligt wird oder nicht. Dadurch wird der Kundenbetreuer in der Arbeitsagentur zu einer entscheidenden Instanz.

2. Ein arbeitsloser Gründer wäre also vom Wohlwollen seines Sachbearbeiters abhängig? Die Entscheidung könnte vom Wohlwollen abhängig sein. Wir wissen aber bis heute noch nicht, nach welchen Kriterien die Entscheidung vor Ort gefällt werden soll. Es könnte sein, dass nur die besten oder auch die zweitbesten Businesspläne eine Finanzierung bekommen oder die Pläne mit der höchsten Einkommenserwartung. Das ist noch völlig offen. Wenn aber die Reform in der geplanten Art umgesetzt wird, werden nur noch 50 000 Menschen den Gründungszuschuss bekommen können; derzeit sind es rund 140 000. Wir werden also eine Art Zweiklassengesellschaft bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit haben.
3. Eigentlich galt das bisherige Modell als erfolgreich. Was beabsichtigt der Gesetzgeber nun mit dieser Änderung?

Der Gesetzgeber hat das Ziel geäußert, das Instrument effizienter zu gestalten, um Geld sparen zu können. Allerdings war dieses Instrument bereits effektiv und effizient. Wir haben insbesondere für das sehr ähnliche Vorgängermodell des Gründungszuschusses beobachten können, dass die Bundesagentur für Arbeit bei Verwendung dieses Instruments sogar Geld gespart hat.

4. Also geht die Rechnung des Gesetzgebers Ihrer Meinung nach nicht auf? Das ist richtig. Wenn die Budgetkürzung in der geplanten Form kommt, ist zu erwarten, dass das Budget der Arbeitsagentur an anderer Stelle entsprechend steigen wird, insbesondere bei Ausgaben für das Arbeitslosengeld I, unter Umständen auch beim Arbeitslosengeld II und eventuell bei weiteren dann von den betroffenen Personen genutzten Maßnahmen.
5. 60 bis 75 Prozent aller Geförderten wären auch ohne staatliche Förderung in die Selbständigkeit gegangen, heißt es als Begründung für die Einschnitte. Stimmen Sie dem zu? Die Aussage ist richtig, nicht aber die Interpretation. Aus dieser Aussage können keine Mitnahmeeffekte abgeleitet werden. Eine Mitnahme läge dann vor, wenn man sagen könnte, wie viele Menschen sich ohne den Zuschuss *erfolgreich* aus der Arbeitslosigkeit selbständig gemacht hätten. Aus der jüngsten Studie von Kollegen wissen wir, dass das nur bei 20 Prozent der Fall ist. Aus eigenen Arbeiten wissen wir auch, dass rund 70 Prozent der Gründer im ersten Jahr weniger verdienen als zuvor als Angestellte.
6. Lehnen Sie die Reform des Gründungszuschusses insgesamt ab? Die Reform umfasst wie gesagt drei Elemente. Von denen würde ich die Verkürzung des Gründungszuschusses von neun auf sechs Monate gut heißen. Das erhöht die Effizienz dieses Zuschusses. Aber die beiden anderen Elemente, also die Umwandlung in eine Ermessensleistung und die Budgetkürzung, halte ich für nicht zielführend.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.



Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de/interview

Erneuerbare Energien: Deutschland baut Technologie-Exporte aus

Von Felix Groba und Claudia Kemfert

Der Markt für erneuerbare Energien boomt in Deutschland seit Jahren. Durch die Energiewende wird er noch weiter wachsen. Auch weltweit steigt die Nachfrage nach erneuerbaren Energien. Deutsche Anbieter von Techniken zur Nutzung erneuerbarer Energien sind weltweit führend. Deutschland ist nach den USA zweitgrößter Exporteur von Windenergietechnologien und nach China der zweitgrößte Exporteur von Photovoltaikanlagen und -komponenten. Aufgrund der stark gewachsenen Nachfrage in Deutschland sind allerdings im Bereich der Photovoltaik die Importe stärker gewachsen als die Exporte. Der Import von Photovoltaikanlagen und -komponenten in Deutschland wird zunehmend durch chinesische Anbieter dominiert. Umgekehrt hingegen gelingt es deutschen Unternehmen weniger gut, sich auf dem chinesischen Markt durchzusetzen. Um ihre Wettbewerbsvorteile auszubauen, sollten sich deutsche Anbieter noch stärker als bisher auf ausländische Märkte konzentrieren.

In Deutschland leisten erneuerbare Energien einen immer größer werdenden Beitrag zur Energieversorgung und schaffen Wachstum und Arbeitsplätze.¹ Der Markt für Komponenten und Anlagen zur Nutzung erneuerbarer Energien boomt, und die Nachfrage wird weiter steigen.² Deutschland als Vorreiter beim Ausbau erneuerbarer Energien hat den Anspruch, auch in diesen Bereichen auf den Auslandsmärkten erfolgreich zu sein. Angesichts der starken energie- und umweltpolitisch motivierten Förderung der Nutzung erneuerbarer Energien in Deutschland und anderen europäischen Ländern stellt sich die Frage, inwieweit deutsche Anbieter durch diese Förderung Wettbewerbsvorteile erzielen können – und welche Länder die stärksten Konkurrenten sind.

Außenhandel mit Erneuerbare-Energien-Technologien

Um die bisherige Stellung der deutschen Branche für erneuerbare Energien im internationalen Wettbewerb zu ermitteln, wurden Exporte und Importe von entsprechenden Komponenten mit Hilfe der UN Comtrade Datenbank³ ausgewertet und bestimmte außenhandelsbezogene, branchenspezifische Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit ausgewählter Länder berechnet (Kasten 1). Die Klassifikation (HS 1996)⁴ erlaubt eine näherungsweise Differenzierung von Komponenten, die potentiell zur Nutzung erneuerbarer Energien eingesetzt werden, in drei Warengruppen: solarthermische

¹ Vgl. Blazejczak, J., Braun, F., Edler, D., Schill, W.P.: Ausbau erneuerbarer Energien erhöht Wirtschaftsleistung in Deutschland. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 50/2010; Blazejczak, J., Braun, F., Edler, D., Schill, W.P.: Ökonomische Chancen und Struktureffekte einer nachhaltigen Energieversorgung. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 20/2011.

² Vgl. Blazejczak, J., Braun, F., Edler, D.: Weltweite Nachfrage nach Umwelt- und Klimaschutzgütern steigt: gute Wachstumschancen für deutsche Anbieter. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 18/2009.

³ World Integrated Trade Solution: wits.worldbank.org/wits/

⁴ Das *Harmonized Commodity Description and Coding System* (HS) ist eine statistische Mehrzweckwarennomenklatur die als Grundlage für die Erfassung von Zolltarife und internationalen Handelsflüssen genutzt wird.

Kasten

Außenhandelsbezogene sektorale Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit¹

In der Regel werden hohe Ausfuhren bzw. Einfuhren bestimmter Waren als Indikator für einen Wettbewerbsvorteil bzw. -nachteil betrachtet. Daher werden verschiedene Indikatoren herangezogen, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit bestimmter Sektoren in einem Land zu beschreiben. In diesem Bericht werden folgende Indikatoren verwendet:

- **Relativer Weltmarktanteil (RWA):** Der RWA ist ein Indikator für die Spezialisierung eines Sektors, der zeigt, wie stark der Außenhandel eines Landes auf die betrachtete Warengruppe konzentriert ist. Der Indikator betrachtet das Verhältnis des Anteils einer bestimmten Warengruppe an den gesamten Ausfuhren eines Landes relativ zum Anteil der Weltausfuhr des Landes in dieser Warengruppe an den gesamten Weltexporten. Ein RWA Wert > 1 zeigt daher an, dass die Ausfuhren des Landes bei der betrachteten Warengruppe einen größeren Anteil an den gesamten Ausfuhren des Landes haben als im globalen Durchschnitt. Dabei wird also nur die relative Bedeutung der Ausfuhren nicht aber die der Einfuhren gemessen.

$$RWA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}}}{\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}}$$

¹ Soweit sich Indikatoren auf die gesamten Im- oder Exporte beziehen, werden ausschließlich Industriegüter zugrunde gelegt.

- **Relative Außenhandels Position (RAP):** Dieser Indikator zeigt an, in welchem Umfang es bestimmten Industriezweigen gelingt auf Auslandsmärkten stärker vorzudringen als ausländische Konkurrenten im Inland. Dies wird durch das Verhältnis von Außenhandelssaldo zum gesamten Außenhandel mit einer bestimmten Warengruppe innerhalb eines Landes bestimmt. Ein positiver Wert weist daher darauf hin, dass es heimischen Industriezweigen besser gelingt auf Auslandsmärkten vorzudringen als ausländischen Konkurrenten im Inland.

$$RAP_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

- **Revealed Comparative Advantage (RCA):** Ermittelt wird die Export-Import-Relation eines Landes in einer bestimmten Warengruppe im Verhältnis zur gesamten Export-Import Relation dieses Landes. Daher berücksichtigt der Indikator auch, in welchem Umfang es der heimischen Industrie gelingt sich auf dem Inlandmarkt gegen die ausländische Konkurrenz durchzusetzen. Ein RCA Wert > 1 deutet auf einen komparativen Vorteil bei der betreffenden Warengruppe in einem Land hin.

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{M_{ij}}}{\frac{\sum_i X_{ij}}{\sum_j M_{ij}}}$$

Zeichenerklärung:

X Exporte M Importe
i Länderindex j Gütergruppenindex

Komponenten, Photovoltaik- und Windenergietechnologien.⁵ Eine exakte Abgrenzung ist jedoch insofern nicht möglich, als die konkrete Verwendung der gehandelten Technologiekomponenten in Erneuerbare-Energien-Systemen nicht nachverfolgt werden kann (Dual-Use-Problematik). In diesem Sinne werden hier Komponenten erfasst, die potentiell der Nutzung erneuerbarer Energien dienen. Im Datenbestand der UN Comtrade sind

⁵ Vgl. OECD, Eurostat: The Environmental Goods and Service Industry – Manual for Data Collection and Analysis. Paris 1999; Steenblik, R.: Liberalisation of Trade in Renewable Energy Products and Associated Goods: Charcoal, Solar Photovoltaik Systems, and Wind Pumps and Turbines. OECD Trade Directorate, Paris, OECD Trade and Environment Working Papers Nr. 2005/7; Steenblik, R.: Liberalisation of Trade in Renewable Energy and Associated Technologies: Biodiesel, Solar Thermal and Geothermal Energy. OECD Trade Directorate, Paris, OECD Trade and Environment Working Papers Nr. 2006/1; Wind, I.: HS Codes and the Renewable Energy Sector, ICTSD Programme on Trade and Environment. Genf 2008.

Exporte eher untergewichtet.⁶ Darüber hinaus ist es auf dieser Datenbasis nicht möglich, eine Differenzierung zwischen Vor- und Endprodukten vorzunehmen, so dass es zu Doppelzählungen kommen kann.⁷ Da durch die Untersuchung nur der internationale Handel, nicht je-

⁶ Die Ursache dafür sind zum einen unterschiedliche Erhebungsmethoden in einzelnen Ländern und zum anderen die Tatsache, dass die Höhe der Importe im Sinne von „Kosten für Fracht und Versicherung“ (cif), die Höhe der Exporte jedoch im Sinne von „Frei an Bord“ (fob) erfasst werden, wodurch sich eine Differenz von 10 bis 20 Prozent ergeben kann. Außerdem werden Importe generell besser erfasst, da durch sie Zolleinnahmen generiert werden, durch Exporte jedoch nicht. Vgl. UNCTAD, WTO, UNSD, World Bank: WITS World Integrated Trade Solution – User’s Manual. Genf 2011.

⁷ Für die Abschätzung der mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien verbundenen Beschäftigung wird deshalb im Gegensatz zum hier angewandten güterorientierten Vorgehen ein nachfrageorientierter Ansatz verfolgt. Vgl. Lehr, U. u. a.: Kurz- und langfristige Auswirkungen des Ausbaus der erneuerbaren Energien auf den deutschen Arbeitsmarkt. Osnabrück, Berlin, Karlsruhe, Stuttgart 2011.

Tabelle 1

Exporte und Importe ausgewählter Länder nach Komponenten zur potentiellen Nutzung erneuerbarer Energien

	Photovoltaik			Solarthermie			Wind		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Index Exportentwicklung (2000 = 100)									
Deutschland	100	195	717	100	218	277	100	403	901
China	100	391	2 681	100	407	804	100	576	1 216
Dänemark	100	124	380	100	246	303	100	263	575
Frankreich	100	166	263	100	170	216	100	115	145
Italien	100	165	403	100	194	293	100	166	201
Japan	100	172	253	100	145	240	100	128	225
Niederlande	100	149	546	100	250	361	100	131	308
Spanien	100	428	1 931	100	157	280	100	235	995
Großbritannien	100	102	142	100	137	120	100	111	132
USA	100	92	163	100	163	240	100	214	583
Welt insgesamt ¹	100	162	505	100	192	260	100	203	418
Index Importentwicklung (2000 = 100)									
Deutschland	100	293	1 073	100	185	218	100	265	530
China	100	478	1 254	100	417	711	100	331	278
Dänemark	100	130	216	100	176	230	100	284	497
Frankreich	100	110	452	100	161	244	100	114	185
Italien	100	168	2 187	100	163	254	100	167	406
Japan	100	139	204	100	180	239	100	180	253
Niederlande	100	154	448	100	312	322	100	206	389
Spanien	100	257	1 005	100	347	355	100	164	222
Großbritannien	100	82	126	100	108	115	100	260	827
USA	100	102	181	100	174	296	100	174	475
Welt insgesamt ¹	100	161	437	100	211	285	100	205	403
Globaler Exportanteil in Prozent									
Deutschland	11,2	13,5	15,9	19,3	21,9	20,5	7,5	14,9	16,1
China	7,4	17,8	39,1	2,5	5,2	7,6	2,0	5,8	5,9
Dänemark	1,3	1,0	1,0	1,4	1,7	1,6	10,8	14,0	14,8
Frankreich	3,6	3,7	1,9	7,2	6,4	6,0	5,1	2,9	1,8
Italien	2,2	2,2	1,7	9,3	9,5	10,5	14,2	11,6	6,8
Japan	15,3	16,2	7,7	9,3	7,0	8,6	5,3	3,4	2,9
Niederlande	3,6	3,3	3,9	2,0	2,6	2,8	3,8	2,4	2,8
Spanien	0,6	1,7	2,4	2,0	1,6	2,1	3,4	4,0	8,2
Großbritannien	6,8	4,3	1,9	4,7	3,3	2,2	5,4	3,0	1,7
USA	15,9	9,0	5,2	9,7	8,2	8,9	12,9	13,6	18,1
Globaler Importanteil in Prozent									
Deutschland	8,4	15,4	20,7	14,4	12,6	11,0	8,7	11,2	11,4
China	3,2	9,6	9,3	4,1	8,1	10,2	5,1	8,2	3,5
Dänemark	0,6	0,5	0,3	0,9	0,7	0,7	0,7	1,0	0,9
Frankreich	4,7	3,2	4,8	5,6	4,3	4,8	5,5	3,1	2,5
Italien	2,8	2,9	13,9	5,0	3,9	4,5	2,4	1,9	2,4
Japan	8,5	7,4	4,0	3,9	3,3	3,2	2,0	1,8	1,3
Niederlande	3,7	3,6	3,8	6,5	9,6	7,3	1,7	1,7	1,6
Spanien	1,1	1,8	2,6	2,1	3,5	2,7	2,7	2,2	1,5
Großbritannien	6,4	3,3	1,9	6,3	3,2	2,6	3,8	4,8	7,7
USA	30,5	19,4	12,7	12,9	10,6	13,4	14,0	11,9	16,6

¹ Aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden in verschiedenen Ländern kann eine Übereinstimmung von globalen Exporten und globalen Importen nur bedingt gewährleistet werden. Im Datenbestand der UN Comtrade sind Exporte eher untergewichtet.

Quellen: UN Comtrade; Berechnungen des DIW Berlin.

Tabelle 2

Anteile der Regionen und ausgewählter Länder an den Exporten und Importen Deutschlands nach Komponenten zur potentiellen Nutzung erneuerbarer Energien 2005

In Prozent

	Photovoltaik		Solarthermie		Wind	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
OECD	78,1	71,4	79,6	94,3	88,8	95,2
Österreich	7,4	5,6	6,4	7,2	9,6	1,9
Kanada	0,7	0,2	0,6	0,2	0,6	0,6
Tschechien	3,7	2,4	1,9	4,3	1,5	0,9
Dänemark	1,3	3,0	1,1	2,7	2,2	27,6
Frankreich	6,7	3,2	8,5	19,1	13,9	8,7
Griechenland	0,5	0,1	0,4	0,1	0,7	0,0
Italien	8,8	2,4	4,3	8,4	4,8	6,0
Japan	1,6	22,1	2,0	2,3	2,3	0,8
Südkorea	1,8	0,4	0,9	0,3	0,8	0,3
Niederlande	5,9	2,6	17,3	9,6	3,3	3,2
Polen	1,7	0,2	2,4	3,8	0,6	0,4
Portugal	1,3	1,7	0,3	0,1	4,9	0,3
Spanien	6,2	2,5	2,9	4,6	2,0	0,4
Schweden	3,1	1,7	1,4	7,4	1,8	0,4
Schweiz	5,4	2,3	5,9	11,0	2,5	5,3
Großbritannien	4,9	5,6	4,9	2,4	10,3	2,9
USA	5,9	8,7	9,9	5,6	14,4	30,8
Ostasien & Pacific	11,7	26,2	6,7	1,5	4,6	2,3
China	5,7	19,0	4,9	1,1	2,3	1,9
Malaysia	4,6	4,9	0,6	0,1	1,3	0,2
Osteuropa	4,7	0,4	7,0	0,6	1,7	0,6
Russland	2,6	0,2	4,9	0,1	1,0	0,2
Ukraine	0,8	0,1	0,6	0,0	0,1	0,1
Lateinamerika	1,5	0,1	1,4	1,1	1,0	1,5
Brasilien	0,9	0,1	0,7	1,0	0,4	1,3
Argentinien	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Südasien	1,2	1,9	1,8	0,2	2,0	0,3
Indien	1,0	1,9	0,7	0,1	1,1	0,3
Afrika & Mittlerer Osten	2,8	0,1	3,5	2,4	1,7	0,1
Südafrika	1,7	0,0	0,7	2,3	0,5	0,0
Ägypten	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0

Quellen: UN Comtrade; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

doch die nationale Produktion von Komponenten und Anlagen zur potentiellen Nutzung erneuerbarer Energien betrachtet wird, kann keine Aussage über die Export- oder Importquoten des entsprechenden Industriesektors getroffen werden.

Weltmarkt boomt – Deutschland profitiert

Generell hat der globale Handel mit Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien seit dem Jahr 2000 stark zugenommen (Tabelle 1). Deutschlands Exporte in der Produktgruppe der Technologiekomponenten für

Photovoltaikanlagen haben sich im betrachteten Zeitraum von 2000 bis 2010 mehr als versiebenfacht, womit der Anteil an den globalen Exporten von 11,2 Prozent auf 15,9 Prozent ausgebaut wurde. Im gleichen Zeitraum stiegen die Importe um das Zehnfache und der Anteil an den globalen Importen damit von 8,4 Prozent auf 20,7 Prozent. Eine ähnlich starke Handelsentwicklung lässt sich im Bereich der Technologiekomponenten für Wind- und Solarthermieanlagen ablesen.

Industrieländer Hauptabnehmer deutscher Exporte, China größter Exporteur von Photovoltaik nach Deutschland

Die wesentlichen Handelspartner Deutschlands im Zeitraum von 2005 bis 2010 waren andere EU- und OECD-Staaten (Tabelle 2). Im Bereich der Photovoltaik waren 2010 bedeutende Absatzmärkte für deutsche Produkte Italien, Frankreich und Spanien (Tabelle 3). Umgekehrt exportieren vor allem die OECD-Staaten USA, Südkorea und Japan diese Technologie nach Deutschland, wobei der Importanteil insbesondere aus Japan im Jahr 2010 gegenüber 2005 stark abgenommen hat. Der bedeutendste Exporteur von Komponenten für Photovoltaikanlagen nach Deutschland ist allerdings China. Der chinesische Anteil am deutschen Import stieg von rund 19 Prozent im Jahr 2005 auf 49 Prozent im Jahr 2010.

Im Bereich der Solarthermie waren die wesentlichen Absatzmärkte sowohl 2005 als auch 2010 die Niederlande, die Schweiz und Frankreich, wobei Frankreich gleichzeitig ein bedeutender Exporteur nach Deutschland ist. Im Bereich der Windtechnologie wurden deutsche Exporte vorrangig nach Frankreich, in das Vereinigte Königreich und in die USA geliefert. Die Vereinigten Staaten und Dänemark waren in beiden Jahren die bedeutendsten Lieferanten von Windenergie-technologiegütern nach Deutschland. In allen Produktgruppen ist der Handel mit anderen Weltregionen nur marginal ausgeprägt.

Zunehmende Exportspezialisierung Deutschlands auf Photovoltaik und Windenergie-technologien

Der Anteil der betrachteten Technologiekomponenten für erneuerbaren Energien an den Gesamtexporten Deutschlands von Industriegütern hat sich von 0,75 Prozent im Jahr 2000 auf 1,9 Prozent im Jahr 2010 mehr als verdoppelt. Darüber hinaus zeigen die Indikatoren der relativen Welthandelsanteile (RWA) eine zunehmende Exportspezialisierung Deutschlands in den einzelnen Technologiesegmenten. Der Anteil dieser Warengruppen an den Gesamtausfuhren in Deutschland ist generell größer als der globale Durchschnitt

Tabelle 3

Anteile der Regionen und ausgewählter Länder an den Exporten und Importen Deutschlands nach Komponenten zur potentiellen Nutzung erneuerbarer Energien 2010

In Prozent

	Photovoltaik		Solarthermie		Wind	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
OECD	85,0	39,5	78,9	91,7	88,2	92,3
Österreich	3,0	2,1	3,8	8,8	1,5	0,9
Kanada	0,3	0,1	0,3	0,3	8,6	0,3
Tschechien	10,0	5,1	1,5	2,5	0,7	1,5
Dänemark	0,4	1,0	0,9	1,5	0,5	21,4
Frankreich	12,1	1,1	6,7	17,6	14,1	8,5
Griechenland	2,2	0,2	0,2	0,1	0,9	0,3
Italien	25,5	1,4	4,2	7,7	7,1	2,6
Japan	0,9	4,0	0,6	1,9	1,8	0,8
Südkorea	1,7	4,7	1,4	0,2	0,3	0,2
Niederlande	4,3	2,3	26,6	4,3	1,5	1,0
Polen	2,0	0,9	2,9	7,7	2,0	2,7
Portugal	0,8	0,1	0,5	1,8	0,7	0,3
Spanien	4,4	1,7	4,5	3,9	3,4	0,4
Schweden	1,1	1,5	1,0	7,2	2,4	0,3
Schweiz	2,2	2,3	5,7	9,0	1,1	5,1
Großbritannien	2,5	2,7	2,5	1,7	12,7	2,7
USA	3,8	5,5	4,6	5,1	9,7	38,7
Ostasien & Pazifik	9,7	58,9	7,9	6,5	3,1	4,7
China	6,9	48,9	5,9	6,1	2,7	1,2
Malaysia	2,1	7,3	0,3	0,1	0,1	2,8
Osteuropa	2,3	0,2	5,2	1,4	4,3	0,5
Russland	1,3	0,0	2,9	0,2	1,4	0,2
Ukraine	0,4	0,1	0,8	0,0	0,1	0,2
Lateinamerika	0,7	0,2	2,4	0,1	3,2	2,1
Brasilien	0,4	0,0	1,0	0,0	2,4	2,0
Argentinien	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
Südasiens	1,2	1,4	2,2	0,2	0,7	0,3
Indien	1,1	1,4	1,7	0,2	0,5	0,3
Afrika & Mittlerer Osten	1,1	0,0	3,5	0,0	0,7	0,2
Südafrika	0,1	0,0	0,7	0,0	0,1	0,1
Ägypten	0,3	0,0	0,4	0,0	0,1	0,0

Quellen: UN Comtrade; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2011

und nimmt bei Photovoltaik und Wind auch weiterhin zu (Tabelle 4).

Kein komparativer Vorteil im Außenhandel mit Photovoltaik

Die Betrachtung der relativen Außenhandelsposition (RAP) zeigt jedoch, dass es Herstellern in Deutschland im Bereich der Photovoltaik bisher nicht gelingt, stärker auf ausländische Märkte vorzudringen, als dies ausländischen Konkurrenten in Deutschland möglich ist. Es wird deutlich mehr importiert als exportiert. Dies liegt vor allem daran, dass der deutsche Markt aufgrund der

Vorreiterrolle Deutschlands überproportional gewachsen ist,⁸ und daher ein besonders attraktiver Absatzmarkt auch für ausländische Konkurrenten ist. Ein anderes Bild ergibt sich im Bereich der Komponenten zur potentiellen Nutzung von Solarthermie und Windenergie. Hier gelang es der Branche, die relative Außenhandelsposition leicht zu verbessern.

Die Exportspezialisierung der Photovoltaikbranche ist zwar eine positive Entwicklung, trotzdem lässt sich aus

⁸ Vgl. REN21: Renewables 2011 Global Status Report. Paris 2011.

Tabelle 4

Außenhandelsbezogene branchenspezifischer Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit ausgewählter Länder nach Komponenten zur potentiellen Nutzung erneuerbarer Energien

	Photovoltaik			Solarthermie			Wind		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Relativer Weltandelsanteil (RWA)¹									
Deutschland	1,1	1,1	1,4	1,8	1,8	1,8	0,7	1,2	1,4
China	1,8	2,2	2,9	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,4
Dänemark	1,6	1,2	1,3	1,7	2,1	2,1	13,3	16,7	19,9
Frankreich	0,6	0,7	0,4	1,3	1,3	1,3	0,9	0,6	0,4
Italien	0,5	0,5	0,4	2,0	2,1	2,6	3,0	2,6	1,7
Japan	1,8	2,5	1,2	1,1	1,1	1,3	0,6	0,5	0,4
Niederlande	1,2	1,0	1,1	0,7	0,8	0,8	1,2	0,7	0,8
Spanien	0,3	0,8	1,1	0,9	0,7	1,0	1,6	1,8	3,9
Großbritannien	1,2	0,9	0,5	0,9	0,7	0,6	1,0	0,7	0,5
USA	1,2	1,0	0,6	0,7	0,9	1,0	1,0	1,5	2,0
Relative Außenhandelsposition (RAP)²									
Deutschland	0,0	-0,2	-0,2	0,2	0,3	0,3	-0,2	0,0	0,0
China	0,3	0,2	0,6	-0,2	-0,2	-0,1	-0,5	-0,3	0,1
Dänemark	0,3	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4	0,8	0,8	0,9
Frankreich	-0,2	0,0	-0,5	0,2	0,2	0,2	-0,2	-0,2	-0,3
Italien	-0,2	-0,2	-0,8	0,4	0,5	0,4	0,6	0,6	0,4
Japan	0,2	0,3	0,3	0,5	0,4	0,5	0,3	0,2	0,3
Niederlande	-0,1	-0,1	0,0	-0,5	-0,5	-0,4	0,2	0,0	0,1
Spanien	-0,4	-0,1	-0,1	0,0	-0,3	-0,1	0,0	0,1	0,6
Großbritannien	-0,1	0,0	0,0	-0,1	0,1	0,0	0,0	-0,4	-0,7
USA	-0,4	-0,4	-0,4	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,1	-0,1
Revealed Comparative Advantage (RCA)³									
Deutschland	0,9	0,6	0,6	1,3	1,4	1,6	0,5	0,7	0,9
China	1,7	1,2	3,2	0,6	0,5	0,7	0,3	0,4	1,0
Dänemark	2,0	1,9	3,4	2,0	2,7	2,5	11,8	10,8	13,2
Frankreich	0,7	1,1	0,5	1,7	1,9	1,8	0,7	0,8	0,7
Italien	0,6	0,6	0,1	2,1	2,6	2,8	4,2	4,3	2,4
Japan	1,1	1,4	1,5	2,1	1,8	2,4	1,4	1,1	1,4
Niederlande	0,8	0,7	0,9	0,4	0,3	0,4	1,7	1,0	1,3
Spanien	0,7	1,2	1,2	1,6	0,8	1,2	1,4	2,2	5,8
Großbritannien	1,0	1,4	1,3	1,0	1,4	1,3	1,2	0,6	0,2
USA	0,8	0,9	0,8	1,6	1,9	1,5	1,2	1,9	1,7

1 Ein RWA-Wert > 1 zeigt an, dass die Ausfuhren des Landes bei der betrachteten Warengruppe einen größeren Anteil an den gesamten Ausfuhren des Landes haben als im globalen Durchschnitt.

2 Ein RAP-Wert > 0 zeigt an, dass es heimischen Industriezweigen besser gelingt auf Auslandsmärkten vorzudringen als ausländischen Konkurrenten im Inland.

3 Ein RCA-Wert > 1 deutet auf einen komparativen Vorteil bei der betreffenden Warengruppe in einem Land hin.

Quellen: UN Comtrade; Berechnungen des DIW Berlin.

ihr kein komparativer Vorteil im Außenhandel ableiten. Betrachtet man die Ausfuhr-Einfuhr-Relation der Technologiekomponenten für Anlagen zur Nutzung erneuerbaren Energien im Verhältnis zur gesamten Ausfuhr-Einfuhr-Relation Deutschlands (das heißt den RCA-Indikator), lässt sich im Bereich Photovoltaik ein zunehmender komparativer Nachteil beobachten. Das heißt, dass es der deutschen Industrie weniger gelingt, sich auf dem Inlandsmarkt gegen ausländische Konkurrenz durchzusetzen als dies im Durchschnitt aller Industriegüter der Fall ist. Im Bereich der Windtechno-

logiegüter nimmt der Indikator der deutschen Industrie weiter zu, er liegt aber noch knapp unter eins. Im Bereich der Solarthermie verstärkt sich der komparative Vorteil weiterhin.

Internationale Wettbewerbsvorteile: China stark bei Photovoltaik, Dänemark bei Wind

Die Betrachtung der außenhandelsbezogenen, branchenspezifischen Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit in anderen Ländern zeigt im Bereich der Kompo-

nenten für Photovoltaikanlagen in China sowohl einen stark steigenden relativen Welthandelsanteil (RWA) als auch eine starke relative Außenhandelsposition (RPA) und einen stark gestiegenen komparativen Vorteil (RCA) (Tabelle 4). Obwohl China auch ein wesentlicher Importeur dieser Technologiegüter ist, erzielt es erhebliche Exportüberschüssen. Die globalen chinesischen Exporte dieser Produktgruppe stiegen zwischen den Jahren 2000 und 2010 um das 26-fache (Tabelle 3). Da das Land in anderen Bereichen der erneuerbaren Energien jedoch eher schlecht aufgestellt ist, könnte eine starke politische Förderung der Photovoltaikindustrie in China eine wichtige Rolle spielen.⁹

Im Bereich der Komponenten von Windanlagen lassen sich vor allem für Dänemark ein hoher, wachsender relativer Welthandelsanteil, eine starke relative Außenhandelsposition und ein großer komparativer Vorteil ablesen. Diese starke Position wird bestimmt durch relativ hohe Exporte bei relativ niedrigen Importen.

Fazit

Das DIW Berlin hat die Exporte und Importe Deutschlands und anderer ausgewählter Länder von Komponenten zur potentiellen Nutzung erneuerbarer Energien in den Bereichen Photovoltaik, Solarthermie und Wind-

energie für die Jahre 2000 bis 2010 untersucht. Dabei zeigt sich, dass Deutschland weiterhin zu den weltweit führenden Exporteuren dieser Technologiegüter gehört. Insbesondere den Herstellern von Komponenten für Solarthermie und Windanlagen gelingt es, sich zunehmend besser auf dem internationalen Markt durchzusetzen. Dennoch lässt sich allein aufgrund der Exporterfolge kein genereller komparativer Vorteil auf dem internationalen Markt ableiten, da Deutschland auch zu den größten Importeuren dieser Güter zählt. Darüber hinaus ist besonders im Bereich der Photovoltaik festzuhalten, dass es deutschen Unternehmen nicht gelingt, stärker auf ausländischen Märkten vorzudringen, als dies ausländischen Konkurrenten auf dem dynamisch wachsenden Markt in Deutschland möglich ist.

Die Konkurrenz aus China im Bereich Photovoltaik nimmt drastisch zu. Anbieter chinesischer Photovoltaikprodukte können sich besser auf dem deutschen Markt durchsetzen als umgekehrt. Die Ursache für die hohen chinesischen Exporte ist möglicherweise eine starke Förderung des Technologieangebotes durch die chinesische Regierung, während andere Staaten oftmals eher auf eine nachfrageorientierte Förderung der erneuerbaren Energien setzen.

Da anzunehmen ist, dass die Nachfrage nach Photovoltaik in Deutschland aufgrund der Vergütungssatzkürzungen eher sinken wird, sollten sich deutsche Unternehmen noch stärker als bisher auf ausländische Märkte, auch über die EU und die OECD hinaus, konzentrieren, um ihre Wettbewerbsposition langfristig zu stärken.

⁹ Vgl. Grau, T., Huo, M., Neuhoff, K. (2011): Survey of Photovoltaic Industry and Policy in Germany and China. DIW Discussion Paper No. 1132, Berlin; vgl. außerdem Coalition for Solar Manufacturing, www.americansolarmanufacturing.org/factsheet/ und Bradsher, K. (2011): Solar Panel Makers Say China Violated Trade Rules. New York Times vom 19. Oktober 2011.

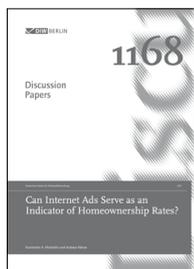
Felix Groba ist Doktorand in der Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt | fgroba@diw.de

Prof. Dr. Claudia Kemfert ist Leiterin der Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt | ckemfert@diw.de

JEL: Q21, Q28, Q56

Keywords: Renewable energy technologies, comparative advantage, international trade

Discussion Papers Nr. 1168/2011
Konstantin A. Kholodilin, Andreas Mense



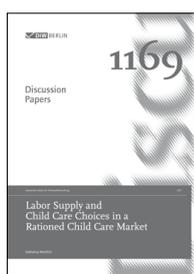
Can Internet Ads Serve as an Indicator of Homeownership Rates?

In this paper, we propose an indicator of the homeownership rate based on Internet ads offering the housing for rent and sale. We constructed the HOR estimate using the number of ads in four different markets (flats for rent, flats for sale, houses for rent, and houses for sale). Our HOR indicator was tested using data of German NUTS1 and planning (ROR) regions. The correlation between our estimate of the HOR and the alternative HOR figures varies between 0.834 and 0.874 at NUTS1 level and is 0.761 at the ROR level. All correlation coefficients are statistically significant. Our HOR estimate is particularly highly correlated with the official HOR

figures. Thus, it is shown that our Internet-based indices could serve as a good indicator of the homeownership rate in German regions.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

Discussion Papers Nr. 1169/2011
Katharina Wrohlich



Labor Supply and Child Care Choices in a Rationed Child Care Market

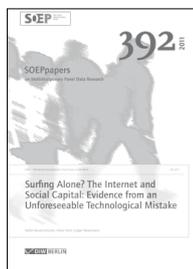
This paper presents an empirical framework for the analysis of mothers' labor supply and child care choices, explicitly taking into account access restrictions to subsidized child care. This is particularly important for countries such as Germany, where subsidized child care is rationed and private child care is only available at considerably higher cost. I use a discrete choice panel data model controlling for unobserved heterogeneity to simultaneously estimate labor supply and the demand for child care of German mothers with at least one child under the age of seven years. The model can be used to evaluate different kinds of policy reforms, such as

changes in the availability or costs of child care. Results from the illustrating policy simulations show that targeting public expenditures at an extension of child care slots has greater effects on maternal employment than a reduction of parents' fees to existing slots.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere

SOEPpapers Nr. 392/2011

Stefan Bauernschuster, Oliver Falck, Ludger Wößmann



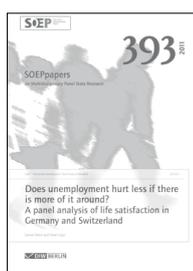
Surfing Alone? The Internet and Social Capital: Evidence from an Unforeseen Technological Mistake

Does the Internet undermine social capital or facilitate inter-personal and civic engagement in the real world? Merging unique telecommunication data with geo-coded German individual-level data, we investigate how broadband Internet affects several dimensions of social capital. One identification strategy uses panel information to estimate value-added models. A second exploits a quasi-experiment in East Germany created by a mistaken technology choice of the state-owned telecommunication provider in the 1990s that still hinders broadband Internet access for many households. We find no evidence that the Internet reduces social capital. For some measures including children's social activities, we even find significant positive effects.

www.diw.de/publikationen/soeppapers

SOEPpapers Nr. 393/2011

Daniel Oesch, Oliver Lipps



Does Unemployment Hurt Less if There Is More of It Around? A Panel Analysis of Life Satisfaction in Germany and Switzerland

This paper examines the existence of a habituation effect to unemployment: Do the unemployed suffer less from job loss if unemployment is more widespread, if their own unemployment lasts longer and if unemployment is a recurrent experience? The underlying idea is that unemployment hysteresis may operate through a sociological channel: if many people in the community lose their job and remain unemployed over an extended period, the psychological cost of being unemployed diminishes and the pressure to accept a new job declines.

We analyze this question with individual-level data from the German Socio-Economic Panel (1984–2009) and the Swiss Household Panel (2000–2009). We find no evidence for a mitigating effect of high surrounding unemployment on unemployed individuals – subjective well-being: Becoming unemployed hurts as much when regional unemployment is high as when it is low. Likewise, the strongly harmful impact of being unemployed on well-being does not wear off over time, nor do repeated episodes of unemployment make it any better. It thus appears doubtful that an unemployment shock becomes persistent because the unemployed become used to, and hence reasonably content with, being without a job.

www.diw.de/publikationen/soeppapers



Prof. Gert G. Wagner ist Vorstandsvorsitzender des DIW Berlin.

Der Beitrag gibt die persönliche Meinung des Autors wieder.

Nicht nur Griechenland, auch die deutsche Wirtschaftspolitik steht vor einer Wende

Das von Papandreou angekündigte Referendum hatte die mühsam erzielten Beschlüsse des jüngsten EU-Gipfels in Frage gestellt. Zu Recht waren deshalb die europäischen Regierungschefs über das überraschende Vorpreschen verärgert. Inzwischen ist der griechische Ministerpräsident das Opfer der Ränke im eigenen Land geworden. Aber im Grundsatz war Papandreous Vorschlag richtig: Wenn ein souveräner Staat grundlegende Rechte abgibt, und das vor allem an die schwer durchschaubaren Bürokratien der EU und des Internationalen Währungsfonds, dann muss dem zuvor das Volk auch explizit zugestimmt haben – sei es durch ein Referendum oder durch eine Abstimmung bei Neuwahlen. Denn die Stabilität Europas ist nicht allein durch einsame Gipfelbeschlüsse und kalte Verordnungstechnokratie zu erreichen, Europa als politische Idee muss von den Bürgerinnen und Bürgern akzeptiert und gewollt werden. Gewiss wäre ein Referendum riskant gewesen, aber es hätte den Griechen die Möglichkeit gegeben, selbst zu entscheiden, welchen Weg der entbehrungsreichen Sanierung ihres Landes sie gehen wollen. Nach Papandreous Rücktritt ist nun offen, ob es bei einer Politik über die Köpfe der Bürger hinweg bleibt oder nicht.

Wie dem auch sei, die europäische Politik muss die Gipfelbeschlüsse nun rasch und überzeugend umsetzen. Vor allem steht aber Griechenland selbst in der Pflicht. Für das Land ist der ausgehandelte Schuldenschnitt zwar eine Erleichterung. Allein damit ist es aber nicht getan. Die Staatseinnahmen müssen erhöht und die Steuerkraft nachhaltig verbessert werden. Die Privatisierung von Staatsunternehmen sollte vorangetrieben, und auch eine Abschlagssteuer auf griechische Auslandsvermögen könnte in Betracht gezogen werden. Benötigt wird eine effektive Steuerverwaltung. Aber selbst bei optimistischen Annahmen zu Wachstum und Haushaltsdisziplin wird für die Sanierung mehr als ein Jahrzehnt notwendig sein.

Um die Schulden Griechenlands in dieser Zeit auf dem anvisierten Stand von 120 Prozent der Wirtschaftsleistung zu halten, reicht der einmalige Schuldenschnitt nicht aus. Für

eine erträgliche Belastung der griechischen Volkswirtschaft sind auch ein niedriger Zinssatz und längere Laufzeiten für die Kredite des Staates nötig. Darüber mögen die Banken klagen, aber sie wissen selbst, dass nicht nur der Schuldner für die Misere verantwortlich ist, sondern auch die viel zu leichtgläubigen Gläubiger. Egal was nun passiert, am Ende zahlen die Banken drauf – und reiche Länder wie Deutschland auch. Das ist nun wirklich einmal alternativlos, denn das Kind liegt bereits im Brunnen.

Der Kern des Problems sind auch nicht die Staatsschulden, sondern die enormen Ungleichgewichte im internationalen Handel. So haben Deutschland und China beim letzten G20-Gipfel versprochen, ihre Binnennachfrage zu stärken. Angesichts all der Hektik der letzten Tage wurde das von den Medien aber kaum wahrgenommen. Gerade das deutsche Wirtschaftsmodell hat erheblich zur Instabilität in der Eurozone beigetragen. Es hat eine exzessive Exportstrategie verfolgt, die durch stagnierende Reallöhne gestützt wurde. Wenn sich die Einkommen der breiten Masse der Bevölkerung nur schwach entwickeln, kommt die Binnennachfrage ebenfalls nicht voran. Man kann dann auch nicht mehr Waren und Dienstleistungen im Ausland kaufen. Wenn aber ein Land immer mehr an Gütern produziert, als es selbst verbraucht, müssen andere Staaten sich zwangsläufig verschulden. Diesen Staaten wurden sukzessive die Wirtschaftsgrundlage, also die Arbeitsplätze und damit auch die Steuerkraft, entzogen – und in Deutschland häuften sich die Vermögen an.

Das konnte nur eine Zeit lang gut gehen, und diese Zeit ist nun vorbei. Einer der Schuldner ist pleite, und seine Wirtschaft liegt am Boden. Deshalb sind nicht nur die Griechen der Meinung, dass Deutschland die größte Last bei der Behebung der Eurokrise zu schultern habe. Das ist verständlich. Man wird den großen Teil der Bevölkerung in Deutschland von der Notwendigkeit der Hilfen aber nur überzeugen können, wenn vor allem diejenigen herangezogen werden, die von der einseitigen Exportausrichtung profitiert haben. Sie sind leistungsfähig. Und weil ein großer Teil des angehäuften Vermögens ohnehin nicht in Realinvestitionen fließt, wäre eine höhere Besteuerung von Reichtum und hohen Einkommen für die deutsche Volkswirtschaft auch kaum schädlich.