

STATISTIK UND WISSENSCHAFT

Heike Habla, Henriette Houben
Forschung mit Daten der amtlichen Statistik
in Niedersachsen (FoDaSt)

Beiträge zur wissenschaftlichen Veranstaltung
am 2. und 3. April 2008 in Hannover

Band 12

Statistisches Bundesamt

Bibliographische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Inter-
net über www.dnb.ddb.de abrufbar.

Herausgeber: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Internet: www.destatis.de

Informationsservice

Tel.: +49 (0) 611 / 75 24 05

Fax: +49 (0) 611 / 75 33 30

www.destatis.de/kontakt

Weitere Informationen zur Thematik dieser Publikation unter

Tel.:+49 (0) 611 / 75 32 77

Fax:+49 (0) 611 / 75 39 15

heike.habla@destatis.de

Erschienen im August 2009

Preis: EUR 0,00 [D] (Downloadversion)

Bestellnummer: 1030812-09900-4

Vertriebspartner: SFG Servicecenter Fachverlage
Part of the Elsevier Group
Postfach 43 43
72774 Reutlingen
Tel.: +49 (0) 70 71 / 93 53 50
Fax: +49 (0) 70 71 / 93 53 35
destatis@s-f-g.com

© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2009

Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet.

Vorwort

Anlass zur Konferenz „Forschung mit Daten der amtlichen Statistik in Niedersachsen (FoDaSt)“ am 2. und 3. April 2008 im Leibniz Haus Hannover war die Einrichtung des regionalen Standorts Niedersachsen, des Forschungsdatenzentrums der Statistischen Ämter der Länder. Mit dem dadurch auch im Norden des Landes vervollständigten breiten Netzwerks an regionalen Standorten des Forschungsdatenzentrums der Statistischen Ämter der Länder ist es nun möglich, deutschlandweit forschungsnah mit amtlichen Mikrodaten zu arbeiten. Dies ist sowohl für die Wissenschaft als auch für die Politik, deren Beratung damit auf fundierter Forschung erfolgen kann, ein deutlicher Fortschritt. Auch von Seiten des Rates für Sozial- und Wirtschaftsdaten (RatSWD), für den der Zugang zu Daten der amtlichen Statistik für die empirische Sozial- und Wirtschaftsforschung eines der wichtigsten Anliegen ist, kann diese Entwicklung in ihrer positiven Wirkung kaum deutlich genug hervorgehoben werden. Durch die mittlerweile etablierten Zugänge für die Wissenschaft zu den amtlichen Mikrodaten über die Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder konnte der „Wissenschaftsstandort Deutschland“ international deutlich aufholen. Die heute in Deutschland vorhandene informationelle Infrastruktur nimmt im weltweiten Kontext eine Spitzenstellung ein. Dies ist aber bei weitem kein Grund für Selbstgefälligkeit, denn Wissenschaft ist im hohen Maße dynamisch. Es wird eine permanente Aufgabe der Datenproduzenten sein, jeder neuen Generation an empirisch forschenden Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, eine adäquate Datendienstleistung anbieten zu können.

Ein weiteres Anliegen des RatSWD ist die Kommunikation und Zusammenarbeit von empirisch forschender Wissenschaft mit den Datenproduzenten. Wie weit und gut mittlerweile diese Zusammenarbeit von Wissenschaft und Datenproduktion gediehen ist, zeigte die Konferenz in Hannover – die von vielen Schultern getragen wurde: der Leibniz Universität Hannover, der Leuphana Universität Lüneburg, den Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder, dem Landesbetrieb für Statistik und Kommunikationstechnologie Niedersachsen sowie dem RatSWD. Die Beiträge des vorliegenden Tagungsbandes zeigen auf, wie wichtig die nun deutschlandweit geschaffene Dateninfrastruktur zum einen für wissenschaftliche Erkenntnisse und zum anderen für Politikberatung ist. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an die vielen hilfreichen Hände und Köpfe, die FoDaSt erst ermöglicht haben.

Hannover, im August 2009

Rat für Sozial- und Wirtschaftsdaten

Prof. Dr. Heike Solga

Inhalt

	Seite
Vorwort	3
<i>Heike Habla/Henriette Houben</i> FoDaSt – Forschung mit Daten der amtlichen Statistik in Niedersachsen	6
<i>Lothar Eichhorn/Rita Hoffmeister</i> Forschungsdatenzentren – Ein Erfolg für die informationelle Infrastruktur in Deutschland	8
<i>Joachim Wagner</i> Exporte und Produktivität in Exportbetrieben – Niedersachsen im interregionalen und internationalen Vergleich	14
<i>Alexander Vogel</i> Zur Exporttätigkeit unternehmensnaher Dienstleister in Niedersachsen – Erste Ergebnisse zu Export und Produktivität auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels	31
<i>Birgit Gehrke/Ulrich Schasse</i> Mittelstand auf Auslandsmärkten: Außenwirtschaftliche Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen aus Niedersachsen	50
<i>Peter Bartelheimer/Andreas Ebert/Anne Hacket</i> Erwerbs- und Zeitmuster in der sozioökonomischen Berichterstattung	60
<i>Theresia Höynck</i> Nutzung von Mikrodaten der amtlichen Statistik in der Kriminologie	86
<i>Dagmar Ackermann</i> Zur Erfolgssituation niedergelassener Ärzte in Niedersachsen	92
<i>Paul Böhm/Joachim Merz</i> Reichtum in Niedersachsen und anderen Bundesländern – Ergebnisse aus der Steuer-Geschäftsstatistik 2003 für Selbstständige (Freie Berufe und Unternehmer) und abhängig Beschäftigte	107
<i>Patricia Eilsberger/Markus Zwick</i> Geschlechterspezifische Einkommensunterschiede bei Selbstständigen im Vergleich zu abhängig Beschäftigten – Ein empirischer Vergleich auf der Grundlage steuerstatistischer Mikrodaten	124

	Seite
<i>Heiko Müller</i>	
Ein Beispiel für die Anwendung von Steuermikrodaten: Ausmaß der steuerlichen Verlustrechnung – Eine empirische Analyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen	143
<i>Ralf Maiterth/Henriette Houben/Wiebke Broekelschen/Jens Müller/Caren Sureth</i>	
Mikroanalytische Begleitung der Steuerpolitik am Beispiel der Erbschaftsteuerreform	163
<i>Andreas Peichl/Thilo Schäfer</i>	
Steuerprogression in Europa: Eine Simulationsanalyse mit EUROMOD	184

FoDaSt – Forschung mit Daten der amtlichen Statistik in Niedersachsen

Einleitung

Forschung mit amtlichen Daten nimmt einen immer größer werdenden Stellenwert für die Gesellschaft ein und somit auch die Forderung nach einer leistungsfähigen Infrastruktur zur Nutzung dieser Daten. Ein intensiver Austausch zwischen Datenproduzenten und -konsumenten bildet die Basis für eine innovationsfähige Wirtschafts- und Sozialforschung sowie eine empirisch fundierte Politik- und Wirtschaftsberatung. Dies zeigt sich sehr eindrucksvoll an den Inhalten der Veranstaltung FoDaSt. Im Mittelpunkt standen Forschungsprojekte, die sich mit dem Einsatz der Mikrosimulation in der Steuerforschung und Politikberatung sowie der Internationalisierung von niedersächsischen Unternehmen auseinandersetzen. Darüber hinaus waren Forschungen zur regionalen Sozialstruktur als auch Selbstständigkeit und hohe Einkommen in Niedersachsen Inhalt der Konferenz.

Ein Großteil der Tagungsbeiträge findet sich in überarbeiteter Form in diesem Band.

Lothar Eichhorn und Rita Hoffmeister zeigen in ihrem Aufsatz „*Forschungsdatenzentren – Ein Erfolg für die informationelle Infrastruktur in Deutschland*“, welchen Beitrag die Forschungsdatenzentren zur Weiterentwicklung und Verbesserung der informationellen Infrastruktur geleistet haben, indem qualitativ hochwertige und fachlich breit gefächerte Mikrodaten für die Wissenschaft bereitgestellt werden.

Drei Aufsätze befassen sich mit dem Thema der Internationalisierung niedersächsischer Unternehmen sowie deren Wettbewerbsfähigkeit. *Joachim Wagner* beschäftigt sich mit der Frage „*Exporte und Produktivität in Industriebetrieben – Niedersachsen im interregionalen und internationalen Vergleich*“ und nutzt für diese empirische Untersuchung der Zusammenhänge zwischen Exportaktivitäten und Produktivität ein Panel für alle Industriebetriebe mit 20 und mehr Beschäftigten in ganz Deutschland für die Jahre 1995 bis 2004. *Alexander Vogel* stellt „*Zur Exporttätigkeit unternehmensnaher Dienstleistungen in Niedersachsen – Erste Ergebnisse zu Export und Produktivität auf Basis des Umsatzsteuerpanels*“ für die Jahre 2001 bis 2005, vor. *Birgit Gehrke und Ulrich Schasse* betrachten in ihrer Untersuchung den „*Mittelstand auf Auslandsmärkten: Außenwirtschaftliche Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen aus Niedersachsen*“. Dieser Beitrag entstand auf der Basis amtlicher Daten sowie einer selbst durchgeführten Online-Befragung des Niedersächsischen Instituts für Wirtschaftsforschung in Zusammenarbeit mit den niedersächsischen Industrie- und Handelskammern. „*Erwerbs- und Zeitmuster in der sozioökonomischen Berichterstattung*“ ist das Thema von *Peter Bartelheimer, Andreas Ebert und Anne Hackett*. In diesem Beitrag werden exemplarisch amtliche Daten des Mikrozensus zur Erwerbsbeteiligung und der Zeitbudgeterhebung für Paarhaushalte mit und ohne Kinder behandelt.

*) Heike Habla, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Henriette Houben, Institut für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Leibniz Universität Hannover.

Der Aufsatz „*Nutzung von Mikrodaten der amtlichen Statistik in der Kriminologie*“ von *Theresia Höynck* setzt sich mit den Möglichkeiten aber auch den Grenzen der Verwendung von Einzeldatensätzen der Strafverfolgungsstatistik auseinander.

Regionale Sozialstruktur sowie Selbstständigkeit und Einkommensverteilung in Niedersachsen werden in folgenden Aufsätzen behandelt. *Dagmar Ackermann* nutzt Daten der FFB-Ärztbefragung für eine empirische Untersuchung „*Zur Erfolgssituation niedergelassener Ärzte in Niedersachsen*“. *Paul Böhm* und *Joachim Merz* stellen erste regionale Informationen zum Einkommensreichtum anhand der zu hohen Einkommen aussagekräftigsten Daten in ihrem Beitrag „*Reichtum in Niedersachsen und anderen Bundesländern – Ergebnisse aus der Steuer-Geschäftsstatistik 2003 für Selbstständige (Freie Berufe und Unternehmer) und abhängig Beschäftigte*“ vor. Auf derselben Datenbasis geben *Patricia Eilsberger* und *Markus Zwick* einen Einblick in die „*Geschlechterspezifischen Einkommensunterschiede bei Selbstständigen im Vergleich zu abhängig Beschäftigten*“.

Der Einsatz der Mikrosimulation in der Steuerforschung und der Politikberatung ist das Thema von drei Beiträgen. „*Ein Beispiel für die Anwendung von Steuermikrodaten: Ausmaß der steuerlichen Verlustverrechnung – Eine empirische Analyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen*“ von *Heiko Müller* erörtert anhand eines Beispiels die Problematik der für die Untersuchung von ökonomisch und steuerpolitischen relevanten Fragestellungen zur Verfügung stehenden Datenbasis der amtlichen Steuerstatistik. Der Beitrag von *Ralf Maiterth*, *Henriette Houben*, *Wiebke Broekelschen*, *Jens Müller* und *Caren Sureth* befasst sich intensiv mit der „*Mikroanalytischen Begleitung der Steuerpolitik am Beispiel der Erbschaftsteuerreform*“, der auf Grundlage der amtlichen Mikrodaten der Erbschaft und Schenkungsteuerstatistik 2002 entstanden ist. Bei *Andreas Peichl* und *Thilo Schäfer* steht im Zentrum ihres Aufsatzes „*Steuerprogression in Europa: Eine Simulationsanalyse mit EUROMOD*“ die Frage, welche Unterschiede die Steuer- und Transfersysteme in den europäischen Ländern hinsichtlich ihrer Progressivität aufweisen und welche Wirkungen auf die Verteilung der Einkommen darauf zurückzuführen sind.

Sowohl die Konferenz FoDaSt als auch die, diesem Bande zugrundeliegenden Publikationen, dokumentieren in besonderer Weise die Zusammenarbeit der amtlichen Statistik mit der Wissenschaft. Die sehr positive Resonanz auf diese Veranstaltung hat das große Interesse des Erfahrungsaustausches zwischen Datenproduzenten und -konsumenten verdeutlicht.

Forschungsdatenzentren – Ein Erfolg für die informationelle Infrastruktur in Deutschland

Das Datenangebot der amtlichen Statistik für die empirisch arbeitende Wissenschaft muss hohen Anforderungen genügen, um als Grundlage für differenzierte Analysen und eine evidenzbasierte Politikberatung dienen zu können. Aggregierte Daten in Tabellenform sind hierfür in den meisten Fällen nicht geeignet. Um theoretische Modelle oder wirtschaftspolitische Maßnahmen empirisch überprüfen zu können, bedarf es Mikrodaten. Die Bereitstellung von Einzelangaben für die unabhängige wissenschaftliche Forschung muss jedoch mit der strikten Vertraulichkeitsgarantie der amtlichen Statistik („statistische Geheimhaltung“) ausnahmslos vereinbar sein. Das Vertrauen der Berichtspflichtigen darin, dass ihre Angaben wirklich vertraulich behandelt werden, ist ein unverzichtbares Kapital der amtlichen Statistik. Aus diesem Grund gab es in der nahen Vergangenheit intensive Diskussionen über die datenschutzkonforme Bereitstellung von Zugangsmöglichkeiten zu amtlichen Mikrodaten für die Wissenschaft, als deren Ergebnis die Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder eingerichtet wurden. Mittlerweile haben die Forschungsdatenzentren einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht und stellen einen zentralen Bestandteil der informationellen Infrastruktur in Deutschland dar.

Die gesetzliche Grundlage, aus welcher sich die Möglichkeit der Nutzung von amtlichen Mikrodaten durch die Wissenschaft ergibt, ist im Bundesstatistikgesetz (BStatG § 16 Abs. 6) geregelt.¹⁾ Dieses „Wissenschaftsprivileg“ legte den Grundstein für eine engere Zusammenarbeit zwischen den amtlichen Datenproduzenten und der Wissenschaft. Als einer der Vorreiter im Bereich der Nutzung von amtlichen Mikrodaten für wissenschaftliche Analysen kann hier Prof. Dr. Joachim Wagner (Leuphana Universität Lüneburg), einer der führenden empirisch arbeitenden Wirtschaftswissenschaftler Deutschlands, genannt werden. Er arbeitet mit niedersächsischen Daten der amtlichen Statistik bereits seit beinahe 20 Jahren. Länderübergreifende Auswertungen waren jedoch in den 1980er und 1990er Jahren aufgrund einer noch fehlenden Infrastruktur nur unter erschwerten Bedingungen möglich und erforderten einen hohen Zeit- und Abstimmungsaufwand. Durch die Einrichtung der Forschungsdatenzentren wurde dies deutlich vereinfacht und führte zu einer nachhaltigen Verbesserung des konstruktiven Dialoges zwischen Wissenschaft und Datenproduzenten. Das hat die Konferenz „Forschung mit Daten der amtlichen Statistik in Niedersachsen“ (FoDaSt) eindrucksvoll gezeigt.

Die Forschungsdatenzentren wurden bzw. werden vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) als Pilotprojekt zur Verbesserung der informationellen Infrastruk-

*) Prof. Dr. Lothar Eichhorn, Landesbetrieb für Statistik und Kommunikationstechnologie, Hannover.
Rita Hoffmeister, Landesbetrieb für Statistik und Kommunikationstechnologie, Hannover.

1) § 16 Abs. 6 BStatG ermöglicht es, dass Einzelangaben für die Durchführung wissenschaftlicher Vorhaben an Hochschulen oder sonstigen Einrichtungen mit der Aufgabe unabhängiger wissenschaftlicher Forschung übermittelt werden dürfen, soweit die Einzeldaten als faktisch anonym einzustufen sind. Faktische Anonymität bedeutet, dass Einzelangaben über sachliche und persönliche Verhältnisse nur mit einem unverhältnismäßig großen Aufwand an Zeit, Kosten und Arbeitskraft zugeordnet werden können.

tur finanziell gefördert. Diese Förderung läuft jedoch aus und eine dauerhafte Finanzierung ist nicht gesichert. Dies muss unbedingt geschehen, denn sonst ist die Güte der informationellen Infrastruktur für die empirisch arbeitende Wissenschaft gefährdet.

Aufgaben der Forschungsdatenzentren

Um die maßgeblichen Ziele, die Verbesserung der Dateninfrastruktur für wissenschaftliche Analysen und die Erleichterung des Zugangs der Wissenschaft zu amtlichen Mikrodaten erreichen zu können, nehmen die Forschungsdatenzentren verschiedene Aufgaben wahr. Zunächst müssen Einzeldaten der meist dezentral erhobenen Statistiken für alle Bundesländer im Rahmen der fachlich zentralisierten Datenhaltung zusammengeführt und aufbereitet werden, um dann zentral an einem regionalen Standort gespeichert zu werden. Unabhängig vom regionalen Standort, in dem Einzeldaten einer bestimmten Erhebung verwaltet werden, kann das Mikrodatenmaterial dann unter Beachtung der geltenden Geheimhaltungsvorschriften im gesamten Bundesgebiet nachgefragt werden. Damit ist der erste Schritt getan, um Datennutzungen durch Wissenschaftler nach einheitlichen Standards und zeitnah gewährleisten zu können. Welche Datenbestände der amtlichen Statistik im Rahmen der Forschungsdatenzentren aufbereitet werden, wurde anhand einer Nutzerbefragung evaluiert. Um die Nutzung der bereitgestellten Mikrodaten möglichst effektiv gestalten und eine optimale Interpretation der wissenschaftlichen Analyseergebnisse gewährleisten zu können, wird von den Forschungsdatenzentren ein umfangreiches Metadateninformationssystem bereitgestellt. In diesem finden sich Informationen über die vorliegenden Datensätze, über die Durchführung der Erhebung, die Aufbereitung und die Qualität der Daten. Um das Potential zur Nutzung von Mikrodaten durch die Wissenschaft größtmöglich ausschöpfen zu können, wurden unterschiedliche Datenzugangswege eingerichtet, wobei zum einen standardisierte Datenmaterialien angeboten werden als auch spezifische Datenmaterialien, die für die jeweiligen Forschungsprojekte angepasst werden. Die Mitarbeiter der Forschungsdatenzentren bieten den Nutzern in diesem Zusammenhang eine umfassende allgemeine und fachliche Beratung und Betreuung zur Durchführung ihrer Projekte an. Zudem wird auch die Durchführung gemeinsamer Forschungsprojekte von Wissenschaftlern und Mitarbeitern der Forschungsdatenzentren gefördert, um damit neue Impulse für empirische Analysen zu geben und das Analysepotential der Daten zu erhöhen. Ein überaus wichtiges Aufgabenfeld, welches seit der zweiten Förderphase besteht, liegt in der Integration von wirtschafts- und umweltstatistischen Einzeldaten aus unterschiedlichen Erhebungen und auch in der Verknüpfung von Daten von verschiedenen Datenproduzenten. Die Umsetzung erfolgt in den Projekten „Amtliche Firmendaten für Deutschland“ (AFID) und „Kombinierte Firmendaten für Deutschland“ (KombiFiD). Ein weiterer Aufgabenbereich der Forschungsdatenzentren besteht in der Wissensvermittlung in der Lehre an Hochschulen. Ziel ist es, Studenten an Einzeldaten der amtlichen Statistik heranzuführen, die statistische Methodenausbildung anzureichern und damit die Nutzung von Einzeldaten durch zukünftige Wissenschaftler zu erleichtern. Hierzu wurden spezielle CAMPUS-Files entwickelt, die für alle Interessenten im Internet kostenfrei zum Download zur Verfügung stehen.

Datenangebot und Zugangswege

Das Datenangebot der Forschungsdatenzentren ist breit gefächert und kann Fragestellungen aus den unterschiedlichsten wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Bereichen abdecken. Die Forschungsdatenzentren stellen derzeit Einzeldaten aus 69 Statistiken für wissenschaftliche Analysen zur Verfügung, wobei das Datenangebot fortlaufend erweitert wird. Das Angebot umfasst Einzeldaten aus folgenden Statistikbereichen: Soziales und Gesundheit, Wirtschaft, Finanzen und Steuern, Rechtspflege, Agrar und Umwelt. Die Datennachfrage richtet sich auf Mikrodaten aller Themenbereiche. Am häufigsten genutzt werden jedoch Sozial- und Unternehmensstatistiken und insbesondere die Haushaltsbefragung Mikrozensus.

In den Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder werden unterschiedliche Datenzugangswege angeboten. Die Zugangswege unterscheiden sich hinsichtlich der Art der Datenbereitstellung und damit verbunden auch im Grad der Anonymisierung der nutzbaren Daten. Eine sehr komfortable Lösung für Wissenschaftler bietet das Arbeiten am eigenen Arbeitsplatz. Dazu müssen die bereitgestellten Einzeldaten faktisch anonymisiert sein und der Nutzerkreis muss sich auf Personen beschränken, die einer Einrichtung mit der Aufgabe unabhängiger wissenschaftlicher Forschung angehören. Für diese Art der Datennutzung stellen die Forschungsdatenzentren so genannte Scientific-Use-Files für die Off-Site-Nutzung bereit. Hierbei handelt es sich um standardisierte Datensätze mit einem festgelegten Merkmalsumfang. Um der Maßgabe der faktischen Anonymität zu genügen, müssen bei verschiedenen Merkmalen, wie z. B. der Regionalkennung Vergrößerungen vorgenommen werden, was den Informationsgehalt der Daten beeinträchtigen kann. Reicht der standardisierte und teils vergrößerte Merkmalsumfang eines Scientific-Use-File für einzelne Analysen nicht aus, besteht die Möglichkeit, Einzeldaten projektspezifisch in den Räumen der amtlichen Statistik, d. h. On-Site, zu nutzen. Hierzu wurden Gastwissenschaftlerarbeitsplätze eingerichtet. Die an diesem Arbeitsplatz genutzten Daten sind projektbezogen und enthalten in der Regel nur ausgewählte Merkmale. Das Datenmaterial wird ebenfalls faktisch anonymisiert. Da die Mikrodaten in den statistischen Ämtern verbleiben, können keine externen Zusatzinformationen hinzugespielt werden, wodurch eine faktische Anonymität auch schon bei geringerer Informationsreduktion erzielt wird. Eine weitere Möglichkeit der On-Site-Datennutzung liegt in der kontrollierten Datenfernverarbeitung. Hierbei werden die Einzeldaten nur formal anonymisiert. Formale Anonymität liegt vor, wenn die direkten Identifikatoren der Merkmalsträger einer Erhebung gelöscht wurden. Zu den persönlichen Identifikatoren zählen z. B. der Name und die Anschrift einer Person oder eines Unternehmens. Formal anonymisierte Daten weisen also einen vollständigen Analysegehalt auf. Da nach BStatG § 16 Abs. 6 jedoch nur faktisch anonyme Einzeldaten für die Wissenschaft bereitgestellt werden dürfen, haben die Datennutzer bei dieser Art des Datenzugangs auch keinen direkten Zugriff auf die Einzeldaten. Die Nutzer erstellen mit Hilfe eines Strukturfiles der Daten eine Auswertungssyntax, die zunächst von den Mitarbeitern der Forschungsdatenzentren auf Deanonymisierungsstrategien überprüft und nach Freigabe auf das Gesamtmaterial angewendet wird. Die produzierten Ergebnisse der Analyse werden dann auf die Einhaltung der statistischen Geheimhaltung geprüft und erst danach als absolut anonyme Ergebnisse an den Wissenschaftler übermittelt.

Das Angebot an Scientific-Use-Files, vor allem im Bereich der Haushaltsbefragungen, findet breiten Zuspruch und wird intensiv genutzt. Der überwiegende Teil der Datennutzungen im Bereich der Wirtschafts- und Finanzstatistiken findet hingegen im Rahmen der kontrollierten Datenfernverarbeitung und an den Gastwissenschaftlerarbeitsplätzen statt. Dies liegt vor allem an dem höheren Informationspotential der so genutzten Daten. In diesem Zusammenhang lässt sich auch die Bedeutung des Forschungsdatenzentrums der Statistischen Landesämter mit seinen regionalen Standorten und Gastwissenschaftlerarbeitsplätzen in allen Landesämtern verdeutlichen. Die regionale Infrastruktur und die damit einhergehende gute Erreichbarkeit der Standorte ist ein maßgebliches Kriterium für ein hochwertiges und kundennahes Serviceangebot sowie für einen unkomplizierten Datenzugang.

Durch eine starke On-Site-Nutzung lassen sich auch Rückschlüsse auf die Anforderungen an die bereitgestellten Daten ziehen. Die Anforderungen an die informationelle Infrastruktur sind anspruchsvoll und unterliegen einem dynamischen Prozess. Durch die Analyse bereitgestellter Mikrodaten können erste Forschungsfragen gelöst werden. Neue Erkenntnisse führen zu neuen Fragen, so dass auch das Datenangebot der Forschungsdatenzentren nicht konstant und vollständig standardisiert sein kann, sondern den sich verändernden Anforderungen Rechnung tragen muss. Zum Beispiel lag der Großteil der angebotenen Datenbestände bei Beginn des Aufbaus der Forschungsdatenzentren nur in Form von Einzelstatistiken vor, d. h. die verfügbaren Informationen beziehen sich auf eine Statistik eines bestimmten Zeitpunktes. Für eine Vielzahl von empirischen Untersuchungen werden jedoch vermehrt Informationen aus verschiedenen Statistiken und für verschiedene Erhebungsjahre benötigt. Verknüpfte Mikrodatensätze müssen projektspezifisch aufbereitet werden, und können daher nur am Gastwissenschaftlerarbeitsplatz oder im Rahmen der kontrollierten Datenfernverarbeitung bereitgestellt werden.

Neue Projekte für ein hochwertiges Datenangebot

Um die Verknüpfung von Mikrodaten zu optimieren und integrierte Datenbestände als Standardangebote der Forschungsdatenzentren zu etablieren, wurden zwei Projekte begonnen. In dem Projekt „Amtliche Firmendaten für Deutschland“ (AFiD) des Forschungsdatenzentrums der Statistischen Landesämter werden Einzeldaten aus verschiedenen Wirtschafts- und Umweltstatistiken integriert, die bisher nur im Querschnitt vorlagen. Es werden sowohl einzelne Statistiken über mehrere Erhebungsjahre als Längsschnittdatensatz verknüpft als auch Einzeldaten verschiedener Erhebungen miteinander in einem Paneldatensatz kombiniert. Dadurch kann das Analysepotential der Daten deutlich erhöht werden. Denn aus bereits vorhandenen Daten können neue Informationen gewonnen werden. Die Zusammenführung der Datenbestände erfolgt schrittweise, wobei das Unternehmensregister als zentrales Hilfsmittel dient. Es werden Paneldaten aus dem Bereich Landwirtschaft, Dienstleistungen und Verarbeitendes Gewerbe erstellt. Zusätzlich zu den integrierten Paneldaten werden auch Module entwickelt, die je nach Projektbedarf an die Datenbestände angespielt werden können. Module für den Bereich Verdienststrukturen und Umwelt werden derzeit erstellt. Die rechtliche Grundlage für das Projekt AFiD ist im BStatG § 13a geregelt, wonach das Zusammenführen von Datensätzen aus verschiedenen Wirtschafts- und Umweltstatistiken erlaubt ist, soweit es

zur Gewinnung von statistischen Informationen ohne zusätzliche statistische Erhebungen erforderlich ist.

Neben der Bereitstellung von Längsschnitt- und Paneldaten aus den Datenbeständen der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder besteht eine weitere Zielsetzung darin, Einzeldaten verschiedener Datenproduzenten miteinander zu kombinieren. Dazu wurde das Projekt „Kombinierte Firmendaten für Deutschland“ (KombiFiD) gestartet. Durchgeführt wird das Projekt durch das Forschungsdatenzentrum des Statistischen Bundesamtes, dem Forschungsdatenzentrum für Arbeit im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, der Deutschen Bundesbank und dem Institut für Volkswirtschaftslehre der Leuphana Universität Lüneburg. Es sollen Daten der statistischen Ämter, der Bundesagentur für Arbeit und der Deutschen Bundesbank miteinander verknüpft werden. Die wissenschaftliche Leitung des Projektes obliegt Prof. Dr. Joachim Wagner von der Leuphana Universität Lüneburg. Im Rahmen des Projektes wird zunächst geprüft, ob einzelne Datenbestände über die Grenzen von Institutionen hinweg zusammengeführt werden können. Hierzu müssen zahlreiche rechtliche, statistische und organisatorische Sachverhalte geklärt werden. Gelingt es, die Durchführbarkeit des Projektziels aufzuzeigen, ist damit ein weiterer Meilenstein für die informationelle Infrastruktur in Deutschland gelegt, durch den eine neue Dimension von Analysemöglichkeiten eröffnet wird.

Zum Nutzen der Forschungsdatenzentren

Die Erleichterung des Zugangs der Wissenschaft zu Einzeldaten bietet Wissenschaftlern verbesserte und vereinfachte Forschungsmöglichkeiten. Der Vorteil bei der Nutzung amtlicher Mikrodaten besteht im qualitativ hohen Standard der Daten der statistischen Ämter: sie werden nach den Normen der Neutralität und Objektivität produziert, sie umfassen ein breites Themenspektrum und sie weisen eine hohe zeitliche und regionale Vergleichbarkeit auf. Dass die empirische Forschung auf Basis amtlicher Mikrodaten Früchte trägt, zeigte die Konferenz FoDaSt sehr eindrucksvoll. Für alle vorgestellten Projekte, und seien sie aus noch so unterschiedlichen Bereichen, wie z. B. der Steuer-, Wirtschafts- und Sozialforschung, wurden Mikrodaten analysiert. Herausgegriffen sollen hier als Beispiel noch einmal die Arbeiten von Prof. Dr. Joachim Wagner. Er nutzte Mikrodaten für Forschungsprojekte schon lange bevor an die Einrichtung von Forschungsdatenzentren überhaupt zu denken war. Vor beinahe 20 Jahren begann eine erfolgreiche Kooperation zwischen Prof. Dr. Wagner und dem Niedersächsischen Landesamt für Statistik, um gemeinsam Wege zu finden, geheimhaltungsbedürftige Einzeldaten aus dem Bereich der Unternehmensstatistiken für die empirische Wirtschaftsforschung zugänglich zu machen. Die Lösung lag im Fernrechnen, so wie wir es heute unter der Bezeichnung kontrollierte Datenfernverarbeitung kennen. Die geheim zu haltenden Mikrodaten verblieben in den Räumen der amtlichen Statistik, wurden den Analyseanforderungen entsprechend aufbereitet und mit den von Prof. Dr. Wagner erstellten Auswertungsprogrammen analysiert, ohne dass dieser einen direkten Zugriff auf die Daten hatte. Die produzierten Ergebnisse wurden dann auf Einhaltung der statistischen Geheimhaltung geprüft und danach an Prof. Dr. Wagner übermittelt. Auf diese Weise konnten neue Erkenntnisse über die niedersächsische Wirtschaft gewonnen werden. Untersucht wurden beispielsweise die Charakteristika von Exportunternehmen und ihre Fähigkeit zur Generierung eines Renditevor-

sprungs gegenüber Nicht-Exporteuren. Des Weiteren wurde die Dynamik von Industrieunternehmen im Zusammenhang mit der Schaffung von Arbeitsplätzen bei Firmen-neugründungen analysiert. Die Studien dienten später als Grundlage für weltweit vergleichbare Untersuchungen.

Durch die Verbesserung der informationellen Infrastruktur hat die internationale Wettbewerbsfähigkeit der empirisch forschenden Wissenschaft in Deutschland merklich zugenommen. Der Erkenntnisgewinn für die Wissenschaft durch die Nutzung von amtlichen Mikrodaten ist jedoch nur einer der positiven Effekte, die durch die Forschungsdatenzentren generiert werden. Damit eng verbunden ist auch der Erkenntnisgewinn für politische Entscheidungsprozesse. Eine empirisch fundierte Politikberatung und die Evaluation wirtschafts- und sozialpolitischer Maßnahmen sind heute in vielen Bereichen selbstverständlich. Zahlreiche, von Ministerien geförderte Projekte auf der Basis von amtlichen Mikrodaten geben z. B. Aufschluss über die Wirkungen von geplanten Steuerrechtsänderungen, über arbeitsmarktpolitische Maßnahmen oder über die Veränderung von Lebenslagen der Bürger im Rahmen von Armuts- und Reichtumsberichten. Gerade vor diesem Hintergrund ist es besonders wichtig, eine dauerhafte Etablierung der Forschungsdatenzentren zu ermöglichen und die bis dato als Projekt geförderten Serviceeinrichtungen nicht sterben zu lassen: Politikberatung ohne soliden empirischen Hintergrund wäre ein Blindflugunternehmen mit hohem Risiko.

Nicht nur die Wissenschaft und die Politik können einen direkten Nutzen aus den Forschungsdatenzentren ziehen, auch die Statistischen Ämter des Bundes und der Länder selbst profitieren von ihnen. Durch die Forschungsdatenzentren können auch die Datenproduzenten ihre Methodenkompetenz steigern, sowohl in der Datenproduktion als auch in der Datenanalyse. Durch differenzierte, wissenschaftliche Datenanalysen können vorher unbekannte Schwachstellen im Datenmaterial aufgedeckt werden und Erhebungen dadurch für die Zukunft qualitativ verbessert werden. Durch den Kontakt zwischen Wissenschaftlern und den Mitarbeitern der Forschungsdatenzentren können diese ihr Methodenwissen beständig weiterentwickeln und auch für eigene Untersuchungen nutzen.

Stellt man den gesamten Nutzen der Forschungsdatenzentren für Wissenschaft, Politik und Datenproduzenten den Kosten der Einrichtung und Unterhaltung gegenüber, sind die Kosten als gering einzustufen. Würden die Forschungsdatenzentren nicht weitergeführt, hätte dies für alle Beteiligten auch einen Reputationsverlust zur Folge. Darüber hinaus ist zu bedenken, dass amtliche Erhebungen für die Berichtspflichtigen einen Aufwand darstellen. Durch die Möglichkeit zur wissenschaftlichen Nutzung der Daten, unter Beachtung aller Geheimhaltungsvorschriften, werden die daraus erzielten Erkenntnisse wiederum allen Mitgliedern der Gesellschaft zugänglich gemacht. Es wäre eine Verschwendung von Ressourcen, wenn erst mit hohem Aufwand Daten gewonnen werden und diese dann nur unzureichend wissenschaftlich analysiert und genutzt werden könnten. Die Forschungsdatenzentren müssen dauerhaft etabliert werden.

Exporte und Produktivität in Industriebetrieben – Niedersachsen im interregionalen und internationalen Vergleich ¹⁾

1 Motivation

Exporte spielen für die kurz-, mittel- und langfristige Wirtschaftsdynamik in Deutschland eine Schlüsselrolle. Für eine längerfristige Betrachtung sind hierbei Zusammenhänge zwischen den Exporten und der Produktivität als einer der wichtigsten Wachstumsdeterminanten von zentraler Bedeutung. Während diese Zusammenhänge schon seit langer Zeit auf der makroökonomischen Ebene untersucht werden (vgl. López 2005 für einen Überblick), gibt es – angeregt durch die Pionierarbeit von Bernard und Jensen (1995) – Studien auf der Mikroebene, die Firmendaten ²⁾ auswerten, erst seit rund 15 Jahren. Inzwischen liegen hierzu zahlreiche Untersuchungen mit Daten aus vielen Ländern vor (vgl. Wagner 2007a für einen Überblick). Immer wieder zeigt sich hierbei, dass exportierende Firmen verglichen mit gleich großen nicht exportierenden Firmen aus derselben Industrie eine deutlich höhere Produktivität aufweisen.

In der theoretischen Literatur zum Exportverhalten heterogener Firmen wird, anknüpfend an den zentralen Beitrag von Melitz (2003), zur Erklärung dieses positiven Zusammenhangs von Exporttätigkeit und Produktivität darauf verwiesen, dass nur die produktiveren Firmen die mit der Erschließung von Auslandsmärkten verbundenen zusätzlichen Kosten (etwa in Form von Transportkosten, Kosten für Marktstudien oder für die Anpassung von Produkten an spezifische Erfordernisse eines Auslandsmarktes) tragen und dabei profitabel sein können. Nach diesen Überlegungen gibt es also eine *Selbstselektion* der produktiveren Firmen in die Gruppe der Exporteure und der weniger produktiven Firmen in die Gruppe der Firmen, die ausschließlich den Inlandsmarkt beliefern. Ein positives Produktivitätsdifferential zwischen beiden Gruppen müsste demnach dem Schritt der Exportstarter auf Auslandsmärkte vorangehen. Damit liegt eine erste Hypothese vor:

Hypothese 1

Firmen, die heute mit dem Export beginnen, waren verglichen mit Firmen, die heute nicht exportieren, schon früher die produktiveren Firmen. Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren bestanden bereits ex ante.

*) Prof. Dr. Joachim Wagner, Leuphana Universität Lüneburg.

- 1) Dieser Beitrag entstand im Projekt „Exporte und Produktivitätsdynamik in niedersächsischen Industriebetrieben“, das aus Mitteln des Forschungs- und Berufungspools vom Niedersächsischen Ministerium für Wissenschaft und Kultur gefördert wird. Alle Berechnungen mit vertraulichen deutschen Firmendaten wurden im Forschungsdatenzentrum des Statistischen Landesamtes Berlin-Brandenburg durchgeführt; ich danke Anja Malchin und Ramona Pohl für die gewohnt hervorragende Betreuung meines Projekts dort und die Geheimhaltungsprüfung der umfangreichen Ergebnisdateien.
- 2) Der Begriff Firma wird hier als Sammelbegriff für Betriebe (im Sinne einer lokalen produzierenden Einheit) und Unternehmen (im Sinne einer rechtlichen Einheit) verwendet, umfasst also sowohl Einbetriebsunternehmen als auch Mehrbetriebsunternehmen sowie deren Teile.

Neben dieser Selbstselektions-Hypothese wird in der theoretischen Literatur eine weitere Hypothese formuliert, die auf die mit der Exporttätigkeit verbundenen Lerneffekte und daraus folgende positive Effekte für die Produktivität in exportierenden Firmen verglichen mit nicht exportierenden Firmen verweist (vgl. z. B. Bernard und Jensen 1999). *Learning by Exporting* ist hierbei eine Folge der Übertragung von Wissen von ausländischen Kunden oder Konkurrenten zu den Exporteuren sowie von verstärkten Innovationsanstrengungen aufgrund des höheren Konkurrenzdrucks auf dem Weltmarkt. Damit liegt eine zweite Hypothese vor:

Hypothese 2

Firmen, die mit dem Export beginnen, weisen in den Jahren nach dem Exportstart verglichen mit Firmen, die weiterhin nur für den Inlandsmarkt produzieren, eine positivere Produktivitätsentwicklung auf. Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren entstehen ex post.

Hierbei ist es wichtig zu sehen, dass sich diese beiden Hypothesen nicht wechselseitig ausschließen – die zu einem Zeitpunkt beobachteten Unterschiede in der Produktivität zwischen exportierenden und nicht exportierenden Firmen können die Folge von Selbstselektion und von *Learning by Exporting* sein. Die vorliegenden empirischen Befunde aus der internationalen Literatur liefern hierbei zahlreiche Hinweise auf eine große Bedeutung von Selbstselektionseffekten, während sich positive Auswirkungen der Exportaktivitäten auf die Produktivität aufgrund von Lerneffekten nur selten nachweisen lassen (vgl. Wagner 2007a).

Für niedersächsische Industriebetriebe liegen umfassende Befunde über die wechselseitigen Beziehungen zwischen Exporttätigkeit und Arbeitsproduktivität aus mikro-ökonomischen Studien vor (vgl. Bernard und Wagner 1997, 2001; Wagner 2002, 2006, 2007c). Es zeigt sich, dass exportierende Betriebe *ceteris paribus* deutlich produktiver sind als Nicht-Exporteure, wobei diese Produktivitätsunterschiede bereits *ex ante* bestehen (allerdings nicht immer in einem statistisch signifikanten Ausmaß), während es für ein höheres Produktivitätswachstum in Exportstärtern verglichen mit Nicht-Exporteuren in den Jahren nach dem Beginn der Exporttätigkeit keine Evidenz gibt. Damit sind die Ergebnisse für niedersächsische Industriebetriebe in Übereinstimmung mit dem Bild, das die internationale Literatur liefert.

Eine bisher offene Frage ist, wie diese empirischen Befunde für Niedersachsen einzuordnen sind: Sind die ermittelten Produktivitätsdifferenziale zwischen exportierenden und nicht exportierenden niedersächsischen Industriebetrieben hoch oder niedrig, wenn man sie mit den entsprechenden Werten für andere westdeutsche oder ostdeutsche Bundesländer vergleicht? Wie sieht dies bei einem Vergleich mit empirischen Befunden aus wichtigen Handelspartner-Ländern aus? Wie unterscheidet sich die niedersächsische Industrie bei der Stärke von Selbstselektions- und Lerneffekten im Kontext der Exporttätigkeit von der übrigen deutschen Industrie und von Industriefirmen in anderen Ländern?

Diese für eine Einschätzung der vorliegenden Evidenz zu den Zusammenhängen zwischen Exporten und Produktivität in der niedersächsischen Industrie wichtigen Fragen konnten bisher nicht untersucht werden, da hierfür zwei entscheidende Voraussetzungen fehlten: Erstens waren Längsschnittdaten für Industriebetriebe, wie sie für Niedersachsen seit 1990 zugänglich sind, bis vor kurzer Zeit nicht für ganz Deutschland in geeigneter Form

verfügbar. Zweitens war ein internationaler Vergleich nur sehr eingeschränkt möglich, da die vorliegenden empirischen Studien von Land zu Land in vielen Details der verwendeten Daten, Definitionen und Schätzansätze voneinander abweichen, so dass Unterschiede zwischen einzelnen Ländern vielfältige Ursachen haben können.

Beide Voraussetzungen für eine interregional (innerhalb Deutschlands) und international vergleichende Einschätzung der Ergebnisse für niedersächsische Industriebetriebe haben sich vor kurzer Zeit geändert. Erstens steht jetzt ein Datensatz zur Verfügung, der Untersuchungen zu den Zusammenhängen zwischen Exporten und Produktivität für sämtliche deutschen Industriebetriebe ermöglicht (vgl. Konold 2007); diese Daten wurden von Wagner (2007b) für eine Untersuchung getrennt nach West- und Ostdeutschland genutzt. Zweitens hat The International Study Group on Exports and Productivity (2007) die hier relevanten Fragen mit einem einheitlichen methodischen Ansatz und unter Verwendung vergleichbarer Daten aus vielen Ländern analysiert; diese Schätzergebnisse bieten eine Basis für einen internationalen Vergleich. Hierfür werden die empirischen Modelle aus der internationalen Studie für niedersächsische Industriebetriebe sowie für Industriebetriebe aus den übrigen westdeutschen Bundesländern exakt nachgeschätzt.³⁾ Die Ergebnisse für Niedersachsen werden dann mit denen für das restliche Westdeutschland, für Ostdeutschland, und für zehn EU-Länder (Österreich, Belgien, Dänemark, Frankreich, Italien, Republik Irland, Slowenien, Spanien, Schweden und das Vereinigte Königreich) verglichen.

Der Beitrag hat folgenden Aufbau: In Abschnitt 2 werden die verwendeten Daten beschrieben. Abschnitt 3.1 dokumentiert die Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren, Abschnitt 3.2 geht der Frage nach, in welchem Umfang die in Hypothese 1 formulierten Selbst-Selektionseffekte zu finden sind, Abschnitt 3.3 untersucht entsprechend die in Hypothese 2 behaupteten Lerneffekte aus Exporten. Abschnitt 4 diskutiert die Ergebnisse im Zusammenhang.

2 Datenbasis

Für die empirische Untersuchung der Zusammenhänge zwischen Exportaktivitäten und Produktivität in niedersächsischen bzw. den übrigen deutschen Industriebetrieben wird ein Datensatz genutzt, der auf den anhand der unveränderlichen Betriebsnummern über die Erhebungsperioden zu einem Panel verknüpften Angaben aus Umfragen der amtlichen Statistik beruht. Diese Daten wurden über alle Bundesländer hinweg zu einem seit Ende 2006 verfügbaren Datensatz verbunden. Erhebungseinheit ist der Betrieb im Sinne einer örtlichen Produktionseinheit. Einbezogen werden in Übereinstimmung mit der internationalen Studie alle Betriebe aus den Industrien DA bis DN in der NACE-Klassifikation mit mindestens 20 tätigen Personen. Die Daten umfassen die Jahre von 1995 – dem Jahr der Einführung der WZ 93 Klassifikation, verbunden mit einer Neuabgrenzung der Grundgesamtheit der Erhebung – bis 2004. Zu beachten ist, dass die Einzelangaben der Firmen streng vertraulich sind und nur in den Forschungsdatenzentren der statistischen Ämter verarbeitet werden können. Informationen zu den Datensätzen und zu den Möglich-

3) Die Ergebnisse für Ostdeutschland und für Westdeutschland insgesamt, die in der internationalen Studie enthalten sind, stammen vom Verfasser; für die nach Niedersachsen und den übrigen westdeutschen Bundesländern getrennt durchgeführten Schätzungen wurden hier die identischen Programme verwendet.

keiten des Datenzugangs für externe Wissenschaftler finden sich bei Konold (2007) und Zühlke et al. (2004).

Die Angaben zu den Exporten und die weiteren Angaben zu den Betrieben stammen aus dem Monatsbericht für Betriebe im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe. Verwendet werden hierbei entweder die Jahressummen (bei Inlands- bzw. Auslandsumsatz und Löhnen/Gehältern) oder Durchschnittswerte aus den Monatsmeldungen (bei der Anzahl tätiger Personen); Betriebe mit weniger als 12 Monatsmeldungen in einem Jahr werden für das betreffende Jahr aus der Analyse ausgeschlossen.

Als Auslandsumsatz im Sinne der amtlichen Statistik – bzw. als Export – gelten die Erlöse für alle direkten und über Zollfreigebiete geleiteten Lieferungen und Leistungen an Empfänger, die im Ausland ansässig sind, sowie für Lieferungen an inländische Firmen, die die bestellten Waren ohne weitere Be- oder Verarbeitung in das Ausland ausführen – also an Exporteure. Erlöse für Lieferungen, die als Zubehörteile oder Verpackung an gewerbliche Betriebe anderer Unternehmen weitergegeben und von diesen ausgeführt werden (mittelbarer Export), werden nicht zum Auslands- sondern zum Inlandsumsatz gezählt. Damit liegt ein Paneldatensatz vor, der die direkten Exportaktivitäten aller Industriebetriebe (mit Ausnahme von kleinen Einbetriebsunternehmen, die unter die Abschneidegrenze von 20 tätigen Personen fallen) in den Jahren von 1995 bis 2004 abbildet. Da es sich um Daten aus der amtlichen Statistik handelt, für die seitens der Betriebe die gesetzliche Verpflichtung zur wahrheitsgemäßen Auskunft besteht, ist davon auszugehen, dass es sich um qualitativ sehr hochwertiges Material handelt.

Produktivität wird wie in der internationalen Studie als Arbeitsproduktivität – definiert als Umsatz (Summe von Inlands- und Auslandsumsatz) pro Kopf – gemessen. Da einzelne Betriebe für dieses Produktivitätsmaß in manchen Jahren aufgrund von besonderen Ereignissen extrem hohe oder niedrige Werte aufweisen, werden die Betriebe mit dem jeweils 1 % höchsten und niedrigsten Angaben aus den ökonomischen Analysen ausgeschlossen. Eine Messung der Produktivität durch die Wertschöpfung pro Kopf ist nicht möglich, da im Datensatz (wie in vielen der Datensätze für andere Länder) keine Angaben zum Wert der eingesetzten Vorleistungen vorhanden sind. Erfahrungen mit anderen deutschen Datensätzen zeigen jedoch, dass Umsatz pro Kopf und Wertschöpfung pro Kopf für Industriebetriebe hoch positiv korreliert sind. Da im Datensatz (ebenfalls wie im Fall vieler anderer Länder) keine Angaben zum Kapitalstock der Betriebe vorhanden sind, kann die Totale Faktorproduktivität (TFP), die konzeptionell besser als die Arbeitsproduktivität zur Untersuchung der hier interessierenden Fragen geeignet ist, nicht verwendet werden.⁴⁾ In den Analysen hier wird jedoch für Unterschiede in der Sachkapitalintensität

4) Der Datensatz enthält Angaben zu den Investitionen der Betriebe, die aus der jährlichen Investitionserhebung den Angaben aus dem Monatsbericht zugespielt wurden. Hieraus lassen sich Schätzwerte für den Kapitalstock berechnen, wenn man Annahmen zu den Abschreibungsraten macht. Allerdings zeigen Analysen zum Investitionsverhalten auf der Basis dieser Daten, dass viele Betriebe in vielen Jahren keine Investitionen melden, und dass in zahlreichen Fällen große Investitionsvorhaben in einem einzigen Jahr entsprechende Kapitalstockschätzungen sehr stark beeinflussen können (vgl. Wagner 2005 zu einer Analyse der Investitionsdynamik in niedersächsischen Industriebetrieben mit diesen Daten). Schätzungen des Kapitalstocks, die sich nur auf Investitionsangaben aus wenigen Jahren stützen, sind damit vielfach höchst ungenau. Da die Daten hier nur für zehn Jahre zur Verfügung stehen und die Produktivitätsentwicklung in den Jahren vor und nach dem Eintritt auf den Weltmarkt im Zentrum des Interesses steht, lassen sich die für Analysen der TFP erforderlichen Angaben nicht hinreichend genau schätzen.

zwischen den Betrieben zumindest teilweise durch die Aufnahme sehr detaillierter Industriezweigdummy's (auf der Ebene der WZ-4-Steller) kontrolliert; ferner wird die Humankapitalintensität durch die Lohn- und Gehaltsumme pro tätige Person abgebildet.

3 Ergebnisse der empirischen Untersuchung

3.1 Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit

Der erste Schritt in der empirischen Untersuchung der Zusammenhänge zwischen Exporten und Produktivität ist die Berechnung der so genannten Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit. Diese Prämien sind der *ceteris paribus* zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren bestehende prozentuale Unterschied im Umsatz pro tätige Person. Sie werden in einem Regressionsmodell mit der logarithmierten Arbeitsproduktivität als abhängiger Variable und einer Dummy-Variable, die für exportierende Betriebe den Wert Eins annimmt (und die sonst den Wert Null hat), sowie weiteren Kontrollvariablen als unabhängigen Variablen geschätzt:

$$(1) \ln LP_{it} = a + \beta \text{Export}_{it} + c \text{Control}_{it} + e_{it}.$$

Hierbei bezeichnet i den Index der Firma, t den Index des Jahres, LP die Arbeitsproduktivität (in konstanten Preisen), Export ist die Dummy-Variable für Exporteure. Control ist ein Vektor von Kontrollvariablen; er enthält die logarithmierte Anzahl der tätigen Personen und den quadrierten Wert dieser Größe als Maß für die Firmengröße, den logarithmierten Wert der Lohn- und Gehaltsumme pro Person (in konstanten Preisen) als Proxy-Variable für den Humankapitaleinsatz, ferner einen vollständigen Satz von Interaktionstermen zwischen Dummy-Variablen für die 4-Steller-Industrien und die Jahre des Untersuchungszeitraums zur Kontrolle für industriespezifische Unterschiede in der Kapitalintensität und Schocks. e ist der Störterm.

Die Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit werden aus dem geschätzten Regressionskoeffizienten β nach der Formel $100 \cdot (\exp(\beta) - 1)$ berechnet. Sie zeigen den durchschnittlichen prozentualen Unterschied in der Arbeitsproduktivität zwischen exportierenden und nicht exportierenden Firmen mit gleicher Anzahl tätiger Personen und gleichem Einsatz von Humankapital aus der gleichen Industrie im gleichen Jahr. Um darüber hinaus für unbeobachtete Unterschiede zwischen den Firmen zu kontrollieren, die im Untersuchungszeitraum konstant und möglicher Weise mit den im empirischen Modell berücksichtigten Variablen korreliert sind, wird das Modell (1) zusätzlich auch in einer um fixe Firmeneffekte erweiterten Version geschätzt.

Die Ergebnisse aus den Modellschätzungen mit und ohne fixe Firmeneffekte für Niedersachsen, Westdeutschland ohne Niedersachsen, Ostdeutschland und zehn weitere EU-Länder (Österreich, Belgien, Dänemark, Frankreich, Italien, Republik Irland, Slowenien, Spanien, Schweden und das Vereinigte Königreich) sind in der folgenden Tabelle 1 dargestellt. In allen Fällen sind die Schätzwerte für die Prämien deutlich geringer, wenn durch die Einbeziehung von fixen Firmeneffekten für unbeobachtete Heterogenität kontrolliert wird. Dies ist ein deutliches Zeichen dafür, dass unbeobachtete und mit den im Modell einbezogenen Variablen korrelierte Firmeneigenschaften eine Rolle spielen, die Ergebnisse aus den Modellschätzungen ohne die fixen Effekte also verzerrt sind. Die Interpretation beschränkt sich daher auf die Resultate der Schätzungen unter Einschluss fixer Effekte.

Tabelle 1: Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit in der Industrie

Land Zeitraum	Modell		Exporteur- dummy
Niedersachsen 1995 – 2004	Gepoolt	β	16,9
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	7,2
		ρ	0,00
	N NxT		4 517 31 342
Westdeutschland (ohne Niedersachsen) 1995 – 2004	Gepoolt	β	15,2
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	7,3
		ρ	0,00
	N NxT		40 123 280 291
Ostdeutschland 1995 – 2004	Gepoolt	β	14,3
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	5,6
		ρ	0,00
	N NxT		10 724 61 140
Österreich 1999 – 2005	Gepoolt	β	17,5
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	5,3
		ρ	0,00
	N NxT		5 176 26 404
Belgien 1996 – 2005	Gepoolt	β	57,8
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	9,8
		ρ	0,00
	N NxT		4 708 29 035
Italien 1989 – 1997	Gepoolt	β	40,3
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	3,6
		ρ	0,00
	N NxT		38 089 175 032
Republik Irland 1991 – 2004	Gepoolt	β	14,6
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	7,3
		ρ	0,00
	N NxT		3 680 27 232
Slowenien 1994 – 2002	Gepoolt	β	9,6
		ρ	0,00
	Fixe Effekte	β	5,0
		ρ	0,00
	N NxT		1 562 9 897

noch: Tabelle 1: Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit in der Industrie

Land Zeitraum	Modell		Exporteur- dummy
Spanien 1990 – 1999	Gepoolt	β	27,5
		p	0,00
	Fixe Effekte	β	8,1
		p	0,00
	N		2 123
NxT		12 806	
Schweden 1997 – 2004	Gepoolt	β	6,7
		p	0,00
	Fixe Effekte	β	- 0,1
		p	0,85
	N		4 035
NxT		31 838	
Vereinigtes Königreich 1995 – 2004	Gepoolt	β	9,9
		p	0,00
	Fixe Effekte	β	3,9
		p	0,00
	N		9 450
NxT		52 593	
Dänemark 1996 – 2005	Gepoolt	β	38,5
		p	0,00
	Fixe Effekte	β	6,6
		p	0,00
	N		5 070
NxT		29 161	
Frankreich 1990 – 2004	Gepoolt	β	20,0
		p	0,00
	Fixe Effekte	β	7,6
		p	0,00
	N		41 513
NxT		297 393	

Quellen: Niedersachsen, Westdeutschland (ohne Niedersachsen) und Ostdeutschland: eigene Berechnungen; für die anderen Länder: The International Study Group on Exports and Productivity (2007), Tab. 3

Erläuterungen zur Tabelle 1:

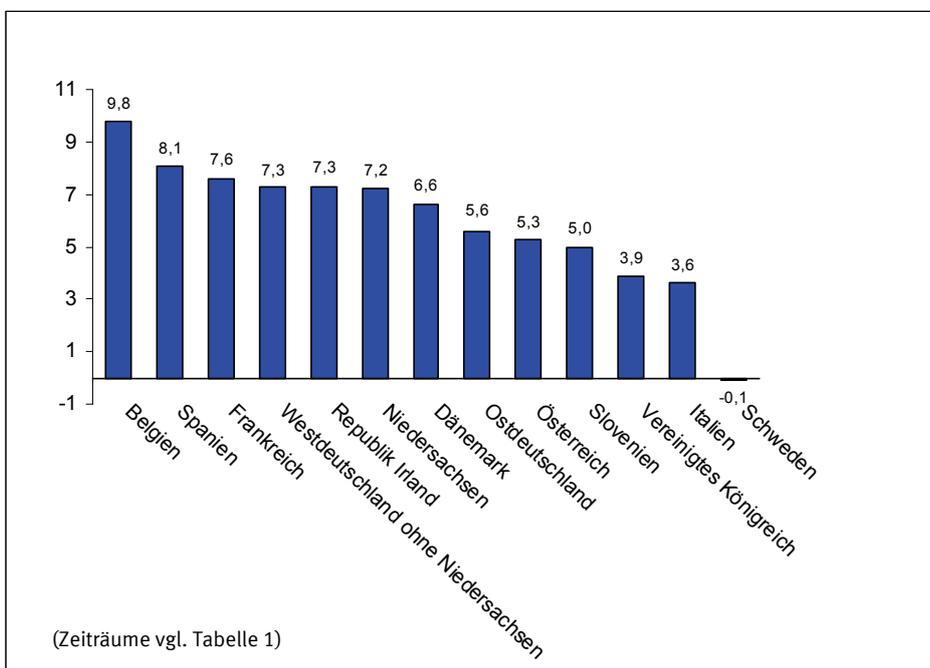
In die Berechnungen gehen nur Informationen von Firmen aus den ISIC Industrien 15 – 36 mit mindestens 20 Beschäftigten ein. Arbeitsproduktivität ist definiert als Umsatz pro Person; die Firmen mit den niedrigsten und höchsten 1 % der Arbeitsproduktivität sind aus allen Berechnungen ausgeschlossen. β der geschätzte Regressionskoeffizient aus einer OLS-Regression der logarithmierten Arbeitsproduktivität auf eine Dummy-Variable mit dem Wert Eins für exportierende Betriebe und Null sonst, wobei in dem Modell mit gepoolten Daten auch folgende Variablen in dem empirischen Modell enthalten sind: die logarithmierte Anzahl der Beschäftigten und deren Quadrat, der Logarithmus der Lohn- und Gehaltsumme pro Kopf und ein vollständiger Satz von Interaktionstermen der Industriezweig-4-Steller-Dummys mit den Jahresdummies. In dem Modell mit fixen Effekten sind zusätzlich fixe Firmeneffekte berücksichtigt. Zur Vereinfachung der Interpretation wurde der geschätzte Regressionskoeffizient β der Exporteur-Dummyvariablen nach der Formel $100(\exp(\beta)-1)$ transformiert, so dass in der Tabelle die Arbeitsproduktivitätsprämie der Exporttätigkeit in % angegeben ist. P ist der p-value, N ist die Anzahl Firmen, NxT ist die Anzahl der Beobachtungen.

Die Arbeitsproduktivität in exportierenden Industriebetrieben in Niedersachsen ist nach dieser Schätzung im Durchschnitt um 7,2 % höher als in vergleichbaren nicht exportierenden Betrieben. Dieses Ergebnis ist statistisch sehr gut gesichert, und es zeigt eine Arbeits-

produktivitätsprämie der Exporttätigkeit, die aus ökonomischer Sicht als bedeutsam zu bezeichnen ist. Die Höhe dieser Prämie unterscheidet sich dabei kaum merklich vom Schätzwert für die übrigen westdeutschen Industriebetriebe – Besonderheiten, die einer weiteren Analyse bedürften, sind damit nicht zu erkennen.

Verglichen mit Ostdeutschland liegen die für Niedersachsen und das übrige Westdeutschland geschätzten Werte höher; die Prämie beträgt für ostdeutsche Exporteure lediglich 5,6 %. Aus der Abbildung 1 wird deutlich, dass Niedersachsen im internationalen Vergleich damit einen Mittelplatz unter den hier betrachteten Ländern einnimmt – Dänemark, die Republik Irland und Frankreich weisen sehr ähnliche Werte auf, während die geschätzten Prämien für Spanien und Belgien höher ausfallen. Der geringere Wert für Ostdeutschland liegt auf einem mit Österreich und Slowenien vergleichbaren Niveau, während die geschätzten Prämien im Vereinigten Königreich und in Italien deutlich niedriger ausfallen. Schweden stellt einen Sonderfall dar – hier ist die geschätzte Prämie statistisch nicht von Null verschieden.

Abbildung 1
Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit (in %)



Eine Bewertung dieses Befundes, nach dem die Arbeitsproduktivitätsprämie niedersächsischer Exporteure im *interregionalen* Vergleich das Niveau des übrigen Westdeutschlands und damit einen höheren Wert als Ostdeutschland erreicht, und im *internationalen* Vergleich einen Mittelplatz unter den untersuchten EU-Ländern einnimmt, soll zunächst einmal zurückgestellt werden. Hierzu sind Informationen darüber erforderlich, in welchem Umfang Produktivitätsvorsprünge Voraussetzung bzw. Folge der Exporttätigkeit sind.

3.2 Arbeitsproduktivitätsprämien für Exportstarter drei Jahre vor dem Start

Der im vorigen Abschnitt einmal mehr auch für niedersächsische Industriebetriebe dokumentierte Produktivitätsvorsprung exportierender gegenüber nicht exportierenden Firmen wird in der theoretischen Literatur zum Exportverhalten heterogener Firmen damit erklärt, dass nur die produktiveren Firmen die mit der Erschließung von Auslandsmärkten verbundenen zusätzlichen Kosten (etwa in Form von Transportkosten, Kosten für Marktstudien oder für die Anpassung von Produkten an spezifische Erfordernisse eines Auslandsmarktes) tragen und dabei profitabel sein können. Nach diesen Überlegungen gibt es eine Selbstselektion der produktiveren Firmen in die Gruppe der Exporteure und der weniger produktiven Firmen in die Gruppe der Firmen, die ausschließlich den Inlandsmarkt beliefern. Ein positives Produktivitätsdifferential zwischen beiden Gruppen müsste demnach dem Schritt der Exportstarter auf Auslandsmärkte vorangehen. Dies ist die im einleitenden Abschnitt formulierte Hypothese 1, nach der gilt:

Firmen, die heute mit dem Export beginnen, waren verglichen mit Firmen, die heute nicht exportieren, schon früher die produktiveren Firmen. Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren bestanden bereits ex ante.

Die im nächsten Schritt hier zu untersuchende Fragestellung lautet daher: Wie unterscheidet sich die niedersächsische Industrie bei der Stärke dieser Selbstselektionseffekte von der übrigen deutschen Industrie und von Industriefirmen in anderen Ländern? Um dies zu testen werden die Arbeitsproduktivitätsprämien für Exportstarter – definiert als ceteris paribus bestehende prozentuale Unterschiede in den Umsätzen pro Person zwischen Firmen, die mit dem Export beginnen, und Firmen, die weiterhin nicht exportieren – drei Jahre vor dem Exportstart geschätzt. Hierzu werden alle Firmen betrachtet, die in den Jahren $t-3$ bis $t-1$ nicht exportiert haben, wobei einige davon im Jahr t mit dem Export beginnen. Geschätzt wird dann das empirische Modell

$$(2) \ln LP_{it-3} = a + \beta \text{Export}_{it} + c \text{Control}_{it-3} + e_{it}.$$

Hierbei bezeichnet i den Index für die Firma, t den Index für das Jahr, LP die Arbeitsproduktivität (in konstanten Preisen), gemessen im Jahr $t-3$, und Export eine Dummy-Variablen, die den Wert Eins annimmt, wenn die Firma im Jahr t exportiert (und die sonst den Wert Null hat). Control ist ein Vektor von Kontrollvariablen; er enthält die logarithmierte Anzahl der tätigen Personen und den quadrierten Wert dieser Größe als Maß für die Firmengröße, den logarithmierten Wert der Lohn- und Gehaltssumme pro Person (in konstanten Preisen) als Proxy-Variablen für den Humankapitaleinsatz, ferner einen vollständigen Satz Dummy-Variablen für die 4-Steller-Industrien zur Kontrolle für industriespezifische Unterschiede, z. B. in der Kapitalintensität. e ist der Störterm.

Die Arbeitsproduktivitätsprämien der Exportstarter drei Jahre vor dem Start werden aus dem geschätzten Regressionskoeffizienten β nach der Formel $100 \cdot (\exp(\beta) - 1)$ berechnet. Sie zeigen den durchschnittlichen prozentualen Unterschied in der Arbeitsproduktivität zwischen Exportstarter-Firmen und weiterhin nicht exportierenden Firmen mit gleicher Anzahl tätiger Personen und gleichem Einsatz von Humankapital aus der gleichen Industrie an. Die Ergebnisse aus den Modellschätzungen für Niedersachsen, Westdeutschland ohne Niedersachsen, Ostdeutschland und acht weitere EU-Länder (Österreich, Belgien,

Frankreich, Italien, Republik Irland, Spanien, Schweden und das Vereinigte Königreich) sind in der folgenden Tabelle 2 abgedruckt.⁵⁾

Tabelle 2: Arbeitsproduktivitätsprämien für Exportstarter drei Jahre vor dem Start

Land	Jahr	Arbeitsproduktivitätsprämie der Exportstarter		Firmen	Starter
		%	p-Wert	Anzahl	
Niedersachsen	1998	2,12	[0,78]	1 049	40
	1999	20,20	[0,09]	1 009	39
	2000	2,74	[0,75]	1 219	38
	2001	6,40	[0,36]	1 201	57
	2002	2,53	[0,73]	1 227	46
	2003	12,64	[0,30]	1 180	82
	2004	5,97	[0,49]	1 053	35
Westdeutschland (ohne Niedersachsen)	1998	4,71	[0,06]	7 007	295
	1999	0,47	[0,85]	6 860	313
	2000	3,36	[0,17]	7 504	323
	2001	4,92	[0,07]	7 264	282
	2002	4,08	[0,10]	7 350	292
	2003	8,76	[0,00]	7 232	585
	2004	0,30	[0,92]	6 692	260
Ostdeutschland	1998	1,84	[0,67]	2 272	103
	1999	- 1,30	[0,78]	2 345	117
	2000	5,95	[0,19]	2 590	94
	2001	- 2,34	[0,60]	2 628	103
	2002	7,14	[0,14]	2 651	126
	2003	7,30	[0,04]	2 632	185
	2004	4,06	[0,40]	2 490	109
Österreich	2002	- 0,01	[0,94]	811	40
	2003	0,04	[0,60]	801	59
	2004	0,17	[0,01]	742	38
	2005	0,11	[0,18]	725	28
	Belgien	1999	31,49	[0,04]	215
2000		- 1,53	[0,94]	245	18
2001		8,50	[0,55]	303	30
2002		8,63	[0,47]	282	34
2003		2,81	[0,83]	289	36
2004		3,51	[0,82]	280	29
2005		9,70	[0,43]	254	19
Frankreich	1993	4,52	[0,01]	2 915	602
	1994	4,98	[0,02]	2 778	538
	1995	4,53	[0,02]	2 620	450
	1996	3,48	[0,16]	2 406	337
	1997	3,33	[0,15]	2 466	328
	1998	6,38	[0,01]	2 543	334
	1999	6,97	[0,00]	2 664	355
	2000	7,20	[0,00]	2 690	356
	2001	8,55	[0,00]	2 656	325
	2002	7,29	[0,00]	2 643	296
	2003	7,73	[0,00]	2 592	289
2004	7,25	[0,00]	2 593	304	

5) Für Dänemark und Slowenien liegen keine Schätzergebnisse vor, da die Fallzahlen für die Exportstarter in diesen Ländern zu gering sind.

noch Tabelle 2: Arbeitsproduktivitätsprämien für Exportstarter
drei Jahre vor dem Start

Land	Jahr	Arbeitsproduktivitätsprämie der Exportstarter		Firmen	Starter
Italien	1992	18,72	[0,00]	2 967	353
	1993	21,01	[0,00]	2 855	353
	1994	13,84	[0,00]	2 455	261
	1995	21,47	[0,00]	2 380	249
	1996	21,03	[0,00]	2 150	283
	1997	10,66	[0,02]	1 641	144
Republik Irland	1994	15,04	[0,22]	306	26
	1995	4,86	[0,71]	308	24
	1996	2,31	[0,83]	319	32
	1997	15,30	[0,22]	314	32
	1998	- 6,17	[0,67]	315	22
	1999	9,08	[0,26]	326	30
	2000	- 7,94	[0,28]	321	31
	2001	24,14	[0,09]	318	31
	2002	17,58	[0,22]	327	20
	2003	14,58	[0,24]	334	26
	2004	- 6,89	[0,64]	296	9
Spanien	1993	16,71	[0,07]	282	32
	1994	8,62	[0,47]	268	29
	1995	23,54	[0,06]	236	22
	1996	20,85	[0,09]	234	28
	1997	27,73	[0,07]	220	35
	1998	8,59	[0,60]	178	24
Schweden	1999	27,29	[0,28]	173	10
	2000	6,29	[0,15]	4 207	64
	2001	- 0,70	[0,88]	4 227	48
	2002	- 1,78	[0,75]	4 180	42
	2003	- 1,88	[0,75]	4 146	37
Vereinigtes Königreich	2004	5,65	[0,42]	4 091	39
	1998	14,65	[0,12]	597	29
	1999	4,94	[0,70]	663	22
	2000	10,54	[0,39]	722	23
	2001	6,17	[0,53]	793	48
	2002	15,05	[0,36]	852	32
	2003	23,47	[0,05]	863	34
2004	6,76	[0,63]	694	28	

Quellen: Niedersachsen, Westdeutschland (ohne Niedersachsen) und Ostdeutschland: eigene Berechnungen; für die anderen Länder: The International Study Group on Exports and Productivity (2007), Tab. 6

Erläuterungen zur Tabelle 2:

In die Berechnungen gehen nur Informationen von Firmen aus den ISIC Industrien 15 – 36 mit mindestens 20 Beschäftigten ein. Arbeitsproduktivität ist definiert als Umsatz pro Person; die Firmen mit den niedrigsten und höchsten 1 % der Arbeitsproduktivität sind aus allen Berechnungen ausgeschlossen. Die Arbeitsproduktivitätsprämien sind Schätzungen aus einer OLS-Regression der logarithmierten Arbeitsproduktivität auf eine Dummy-Variable mit dem Wert Eins für Betriebe, die im genannten Jahr mit dem Export beginnen, und Null sonst, wobei auch folgende Variablen in dem empirischen Modell enthalten sind: die logarithmierte Anzahl der Beschäftigten und deren Quadrat, der Logarithmus der Lohn- und Gehaltsumme pro Kopf und Dummy-Variablen für Industriezweig-4-Steller. Alle Variablen werden drei Jahre vor dem Exportstart gemessen. Zur Vereinfachung der Interpretation wurde der geschätzte Regressionskoeffizient β der Exportstarter-Dummyvariablen nach der Formel $100(\exp(\beta)-1)$ transformiert, so dass in der Tabelle die Arbeitsproduktivitätsprämie in % angegeben ist. P ist der prob-value.

Für Niedersachsen umfassen die Starterkohorten der Jahre 1998 bis 2004 nur jeweils wenige Betriebe. Die Punktschätzungen für die Arbeitsproduktivitätsprämien der Exportstarter sind zwar in allen Jahren positiv, aber die geschätzten Koeffizienten sind nur für eine Kohorte auf dem 10 %-Niveau statistisch signifikant. Diese mangelnde Signifikanz kann auch eine Folge der jeweils geringen Kohortengröße sein, sie ist allerdings auch bei deutlich höheren Fallzahlen für die Exportstarter aus den übrigen westdeutschen Bundesländern in einigen Kohorten festzustellen. Auf der anderen Seite sind für das übrige Westdeutschland auch alle Punktschätzungen positiv und zumindest auf dem 10 %-Niveau in vier von sieben Kohorten statistisch signifikant von Null verschieden. Das Bild für Ostdeutschland ist hiervon deutlich verschieden – die Punktschätzungen sind für zwei von sieben Kohorten negativ und nur in einem Starterjahr signifikant von Null verschieden.

Damit haben wir in Übereinstimmung mit der Hypothese 1 Hinweise (wenn auch eher schwache) auf Selbstselektionseffekte produktivitätsstärkerer westdeutscher Betriebe auf Auslandsmärkte, während sich dies für ostdeutsche Betriebe so nicht feststellen lässt. Ein Vergleich mit den übrigen EU-Ländern, für die Angaben vorliegen, zeigt in den meisten Fällen ein Bild ähnlich wie für Niedersachsen – die Gruppen der Starter sind klein, die geschätzten Koeffizienten sind sehr häufig statistisch insignifikant. Ausnahmen sind hier Frankreich und Italien. Diese beiden Länder weisen eine vergleichsweise große Anzahl von Exportstartern in allen Jahren auf, und die Arbeitsproduktivitätsprämien der Starter drei Jahre vor dem Startjahr sind fast immer statistisch signifikant und positiv.

3.3 Arbeitsproduktivitätswachstumsprämien für Exportstarter drei Jahre nach dem Start

Neben der Selbstselektions-Hypothese findet sich in der theoretischen Literatur eine weitere Hypothese, die auf die mit der Exporttätigkeit verbundenen Lerneffekte und daraus folgende positive Effekte für die Produktivität in exportierenden Firmen verglichen mit nicht exportierenden Firmen verweist. Dieses Learning by Exporting ist eine Folge der Übertragung von Wissen von ausländischen Kunden oder Konkurrenten zu den Exporteuren sowie von verstärkten Innovationsanstrengungen aufgrund des höheren Konkurrenzdrucks auf dem Weltmarkt. Dies ist die im einleitenden Abschnitt formulierte Hypothese 2, nach der gilt:

Firmen, die mit dem Export beginnen, weisen in den Jahren nach dem Exportstart verglichen mit Firmen, die weiterhin nur für den Inlandsmarkt produzieren, eine positivere Produktivitätsentwicklung auf. Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren entstehen ex post.

Damit lautet die dritte und letzte hier zu untersuchende Fragestellung: Wie unterscheidet sich die niedersächsische Industrie bei der Stärke dieser Lerneffekte aus Exporttätigkeit von der übrigen deutschen Industrie und von Industriefirmen in anderen Ländern? Um dies zu testen werden die Arbeitsproduktivitätsprämien für Exportstarter – definiert als ceteris paribus bestehende prozentuale Unterschiede in den Umsätzen pro Person zwischen Firmen, die mit dem Export beginnen, und Firmen, die weiterhin nicht exportieren – drei Jahre nach dem Exportstart geschätzt. Hierzu werden Firmen, die in den Jahren $t-3$ bis $t-1$ nicht exportiert haben, die im Jahr t mit dem Export begonnen haben, und die in mindestens zwei der drei Jahre zwischen $t+1$ und $t+3$ exportiert haben, mit Firmen ver-

glichen, die im gesamten Zeitraum von t-3 bis t+3 nur für den Inlandsmarkt produziert haben. Geschätzt wird dann das empirische Modell

$$(3) \ln LP_{it+3} - \ln LP_{it+1} = a + \beta \text{Export}_{it} + c \text{Control}_{it} + e_{it}.$$

Hierbei bezeichnet *i* den Index für die Firma, *t* den Index für das Jahr, *LP* die Arbeitsproduktivität (in konstanten Preisen) und *Export* eine Dummy-Variable, die den Wert Eins annimmt, wenn die Firma ein Exportstarter gemäß der oben angegebenen Definition ist (und die für die Firmen aus der Gruppe der Nicht-Exporthändler den Wert Null hat). *Control* ist ein Vektor von Kontrollvariablen; er enthält die logarithmierte Anzahl der tätigen Personen und den quadrierten Wert dieser Größe als Maß für die Firmengröße, den logarithmierten Wert der Lohn- und Gehaltssumme pro Person (in konstanten Preisen) als Proxy-Variable für den Humankapitaleinsatz, ferner einen vollständigen Satz Dummy-Variablen für die 4-Steller-Industrien zur Kontrolle für industriespezifische Unterschiede, z. B. in der Kapitalintensität. *e* ist der Störterm.

Die Arbeitsproduktivitätswachstumsprämien der Exportstarter drei Jahre nach dem Start werden aus dem geschätzten Regressionskoeffizienten β nach der Formel $100 \cdot (\exp(\beta) - 1)$ berechnet. Sie zeigen den durchschnittlichen prozentualen Unterschied im Anstieg der Arbeitsproduktivität zwischen Exportstarter-Firmen und weiterhin nicht exportierenden Firmen mit gleicher Anzahl tätiger Personen und gleichem Einsatz von Humankapital aus der gleichen Industrie an. Die Ergebnisse aus den Modellschätzungen für Niedersachsen, Westdeutschland ohne Niedersachsen, Ostdeutschland und acht weitere EU-Länder (Österreich, Belgien, Frankreich, Italien, Republik Irland, Spanien, Schweden und das Vereinigte Königreich) sind in der folgenden Tabelle 3 dargestellt.

Tabelle 3: Arbeitsproduktivitätswachstumsprämien für Exportstarter drei Jahre nach dem Start

Land	Jahr	Arbeitsproduktivitätswachstumsprämie der Exportstarter		Firmen	Starter	
		%	p-Wert	Anzahl		
Niedersachsen	1998	7,25	[0,20]	816	23	
	1999	- 8,15	[0,04]	789	19	
	2000	- 1,09	[0,87]	933	23	
	2001	10,41	[0,03]	894	28	
Westdeutschland	1998	- 1,19	[0,53]	5 703	172	
	(ohne Niedersachsen)	1999	0,56	[0,80]	5 392	153
	2000	0,20	[0,92]	5 789	173	
	2001	- 0,16	[0,94]	5 638	152	
Ostdeutschland	1998	- 0,76	[0,75]	1 764	60	
	1999	7,94	[0,02]	1 866	69	
	2000	- 7,13	[0,02]	1 968	61	
	2001	3,71	[0,19]	1 981	55	
Österreich	2002	0,06	[0,11]	551	16	
Belgien	1999	38,27	[0,02]	116	5	
	2000	-18,61	[0,04]	130	7	
	2001	18,22	[0,08]	167	15	
	2002	20,29	[0,15]	157	17	

noch Tabelle 3: Arbeitsproduktivitätswachstumsprämien für Exportstarter drei Jahre vor dem Start

Land	Jahr	Arbeitsproduktivitätswachstumsprämie der Exportstarter		Firmen	Starter
		%	p-Wert	Anzahl	
Frankreich	1993	0,08	[0,94]	1 385	204
	1994	0,02	[0,99]	1 427	211
	1995	0,38	[0,67]	1 423	194
	1996	- 0,64	[0,51]	1 350	149
	1997	- 1,12	[0,33]	1 409	143
	1998	- 2,30	[0,05]	1 464	173
	1999	- 0,22	[0,86]	1 532	167
	2000	- 0,05	[0,96]	1 526	157
	2001	- 1,60	[0,11]	1 550	183
Italien	1992	4,15	[0,03]	1 279	147
	1993	4,32	[0,05]	1 128	144
	1994	6,06	[0,06]	889	85
Republik Irland	1994	- 5,12	[0,33]	196	19
	1995	2,41	[0,75]	205	19
	1996	- 6,75	[0,07]	212	16
	1997	8,88	[0,02]	201	18
	1998	4,07	[0,53]	204	12
	1999	3,85	[0,47]	225	16
	2000	- 6,03	[0,03]	228	18
Spanien	1993	5,23	[0,14]	159	17
	1994	5,15	[0,17]	155	21
	1995	5,56	[0,32]	133	12
	1996	- 1,07	[0,66]	132	15
Schweden	2000	- 1,39	[0,80]	3 525	57
	2001	5,65	[0,33]	3 314	46
Vereinigtes Königreich	1998	- 3,10	[0,63]	370	2
	1999	- 13,06	[0,37]	425	12
	2000	22,60	[0,001]	452	17
	2001	10,90	[0,14]	407	24

Quellen: Niedersachsen, Westdeutschland (ohne Niedersachsen) und Ostdeutschland: eigene Berechnungen; für die anderen Länder: The International Study Group on Exports and Productivity (2007), Tab. 8

Erläuterungen zur Tabelle 3

In die Berechnungen gehen nur Informationen von Firmen aus den ISIC Industrien 15 – 36 mit mindestens 20 Beschäftigten ein. Arbeitsproduktivität ist definiert als Umsatz pro Person; die Firmen mit den niedrigsten und höchsten 1 % der Arbeitsproduktivität sind aus allen Berechnungen ausgeschlossen. Die Arbeitsproduktivitätswachstumsprämien sind Schätzungen aus einer OLS-Regression der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität auf eine Dummy-Variable mit dem Wert Eins für Betriebe, die im genannten Jahr mit dem Export beginnen, und Null sonst, wobei auch folgende Variablen in dem empirischen Modell enthalten sind: die logarithmierte Anzahl der Beschäftigten und deren Quadrat, der Logarithmus der Lohn- und Gehaltssumme pro Kopf und Dummy-Variablen für Industriezweig-4-Steller. Alle Variablen werden im Jahr des Exportstarts gemessen. Zur Vereinfachung der Interpretation wurde der geschätzte Regressionskoeffizient β der Exportstarter-Dummyvariablen nach der Formel $100(\exp(\beta)-1)$ transformiert, so dass in der Tabelle die Arbeitsproduktivitätswachstumsprämie in % angegeben ist. P ist der prob-value.

Für Niedersachsen umfassen die Starterkohorten der Jahre 1998 bis 2001 nur wenige Betriebe. Die Punktschätzungen für die Arbeitsproduktivitätswachstumsprämien der Exportstarter sind für jeweils zwei der vier Kohorten positiv bzw. negativ und dabei in jeweils einem Fall auf einem Fehlerniveau von 5 % statistisch von Null verschieden. Auch die Punktschätzungen für die Prämien der Starter aus den übrigen westdeutschen Bundesländern sind in jeweils zwei von vier Jahren positiv bzw. negativ, allerdings niemals statistisch signifikant. Das Bild für Ostdeutschland ist genauso uneinheitlich – statistisch signifikante und nicht signifikante, negative und positive Prämien stehen nebeneinander.

Für die übrigen hier betrachteten EU-Länder ist das Ergebnis ähnlich uneinheitlich, und in den meisten Fällen ist die Anzahl der Starter, die die Basis hierfür bilden, sehr klein – zu klein, um eine verlässliche Grundlage für empirische Untersuchungen zu bilden. Für die Gültigkeit der Hypothese 2 und für Learning by Exporting-Effekte haben wir damit keine Hinweise. Die vorliegende Evidenz erlaubt daher auch keinen interregionalen und internationalen Vergleich der Produktivitätsdynamik in niedersächsischen Exportstartern in den Jahren nach dem Start.

4 Diskussion

Nach den hier vorgelegten empirischen Befunden sind exportierende Industriebetriebe in Niedersachsen *ceteris paribus* deutlich produktiver als Nicht-Exporteure, wobei diese Produktivitätsprämie so hoch wie im Durchschnitt für den Rest von Westdeutschland, aber höher als für Ostdeutschland ist. Niedersachsen nimmt im internationalen Vergleich damit einen Mittelplatz unter den hier betrachteten Ländern ein – Dänemark, die Republik Irland und Frankreich weisen sehr ähnliche Werte auf, während die geschätzten Prämien für Spanien und Belgien höher ausfallen. Der geringere Wert für Ostdeutschland liegt auf einem mit Österreich und Slowenien vergleichbaren Niveau, während die geschätzten Prämien im Vereinigten Königreich und in Italien deutlich niedriger ausfallen. Diese Produktivitätsunterschiede bestehen bei niedersächsischen Industriebetrieben bereits vor dem Exportstart (allerdings nicht immer in einem statistisch signifikanten Ausmaß), während es für ein höheres Produktivitätswachstum in Exportstartern verglichen mit Nicht-Exporteuren in den Jahren nach dem Beginn der Exporttätigkeit keine Evidenz gibt. Ein Vergleich mit dem übrigen Westdeutschland und mit Ostdeutschland sowie mit den übrigen EU-Ländern, für die Angaben vorliegen, zeigt in den meisten Fällen ein Bild ähnlich wie für Niedersachsen – die Gruppen der Starter umfassen dabei aber in der Regel nur wenige Firmen und die geschätzten Koeffizienten sind sehr häufig statistisch insignifikant. Ein interregionaler bzw. internationaler Vergleich der Größenordnungen der Selektions- und Lerneffekte ist daher nicht möglich.

Damit konnte nur die erste Frage, die zu Beginn dieser Studie – *Sind die ermittelten Produktivitätsdifferenziale zwischen exportierenden und nicht exportierenden niedersächsischen Industriebetrieben hoch oder niedrig, wenn man sie mit den entsprechenden Werten für andere westdeutsche oder ostdeutsche Bundesländer vergleicht? Wie sieht dies bei einem Vergleich mit empirischen Befunden aus wichtigen Handelspartner-Ländern aus?* – befriedigend geklärt werden. Die Antwort auf die zweite Frage – *Wie unterscheidet sich die niedersächsische Industrie bei der Stärke von Selbstselektions- und Lerneffekten im Zusammenhang mit der Exporttätigkeit von der übrigen deutschen Industrie und von*

Industriefirmen in anderen Ländern? – ist dagegen eher unbefriedigend, da für diese Effekte weder für Niedersachsen selbst noch für die zum Vergleich heranzuziehenden Regionen bzw. Nationen hinreichend abgesicherte und eindeutige quantitative Befunde vorliegen.

Damit ist es auch nicht möglich, eine eindeutige Antwort auf die naheliegende Frage zu geben, ob eine verglichen mit anderen Regionen oder Ländern hohe Produktivitätsprämie der Exporttätigkeit aus der Sicht der Firmen oder aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eher positiv oder eher negativ zu beurteilen ist. Wären die Produktivitätsprämien die Folge von Lerneffekten, dann könnte man höhere Prämien mit höheren Erträgen aus der Exporttätigkeit gleichsetzen, was aus der Sicht der Firmen und aus gesamtwirtschaftlicher Sicht mit exportbedingten Wachstumsimpulsen gleichzusetzen wäre, die bei höheren Prämien entsprechend höher wären. Hierfür gibt es aber keine verlässlichen Anhaltspunkte. Bestehen die Produktivitätsdifferenziale zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren bereits ex ante, wofür wir zumindest einige empirische Evidenz haben, dann deutet dies auf eine Selbstselektion der produktiveren Firmen auf Exportmärkte hin, die wiederum ihre Ursache in Markteintrittsbarrieren hat, die nur von den produktiveren Firmen bei gleichzeitig profitabler Produktion überwunden werden können. Höhere Prämien könnten dann ein Hinweis auf höhere Barrieren beim Eintritt in Exportmärkte sein und wären damit nicht an sich als positiv einzustufen. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass die beobachteten (oder besser: geschätzten) *durchschnittlichen* Produktivitätsprämien nichts über den *mindestens* zur erfolgreichen Überwindung der Markteintrittsschranken auf Auslandsmärkten erforderlichen Produktivitätsvorsprung verglichen mit den nur für den Inlandsmarkt produzierenden Firmen aussagen.

Auch wenn hier ein alle Aspekte umfassender quantitativer Vergleich der Befunde zum Zusammenhang von Produktivität und Exporttätigkeit für niedersächsische Industriebetriebe mit Betrieben aus dem übrigen Westdeutschland, aus Ostdeutschland und aus anderen EU-Ländern nicht möglich ist, so kann doch festgehalten werden, dass sich die niedersächsische Industrie qualitativ nicht von der im übrigen Deutschland oder in den anderen EU-Ländern unterscheidet. Evidenz für positive Produktivitätsunterschiede zwischen Exporteuren und Nicht-Exporteuren sowie für Selbstselektionseffekte liegt vor; für Lerneffekte aus Exportaktivitäten fehlt sie. Welche Rolle hierbei exportfördernde wirtschaftspolitische Maßnahmen spielen, das ist offen – und wird es auch bleiben müssen, solange in den Firmenpaneldaten, mit denen ökonometrische Studien zu den Wechselwirkungen zwischen Exportaktivitäten und Produktivitätsentwicklung durchgeführt werden, Informationen über diese Maßnahmen fehlen. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen ließen sich aber nur auf der Basis von Studien mit solchen Daten begründen – und müssen daher auch hier unterbleiben.

Literaturhinweise

Bernard, Andrew B.; Jensen, J. Bradford (1995): Exporters, jobs and wages in U.S. manufacturing: 1976 – 1987. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, S. 67 – 119.

Bernard, Andrew B.; Jensen, J. Bradford (1999): Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47, S. 1 – 25.

Bernard, Andrew B.; Wagner, J. (1997): Exports and success in German manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 133, S. 134 – 157.

Bernard, Andrew B.; Wagner, J. (2001): Export entry and exit by German firms. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 137, S. 105 – 123.

Konold, Michael (2007): New possibilities for economic research through integration of establishment-level panel data of German official statistics. *Schmollers Jahrbuch/Journal of Applied Social Science Studies*, 127, S. 321 – 334.

López, Ricardo A. (2005): Trade and growth: Reconciling the macroeconomic and microeconomic evidence. *Journal of Economic Surveys*, 19, S. 623 – 648.

Melitz, Marc J. (2003): The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71, S. 1695 – 1725.

The International Study Group on Exports and Productivity (2007): Exports and productivity – Comparable evidence for 14 countries. University of Lüneburg Working Paper Series in Economics, 65, November.

Wagner, Joachim (2002): The causal effect of exports on firm size and labor productivity: *First evidence from a matching approach*. *Economics Letters*, 77, S. 287 – 292.

Wagner, Joachim (2005): Zur Mikrostruktur der Investitionsdynamik in der Industrie. Analysen mit Betriebspaneldaten aus Niedersachsen (1995 – 2002). *Schmollers Jahrbuch/Journal of Applied Social Science Studies*, 125, S.475 – 488.

Wagner, Joachim (2006): Exports, foreign direct investment, and productivity: evidence from German firm level data. *Applied Economics Letters*, 13, S. 347 – 349.

Wagner, Joachim (2007a): Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data. *The World Economy*, 30, S. 60 – 82.

Wagner, Joachim (2007b): Exports and productivity in Germany. *Applied Economics Quarterly*, 53 (in press).

Wagner, Joachim (2007c): Exporte und Produktivität in mittelständischen Betrieben – Befunde aus der niedersächsischen Industrie (1995 – 2004), in: Joachim Merz (Hg.): *Fortschritte in der Mittelstandsforschung*. Hamburg, Lit-Verlag, S. 145 – 165.

Zühlke, Sylvia et al. (2004): The research data centres of the federal statistical office and the statistical offices of the Länder. *Schmollers Jahrbuch/Journal of Applied Social Science Studies*, 124, S. 567 – 578.

Zur Exporttätigkeit unternehmensnaher Dienstleister in Niedersachsen – Erste Ergebnisse zu Export und Produktivität auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels ¹⁾

1 Motivation

Für den industriellen Sektor liegen bereits zahlreiche Untersuchungen zur Exportaktivität sowie zum Zusammenspiel von Produktivität und Export vor (vgl. Wagner 2007a). Tiefere Untersuchungen hinsichtlich des Dienstleistungssektors fehlen jedoch bislang, obwohl gerade ihm eine besondere Bedeutung zukommt. So entsteht in Niedersachsen ein Anteil von knapp 70 % der Bruttowertschöpfung im tertiären Sektor und gut 70 % der Erwerbstätigen sind in diesem Bereich tätig (vgl. Statistische Ämter der Länder 2008). Darüber hinaus sind Dienstleistungen international handelbar geworden. In Deutschland beträgt die Höhe des Dienstleistungshandels mit dem Ausland laut Zahlungsbilanz immerhin 20 % der Höhe des Warenhandelsvolumens (vgl. Deutsche Bundesbank 2008).

Trotz der Handelbarkeit von Dienstleistungen und ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft ist über die Determinanten des internationalen Dienstleistungshandels auf der Mikroebene nur sehr wenig bekannt. Bisherige Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen Export und Produktivität stammen fast ausschließlich aus dem industriellen Sektor. In diesem Bereich konnte auf breiter Basis bestätigt werden, dass Exporteure produktiver sind als nicht exportierende Firmen und dass es zu einer Selbstselektion produktiverer Firmen hin zu Exportaktivitäten kommt. Keine einheitlichen Ergebnisse konnten hinsichtlich einer möglichen Förderung der Produktivität durch Export gefunden werden (vgl. Wagner 2007a). Gerade im Hinblick auf die ökonomischen Effekte branchenspezifischer (Export-)Förderungsprogramme ist die Frage relevant, inwieweit sich diese Erkenntnisse auf Dienstleister übertragen lassen. Aussagen hierzu fehlen jedoch bislang.

Um diese Lücke zu schließen, ist es Ziel des vorliegenden Beitrags erste Indizien zum Zusammenhang von Export und Produktivität in niedersächsischen unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen zu liefern.²⁾ Für die Vergleichbarkeit der Ergebnisse wird der von der International Study Group on Exports and Productivity (2007) für den industriellen Sektor verwendete methodische Ansatz auf die Analyse der unternehmensnahen Dienstleister übertragen. Die Datenbasis stellt das erstmals über die Forschungsdaten-

*) Alexander Vogel, Leuphana Universität Lüneburg.

1) Dieser Beitrag entstand im Projekt „Exporte und Produktivitätsdynamik in niedersächsischen Industriebetrieben“, das aus Mitteln des Forschungs- und Berufungspools vom Niedersächsischen Ministerium für Wissenschaft und Kultur gefördert wird. Alle Berechnungen wurden mit Stata 8.2. im Forschungsdatenzentrum des Statistischen Bundesamtes durchgeführt. Die Syntax wird auf Anfrage vom Autor zur Verfügung gestellt. Der Autor dankt Stefan Dittrich, Jörg Richter und Joachim Wagner für wichtige Anregungen sowie Maurice Brandt für die Durchführung der kontrollierten Datenfernverarbeitung.

2) Wenn nicht explizit anders benannt, werden darunter im Folgenden Dienstleister der Wirtschaftsbereiche Grundstücks- und Wohnungswesen (70), Vermietung beweglicher Sachen (71), Datenverarbeitung und Datenbanken (72), Forschung und Entwicklung (73) sowie Erbringung wirtschaftlicher Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt (74) verstanden. Hierzu zählen u. a. die Rechts-, Steuer-, und Unternehmensberatung, die Marktforschung, Architekturbüros und Werbung.

zentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder verfügbare Umsatzsteuerstatistikpanel 2001 – 2005 dar.³⁾ Auch wenn der Datensatz nur Angaben über den Export von Waren und nicht explizit den Export von Dienstleistungen enthält, bietet sich erstmals die Möglichkeit grenzüberschreitende Aktivitäten von unternehmensnahen Dienstleistern im Längsschnitt zu untersuchen. Dafür werden die Warenexporte als Proxy für die grenzüberschreitende Tätigkeit verwendet.

Im Folgenden werden die bisherigen Erkenntnisse zum Zusammenhang von Export und Produktivität im industriellen Sektor sowie erste Überlegungen und Studien zur Exporttätigkeit von Dienstleistungsunternehmen vorgestellt (Abschnitt 2). Abschnitt 3 geht näher auf das Umsatzsteuerstatistikpanel, die dortige Erfassung von Exporten sowie auf die Aufbereitung der Daten ein. Im Anschluss bietet Abschnitt 4 einen deskriptiven Überblick und untersucht den Zusammenhang zwischen Export und Produktivität ökonomisch. Ein Fazit schließt den Beitrag ab (Abschnitt 5).

2 Export und Produktivität

Empirische Untersuchungen im industriellen Sektor zeigen, dass international tätige Firmen eine höhere Produktivität aufweisen als Firmen die nicht auf Auslandsmärkten aktiv sind (vgl. z. B. Wagner 2007a). Die theoretische Literatur lässt dabei eine wechselseitige Beziehung zwischen Export und Produktivität vermuten.

Einerseits fördert Produktivität die Exporttätigkeit. Als Begründung hierfür sehen Modelle von Melitz (2003) sowie Bernard et al. (2003) zusätzliche Kosten, die bei der Erschließung von ausländischen Märkten entstehen (z. B. Transportkosten, Kosten für Marktinformationen oder Kosten für Produktpassungen). Nur durch eine höhere Produktivität ist es möglich, diese Kosten aufzufangen. Dies wiederum führt zu einer Selbstselektion der produktiveren Firmen, hin zur Aufnahme von Exporttätigkeiten. Zur Bestätigung dieser Hypothese sollten Firmen schon vor ihrer Expansion auf internationale Märkte produktiver sein als Firmen, die weiterhin ausschließlich für den nationalen Markt produzieren.

Andererseits fördert Export die Produktivität. Hierzu findet sich in der Literatur (vgl. z. B. Bernard/Jensen 1999) die Hypothese, dass Exporteure im Vergleich zu nicht exportierenden Firmen durch ihre Auslandsaktivität zusätzliche Lerneffekte realisieren können. Ursachen liegen zum Beispiel im Wissenstransfer mit ausländischen Kunden und im stärkeren Wettbewerbsdruck auf internationalen Märkten. Nach dem Exportstart sollte daher im Vergleich zu Firmen die weiter nur auf dem nationalen Markt aktiv sind, eine positivere Entwicklung der Produktivität zu finden sein.

Für das Verarbeitende Gewerbe konnte die Hypothese der Selbstselektion auf breiter Basis bestätigt werden. Bezüglich der „Learning-by-Export“-Hypothese zeigt sich in der Literatur jedoch ein uneinheitliches Bild. Hier besteht auch im Verarbeitenden Gewerbe noch weiterer Forschungsbedarf (vgl. Wagner 2007a; International Study Group on Exports and Productivity 2007).

3) Nähere Informationen zum Datenzugang finden sich bei Zühlke et al. (2004).

Vor der Untersuchung der Übertragbarkeit der Ergebnisse auf die unternehmensnahen Dienstleistungen ist es notwendig, kurz auf mögliche Erbringungsarten des internationalen Dienstleistungshandels einzugehen (in Anlehnung an Copeland/Mattoo 2007 und WTO 1994). In Abgrenzung zu Waren sind Dienstleistungen in der Regel immateriell, nicht lagerfähig und erfordern zumeist einen direkten, persönlichen Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager. In Bezug auf den internationalen Handel resultieren aus der notwendigen physischen Nähe von Konsument und Produzent drei Erbringungsarten: Die Nachfrager konsumieren die Dienstleistung außerhalb ihres Heimatlandes, der Dienstleister eröffnet eine Niederlassung im Ausland (Direktinvestition) oder natürliche Personen (selbstständige oder unselbstständige) erbringen die Dienstleistung im Ausland. Im heterogenen Dienstleistungsbereich lassen sich jedoch auch Ausnahmen von der obigen Definition finden. So können einige Dienstleistungen mit Hilfe von Speichermedien grenzüberschreitend erbracht werden (z. B. Modelle eines Architekten, Software-Programme auf CD). Zusätzlich haben insbesondere neue Formen der Telekommunikation dazu beigetragen, dass bislang ortsgebundene Dienstleistungen auch über große Entfernungen, und damit grenzüberschreitend, stattfinden können (z. B. mittels Telefonberatung oder Internetangeboten). Ein direkter räumlicher Kontakt von Konsument und Produzent ist im Gegensatz zu den oben genannten Erbringungsarten nicht notwendig.

Bezogen auf die Selbstselektions-Hypothese ist im Falle von Informationskosten (z. B. für Informationen über die kulturelle oder rechtliche Situation) im Dienstleistungsbereich eine ähnliche Relevanz der zusätzlichen Kosten wie im Verarbeitenden Gewerbe zu erwarten (vgl. Love/Mansury 2007). Anders verhält es sich mit Transportkosten. Wird die Dienstleistung von einer natürlichen Person im Ausland erbracht, sind ähnliche Effekte wie im Verarbeitenden Gewerbe zu erwarten, da auch hier Transportkosten in Form von Reisekosten anfallen. Handelt es sich jedoch um eine grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen, spielen Transportkosten z. B. durch die Nutzung von Kommunikationsmedien eine eher untergeordnete Rolle. Durch die daraus resultierende niedrigere Kostenhürde ist zu erwarten, dass auch weniger produktive Firmen international tätig werden und somit der Selbstselektionseffekt schwächer ausfällt als im Verarbeitenden Gewerbe.

Im Gegensatz zum industriellen Sektor liegen über die Determinanten der Exporttätigkeit von Dienstleistern nur sehr wenige empirische Untersuchungen vor. Analog zum Verarbeitenden Gewerbe scheint jedoch die Intensität der Innovationsausgaben sowie die Tatsache ein Innovator zu sein, positiv auf die Exportwahrscheinlichkeit zu wirken (vgl. Ebling/Janz 1999, Chiru 2007, Gourlay et al. 2005 und Love/Mansury 2007). Hinsichtlich des Einflusses der Unternehmensgröße zeigt sich hingegen kein einheitliches Bild. Love/Mansury (2007) liefern Indizien für einen positiven Effekt, Gourlay et al. (2005) zeigen einen umgekehrt u-förmigen und Chiru (2007) einen u-förmigen Zusammenhang. Ebling/Janz (1999) konnten keinen signifikanten Einfluss finden.

Erste Studien über den Zusammenhang von Export und Produktivität im Dienstleistungsbereich zeigen, dass eine höhere Produktivität im Zeitpunkt t (vgl. Love/Mansury 2007) bzw. $t-1$ (vgl. Harris/Li 2007) die Wahrscheinlichkeit erhöht in t Exporteur zu sein. Hinsichtlich des Lerneffekts durch Export liefern Love/Mansury erste Anhaltspunkte, dass Produktivität positiv durch Export und Exportintensität beeinflusst wird. Harris/Li zeigen für Teile des Dienstleistungssektors einen positiven Produktivitätseffekt nach Exporteintritt

sowie einen negativen Effekt bei Exportaustritt. Die Effekte sind jedoch nicht durchgehend signifikant. Einschränkend ist anzumerken, dass Harris/Li und Love/Mansury methodische Ansätze wählen, die nicht direkt mit den Ergebnissen der International Study Group on Exports and Productivity (2007) vergleichbar sind.⁴⁾

Bedingt durch den Datensatz kann in der vorliegenden Untersuchung nur auf die Warenexporte unternehmensnaher Dienstleister als Proxy für die grenzüberschreitende Aktivität eingegangen werden. Daher ist zu erwarten, dass sich hinsichtlich der Hypothesen Selbstselektion und Learning-by-Export ähnliche Ergebnisse wie im Verarbeitenden Gewerbe zeigen.

3 Daten

3.1 Arbeitsproduktivitätsprämien der Exporttätigkeit

Im Bereich öffentlicher Datenproduzenten finden sich nur drei regelmäßig erhobene Datensätze, die auch Angaben zur Exporttätigkeit im Dienstleistungsbereich umfassen:

- Das Betriebspanel des Institutes für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung mit jährlich knapp 2 000 unternehmensnahen Dienstleistungsbetrieben und Angaben zum Anteil des Auslandumsatzes am Gesamtumsatz (vgl. Alda et al. 2006).
- Die Querschnittsdatsätze der Dienstleistungsstatistik der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder mit jährlich knapp 20 000 unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen für die Angaben zum Umsatz durch ausländische Auftraggeber vorliegen (vgl. Pesch 2007).
- Sowie das Umsatzsteuerstatistikpanel der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder mit jährlich gut 800 000 unternehmensnahen Dienstleistern und Angaben zu Warenexporten von Dienstleistungsunternehmen (vgl. Dittrich 2007 und folgenden Abschnitt 3.2).

Trotz der Beschränkung auf den Warenexport wird für die Untersuchung das im Folgenden näher beschriebene Umsatzsteuerstatistikpanel verwendet. Nur hier liegen über die Zeit verknüpfte Angaben für genügend unternehmensnahe Dienstleister vor, um eine detaillierte Betrachtung Niedersachsens zu ermöglichen.

3.2 Das Umsatzsteuerstatistikpanel

Für das Umsatzsteuerstatistikpanel wurden die Jahre 2001 bis 2005 der Umsatzsteuerstatistik zusammengeführt. Die Umsatzsteuerstatistik ist eine sekundäre Erhebung auf Grundlage des automatisierten Umsatzsteuer-Voranmeldungs- und -Vorauszahlungsverfahrens. Änderungen bzw. zusätzliche Angaben der späteren Jahreserklärung werden nicht berücksichtigt. Erfasst werden alle Unternehmen, die eine Umsatzsteuer-Voranmeldung abgegeben haben und deren Umsatz im Statistikjahr über der jeweils gültigen Erfassungsgrenze nach § 19 Abs. 1 Umsatzsteuergesetz (UStG) lag (vgl. Dittrich 2007 und

4) Love/Mansury lagen nur Querschnittsdaten vor. Harris/Li verwenden einen dynamischen GMM-Ansatz mit einem Dummy-Set zum Experteintritt und -austritt in t , $t-1$ und $t+1$.

Statistisches Bundesamt 2005).⁵⁾ Um eine einheitliche Unternehmensgesamtheit zu erhalten, wurde in der vorliegenden Untersuchung für alle Wellen eine untere Grenze von 17 081 Euro in den Preisen von 2001 festgelegt.⁶⁾

Bei der Interpretation ist zu beachten, dass im Gegensatz zum Umsatzbegriff in Primärerhebungen in der Umsatzsteuerstatistik nicht nur Umsätze aus der laufenden Produktionstätigkeit sondern auch außerordentliche Erträge (z. B. Gebäudeverkäufe die nicht dem Betriebszweck dienen) erfasst werden (vgl. Treeck 2004). Eine weitere Besonderheit ist die Möglichkeit der Zusammenfassung rechtlicher Einheiten zu Organschaften, wenn diese finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch eng verbunden sind (§ 2 Abs. 2 Nr. 2 UStG). Die Umsatzsteuer-Voranmeldung wird in diesem Fall zusammen für alle rechtlich selbstständigen Einheiten durch den Organträger abgegeben. Für eine einheitliche Betrachtung der Unternehmensebene werden Organschaften von der Untersuchung ausgeschlossen.⁷⁾

Zentrale Merkmale der Statistik sind Angaben über steuerpflichtige und steuerfreie Lieferungen und Leistungen sowie über die Umsatzsteuer und die Vorsteuer. Durch eine Verknüpfung der Umsatzsteuerstatistik mit dem Unternehmensregister der amtlichen Statistik stehen ergänzend zu diesen Merkmalen Angaben zur Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zur Verfügung. Erst durch diese Angaben ist es möglich, zusammen mit den Angaben zu Lieferungen und Leistungen eine Variable zur Arbeitsproduktivität zu erstellen.

3.3 Exporte in der Umsatzsteuerstatistik

Direkt sind Exporte in der Umsatzsteuerstatistik nicht erfasst. Ausfuhrlieferungen und innergemeinschaftliche Lieferungen⁸⁾ stellen jedoch die wichtigste Form der steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug dar. Zwar gibt es noch weitere Fälle wie etwa Goldlieferungen an Zentralbanken oder Umsätze von See- und Luftfahrt die steuerfrei mit Vorsteuerabzugsmöglichkeit behandelt werden,⁹⁾ diese nehmen jedoch eine untergeordnete Rolle ein. Indirekt ist es über diesen Weg möglich Warenexporte in der Umsatzsteuerstatistik zu identifizieren.

Bestätigt wird dies durch einen Vergleich mit Ergebnissen auf Basis der Monatsberichte für Betriebe im Bereich Verarbeitendes Gewerbe, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden. Im Vergleich zur Umsatzsteuerstatistik zeigen Fryges/Wagner (2007) für niedersächsische Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes/Bergbaus mit 20 tätigen Personen und mehr eine nahezu identische mittlere Exportintensität über alle Unternehmen bzw. Betriebe. Die von Fryges/Wagner ermittelte geringere Exportbeteiligung sowie die ermit-

5) Im Jahr 2001 lag die Erfassungsgrenze bei 16 617 Euro, 2002 bei 16 620 Euro und 2003 bis 2005 bei 17 500 Euro (in den jeweiligen Preisen).

6) Dies entspricht der Erfassungsgrenze von 2003.

7) Ein Unternehmen kann jedoch weiterhin mehrere Betriebe umfassen.

8) Eine Definition im Sinne des Gesetzes findet sich für Ausfuhrlieferungen in § 6 UStG sowie für innergemeinschaftliche Lieferungen (Exporte innerhalb der Europäischen Union) in § 6a UStG.

9) Alle steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzugsmöglichkeit finden sich in § 4 Nr. 1 bis 7 UStG. Die Vorsteuerabzugsmöglichkeit ergibt sich aus § 15 Abs. 3 Nr. 1a UStG.

telte höhere durchschnittlichen Exportintensität der Exporteure (siehe folgende Tabelle 1), lassen sich durch die unterschiedlichen Betrachtungsebenen (Betriebs- vs. Unternehmensebene) begründen.¹⁰⁾

**Tabelle 1: Export im Verarbeitenden Gewerbe/Bergbau Niedersachsens
Monatsberichte vs. Umsatzsteuerstatistikpanel**

Jahr	Export- beteiligung	Mittlere Exportintensität	
		insgesamt	dar. Exporteure
%			
Unternehmen mit 20 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mehr ¹⁾			
2001	62,52	11,70	18,71
2002	64,04	12,38	20,04
2003	66,48	14,28	21,48
Betriebe mit 20 tätigen Personen und mehr ²⁾			
2001	47,79	12,63	25,27
2002	51,12	14,38	26,79
2003	52,77	16,23	29,54

1) Auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels für das Verarbeitende Gewerbe/Bergbau.

2) Auf Basis der Monatsberichte im Verarbeitenden Gewerbe/Bergbau. – Vgl. Fryges/Wagner (2007).

Quellen: Eigene Berechnung auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels 2001 – 2005; Fryges/Wagner (2007, S. 7)

In bisherigen Studien (z. B. Deutsche Bundesbank 2007; Gehrke/Schasse 2007) wurde diese Vorgehensweise zur Identifikation von Warenexporten direkt auf Dienstleistungsexporte übertragen. Laut Umsatzsteuergesetz ist dies jedoch nicht möglich, da Dienstleistungen nicht zu den oben genannten steuerbefreiten Lieferungen ins Ausland zählen. Grundsätzlich sind Dienstleistungsexporte im Inland steuerpflichtig¹¹⁾ und fallen in die summarisch ausgewiesene Position der steuerpflichtigen Lieferungen und Leistungen. Durch bedeutende Ausnahmen im Umsatzsteuergesetz verschiebt sich für die meisten Dienstleistungsexporte der Leistungsort ins Ausland, wodurch die damit verbundenen Umsätze in Deutschland nicht steuerbar sind.¹²⁾ Nicht steuerbare Umsätze werden zwar als ergänzende Angabe im Umsatzsteuerformular erfasst, diese Angaben fließen jedoch nicht in die Umsatzsteuerstatistik ein. Folglich sind Dienstleistungsexporte nicht separat identifizierbar. Unabhängig davon, ob sie im Inland steuerpflichtig oder nicht steuerbar sind.

10) So gilt ein Mehrbetriebsunternehmen bereits als Exporteur, wenn nur ein Betrieb exportiert. Dies lässt im Vergleich zur Exportbeteiligung von Betrieben einen höheren Anteil der exportierenden Unternehmen an allen Unternehmen erwarten. Umgekehrt gilt diese Argumentation für die Exportintensität der Exporteure.

11) Die Auffangnorm § 3a Abs. 1 UStG weist als Leistungsort das Inland aus. Da Dienstleistungsexporte nicht explizit in § 4 UStG als steuerfrei benannt sind, sind sie in diesem Fall steuerpflichtig (vgl. z. B. Leicht 2007).

12) Dies betrifft explizit die Dienstleistungserbringung vor Ort beim ausländischen Leistungsempfänger (§ 3a Abs. 2 und Abs. 3 UStG) sowie den Fall das der ausländische Unternehmer die Dienstleistung in Deutschland empfängt oder die Dienstleistung grenzüberschreitend (z. B. auf elektronischem Wege) erbracht wird (§ 3a Abs. 3 UStG).

Gleichwohl lassen sich in der Umsatzsteuerstatistik auch bei Dienstleistern steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug finden. Diese resultieren einerseits aus Warenexporten im Rahmen von Dienstleistungen – wie etwa der Serververkauf eines Datendienstleisters. Andererseits stehen dahinter Warenexporte, deren Begründung im Schwerpunktsprinzip der Wirtschaftsbereichszuordnung liegt. Ist ein Unternehmen dem Schwerpunkt nach ein Dienstleister, ist es möglich, dass im Rahmen weiterer Tätigkeiten auch Ausfuhrlieferungen anfallen. Im Falle von Organschaften wird dieser Effekt durch die gemeinsame Veranlagung der zusammengefassten Unternehmen noch verstärkt.

Darüber hinaus ist zu vermuten, dass die Komplexität der Behandlung von Dienstleistungsexporten teilweise zu Falschdeklarierungen durch die Unternehmen führen kann und dadurch teilweise Dienstleistungsexporte als steuerfrei mit Vorsteuerabzug in den Voranmeldungen angegeben werden. Da die Wirtschaftszweigeinteilung keiner laufenden Prüfung durch die Finanzverwaltungen unterliegt (vgl. Treeck 2004), könnten auch veraltete Wirtschaftszweigangaben eine Ursache sein.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Identifizierung von Warenexporten über die Position steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug nicht auf Dienstleistungsexporte übertragbar ist. Trotzdem liefert die Umsatzsteuerstatistik auf Basis der Warenexporte erste Indizien für die internationale Ausrichtung der betrachteten Dienstleistungsunternehmen. Dies wird genutzt, um erste Ergebnisse zum Zusammenhang von Produktivität und Export im Dienstleistungsbereich zu liefern.

3.4 Aufbereitung der Daten

Für die Analyse wurden nur Unternehmen ausgewählt, die mindestens in einem der Erhebungsjahre 2001 bis 2005 ihren Sitz in Niedersachsen hatten. Somit finden auch Unternehmen Berücksichtigung, die im genannten Zeitraum nach Niedersachsen gezogen oder aus Niedersachsen fortgezogen sind. Neben dem in Abschnitt 3.1 angesprochenen Ausschluss der Organschaften wurde der Datensatz zusätzlich um Unternehmen bereinigt, für die keine Angaben über sozialversicherungspflichtig Beschäftigte aus dem Unternehmensregister vorliegen. Dies betrifft über die Hälfte (57 %) der Unternehmen in Niedersachsen, wobei es sich bei drei Viertel dieser Unternehmen um Einzelunternehmen handelt. Darüber hinaus zeigt eine Probit-Analyse eine erhöhte Wahrscheinlichkeit fehlender Beschäftigtenangaben für neu gegründete Unternehmen, für Unternehmen mit ausländischer Rechtsform sowie für das Erhebungsjahr 2005.¹³⁾ Erklärungen hierfür liegen in der Zeit verzögerten Erfassung sowie in der Nicht-Erfassung ausländischer Unternehmen im Unternehmensregister.¹⁴⁾ Unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse wird die Analyse auf

13) Geschätzt wurde ein Probit-Modell für die zu erklärende Dummy-Variable 1 = „keine Beschäftigtenangabe“ und 0 = „Beschäftigtenangaben vorhanden“. Als erklärende Variablen wurden die Höhe des Umsatzes, ein Exportdummy, Dummies für die Rechtsform (Referenzkategorie: Kapitalgesellschaft), ein Dummy für Neugründungen, Jahresdummies (Referenz: 2005) sowie Wirtschaftszweigdummies auf 2-Stellerebene aufgenommen. Ein signifikant positiver Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass keine Beschäftigtenangaben vorliegen, zeigt sich bei Einzelunternehmen, Unternehmen mit ausländischer Rechtsform und Neugründungen ($\alpha = 0,01$).

14) In der Umsatzsteuer werden ausländische Unternehmen erfasst, wenn diese in Deutschland steuerbaren Umsatz aufweisen.

Unternehmen begrenzt, die mindestens einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten haben und eine deutsche Rechtsform aufweisen. Neu gegründete Unternehmen fließen in die Untersuchung mit ein, sind jedoch untererfasst.¹⁵⁾

Als Produktivitätsmaß wurde die Arbeitsproduktivität in Form des Umsatzes je sozialversicherungspflichtig Beschäftigten berechnet. Eine Erzeugung weiterer Produktivitätsmaße (z. B. auf Grundlage der Wertschöpfung) ist aufgrund des geringen Merkmalsumfangs in der Umsatzsteuerstatistik nicht möglich.

Um Aussagen über die Exportaktivität unternehmensnaher Dienstleister treffen zu können, werden die Warenexporte (in Form von steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug) als Proxy für die grenzüberschreitenden Aktivitäten von Dienstleistungsunternehmen verwendet. Erzeugt wird ein Exportdummy, welcher den Wert 1 erhält, wenn ein Dienstleistungsunternehmen grenzüberschreitend aktiv ist, also Warenexporte aufweist. Ist dies nicht der Fall, wird der Wert 0 zugewiesen. Zur Überprüfung der Robustheit der Ergebnisse wird zusätzlich auf Basis des Anteils der Warenexporte am Gesamtumsatz eine Variabel zur Exportintensität gebildet.¹⁶⁾ Es ist anzunehmen, dass Exportbeteiligung und Exportintensität der unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen durch die Nicht-Berücksichtigung der Dienstleistungsexporte unterschätzt sind. Indizien hierfür liefern die in Abschnitt 4.1 näher dargestellten deskriptiven Studien für Deutschland sowie Analysen des IAB-Betriebspanels. Dennoch kann der Exportdummy darüber Auskunft geben, ob ein Dienstleister zumindest mit Warenexporten grenzüberschreitend tätig und somit international aktiv ist.

Ferner werden alle Wertangaben in den Preisen von 2001 angegeben. Um Verzerrungen durch Extremwerte zu vermeiden, wurde bei allen Auswertungen das 1. und 99. Perzentil der Arbeitsproduktivitätsverteilung entfernt.

4 Empirische Ergebnisse

In diesem Abschnitt werden Indizien geliefert, inwieweit sich die im Abschnitt 2 näher beschriebenen Zusammenhänge zwischen Export und Produktivität auch im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen in Niedersachsen finden lassen. Nach einem kurzen deskriptiven Überblick über die Exportintensität, die Exportbeteiligung sowie die Unterschiede zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen im unternehmensnahen Dienstleistungsbereich folgt die nähere Untersuchung der Selbstselektions- und „Lernen durch Export“-Hypothese. Um einen direkten Vergleich mit den bisherigen Ergebnissen aus dem Verarbeitenden Gewerbe zu ermöglichen, wird dabei auf empirische Modelle in Anlehnung an die Vorgehensweise der International Study Group on Exports and Productivity (2007) zurückgegriffen.

15) Alternativ wurden die in Abschnitt 4 präsentierten Schätzungen und deskriptive Analysen unter Einschluss der Organschaften als auch unter Einschluss der ausländischen Unternehmen berechnet. Qualitativ zeigten sich dabei keine Unterschiede.

16) Negative Werte in der Exportvariabel, welche auf Korrekturen des Vorjahreswertes (z. B. durch Zahlungsausfälle) zurückzuführen sind, werden auf Null gesetzt.

4.1 Deskriptiver Überblick

Die Betrachtung von niedersächsischen Unternehmen mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zeigt im Verarbeitenden Gewerbe eine deutlich höhere Exportbeteiligung sowie einen deutlich höheren durchschnittlichen Exportanteil am Gesamtumsatz (Exportintensität) als im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Exportbeteiligung niedersächsischer Unternehmen

Jahr	Export- beteiligung	Mittlere Exportintensität	
		insgesamt	dar. Exporteure
%			
Unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen ¹⁾			
2001	7,63	0,89	11,62
2002	8,01	0,90	11,20
2003	8,27	0,97	11,76
Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ¹⁾			
2001	27,90	4,45	15,96
2002	28,64	4,75	16,58
2003	30,62	5,24	17,10

1) Mit einem und mehr sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels 2001 – 2005

Bei der Interpretation ist jedoch zu beachten, dass nur die Warenexporte in die Betrachtung einfließen und somit Exportbeteiligung und Exportintensität im Dienstleistungsbe-
reich unterschätzt sind. So zeigen deskriptive Studien über unternehmensnahe Dienst-
leister in Deutschland eine Exportbeteiligung von rund 20 % (vgl. Ebling/Janz 1999, Red-
ling 2007).¹⁷⁾ Indizien zur Exportintensität liefert das IAB-Betriebspanel. Im Vergleich zur
Umsatzsteuerstatistik wird für Niedersachsen eine knapp dreimal so hohe Exportinten-
sität für exportierende als auch für alle unternehmensnahen Dienstleistungsbetriebe
ausgewiesen. Anzumerken ist jedoch die geringe Fallzahl für Niedersachsen (ca. 20 Ex-
porteure und 80 Nicht-Exporteure in den Wirtschaftszweigen 70 bis 74).¹⁸⁾

Nach Angaben aus dem Umsatzsteuerstatistikpanel sind analog zum Verarbeitenden Ge-
werbe auch im Bereich der unternehmensnahen Dienstleister Exporteure durchschnittlich
produktiver als nicht exportierende Unternehmen und weisen im Durchschnitt sowohl

17) Redling (2007) zeigt auf Basis der Piloterhebung „Dienstleistungsumsätze nach Arten 2004“ für die Wirt-
schaftszweige 72 und 74 eine Exportbeteiligung von 21 %; Ebling/Janz (1999) zeigen mit dem Mann-
heimer Innovationspanel Service Sector 1997 eine Exportbeteiligung von unternehmensnahen Dienst-
leistern (IT, Beratung, Werbung, Reinigung), mit 5 Mitarbeitern und mehr, von 21 %.

18) Die Grundlage bilden gewichtete Ergebnisse der Wellen 2003 und 2004. Der Datenzugang erfolgte mittels
kontrollierter Datenfernverarbeitung beim Forschungsdatenzentrum der Bundesagentur für Arbeit im
Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Nähere Informationen zum Datensatz und zu möglichen
Zugangswegen finden sich bei Kölling (2000).

eine höhere Anzahl von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, als auch einen höheren Umsatz auf (vgl. folgende Tabelle 3).

Hinsichtlich der Wachstumsraten von 2001 bis 2004 sowie von 2002 bis 2005 zeigt sich für Exporteure zwar im Durchschnitt ein deutlich stärkeres Beschäftigungswachstum. Die Produktivität ist jedoch in nicht exportierenden Unternehmen durchschnittlich stärker gewachsen. T-Tests zeigen allerdings keinen statistisch signifikanten Unterschied zwischen der Produktivitätsentwicklung von Exporteuren und nicht exportierenden Unternehmen. Eindeutige Ergebnisse konnten daher nicht gefunden werden. Eine Schätzung der Wachstumsraten von exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen findet sich in Abschnitt 4.5. Auch unter der Kontrolle weiterer Einflussfaktoren können jedoch keine eindeutigen Ergebnisse gefunden werden.

Tabelle 3: Exportierende vs. nicht exportierende unternehmensnahe Dienstleister in Niedersachsen

Gegenstand der Nachweisung	Exporteure			Nicht-Exporteure		
	Mittelwert	Standardabweichung	Fallzahl	Mittelwert	Standardabweichung	Fallzahl
2001						
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte ...	19,0	73,5	1 336	8,7	44,9	16 169
Arbeitsproduktivität (in 1 000 Euro)	162,6	166,3	1 336	104,7	112,4	16 169
Umsatz (in 1 000 Euro)	2 073,1	10 900,0	1 336	631,5	4 178,0	16 169
2005						
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte ...	19,3	92,6	1 449	8,2	46,1	16 628
Arbeitsproduktivität (in 1 000 Euro)	157,0	154,5	1 499	101,3	105,9	16 628
Umsatz (in 1 000 Euro)	1 864,7	7 219,5	1 499	609,3	6 128,3	16 628
Wachstumsraten 2001 bis 2004						
Produktivitätsentwicklung .	10,8	61,3	477	13,6	66,5	10 352
Beschäftigtenentwicklung ..	11,6	56,0	474	7,0	55,2	10 356
Wachstumsraten 2002 bis 2005						
Produktivitätsentwicklung .	9,6	58,9	513	16,1	67,5	10 823
Beschäftigtenentwicklung ..	18,5	58,9	510	6,4	54,2	10 815

Anmerkung: Außer bei der Produktivitätsentwicklung zeigen t-Tests für alle Mittelwertvergleiche einen signifikanten Unterschied ($\alpha = 1\%$). Betrachtet wurden Unternehmen mit 1 und mehr sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Unternehmen im 1. und 99. Perzentil der Arbeitsproduktivität wurden entfernt. Alle Werte in Preisen von 2001. Für den Vergleich der Wachstumsraten wurden nur Unternehmen betrachtet, die über den gesamten Zeitraum exportiert bzw. nicht exportiert haben.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels 2001 – 2005

4.2 Exportprämie

Im Folgenden wird überprüft, ob die in Abschnitt 4.1 deskriptiv gezeigte höhere Produktivität von Exporteuren auch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren zu finden ist. Hierfür wird für die unternehmensnahen Dienstleistungen die Exportprämie in Form des durchschnittlichen prozentualen Produktivitätsunterschiedes zwischen Exporteuren und nicht exportierenden Unternehmen ermittelt.

$$(1) \ln \text{Produktivität}_{it} = a + \beta \text{Export}_{it} + c \text{Kontrollvariablen}_{it} + e_{it}$$

In Gleichung 1 steht i für den Unternehmensindex, t für den Zeitindex von 2001 bis 2005, e bezeichnet den Fehlerterm und Produktivität die Arbeitsproduktivität in den Preisen von 2001. Der Vektor der Kontrollvariablen umfasst die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, die quadrierte Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie Jahres- und Wirtschaftszweigdummy (4-Steller) in Form von Interaktionstermen.

In Anlehnung an Wagner (2007b) werden zur Betrachtung des Exports drei Varianten geschätzt: Erstens mit Hilfe einer Dummy-Variablen welche den Exportstatus des Unternehmens (1 exportiert, 0 exportiert nicht) anzeigt. Nach Umrechnung des Schätzkoeffizienten β in $100 \cdot (\exp(\beta) - 1)$ ergibt sich die durchschnittliche prozentuale Arbeitsproduktivitätsdifferenz (*ceteris paribus*) zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen. In einer zweiten Variante fließt der Export in Form der Exportintensität in die Gleichung ein. In diesem Fall gibt $\beta \cdot 100$ die prozentuale Erhöhung der Arbeitsproduktivität an, wenn die Exportintensität *ceteris paribus* um einen Prozentpunkt erhöht wird. Zur Untersuchung eines möglichen nicht linearen Zusammenhangs werden in einer dritten Variante sowohl die Exportintensität als auch der quadrierte Wert der Exportintensität in die Gleichung aufgenommen.

Neben der Schätzung unter Verwendung eines gepoolten Regressionsmodells mit robusten Standardfehlern¹⁹⁾ wird auf ein Panelmodell mit fixen Effekten zurückgegriffen, um auch für unbeobachtete zeitinvariante Unternehmenseigenschaften zu kontrollieren.²⁰⁾

In Tabelle 4 sind die Schätzergebnisse der Exportprämie dargestellt. Auch für unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen zeigt sich eine statistisch hoch signifikante Exportprämie in Form einer höheren Produktivität. Bei der gepoolten Regression für die Jahre 2001 bis 2005 fällt die durchschnittliche Arbeitsproduktivitätsprämie mit gut 40 % deutlich höher aus, als im Modell mit fixen Effekten. Um verzerrte Koeffizienten durch unbeobachtbare Heterogenität zu vermeiden, wird daher im Folgenden ausschließlich auf die Ergebnisse des Fixed Effects Modells eingegangen. Doch auch bei der Kontrolle für unbeobachtbare zeitinvariante unternehmensspezifische Einflussfaktoren, zeigt sich immer noch ein ökonomisch relevanter durchschnittlicher Produktivitätsunterschied von 8 %.

19) Die Annahme der Unabhängigkeit der Beobachtungen wird dahingehend gelockert, dass Unabhängigkeit nur zwischen den Unternehmen (Clustern) vorausgesetzt wird. Verwendet wird hierfür die Option cluster der Stata Version 8.2.

20) Die Verwendung eines Panelmodells mit zufälligen Effekten zur Modellierung der individuellen Effekte wurde für alle durchgeführten Schätzungen auf der Basis von Hausman Spezifikationstests verworfen.

Im Vergleich zu der für das Verarbeitende Gewerbe berechneten Exportprämie von 5 % weisen international aktive Dienstleistungsunternehmen somit eine leicht höhere Produktivitätsprämie auf.²¹⁾

Tabelle 4: Produktivitätsprämie international aktiver unternehmensnaher Dienstleister in Niedersachsen 2001 bis 2005

Gegenstand der Nachweisung	Schätzung der logarithmierten Arbeitsproduktivität					
	Gepoolte Regression			Fixed Effects Modell		
	1	2	3	1	2	3
International aktiv – Exportdummy _t	40,7**	–	–	7,8**	–	–
Exportintensität (in %) _t	–	0,008**	0,020**	–	0,006**	0,004**
Exportintensität (in %) im Quadrat _t	–	–	0,0002**	–	–	0,00003*
Beschäftigte _t	–0,003**	–0,003**	–0,003**	–0,006**	–0,006**	–0,006**
Beschäftigte im Quadrat _t	0,000**	0,000*	0,000*	0,000*	0,000**	0,000**
Jahr x Wirtschaftszweig-dummys	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Fälle insgesamt	89 773	89 773	89 773	89 773	89 773	89 773

Anmerkung: Angegeben sind die geschätzten Regressionskoeffizienten sowie die Signifikanzniveaus (* entspricht $\alpha = 0,05$ und ** entspricht $\alpha = 0,01$) für drei Schätzmodelle der logarithmierten Arbeitsproduktivität. Modell 1 beinhaltet als exogene Variable einen Exportdummy, Modell 2 die Exportintensität und Modell 3 zusätzlich die quadrierte Exportintensität. Zur Erleichterung der Interpretation wurde der Koeffizient des Exportdummys zu $100(\exp(\beta)-1)$ umgerechnet. Er zeigt die durchschnittliche prozentuale Arbeitsproduktivitätsdifferenz (ceteris paribus) zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen. Unternehmen im 1. und 99. Perzentil der Arbeitsproduktivität wurden entfernt.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels 2001 – 2005

Die alternativ geschätzten Varianten unter Verwendung der Exportintensität geben Auskunft darüber, inwieweit die Exportprämie vom Anteil der Warenexporte am Gesamtumsatz abhängt. Analog zu den Ergebnissen für das Verarbeitende Gewerbe zeigt sich für die unternehmensnahen Dienstleister eine statistisch hoch signifikante Steigerung der Arbeitsproduktivität um 0,6 %, bei einer ceteris paribus Erhöhung der Exportintensität um einen Prozentpunkt. Unter Berücksichtigung eines nicht linearen Zusammenhangs wird im Fixed Effects Modell deutlich, dass dieser Anstieg der Arbeitsproduktivität mit steigender Exportintensität leicht progressiver Natur ist.

21) Die Ergebnisse für das Verarbeitende Gewerbe finden sich im Anhang der Working Paper Version dieses Beitrages (Tabelle A2) und können unter www.uni-lueneburg.de/fb2/vwl/papers/index.htm heruntergeladen werden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass international aktive unternehmensnahe Dienstleister in Niedersachsen im Zeitraum 2001 bis 2005 deutlich produktiver waren als unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen die keine internationalen Aktivitäten in Form von Warenexporten aufweisen. Dies entspricht den bisherigen Erkenntnissen aus dem Verarbeitenden Gewerbe.

4.3 Selbstselektionshypothese

Für die in Tabelle 4 gezeigte Exportprämie in Form einer höheren Produktivität liegen zwei Hypothesen bezüglich der Wirkungsrichtung vor (vgl. Abschnitt 2). In einem ersten Schritt wird näher untersucht, inwieweit Exporteure schon vor Exportbeginn produktiver waren als Unternehmen, die weiterhin nur auf dem nationalen Markt tätig sind. Getestet wird, ob Unternehmen, die zum Zeitpunkt t beginnen zu exportieren, schon drei Jahre zuvor produktiver waren, als Unternehmen die weiterhin nicht exportieren. Für diese Untersuchung wurden nur Unternehmen ausgewählt, die im Zeitraum $t-3$ bis $t-1$ nicht exportiert haben.

(2) In Produktivität $_{it-3} = a + \beta$ Exportstart $_{it} + c$ Kontrollvariablen $_{it-3} + e_{it}$

Gleichung 2 zeigt das zugrunde liegende empirische Modell, wobei i für den Unternehmensindex und t für den Zeitindex steht; e bezeichnet den Fehlerterm und Produktivität die Arbeitsproduktivität in den Preisen von 2001. Der Vektor der Kontrollvariablen umfasst die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, die quadrierte Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie Wirtschaftszweigdummies auf der 4-Steller- Ebene.

Exportstart ist eine Dummyvariable, welche den Exportstatus in t anzeigt (1 beginnt zu exportieren, 0 exportiert weiterhin nicht). Der Schätzkoeffizient β zeigt umgerechnet zu $100 \cdot (\exp(\beta) - 1)$ ceteris paribus die durchschnittliche prozentuale Arbeitsproduktivitätsdifferenz im Zeitpunkt $t-3$ zwischen in t exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen.

Zur Schätzung wird auf ein Regressionsmodell mit robusten Standardfehlern zurückgegriffen.²²⁾ Bedingt durch den Datensatz kann die Schätzung nur für $t = 2004$ und $t = 2005$ durchgeführt werden.

In Tabelle 5 sind die Schätzergebnisse für die Exportstarter in 2004 und 2005 dargestellt. Drei Jahre vor Beginn der Exporttätigkeit waren angehende Exporteure der Starterkohorte 2005 durchschnittlich um rund 15 % produktiver als Unternehmen, die weiterhin nur national tätig sind. Die Starterkohorte 2004 zeigt einen Produktivitätsunterschied in 2001 von gut 20 %. Für beide Kohorten unternehmensnaher Dienstleistungsunternehmen in Niedersachsen sind diese Ergebnisse hoch signifikant.

In Übereinstimmung mit der breiten Evidenz für die Selbstselektionshypothese im Verarbeitenden Gewerbe bestätigt sich auch für unternehmensnahe Dienstleister die Hypothese, dass Exportstarter bereits vor Beginn des Exports produktiver sind. Im direkten Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich für die Kohorte 2004 für die unternehmensnahen Dienstleistungen ein deutlich größerer Produktivitätsunterschied zwischen

22) Bei der Berechnung der Standardfehler wurde eine mögliche Homoskedastizität der Fehler durch die in Stata 8.2 verfügbare Option robust berücksichtigt.

angehenden Exporteuren und Unternehmen die weiterhin nicht exportieren. Für $t = 2005$ wird kein Unterschied hinsichtlich der Höhe des Produktivitätsunterschiedes deutlich. Im Verarbeitenden Gewerbe beträgt der durchschnittliche Produktivitätsunterschied in $t-3$ für die Starterkohorten 2004 und 2005 knapp 15 %.²³⁾ Diese Aussagen beruhen jedoch nur auf Angaben zum Warenexport von unternehmensnahen Dienstleistern. Für die These eines eventuell schwächeren Selbstselektionseffektes im Dienstleistungsbereich aufgrund niedrigerer Transportkosten im Fall grenzüberschreitender Dienstleistungserbringung (vgl. Abschnitt 2) können durch den Fokus auf die Warenexporte keine Aussagen getroffen werden.

Tabelle 5: Selbstselektion im Bereich unternehmensnaher Dienstleister

Selbstselektion	Schätzung der logarithmierten Arbeitsproduktivität t-3	
	OLS	
	t = 2004	t = 2005
International aktiv – Exportdummy t	21,84**	15,00**
Beschäftigte t-3	- 0,005**	- 0,005**
Beschäftigte im Quadrat t-3	0,000**	0,000**
Wirtschaftszweigdummies t-3	ja	ja
Fälle: Exportstarter	298	301
Fälle: Nicht-Exporteure	12 423	12 933

Anmerkung: Angegeben sind die geschätzten Regressionskoeffizienten sowie die Signifikanzniveaus (* entspricht $\alpha = 0,05$ und ** entspricht $\alpha = 0,01$). Zur Erleichterung der Interpretation wurde der Koeffizient des Exportdummies zu $100(\exp(\beta)-1)$ umgerechnet. Er zeigt die durchschnittliche prozentuale Arbeitsproduktivitätsdifferenz in $t-3$ zwischen in t exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen. Unternehmen im 1. und 99. Perzentil der Arbeitsproduktivität wurden entfernt.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels 2001 – 2005

4.4 Lernen durch Export

Im zweiten Schritt der Wirkungsrichtungsanalyse wird die Hypothese näher betrachtet, ob Exportaktivitäten durch Lerneffekte zu einer höheren Produktivität führen. Untersucht wird die Differenz des Produktivitätswachstums im Zeitraum $t+1$ bis $t+2$ zwischen Exportstartern die in Periode t beginnen und Unternehmen welche im gesamten Zeitraum $t-2$ bis $t+2$ nicht exportieren. Exportstarter sind definiert als Unternehmen die in $t-1$ und $t-2$ nicht exportieren, dies jedoch im Zeitraum t bis $t+2$ tun.

$$(3) \ln \text{Produktivität}_{it+2} - \ln \text{Produktivität}_{it+1} = a + \beta \text{Exportstart}_{it} + c \text{Kontrollvariablen}_{it} + e_{it}$$

Das verwendete empirische Modell ist in Gleichung 3 dargestellt. i steht wiederum für den Unternehmensindex, t für den Zeitindex und e bezeichnet den Fehlerterm. Abhängige Variable ist das logarithmierte Verhältnis der Arbeitsproduktivität in $t+2$ und $t+1$. Der Vektor

23) Die Ergebnisse für das Verarbeitende Gewerbe finden sich im Anhang der Working Paper Version dieses Beitrages (Tabelle A3) und können unter www.uni-lueneburg.de/fb2/vwl/papers/index.htm heruntergeladen werden.

der Kontrollvariablen umfasst analog zu Gleichung 2 die Anzahl der sozialpflichtigversicherungs Beschäftigten, die quadrierte Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie Wirtschaftszweigdummies auf der 4-Steller-Ebene.

Exportstart ist eine Dummyvariable, die den Exportstatus in t anzeigt (1 beginnt zu exportieren, 0 exportiert weiterhin nicht). Wird β umgerechnet zu $100 \cdot (\exp(\beta) - 1)$ ergibt sich die durchschnittliche prozentuale Differenz des Wachstums der Arbeitsproduktivität über den Zeitraum $t+1$ bis $t+2$ zwischen Unternehmen die in t beginnen zu exportieren und Unternehmen die über den gesamten Zeitraum nicht exportieren.

Für die Schätzung wird ein Regressionsmodell mit robusten Standardfehlern verwendet.²⁴⁾ Da das Umsatzsteuerstatistikpanel nur 5 Wellen umfasst, kann die Schätzung nur für $t = 2003$ durchgeführt werden.

Die in Tabelle 6 dargestellten Ergebnisse der Schätzung für die Starterkohorte 2003 zeigen keinen statistisch signifikanten Effekt der Exporttätigkeit auf das Wachstum der Arbeitsproduktivität. Somit wird das in Abschnitt 4.1 auf Basis von Mittelwertvergleichen gefundene uneinheitliche Bild des Beschäftigten- und Produktivitätswachstums in exportierenden und nicht exportierenden unternehmensnahen Dienstleistungsunternehmen bestätigt. Auch die Ergebnisse für das Verarbeitende Gewerbe sind nicht signifikant.²⁵⁾ Anzumerken ist jedoch einerseits die relativ kleine Anzahl von Exportstarter und andererseits der kurze Zeitraum zur Betrachtung der Produktivitätsentwicklung nach Exportstart. Es ist zu vermuten, dass sich ein eventueller Lerneffekt erst im späteren Zeitverlauf zeigt. Diese These kann jedoch aufgrund der Beschränkung des Datensatzes auf fünf Wellen nicht näher überprüft werden.

Analog zu bisherigen Untersuchungen für Niedersachsen (vgl. z. B. Wagner 2007c) sowie zu internationalen Studien (vgl. Wagner 2007a, International Study Group on Exports and Productivity 2007) zeigt sich somit auf Grundlage des Umsatzsteuerstatistikpanels auch für den Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen kein eindeutiges Bild hinsichtlich der „Lernen durch Export“-Hypothese. Fryges/Wagner (2007) zeigen für das niedersächsische Verarbeitende Gewerbe zumindest für Intervalle der Exportintensität einen positiven Effekt. Für zukünftige Untersuchungen ist eine Berücksichtigung dieses Aspektes auch für den Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen interessant.

24) Bei der Berechnung der Standardfehler wurde eine mögliche Homoskedastizität der Fehler durch die in Stata 8.2 verfügbare Option `robust` berücksichtigt.

25) Die Ergebnisse für das Verarbeitende Gewerbe finden sich im Anhang der Working Paper Version dieses Beitrages (Tabelle A4) und können unter www.uni-lueneburg.de/fb2/vwl/papers/index.htm heruntergeladen werden.

Tabelle 6: Lernen durch Export im unternehmensnahen Dienstleistungsbereich

Gegenstand der Nachweisung	Schätzung der logarithmierten Arbeits- produktivität t+2 – logarithmierten Arbeitsproduktivität t+1
	OLS
	t = 2003
International aktiv – Exportdummy _t	0,006
Beschäftigte _t	0,000
Beschäftigte im Quadrat _t	– 0,000
Wirtschaftszweigdummys _t	Ja
Fälle: Exportstarter	87
Fälle: Nicht-Expoteure	10 188

Anmerkung: Angegeben sind die geschätzten Regressionskoeffizienten sowie die Signifikanzniveaus (* entspricht $\alpha = 0,05$ und ** entspricht $\alpha = 0,01$). Zur Erleichterung der Interpretation wurde der Koeffizient des Exportdummys zu $100(\exp(\beta)-1)$ umgerechnet. Er zeigt die durchschnittliche prozentuale Differenz des Wachstums der Arbeitsproduktivität über den Zeitraum 2004 bis 2005 zwischen Unternehmen die in 2003 beginnen zu exportieren und Unternehmen die über den gesamten Zeitraum nicht exportieren. Unternehmen des 1. und 99. Perzentil der Arbeitsproduktivitätsvariabel wurden entfernt.

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des Umsatzsteuerstatistikpanels 2001 – 2005

5 Fazit

Im Gegensatz zu zahlreichen Untersuchungen zu Export und Produktivität im Verarbeitenden Gewerbe liegen für den Dienstleistungsbereich, trotz seiner Bedeutung und der internationalen Handelbarkeit von Dienstleistungen, nur sehr wenige Erkenntnisse vor. Um diese Lücke zu schließen liefert dieser Artikel erstmals Indizien für unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen am Beispiel Niedersachsen: Analog zum Verarbeitenden Gewerbe weisen international aktive unternehmensnahe Dienstleister eine Exportprämie in Form einer höheren Arbeitsproduktivität auf. Auch sind angehende Expoteure bereits vor Beginn des Exports deutlich produktiver als Unternehmen die weiterhin nur für den nationalen Markt produzieren. Für den Einfluss der Exporttätigkeit auf die Produktivitätsentwicklung konnten hingegen keine statistisch signifikanten Ergebnisse gefunden werden.

Die Ergebnisse hinsichtlich Exportprämie und Selbstselektionshypothese stehen im Einklang mit Studien für das Verarbeitende Gewerbe in Niedersachsen (vgl. Wagner 2007c) sowie internationalen Studien für das Verarbeitende Gewerbe (vgl. International Study Group on Exports and Productivity 2007) und den Dienstleistungsbereich (vgl. Harris/Li 2007 und Love/Mansury 2007). Hinsichtlich der „Lernen durch Export“-Hypothese wurden analog zu Wagner (2007c) keine signifikanten Ergebnisse gefunden. Fryges/Wagner (2007) zeigen jedoch für das niedersächsische Verarbeitende Gewerbe zumindest für Intervalle der Exportintensität einen positiven Effekt. Auch für die unternehmensnahen Dienstleistungen besteht somit weiterer Forschungsbedarf.

Insgesamt konnten erste Hinweise dafür geliefert werden, dass für niedersächsische unternehmensnahe Dienstleister ähnliche Zusammenhänge bezüglich Export und Produktivität wie im Verarbeitenden Gewerbe gelten. Einschränkend ist anzumerken, dass aufgrund des verwendeten Umsatzsteuerstatistikpanels nur die Warenexporte als Proxy für die internationale Aktivität unternehmensnaher Dienstleistungsunternehmen verwendet werden konnten. Die bisher in Studien auf Basis der Umsatzsteuerstatistik praktizierte direkte Übertragung der Vorgehensweise zur Identifizierung der Warenexporte auf die Dienstleistungsexporte (vgl. z. B. Deutsche Bundesbank 2007a und Gehrke/Schasse 2007) ist aufgrund des Umsatzsteuerrechts nicht möglich. Vielmehr sind zur Überprüfung speziell auf Dienstleistungsexporte abzielender Thesen (z. B. ein schwächerer Selbstselektionseffekt aufgrund geringerer Transportkosten) über die Zeit verknüpfte Datensätze notwendig, welche neben den Waren- auch die Dienstleistungsexporte umfassen. Aktuell liegt hierfür jedoch kein Datensatz vor, der genügend über die Zeit verknüpfte unternehmensnahe Dienstleister enthält, um eine detaillierte Betrachtung Niedersachsens zu ermöglichen.

Vergleichbare Studien zur Exporttätigkeit unternehmensnaher Dienstleister für Deutschland fehlen bisher. Daher ist es einerseits zur Einordnung der Landesergebnisse und andererseits zum weiteren Erkenntnisgewinn notwendig den hier verwendeten Ansatz auf unternehmensnahe Dienstleister in ganz Deutschland zu übertragen. Insbesondere ist dabei ein Vergleich der Ergebnisse des Umsatzsteuerstatistikpanels mit Ergebnissen des im Laufe des Jahres erscheinenden Dienstleistungsstatistikpanels interessant, welches auch die Dienstleistungsexporte abbildet.

Literaturhinweise

Alda, H.; Dundler, A.; Müller, D.; Spengler, A. (2006): Aufbereitung eines Paneldatensatzes aus den Querschnittsdaten des IAB-Betriebspanels, FDZ Datenreport, 02/2006.

Bernard, A. B.; Eaton, J.; Jensen, J. B.; Kortum, S. (2003): Plants and Productivity in International Trade, *The American Economic Review*, Vol. 93, Nr. 4, S. 1268 – 1290.

Bernard, A. B.; Jensen, J. B. (1999): Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?, *Journal of International Economics*, Nr. 47, S. 1 – 25.

Chiru, R. (2007): Innovativeness and Export Orientation Among Establishments in Knowledge-Intensive Business Services 2003, Working Paper, Science and Innovation Surveys Section, Statistics Canada.

Copeland, B.; Mattoo, A. (2007): The Basic Economics of Service Trade, in: Mattoo, A.; Stern R. M. und G. Zanini (Hrsg.): *A Handbook of International Trade in Services*, Oxford University Press, S. 84 – 129.

Deutsche Bundesbank (2008): Zahlungsbilanzstatistik, www.bundesbank.de, Stand vom 14.1.2008.

Deutsche Bundesbank (2007): Die Exporte deutscher Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen und Größenklassen seit Mitte der neunziger Jahre, Monatsbericht Dezember, Jg. 59, S. 34 – 35.

Dittrich, S. (2007): Umsätze und ihre Besteuerung 2005, *Wirtschaft und Statistik*, 10/2007, S. 980 – 985.

Ebling, G.; Janz, N. (1999): Export and Innovation Activities in the German Service Sector. Empirical Evidence at the Firm Level, ZEW Discussion Paper No. 99-53.

Fryges, H.; Wagner, J. (2007): Exports and Productivity Growth – First Evidence from a Continuous Treatment Approach, Working Paper Series in Economics, 49, Leuphana Universität Lüneburg.

Gehrke, B.; Schasse, U. (2007): Ausweitung der außenwirtschaftlichen Beziehungen der niedersächsischen Wirtschaft, Gutachten im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, NIW.

Gourlay, A.; Seaton, J.; Suppakitjarak, J. (2005): The determinants of export behaviour in UK service firms, *Service Industries Journal*, 25/7, S. 879 – 889.

Harris, R.; Li, Q. C. (2007): Learning by Exporting? Firm-Level Evidence for UK Manufacturing and Services Sectors, Discussion Paper Series 22/2007, Department of Economics, University of Glasgow.

International Study Group on Exports and Productivity (2007): Exports and productivity – Comparable evidence for 14 countries, Working Paper Series in Economics, 65, Leuphana Universität Lüneburg.

Kölling, A. (2000): The IAB-Establishment Panel, *Schmollers Jahrbuch*, Vol. 120, Nr. 2, S. 291 – 300.

Leicht, E. (2007): Steuerfreie Umsätze, in: Beck'sches Steuerlexikon, München.

Love, J. H.; Mansury, M. A. (2007): Exporting and Productivity in Business Services: Evidence from the United States, *Aston Business School Research Papers*, 0705.

Melitz, M. J. (2003): The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, Vol 71, Nr. 6, S. 1695 – 1725.

Pesch, K.-H. (2007): Unternehmensstrukturen in ausgewählten Dienstleistungsbereichen 2004, *Wirtschaft und Statistik*, 1/2007, S. 58 – 67.

Redling, B. (2007): Pilotstudie „Dienstleistungsumsätze nach Arten 2004“, *Wirtschaft und Statistik*, 2/2007, S. 180 – 192.

Statistische Ämter der Länder (2008): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder; Reihe 1 Länderergebnisse, Band 1, Berechnungsstand August 2007.

Statistisches Bundesamt (2005): Umsatzsteuerstatistik. Qualitätsbericht, Wiesbaden.

Treock, H. J. (2004): Die Umsatzsteuerstatistik als Quelle wirtschaftsstatistischer Analysen, *Statistische Analysen und Studien NRW*, Band 15, S. 3 – 10.

Wagner, J. (2007a): Exports and Productivity: A survey of the Evidence from Firm Level Data; The World Economy 30 (1), S. 60 – 82.

Wagner, J. (2007b): Exports and Productivity in Germany; Applied Economics Quarterly, Vol. 53, Nr. 4, S. 353 – 373.

Wagner, J. (2007c): Exporte und Produktivität in mittelständischen Betrieben. Befunde aus der niedersächsischen Industrie (1995 – 2004), in: Merz, J. (Hg.): Fortschritte der Mittelstandsforschung, S. 145 – 165.

World Trade Organization – WTO (1994): General Agreement on Trade in Services, in: Agreement Establishing the World Trade Organization, Annex 1B.

Zühlke, S.; Zwick, M.; Scharnhorst, S.; Wende, T. (2004): The research data centres of the Federal Statistical Office and the statistical offices of the Länder; Schmollers Jahrbuch 124 (2004), S. 567 – 578.

Mittelstand auf Auslandsmärkten: Außenwirtschaftliche Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen aus Niedersachsen

Einleitung

Die fortschreitende Liberalisierung der Märkte und der Abbau von Handelshemmnissen sowie der technische Fortschritt in den Bereichen Verkehr und Kommunikation haben dazu geführt, dass die grenzüberschreitende wirtschaftliche Verflechtung in den letzten Jahrzehnten immer enger geworden ist. Handels- und Kapitalströme haben sich ausgesprochen dynamisch entwickelt, grenzüberschreitende Produktion und Beschaffung haben immer mehr an Gewicht gewonnen. Deutschland gehört aufgrund seiner traditionellen starken Position auf den Auslandsmärkten für insbesondere hochwertige, forschungsintensive Waren zu den Gewinnern der Globalisierung. Dies zeigt sich auch daran, dass die Absatzerfolge auf Auslandsmärkten während der lang anhaltenden Schwäche des deutschen Binnenmarkts als Garant für zumindest bescheidene Wachstumsraten dienen konnten.

Zwar wird Globalisierung in der öffentlichen Debatte zumeist mit multinationalen Unternehmen in Verbindung gebracht. Aber auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind in mehrfacher Hinsicht an der zunehmenden Verflechtung der internationalen Märkte und dem damit verbundenen beschleunigten Strukturwandel beteiligt: Einerseits eröffnen sich neue Möglichkeiten, zum anderen nimmt aber auch der Wettbewerbsdruck zu.

Außenwirtschaftliche Fragestellungen werden daher von verschiedenen Auftraggebern aus Politik und Verwaltung an das Niedersächsische Institut für Wirtschaftsforschung (NIW) herangetragen, sowohl aus Niedersachsen als auch von der Bundesebene¹⁾. Teil der Analyse ist in der Regel die Bereitstellung deskriptiver, möglichst aktueller empirischer Grundlagen über Strukturen (sektorale und regionale) und Entwicklungen von Auslandsaktivitäten und deren Bewertung im intertemporalen und überregionalen bzw. internationalen Vergleich. Hierfür muss typischerweise auf Informationen aus amtlichen Statistiken zurückgegriffen werden.

Allerdings wird im Folgenden anhand eines in 2007 für das Land Niedersachsen erstellten Gutachtens²⁾ beispielhaft aufgezeigt, dass die Beantwortung typischer politikgeleiteter Fragen ohne zusätzliche Quellen nicht geleistet werden kann.

*) Birgit Gehrke/Ulrich Schasse, Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung (NIW), Hannover.

1) Beispielhaft seien hier zum einen die Studien zur Beurteilung der Position Deutschlands auf den internationalen Märkten für forschungsintensive Güter und wissensintensive Dienstleistungen für das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) genannt (vgl. dazu zuletzt Gehrke/Legler 2007), zum anderen verschiedene Arbeiten zum deutschen Handel mit Umweltschutzgütern (Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigungseffekte des Exports) für den BMBF, das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) oder das Umweltbundesamt (vgl. z. B. Legler/Weiß u. a. 2006 oder Legler/Rammer/Frietsch u. a. 2006).

2) Gehrke/Schasse (2007).

Diese Analyse zielte darauf ab, Ansatzpunkte und Handlungsfelder für die Stärkung des Auslandsengagements von KMU als typischer Klientel für die Außenwirtschaftsförderung des Landes aufzuzeigen. Die Strukturanalyse der Auslandsaktivitäten der niedersächsischen Wirtschaft wurde deshalb um die Untersuchung relevanter Zukunftsmärkte sowie Fragen der Identifizierung von Engpässen und Hemmnissen, die einem Aufbau bzw. Ausbau des Auslandsgeschäfts bisher entgegenstehen, ergänzt.

Regionale Auslandsaktivitäten in der amtlichen Statistik: Möglichkeiten und Grenzen

Für gesamtwirtschaftliche Analysen der Güterströme nach Wirtschaftszweigen und Empfängerländern wird in der Regel die **Statistik des Spezialhandels** herangezogen, in der die Güter prinzipiell bei ihrem Grenzübergang erfasst werden und die auch auf Bundesländerebene fachlich sehr detaillierte Untersuchungen nach Gütergruppen bzw. Wirtschaftszweigen und Zielregionen zulässt. Diese Quelle bildet die eigentliche Außenhandelsbasis und erlaubt über „Umwege“ auch die Bewertung der niedersächsischen Exportposition im internationalen Maßstab.³⁾ Wesentliche Nachteile im Hinblick auf die hier verfolgte Fragestellung sind jedoch, dass eine Differenzierung zwischen Großunternehmen und KMU nicht möglich ist und das „Ergebnis“ der Analysen extrem von Großunternehmen bestimmt wird, da diese das Exportvolumen vom Umfang her maßgeblich prägen.

Auch die **Industriestatistik**, die zwar auf Bundesländerebene nach Wirtschaftszweigen differenzierte Angaben zum Auslandsumsatz bereitstellt, kann im Hinblick auf die KMU-Frage wenig beitragen. Denn Betriebe zwischen 20 bis unter 50 Beschäftigten werden darin nur noch jährlich erfasst und die Kleinbetriebserhebung für Betriebe unter 20 Beschäftigten gibt es gar nicht mehr. Hieran wird eine besondere Problematik deutlich: Einerseits geraten KMU immer stärker in den Fokus wirtschaftspolitischer Fragestellungen, andererseits werden kleine Unternehmen in der amtlichen Statistik immer schlechter erfasst.

Die Unterscheidung zwischen Zielregionen der Ausfuhren ist auf Basis der Industriestatistik generell nicht möglich. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass in der Industrie direkte Exporte nur einen Teil der Auslandsmarktorientierung von KMU wiedergeben und ein Teil der Exporte auf Unternehmen mit Schwerpunkt im Dienstleistungssektor entfällt.⁴⁾ Denn sie fungieren häufig zusätzlich als Zulieferer (indirekte Exporte) für exportorientierte Großunternehmen. Die effektive Exportabhängigkeit von KMU fällt somit höher aus als es die direkten Auslandsumsatzanteile aussagen.

3) Durch den Anteil niedersächsischer Ausfuhren an den deutschen Ausfuhren nach Gütergruppen und Ländern und die Kenntnis deutscher Anteile am internationalen Handel auf Basis internationaler Statistiken (OECD, UN-Comtrade) lassen sich die Anteile niedersächsischer Exporte an den Güterimporten einzelner Länder bestimmen. Die Analyse der Importstrukturen auf Bundesländerebene ist grundsätzlich problematisch, da diese nach dem Generalhandelskonzept erfasst werden und der tatsächliche Bestimmungsort innerhalb Deutschlands oftmals schwer zu identifizieren ist.

4) Vgl. Krockow (2003).

Zur Lösung der Größenklassenproblematik wird auf die **Umsatzsteuerstatistik** zurückgegriffen. Die Unternehmen melden dem Finanzamt die „steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug“, was ihrem Auslandsumsatz entspricht.⁵⁾ Auf Grundlage dieser Statistik kann der Auslandsumsatz auch auf der Ebene der Bundesländer sowohl nach Unternehmensgrößenklassen als auch nach allen Wirtschaftssektoren⁶⁾ differenziert werden. Eine Unterscheidung nach Empfängerländern ist allerdings nicht gegeben.⁷⁾

Zudem sind regionale Analysen auf Basis der Umsatzsteuermeldungen nur eingeschränkt möglich: Das relevante Zuordnungskriterium für die Umsatzsteuerstatistik ist der Unternehmenssitz, nicht der Produktionsstandort. D. h. Umsätze und Auslandsumsätze von Großunternehmen werden im Bundesland ihres Unternehmenssitzes erfasst, auch wenn sie vielfach an Standorten in anderen Bundesländern erwirtschaftet worden sind. Darum sind Exportquoten für Großunternehmen auf regionaler Ebene vielfach verzerrt – dies gilt besonders für Niedersachsen, wo das Ausfuhrvolumen in besonderem Umfang von einzelnen industriellen Großunternehmen bestimmt ist.

Dies äußert sich z. B. darin, dass die auf Basis der Spezialhandelsstatistik berechnete Exportquote der niedersächsischen Industrie mit gut 55 % (2005) sehr viel niedriger ausfällt als für Deutschland (64,5 %), während sich auf Basis der Umsatzsteuerstatistik das genaue Gegenteil ergibt (vgl. folgende Abbildung 1).

Für KMU dürften die beschriebenen Verzerrungen weniger ins Gewicht fallen, so dass die Umsatzsteuerstatistik zur Analyse von Exportbeteiligung und Exportquoten von industriellen KMU in Niedersachsen insgesamt durchaus aussagefähig ist.

Insgesamt bleibt dennoch festzuhalten, dass amtliche Statistiken, wenn sie denn überhaupt Aussagen für KMU zulassen, höchstens Informationen zu Exporten bzw. Auslandsumsätzen liefern. Ausfuhren sind aber nur eine Form von Auslandsengagement neben vielen anderen und können für sich betrachtet den Internationalisierungsgrad von Unternehmen nicht abbilden. Neben Handelsströmen spielen zunehmend Kapitalverflechtungen⁸⁾, global sourcing, Auslands-FuE oder – gerade für KMU – strategische Allianzen ohne direkte Kapitalbeteiligung eine Rolle, die in amtlichen Statistiken nicht erhoben werden. Darüber hinaus bleiben qualitative Aspekte von Auslandsaktivitäten (z. B. Hemm-

5) Zur methodischen Diskussion vgl. ausführlich NIW (2003).

6) Der Rückschluss von gemeldeten „steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug“ auf im Ausland erzielte Umsätze in Dienstleistungen vielfach problematisch (vgl. dazu auch den Beitrag von A. Vogel in diesem Band).

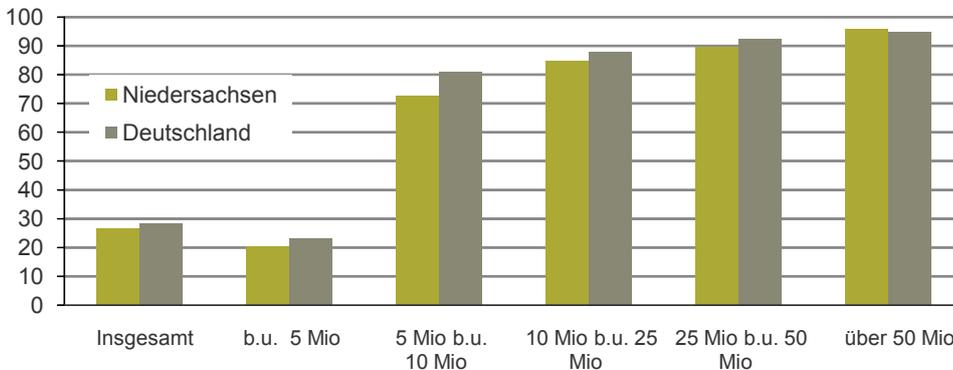
7) Unterschiedliche Besteuerungsregeln lassen lediglich die Unterscheidung zwischen den Aggregaten EU und Nicht-EU zu. Dies bringt jedoch nur wenig zusätzlichen Erkenntniswert, zumal ein intertemporaler Vergleich nur sehr eingeschränkt möglich ist: Bis 2003 wurde z. B. zwischen EU-15 und „Ausland“ unterschieden, 2004/2005 zwischen EU-25 und Ausland, die Ausweitung auf EU-27 ist absehbar.

8) Zwar stellt die Bundesbank mit ihrer Statistik der Direktinvestitionen einen weiteren Indikator für Aktivitäten im Ausland bereit. Diese Daten werden jedoch auch nicht nach Größenklassen erhoben und sind wiederum extrem stark von großen, multinationalen Unternehmen geprägt. Die Meldefreigrenze für ausländische Direktinvestitionen liegt aktuell bei 3 Mill. Euro, was die Erfassung von Investitionen von kleinen Unternehmen fast ausschließt und die Investitionstätigkeit von mittelständischen Unternehmen nur sehr eingeschränkt erfasst (vgl. Deutsche Bundesbank 2006). Zudem wird ein immer größerer Teil der Direktinvestitionen über Beteiligungsgesellschaften und andere Finanzdienstleister abgewickelt, so dass die Interpretation der Strukturen und Entwicklungen immer problematischer wird (vgl. Gehrke/Schasse 2007).

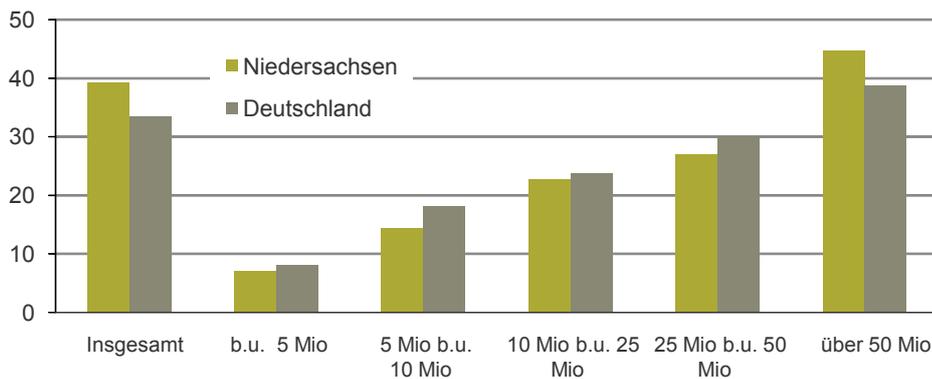
nisse, Probleme, Motive, Erwartungen), die als wesentliche Hintergrundinformationen für die zielgerichtete Formulierung von Förderinstrumenten unerlässlich sind, völlig außen vor.

Abbildung 1

Exportbeteiligung niedersächsischer und deutscher Industrieunternehmen nach Umsatzgrößenklassen in %



Exportquote niedersächsischer und deutscher Industrieunternehmen nach Umsatzgrößenklassen in %



Quelle: Umsatzsteuerstatistik.- Sonderauswertungen des Niedersächsischen Landesamts für Statistik und des Statistischen Bundesamts.-Berechnungen des NIW.

Ergänzende Ergebnisse aus eigenen Primärerhebungen

Um diese Lücke auch für Niedersachsen⁹⁾ zu schließen, wurden mit Unterstützung der niedersächsischen Industrie- und Handelskammern im Frühjahr 2007 rund 1 760 niedersächsische Unternehmen aus Industrie, Groß- und Außenhandel sowie Dienstleistungen online um ergänzende quantitative und qualitative Angaben zu ihrem Auslands-

9) Z. T. ähnliche Fragestellungen aus deutscher Sicht behandeln z. B. DIHK (2007); IfM/IfH (2007); Lo u. a. (2007).

engagement gebeten. Die Auswertung stützt sich auf Angaben von gut 530 bereits im Ausland aktiven sowie 200 bisher nicht aktiven Unternehmen. Die Rücklaufquote lag damit über 40 %.

Tabelle 1: Art und Form der außenwirtschaftlichen Aktivitäten (Stand: Frühjahr 2007) nach Beschäftigtengrößenklassen

Gegenstand der Nachweisung	Anzahl der Beschäftigten							
	bis 49		50 – 299		300 und mehr		Insgesamt ¹⁾	
	zu-sammen	%	zu-sammen	%	zu-sammen	%	ins-gesamt	%
Art der Aktivität								
Export	189	67,5	179	88,6	37	92,5	411	77,0
Einkauf von Vorleistungen	111	39,6	130	64,4	32	80,0	278	52,1
Import	143	51,1	142	70,3	28	70,0	317	59,4
Auslandsproduktion ...	33	11,8	54	26,7	17	42,5	106	19,9
Service	74	26,4	67	33,2	10	25,0	157	29,4
Forschung und Entwicklung	21	7,5	38	18,8	10	25,0	70	13,1
Form der Vertretung								
Handelsvertreter	71	25,4	96	47,5	23	57,5	192	36,0
Repräsentanz oder Büro	45	16,1	68	33,7	22	55,0	138	25,8
Tochterunternehmen ...	42	15,0	81	40,1	21	52,5	146	27,3
Joint Venture	16	5,7	27	13,4	8	20,0	52	9,7
Andere Kooperationsformen	49	17,5	33	16,3	6	15,0	91	17,0
Keine Angaben zu Art und Form	28	10,0	5	2,5	1	2,5	36	6,7
Insgesamt ...	280	100	202	100	40	100	534	100

1) Einschl. Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl nicht bekannt ist.

Quellen: NIW-Befragung in Zusammenarbeit mit den niedersächsischen Industrie- und Handelskammern. – Berechnungen des NIW

Die Angaben auslandsaktiver Firmen zu Art und Form dieser Aktivitäten belegen deutlich, dass Exporte zwar weiterhin die häufigste Art außenwirtschaftlicher Beziehungen darstellen, aber bei Weitem nicht die einzige (vgl. Tabelle 1). Auch für KMU sind außenwirtschaftliche Beziehungen häufig keine „Einbahnstraße“. Je wichtiger das Auslandsengagement (gemessen als Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz) für sie ist, desto vielfacher und „dimensionsreicher“ gestaltet es sich.

Zudem sind „reine“ Exporteure oder Importeure außerhalb des Handels auch bei KMU¹⁰⁾ selten. Niedersächsische Exporteure nutzen zumeist die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung, indem sie Vorleistungen auch im Ausland kaufen bzw. Waren importieren. Hingegen spielen Auslandsproduktion und Auslands-FuE bei kleinen Unternehmen nur vereinzelt eine Rolle. Sie sind in der Regel mittleren und vor allem größeren Unternehmen aus der Industrie vorbehalten, von denen fast die Hälfte auch im Ausland produziert (vgl. Tabelle A1 im Anhang zu diesem Beitrag).

Naturgemäß ist das Auslandsengagement von KMU stärker auf den europäischen Markt (Schwerpunkt EU-15) konzentriert als dies bei Großunternehmen der Fall ist. Dennoch sind die Aktivitäten (auf Basis der Nennungen) über alle Klassen hinweg regional sehr viel breiter gestreut als es die regionale Verteilung des Exportvolumens (nach Spezialhandelsstatistik) vermuten lässt (vgl. Tabelle 2).

**Tabelle 2: Außenwirtschaftliche Aktivitäten (Stand: Frühjahr 2007)
nach Ländergruppen und Beschäftigtengrößenklassen**

Land/Ländergruppe	Anzahl der Beschäftigten							
	bis 49		50 – 299		300 und mehr		Insgesamt ¹⁾	
	zu- sammen	%	zu- sammen	%	zu- sammen	%	ins- gesamt	%
Art der Aktivität								
EU-15	184	65,7	171	84,7	32	80,0	396	74,2
EU-12 neu	113	40,4	133	65,8	34	85,0	284	53,2
EU-27	210	75,0	186	92,1	39	97,5	444	83,1
Russland/ehem. GUS ..	65	23,2	96	47,5	26	65,0	189	35,4
China	58	20,7	81	40,1	22	55,0	163	30,5
Übriges Asien	71	25,4	105	52,0	26	65,0	205	38,4
Nord- und Mittelamerika	71	25,4	101	50,0	26	65,0	201	37,6
Ohne Angabe	28	10,0	5	2,5	1	2,5	36	6,7
Insgesamt ...	280	100	202	100	40	100	534	100

1) Einschl. Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl nicht bekannt ist.

Quellen: NIW-Befragung in Zusammenarbeit mit den niedersächsischen Industrie- und Handelskammern. – Berechnungen des NIW

10) Die hier vorliegende „Dreigrößenklassengliederung“ in Unternehmen mit unter 50 Beschäftigten, 50 – 299 Beschäftigten bzw. 300 und mehr Beschäftigten folgt der üblichen IHK-Abgrenzung und weicht damit etwas von den EU-Vorgaben (KMU: bis unter 250 Beschäftigten bzw. maximal 50 Mill. Euro Jahresumsatz; Großunternehmen: 250 und mehr Beschäftigten bzw. mehr als 50 Mill. Euro Jahresumsatz) ab (vgl. IfM 2002).

Die Auswertung nach Art und Form der Aktivitäten nach Ländergruppen gibt Hinweise auf bestimmte Rollenzuweisungen im Auslandsgeschäft: ¹¹⁾

- Die seit 2004 schrittweise beigetretenen jungen EU-Länder sind als Vorlieferungs-lieferanten und Importländer für viele Unternehmen von Bedeutung; auch der Anteil derjenigen, die hier produzieren, ist überproportional hoch.
- Russland und die übrigen ehemaligen GUS-Staaten sind bisher nur als Exportmärkte von Bedeutung (Ausnahme: Energieimporte).
- China ist durch vergleichsweise hohe Importverflechtungen und einen relativ hohen Anteil von Unternehmen mit Auslandsproduktion gekennzeichnet. Marktzugang und -erschließung ist ohne Präsenz vor Ort kaum zu erreichen, einzig hier haben Joint Ventures signifikante Bedeutung.
- In Nord- und Mittelamerika sind vergleichsweise viele niedersächsische Firmen mit Tochterunternehmen vertreten und betreiben dort auch FuE. Dieser Befund dürfte maßgeblich von Firmen aus dem Bereich Automobilbau/-zulieferer geprägt sein.

Bezogen auf Hemmnisse oder Probleme, die einer Aufnahme bzw. Ausweitung des Auslandsgeschäfts aus Sicht der Unternehmen entgegenstehen, wurde aus der Befragung deutlich, dass unausgeschöpfte Ausfuhrpotenziale in Niedersachsen zuerst ein wirtschaftsstrukturelles Problem sind. Es gibt zu wenig forschende KMU und Strukturschwächen in Spitzentechnik und bei hochwertigen Dienstleistungen. Dies kann durch eine Verbreiterung der Exportbasis zwar verringert werden, zur langfristigen Lösung bedarf es aber struktur- und innovationspolitischer Maßnahmen.

Es fehlt an wettbewerbsfähigen Anbietern, die vor allem im Kreis der bisher nicht auf Auslandsmärkten aktiven Unternehmen zu suchen sind ¹²⁾. Gerade in den westeuropäischen hoch entwickelten Volkswirtschaften, der zumeist ersten Station für Neueinsteiger, ist der Innovationswettbewerb besonders hart, so dass Güter und Dienstleistungen sich technologisch besonders auszeichnen oder Nischen besetzen müssen, um dort Marktanteile gewinnen zu können. Deshalb bietet es sich an, die Innovations- und Außenwirtschaftspolitik des Landes stärker miteinander zu verbinden.

Demgegenüber scheitert die Intensivierung des Auslandsgeschäfts bei erfahrenen Unternehmen v. a. an fehlender Rechtssicherheit und bürokratischen Hemmnissen in „ferneren“ Regionen.

Zur Erleichterung des Marktzugangs (insbesondere die Suche von Partnern) sowie zur Unterstützung bei der Finanzierung von außenwirtschaftlichen Aktivitäten sind die klassischen Landesprogramme (Beratung, Messförderung, Delegationsreisen) zwar prädestiniert, vielen Unternehmen jedoch nicht bekannt. Für die Verbesserung der Rechtssicherheit ist v. a. eine nationale Handelspolitik gefordert, die sich für den weiteren Abbau von Handelshemmnissen weltweit einsetzt. Bundesländer wie Niedersachsen können heimischen Unternehmen zudem über Repräsentanzen oder Büros im Ausland Unterstützung im Umgang mit Behörden und Verwaltung bieten.

11) Vgl. dazu ausführlich Gehrke/Schasse (2007).

12) „Keine geeigneten Produkte“ wird von den bisher nicht auslandsaktiven Unternehmen sehr viel häufiger als Hemmnis angeführt als Marktzugangsprobleme/Informationsdefizite.

Fazit

Wenn außenwirtschaftliche Fragestellungen an das NIW herangetragen werden, liefern Betriebs- und Unternehmensdaten aus amtlichen Statistiken wesentliche Basisinformationen für die Analyse, reichen aber in der Regel nicht aus, um die von Politik und Verwaltung gewünschten Einschätzungen und Bewertungen vornehmen zu können. Mikrodaten sind insofern hilfreich, als sie eine größere Flexibilität bei der Auswertung zulassen. Dabei können andere Schwerpunkte gesetzt werden als dies amtlicherseits vorgesehen ist, so dass eine im Sinne des Nutzers „optimale Ausschöpfung“ der Daten möglich wird.

Zusätzliche Inhalte, insbesondere qualitativer Art, lassen sich auf diese Weise jedoch nicht generieren. Insofern sind Informationskanäle wie regelmäßige Paneluntersuchungen (z. B. IAB-Betriebspanel, Mannheimer Innovationspanel) oder auch themenspezifische Befragungen, wie sie im Rahmen der NIW-Arbeiten immer wieder durchgeführt werden, unverzichtbar, um vertiefende Fragestellungen und Zusammenhänge analysieren zu können.

Literaturhinweise

Deutsche Bundesbank (2006): Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: Monatsbericht, September 2006, S. 45 – 61.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag – DIHK (Hrsg., 2007): Going International. Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft. Ergebnisse der IHK/AHK-Unternehmensumfrage 2007, Berlin.

Gehrke, B.; Schasse, U. (2007): Ausweitung der außenwirtschaftlichen Beziehungen der niedersächsischen Wirtschaft, Gutachten im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, Hannover.

Gehrke, B.; Legler, H. (2007): Forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige in Deutschland: Produktion, Wertschöpfung, Beschäftigung und Qualifikationserfordernisse. Erschienen als NIW-Studie zum deutschen Innovationssystem Nr. 9-2008, Hannover, November 2007.

Institut für Mittelstandsforschung – IfM/Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen – ifh (2007): Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand. Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, IfM-Materialien Nr. 171, Bonn.

Institut für Mittelstandsforschung – IfM (2002): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, IfM Bonn.

Krockow, A. (2003): Vergleichende Betrachtung der Ausfuhren und des Auslandsumsatzes im Produzierenden Gewerbe, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Wirtschaft und Statistik, 5/2003, S. 418 – 422.

Legler, H.; Krawczyk, O. (NIW); Rammer, Ch. (ZEW), Frietsch, R. (Fraunhofer ISI) (2006): Zur technologischen Leistungsfähigkeit der deutschen Umweltschutzwirtschaft im internationalen Vergleich. Erschienen als Studie zum deutschen Innovationssystem Nr. 20, 2007, Hannover/Mannheim/Karlsruhe, November 2006.

Legler, H.; Krawczyk, O. (NIW); Walz, R., Eichhammer, W., Frietsch, R. (Fraunhofer ISI) (2006): Wirtschaftsfaktor Umweltschutz – Die Leistungsfähigkeit der deutschen Umwelt- und Klimaschutzwirtschaft im internationalen Vergleich. Studie des NIW und des Fraunhofer ISI für das Umweltbundesamt (UBA).

Lo, V.; Hauser, Ch.; Stiebale, J.; Engel, D.; Kohlberger, K. (2007): Internationalisierung des Mittelstandes, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Den Aufschwung festigen – Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 95 – 155.

Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung – NIW (2003): Ausgewählte Kennziffern zum außenwirtschaftlichen Verhalten der niedersächsischen Wirtschaft. Zweite aktualisierte Zusammenstellung im Auftrag des MW, Juni 2003, Hannover.

Anhang

Tabelle A1: Intensität der außenwirtschaftlichen Beziehungen 2006
nach Beschäftigtengrößenklassen

Gegenstand der Nachweisung	Anzahl der Beschäftigten							
	bis 49		50 – 299		300 und mehr		Insgesamt ¹⁾	
	zu- sammen	%	zu- sammen	%	zu- sammen	%	ins- gesamt	%
Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz								
Kein Auslandsumsatz . . .	51	18,2	7	3,5	2	5,0	64	12,0
unter 10 %	89	31,8	40	19,8	3	7,5	134	25,1
10 bis unter 25 %	54	19,3	30	14,9	6	15,0	92	17,2
25 bis unter 50 %	36	12,9	58	28,7	9	22,5	104	19,5
50 bis unter 75 %	26	9,3	14	6,9	14	35,0	88	16,5
75 % und mehr	19	6,8	4	2,0	4	10,0	41	7,7
Anteil unbekannt	5	1,8	2	1,0	2	5,0	11	2,1
Anteil der Auslandsproduktion an der Gesamtproduktion								
Keine Auslands- produktion	237	84,6	142	70,3	19	47,5	408	76,4
bis 10 %	23	8,2	22	10,9	10	25,0	56	10,5
über 10 %	19	6,8	36	17,8	9	22,5	64	12,0
Anteil unbekannt	1	0,4	2	1,0	2	5,0	6	1,1
Anteil ausländischer Vorprodukte an allen bezogenen Vorprodukten								
Keine Vorleistungen aus dem Ausland	113	40,4	40	19,8	3	7,5	162	30,3
unter 10 %	55	19,6	37	18,3	7	17,5	102	19,1
10 bis unter 25 %	51	18,2	54	26,7	8	20,0	113	21,2
25 bis unter 50 %	19	6,8	30	14,9	7	17,5	58	10,9
50 % und mehr	35	12,5	34	16,8	11	27,5	80	15,0
Anteil unbekannt	7	2,5	7	3,5	4	10,0	19	3,6
Insgesamt	280	100	202	100	40	100	534	100

1) Einschl. Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl nicht bekannt ist.

Quellen: NIW-Befragung in Zusammenarbeit mit den niedersächsischen
Industrie- und Handelskammern. – Berechnungen des NIW

Erwerbs- und Zeitmuster in der sozioökonomischen Berichterstattung

1 Haushalte und Familien in der sozioökonomischen Berichterstattung

1.1 Dauerbeobachtung und Dateninfrastruktur

Sozialberichterstattung als wissenschaftsgestützte „Dauerbeobachtung“ gesellschaftlicher Entwicklung (Wolfgang Zapf; vgl. Glatzer u. a. 2002) soll Befunde und Problemdeutungen für die Politik und für eine breite Öffentlichkeit liefern. Solche Berichtssysteme, mittels derer sich demokratisch verfasste Gesellschaften selbst beobachten, stehen in enger Wechselbeziehung mit der Entwicklung der öffentlichen Dateninfrastruktur. Werden gesellschaftliche Institutionen und Teilhabemuster instabil, sind auch die Beobachtungskonzepte und Indikatoren zu überprüfen, die Entwicklungsbrüche aufzeigen sollen. Neue Fragestellungen und Anforderungen der Sozialberichterstattung setzen dann das System der öffentlichen Statistik unter „Nachfragedruck“. Umgekehrt erweitern neue statistische Angebote und Möglichkeiten der Daten haltenden Institutionen das Arbeitsprogramm der Sozialberichterstattung.

Der vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderte, arbeits- und sozialwissenschaftliche Forschungsverbund „Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung Deutschlands“ arbeitet seit Anfang 2007 an seinem zweiten Bericht (kurz: „soeb 2“; vgl. SOFI u. a. 2005; Bartelheimer 2006 sowie www.soeb.de). Ziel des sozioökonomischen Berichtsansatzes ist es, die Veränderung individueller Teilhabemuster von Personen und Haushalten wie die institutionellen Veränderungen im deutschen Produktions- und Sozialmodell zu beobachten und beide Beobachtungsebenen aufeinander zu beziehen. In der Berichterstattung werden also Makrodaten der deutschen Wirtschaft und Gesellschaft ebenso wie aggregierte Daten für Unternehmen, Betriebe und Regionen und Individualdaten für die Berichterstattung analysiert und aufbereitet. Ein solches Berichtsvorhaben ist erst durch die Fortschritte in der Dateninfrastruktur möglich geworden, über die Prozessdaten des Verwaltungsvollzugs wie Daten aus amtlichen und wissenschaftlichen Bevölkerungsumfragen, darunter immer mehr Längsschnittdaten und haushaltsbezogene Daten, als Mikrodatensätze für die Sozialforschung und damit für die Berichterstattung zugänglich werden.

Der Forschungsverbund nutzt einerseits intensiv das wissenschaftsgetragene „Sozio-oekonomische Panel“ (SOEP; vgl. Wagner u. a. 2007), das seit nunmehr 25 Jahren erhoben wird und die Möglichkeit bietet, die Lebenslagen von Personen in ihrem Haushaltszusammenhang über längere Panelzeiträume zu analysieren. Er greift zum anderen auf das Datenangebot von derzeit drei Forschungsdatenzentren der amtlichen Statistik zurück: Über die Forschungsdatenzentren der statistischen Ämter nutzt er den Mikrozensus, die Zeitbudget-

^{*)} Dr. Peter Bartelheimer, Soziologisches Forschungsinstitut an der Georg-August-Universität Göttingen.
Andreas Ebert, Internationales Institut für empirische Sozialökonomie, Stadtbergen.
Anne Hackett, Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung, München.

erhebung und die Einkommens- und Verbrauchsstichproben, über das Forschungsdatenzentrum der Bundesagentur für Arbeit Linked-Employer-Employee-Daten zur betrieblichen Beschäftigung und Integrierte Erwerbsbiografien, und schließlich in Kooperation mit Mitarbeitern des Forschungsdatenzentrums der Rentenversicherung Rentenzugangsdaten und die Versicherungskontenstichprobe 2005.

Haushaltstypen sind für die Arbeit mit einer größeren Zahl verschiedener Datensätze von grundlegender Bedeutung. Um Kennzahlen und Befunde aufeinander beziehen zu können, müssen im Verbund Haushaltstypologien abgestimmt werden, die sich in verschiedenen Mikrodatensätzen in vergleichbarer Weise berechnen lassen. Ebenso kann es bei der Arbeit mit Makrodaten der sozioökonomischen Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes (Opitz/Schwarz 2005) erforderlich sein, die dort verwendeten sozioökonomischen Haushaltstypen für eigene Analysen nachzubilden.

1.2 Haushalte im Umbruch von Lebensweise und Ökonomie

Gesellschaftliche Entwicklung kennt zwei „Gangarten“: sozialen Wandel im Rahmen eines sozioökonomischen Entwicklungsmodells, und Umbruchsphasen, in denen grundlegende Änderungen im Zusammenspiel von Wirtschaftsweise und Lebensweise den Übergang zu einem veränderten Gesellschaftsmodell vorbereiten. Der Forschungsverbund geht von der Annahme aus, dass die deutsche Gesellschaft eine solche Umbruchsphase durchläuft, und die Berichterstattung zielt darauf, diese Annahme zu überprüfen und diesen Umbruch besser zu verstehen. Dabei bilden Haushalte als ökonomischer Akteur wie als sozialer Ort alltäglicher Lebensführung eine zentrale Analyseeinheit.

Für das Sozialmodell der „alten“ Bundesrepublik galt nach Hans F. Zacher die Grundformel, dass Personen im Erwerbsalter entweder als Nichterwerbsperson durch Familienarbeit ins System gesellschaftlicher Arbeitsteilung eingebunden sein sollten oder als Erwerbsperson die Möglichkeit haben, aber auch die Verantwortung tragen sollten, „durch Arbeit ein Einkommen zu verdienen und damit (ihre) Bedarfe und die Bedarfe derer zu decken, die mit (ihr) in einem Unterhaltsverband zusammenleben und von (ihrem) Unterhalt abhängen“ (Zacher 2001, S. 347). Diese „Grundformel“ verknüpfte auf bestimmte Weise zwei Teilhabeformen: Teilhabe durch Erwerbsarbeit und Teilhabe durch den „Unterhaltsverband“ von Haushalt oder Familie, der „nicht nur eine Einkommensgemeinschaft, nicht nur eine Verbrauchsgemeinschaft, sondern auch eine Dienstleistungsgemeinschaft“ ist (ebd., S. 353).

Dieser Teilhabemodus geht heute nur für einen Teil der Gesellschaft noch einigermaßen auf. Zum einen stehen im Beschäftigungssystem verschiedene Muster individueller Erwerbsbeteiligung nebeneinander (Alda/Bartelheimer 2008): stabile, d. h. ununterbrochene sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, Beschäftigung mit gesicherten Unterbrechungen, unsichere Erwerbsbeteiligung in instabilen Mustern und längerfristiger Ausschluss von sozial gesicherter Beschäftigung. Zum anderen verliert das Leitbild des Familiennährers mit wachsender Erwerbsbeteiligung der Frauen und mit veränderten Familienstrukturen seinen allgemeinen Geltungsanspruch. An seine Stelle treten eine Reihe verschiedener Modelle familialer Arbeitsteilung und entsprechender Geschlechterarrangements bei der Verteilung von Erwerbsarbeit und Sorgearbeit. Zwischen ungleicher Erwerbsbeteiligung und Pluralisierung von Haushaltsmustern bestehen enge Wechselwirkungen.

Denn Paarhaushalte haben nur dann eine ökonomisch realistische Wahl zwischen verschiedenen Verdienemodellen, wenn wenigstens ein Partner stabil, sozial abgesichert und gegen ausreichendes Entgelt beschäftigt ist. Und die Auflösung des traditionellen Verdienemodells, insbesondere die Zunahme eines modernisierten Zuverdienemodells, trägt wesentlich zur Ausbreitung atypischer Beschäftigungsformen jenseits des Normalarbeitsverhältnisses bei.

In den privaten Haushalten entscheiden sich sowohl das Arbeitskraftangebot als auch die Nachfrage nach marktvermittelten Konsumgütern sowie der Bedarf an öffentlichen Dienstleistungen, die insbesondere in der Sorgearbeit für Kinder und pflegebedürftige Angehörige mit Eigenarbeit kombiniert werden. Auch wenn Haushaltsdaten in der Mehrebenenstruktur des sozioökonomischen Berichtsansatzes zu den Individualdaten zählen, stellen sie unter dem Datenaspekt bereits ein Aggregat dar: Lebenslagen und Lebensweisen erschließen sich erst aus der Kombination von Informationen wenigstens für die erwachsenen Haushaltsmitglieder. Für die Berichterstattung sind daher Individualdatensätze von entscheidender Bedeutung, die es erlauben, Personendaten auf der Haushaltsebene zusammenzuführen, um primäre Sozialbeziehungen (Haushalts- und Familienformen, Partnerschaftsbeziehungen und verwandtschaftliche Netzwerke), Erwerbskonstellationen und Einkommenspositionen, Lebensverlaufsmuster etwa bei der Familiengründung und bei der Entscheidung für oder gegen Kinder zu beobachten und Lebensweisen danach zu typisieren.

In diesem Beitrag werden exemplarisch Daten des Mikrozensus zur Erwerbsbeteiligung und Daten der Zeitbudgeterhebung für Paarhaushalte mit Kindern und ohne Kinder behandelt.

2 Erwerbskonstellationen im Haushaltskontext

2.1 Analysemöglichkeiten und -grenzen des Mikrozensus

Haushalte werden im Mikrozensus der amtlichen Definition folgend als Wohn- und Wirtschaftsgemeinschaften verstanden. Als Haushalt zählt demzufolge „jede zusammenwohnende und eine wirtschaftliche Einheit bildende Personengemeinschaft sowie Personen, die allein wohnen und wirtschaften“ (Statistisches Bundesamt 2007). D. h., der Haushaltsbegriff orientiert sich nicht nur an räumlichen, sondern auch an ökonomischen Kriterien: neben dem gemeinsamen Wohnen ist gemeinsames Wirtschaften eine notwendige Bedingung, um im Mikrozensus einen Haushalt zu bilden.¹⁾ Mit Haushalten sind dabei Privathaushalte gemeint, Gemeinschafts- und Anstaltsunterkünfte gelten nicht als Privathaushalte. Sie sind zwar im Mikrozensus enthalten, werden aber in der Regel aus Analysen ausgeklammert bzw. gesondert ausgewiesen.

Der Mikrozensus ist aus mehreren Gründen eine geeignete Datenquelle, um Haushaltsstrukturen und Erwerbskonstellationen sowie deren Veränderungen zu betrachten. Dabei

1) Im Fragebogen des Mikrozensus wird dies umgesetzt, indem eine Gruppe von Personen einen Haushalt bildet, wenn für sie „gemeinsam gekocht wird“ und wenn sie „ihren Lebensunterhalt gemeinsam finanziert“. Umgekehrt gilt eine alleine wirtschaftende Person als eigener Haushalt, auch wenn sie sich mit weiteren Personen eine Wohnung teilt (vgl. Lengerer/Bohr/Janssen 2005).

ist zunächst die Konzeption als Haushaltsstichprobe anzuführen. Durch die Erfassung vollständiger Haushalte in der Mikrozensus-Erhebung stehen für alle aktuellen Haushaltsmitglieder Angaben zur Verfügung.

Ein weiterer entscheidender Vorteil des Mikrozensus ist der große Stichprobenumfang. Mit einer Stichprobengröße von knapp 480 000 Personen im Scientific Use File²⁾ sind differenzierte Auswertungen auch für tiefere Untergliederungen möglich, die mit anderen Datenquellen nur schwer zu analysieren sind. Aufgrund der gesetzlichen Auskunftspflicht erreicht der Mikrozensus zudem eine sehr hohe Ausschöpfung, der Anteil der bekannten Ausfälle an den zu befragenden Haushalten (unit-nonresponse) liegt im Mikrozensus 2005 bei nur etwa 6 %. Auch die Antwortausfälle auf einzelne Fragen (item-nonresponse) beträgt in der Regel deutlich weniger als 10 % (vgl. Statistisches Bundesamt 2006).

Zwar ist der Mikrozensus als Mehrthemenerhebung nicht speziell auf die Analyse von Haushalts- und Familienstrukturen ausgelegt, die Schwerpunkte des Mikrozensus bilden vielmehr die Themen Erwerbsbeteiligung, Beschäftigung und Erwerbslosigkeit/Arbeitsuche sowie Aus- und Weiterbildung (vgl. Lengerer, Bohr, Janssen 2005). Mit den enthaltenen soziodemographischen Angaben zu den im Haushalt lebenden Personen und ihren Beziehungen untereinander lassen sich jedoch bereits vielfältige Analysen zur Haushalts- und Familienstruktur realisieren. Neben dem Haushalt, der die Erhebungseinheit des Mikrozensus darstellt, werden weitere haushaltsrelevante Merkmale wie Familien und Lebensgemeinschaften in der Befragung erfasst.³⁾ Zu berücksichtigen ist dabei, dass Haushalte, Familien und Lebensgemeinschaften zwar in der Regel zusammenfallen, allerdings nicht zwangsläufig deckungsgleich sind. Beispielsweise kann ein Haushalt mehrere Familien oder Lebensgemeinschaften beinhalten, bzw. es können weitere Personen im Haushalt leben, die nicht zur Familie oder Lebensgemeinschaft gehören (vgl. Lengerer, Bohr, Janssen 2005).

Als wichtigste Einschränkung der Analysemöglichkeiten des Mikrozensus ist zu nennen, dass Lebensgemeinschaften mit getrennten Haushalten nicht erfasst werden. Auch Verwandtschaftsbeziehungen können nur innerhalb eines Haushalts untersucht werden. Somit sind insbesondere der Analyse von familiären und partnerschaftlichen Lebensformen anhand des Mikrozensus Grenzen gesetzt. Um z. B. nicht zusammenwohnende Paare oder Verwandtschaftsbeziehungen außerhalb eines Haushalts betrachten zu können, ist daher der Rückgriff auf andere Datenquellen notwendig.

2.2 Erwerbskonstellationen in Paarhaushalten

Im Folgenden werden die Erwerbskonstellationen in Paarhaushalten betrachtet. Eingegrenzt wird die Analyse dabei auf die Bevölkerung in Privathaushalten. Zudem ist es zur Untersuchung der Erwerbsbeteiligung zweckmäßig, nur Paarhaushalte zu untersuchen, in denen beide Partner im erwerbsfähigen Alter, d. h. unter 65 Jahre alt sind.

2) Bei den Scientific Use Files handelt es sich um eine 70 %-Substichproben des Original-Mikrozensus, der durch die statistischen Ämter in faktisch anonymisierter Form für die Forschung bereitgestellt wird.

3) Mit der Erfassung von nichtehelichen Lebensgemeinschaften seit dem Mikrozensus 1996 wurde eine wesentliche „Schwachstelle“ aus Sicht der Analyse von Lebensformen beseitigt. Damit wurde eine umfassendere Betrachtung von Partnerschaftsformen über das traditionelle Familienkonzept (d. h. die ausschließliche Fokussierung auf Ehe und Elternschaft) hinaus möglich.

Tabelle 1 zeigt die Erwerbskonstellation in west- und ostdeutschen Paarhaushalten in Abhängigkeit vom Alter des jüngsten im Haushalt lebenden Kindes. Ersichtlich ist, dass eine Vollzeit-/Vollzeit-Kombination in den alten Bundesländern unter Paaren mit jüngeren Kindern recht selten verbreitet ist. Von allen westdeutschen Paaren mit Kind(ern) unter 18 Jahren trifft dies nur auf 12 % zu, ein etwas höherer Anteil zeigt sich bei Paaren mit älteren Kindern. In Paarhaushalten mit mindestens einem Kind unter 3 Jahren ist das Einverdienermodell mit nur einer erwerbstätigen Person im Haushalt mit Abstand am häufigsten verbreitet. Trotz des rückläufigen Anteils des klassischen „Familienernährer- oder Einverdienermodells“ bleibt es in westdeutschen Paarhaushalten mit jüngeren Kindern (bis 6 Jahre) die häufigste Erwerbskonstellation.

Neben dem Einverdienermodell kommt im Westen auch der Kombination einer vollzeit-erwerbstätigen Person und einem Partner/einer Partnerin mit reduziertem Erwerbsumfang eine große Bedeutung zu – sei es in der Form „regulärer“ Teilzeit oder mit einem geringfügig beschäftigten Hinzuverdienst. Der Anteil dieser Paarkonstellationen steigt mit zunehmendem Alter des jüngsten Kindes: etwa die Hälfte der westdeutschen Paare mit Kind(ern) im schulpflichtigen Alter sind in einem solchen „modifizierten Versorger-Modell“ zu finden.

In den neuen Bundesländern ist das zu DDR-Zeiten politisch gewünschte und vorherrschende Modell der doppelten Vollzeiterwerbstätigkeit auch heute noch stärker verbreitet als im Westen. Zwar sank in Ostdeutschland während des letzten Jahrzehnts der Anteil der Haushalte mit Kindern, in denen beide Partner vollzeit(nah) erwerbstätig sind, so dass von einer gewissen Tendenz der Angleichung an westdeutsche Verhältnisse gesprochen werden kann (vgl. Dathe, Fuchs, Kistler 2005), allerdings sind nach wie vor beträchtliche Ost-West-Unterschiede der Paarerwerbskonstellationen sichtbar. Die doppelte Vollzeiterwerbstätigkeit in Paarhaushalten ist dabei in Ostdeutschland unabhängig vom Alter des jüngsten Kindes stärker verbreitet als in den alten Bundesländern. Mit 36 % entfallen mehr als ein Drittel der Paarhaushalte mit Kindern unter 18 Jahren auf eine Vollzeit-/Vollzeit-Kombination. Dagegen spielt das Einverdienermodell in Ostdeutschland eine zweitrangige Rolle, wenngleich hier im letzten Jahrzehnt ein Bedeutungszugewinn zu verzeichnen ist. Nach Angaben des Mikrozensus 2005 ist auch im Osten bei Paaren mit Kindern unter 3 Jahren am häufigsten die Erwerbskonstellation mit nur einer erwerbstätigen Person im Haushalt zu beobachten.

In diesen zwischen Ost- und Westdeutschland nach wie vor unterschiedlichen Erwerbskonstellationen spiegeln sich die über Jahrzehnte hinweg geprägten unterschiedlichen familienpolitischen Leitbilder wider (vgl. WSI, INIFES, Forschungsgruppe Tondorf 2001).

Betrachtet man die Erwerbsstatus von Männern und Frauen unter Berücksichtigung des Haushaltskontexts, wird die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung in den dargestellten Paarerwerbskonstellationen vor allem in den alten Bundesländern, in abgeschwächter Form aber auch in Ostdeutschland offensichtlich.

Tabelle 1: Erwerbskonstellationen in Paarhaushalten ¹⁾

Gegenstand der Nachweisung	Paarhaushalte					
	beide erwerbstätig			einer erwerbstätig		beide nicht erwerbs- tätig
	VZ/VZ	VZ/TZ oder TZ/TZ	VZ/gerf., TZ/gerf., gerf./gerf.	VZ oder TZ	gering- fügig	
	in % der Haushalte					
Alte Bundesländer						
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren .	12	28	16	37	1	6
darunter:						
jüngstes Kind unter 3 Jahren	11	14	9	56	1	9
jüngstes Kind zwischen 3 und 6 Jahren	8	29	17	39	1	6
jüngstes Kind zwischen 7 und 12 Jahren	10	34	20	31	1	4
jüngstes Kind zwischen 13 und 17 Jahren	18	33	16	26	2	5
Paare ohne Kinder	37	14	6	26	2	15
Neue Bundesländer mit Berlin						
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren .	36	21	5	27	2	10
darunter:						
jüngstes Kind unter 3 Jahren	22	18	3	39	/	16
jüngstes Kind zwischen 3 und 6 Jahren	33	25	5	26	/	10
jüngstes Kind zwischen 7 und 12 Jahren	35	25	6	24	/	8
jüngstes Kind zwischen 13 und 17 Jahren	46	19	4	22	/	7
Paare ohne Kinder	33	11	4	29	2	22

1) Nur Privathaushalte mit beiden Partnern im Alter unter 65 Jahren.

VZ = Vollzeit, TZ = Teilzeit, gerf. = geringfügig

Quelle: Mikrozensus 2005, Scientific-Use-File

Bei Männern in den alten Bundesländern unterscheidet sich der Anteil der Vollzeiterwerbstätigen nur geringfügig nach dem Alter des jüngsten Kindes im Haushalt. Unabhängig vom Alter des Kindes befinden sich annähernd 90 % der Männer in Paarhaushalten in einem Voll- oder Teilzeitbeschäftigungsverhältnis. In den neuen Bundesländern ist der Anteil der vollzeittätigen Männer durchgehend niedriger, allerdings ist dies auf die schlechtere Arbeitsmarktlage und dem damit verbundenen höheren Anteil der Beschäftigungslosen in Ostdeutschland zurückzuführen.

In den alten Bundesländern ist die heutige Situation auch unter Berücksichtigung der zunehmenden Erwerbstätigkeit von Frauen zu sehen. Während die Erwerbsbeteiligung von ledigen, verwitweten oder geschiedenen Frauen bereits in der Nachkriegszeit auf einem hohen Niveau lag, ist seit Anfang der 1980er Jahre zudem ein starker Anstieg der Erwerbsbeteiligung von verheirateten Frauen zu beobachten (vgl. Dathe, Fuchs, Kistler 2005). Dabei ging die zunehmende Erwerbsbeteiligung der Frauen mit einer starken Zunahme der Teilzeitarbeit und der geringfügigen Beschäftigung einher. Vor diesem Hintergrund kann die Zunahme der Frauenerwerbsbeteiligung nicht als Trend zum egalitären Doppelverdienermodell interpretiert werden, vielmehr ist eine Ausbreitung einer modernisierten bzw. modifizierten Form des traditionellen Versorgermodells mit einem Fortbestehen der traditionellen Rollenteilung im Haushalt ab zu konstatieren (vgl. Dressel, Cornelißen, Wolf 2005; Schulze, Buschoff 2000). Dies gilt vor allem in Paarhaushalten mit Kind(ern): In westdeutschen Paarhaushalten sind Frauen mit Kind(ern) unter 18 Jahren nur zu 15 % vollzeitbeschäftigt. Von den Frauen in Paarhaushalten mit Kind(ern) unter 3 Jahren entfällt in Ost- wie in Westdeutschland der größte Anteil auf die Nichterwerbspersonen. Dabei ist dieser Anteil in den neuen Bundesländern mit 43 % allerdings deutlich geringer als im Westen (61 %), worin sich die nach wie vor höhere Erwerbsorientierung von ostdeutschen Frauen widerspiegelt (vgl. Dressel, Cornelißen, Wolf 2005).

Mit zunehmendem Alter des jüngsten Kindes im Haushalt steigt die Erwerbsbeteiligung der Frauen – im Westen überwiegend zugunsten von (regulärer) Teilzeit oder geringfügiger Beschäftigung. Teilzeitbeschäftigung ist somit die typische Erwerbsform von Frauen in Paarhaushalten mit Kind(ern). In der Regel sind die Frauen mit reduziertem Erwerbsumfang weiter zuständig für die Kinderbetreuung und die Haushaltsarbeit.

In den neuen Bundesländern ist der Anteil der vollzeiterwerbstätigen Mütter deutlich höher. Das beschriebene Modell der modernisierten Versorgerehe spielt im Osten gegenüber der Vollzeittätigkeit von Frauen in Paarhaushalten mit Kind(ern) eine eher untergeordnete Rolle.

Tabelle 2: Erwerbsstatus von Personen in Paarhaushalten ¹⁾

Gegenstand der Nachweisung	Personen in Paarhaushalten				
	Vollzeit erwerbstätig	Teilzeit	ausschließlich geringfügig	beschäftigungslos	Nicht-erwerbsperson
	%				
Alte Bundesländer					
Männer					
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren .	87	2	1	6	4
jüngstes Kind unter 3 Jahren	84	3	1	8	3
jüngstes Kind zwischen					
3 und 6 Jahren	87	2	1	6	3
jüngstes Kind zwischen					
7 und 12 Jahren	88	2	1	5	3
jüngstes Kind zwischen					
13 und 17 Jahren	87	2	1	5	5
Paare ohne Kinder	69	3	2	6	20
Neue Bundesländer mit Berlin					
Männer					
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren .	77	3	2	14	4
jüngstes Kind unter 3 Jahren	72	4	/	17	5
jüngstes Kind zwischen					
3 und 6 Jahren	77	/	/	14	/
jüngstes Kind zwischen					
7 und 12 Jahren	80	/	/	12	4
jüngstes Kind zwischen					
13 und 17 Jahren	80	/	/	12	5
Paare ohne Kinder	57	3	3	13	24
Alte Bundesländer					
Frauen					
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren .	15	29	16	5	35
jüngstes Kind unter 3 Jahren	13	14	9	3	61
jüngstes Kind zwischen					
3 und 6 Jahren	11	29	18	7	35
jüngstes Kind zwischen					
7 und 12 Jahren	13	35	21	5	27
jüngstes Kind zwischen					
13 und 17 Jahren	22	35	16	5	21
Paare ohne Kinder	44	16	7	6	27
Neue Bundesländer mit Berlin					
Frauen					
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren .	42	23	5	14	16
jüngstes Kind unter 3 Jahren	27	19	3	9	43
jüngstes Kind zwischen					
3 und 6 Jahren	39	26	5	19	11
jüngstes Kind zwischen					
7 und 12 Jahren	42	26	6	16	9
jüngstes Kind zwischen					
13 und 17 Jahren	54	21	5	13	7
Paare ohne Kinder	45	13	4	13	24

1) Nur Privathaushalte mit beiden Partnern im Alter unter 65 Jahren.

Quelle: Mikrozensus 2005, Scientific-Use-File

Die Unterschiede im Erwerbsstatus zwischen Männern und Frauen in Familienhaushalten sind ein deutlicher Hinweis darauf, dass die Nichterwerbsbeteiligung oder eine reduzierter Erwerbsumfang von Frauen eng mit der häuslichen Arbeitsteilung und vor allem mit der überwiegend weiblichen Zuständigkeit für die Kindererziehung bzw. -betreuung zusammenhängt. Eine zwar nicht seltene, aber überwiegend zeitliche begrenzte Beteiligung von Vätern an Kinderbetreuung und Haushaltsarbeit beeinflusst dagegen deren Erwerbsbeteiligung und den Erwerbsumfang in der Regel kaum (vgl. Dressel, Cornelißen, Wolf 2005).

Die folgende Tabelle 3 zeigt für Personen ohne derzeitige Arbeitssuche die Gründe für die Nichtbeteiligung am Erwerbsleben. Auf eine weitere Differenzierung bei den Männern in Familienhaushalten wurde dabei verzichtet, da der Anteil der Nichterwerbspersonen in dieser Gruppe sehr gering ist. Soweit Männer überhaupt den Status der Nichterwerbsperson einnehmen (dies betrifft in Ost- wie in Westdeutschland überhaupt nur 3 bis 5 % der Männer in Paarhaushalten mit Kindern), wird als Hauptgrund stark überwiegend eine schulische oder berufliche Ausbildung genannt.

Für westdeutsche Frauen insbesondere mit Kindern unter 6 Jahren werden dagegen persönliche oder familiäre Verpflichtungen, die wohl vor allem aus der innerfamilialen Arbeitsteilung bei der Kinderbetreuung resultieren, mit Abstand als Hauptgrund für die Nichtbeteiligung am Erwerbsleben genannt.

Tabelle 3: Aus welchem Grund suchen Sie derzeit keine Tätigkeit? 1)

Gegenstand der Nachweisung	Gründe für die Nichtbeteiligung am Erwerbsleben		
	Persönliche oder familiäre Verpflichtungen	Schulische oder berufliche Ausbildung	Sonstiges
%			
Alte Bundesländer			
Männer			
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren	2	82	16
Neue Bundesländer mit Berlin			
Männer			
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren	2	86	11
Alte Bundesländer			
Frauen			
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren	55	35	10
jüngstes Kind unter 3 Jahren	88	5	7
jüngstes Kind zwischen 3 und 6 Jahren	78	13	9
jüngstes Kind zwischen 7 und 12 Jahren	54	36	11
jüngstes Kind zwischen 13 und 17 Jahren	23	65	12
Neue Bundesländer mit Berlin			
Frauen			
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren	23	64	13
jüngstes Kind unter 3 Jahren	70	17	13
jüngstes Kind zwischen 3 und 6 Jahren	35	50	/
jüngstes Kind zwischen 7 und 12 Jahren	20	64	16
jüngstes Kind zwischen 13 und 17 Jahren	/	85	12

1) Nichterwerbspersonen in Privathaushalten mit beiden Partnern im Alter unter 65 Jahren.
Quelle: Mikrozensus 2005, Scientific Use File

Die große Bedeutung von persönlichen oder familiären Verpflichtungen für die Nichterwerbsbeteiligung von Frauen in Paarhaushalten mit jüngeren Kindern korrespondiert auch mit der Tatsache, dass Kinderbetreuung, aber auch die Pflege älterer Haushaltsmitglieder weit überwiegend von Frauen geleistet wird. Diese familiären Aufgaben sind unter den gegebenen Bedingungen nur schwer mit einer (Vollzeit-)Erwerbstätigkeit vereinbar, so dass dies für Mütter häufig eine Einschränkung oder eine Aufgabe der Erwerbstätigkeit zur Folge hat. Damit in Zusammenhang steht das vorhandene Angebot an institutionalisierten Kinderbetreuungsmöglichkeiten, insbesondere im Bereich der Ganztagsbetreuung. Eine ausreichende Versorgung mit Betreuungseinrichtungen ist eine entscheidende Voraussetzung für die gleichberechtigte Teilhabe von Männern und Frauen am Arbeitsmarkt. „Vor allem in Westdeutschland gibt es erhebliche Erwerbspotential bei Müttern. Es ist zu vermuten, dass davon ein nennenswerter Anteil nicht realisiert werden kann, weil geeignete Betreuungsplätze für Kinder fehlen. So wünschen sich in Westdeutschland knapp 70 % der nicht erwerbstätigen Mütter mit Kindern bis zu 12 Jahren die Aufnahme einer Erwerbsarbeit. Im Osten sind es sogar über 90 % der Mütter. Diesen Wünschen der Mütter steht im Westen ein unzureichendes Angebot an Plätzen in der Kinderbetreuung entgegen“ (Büchel/Spieß 2002, S. 1).

Von einer anderen Seite lässt sich die zentrale Rolle der Organisation von Kinderbetreuung für die Müttererwerbsbeteiligung mit einer Frage aus dem Ad-hoc-Modul des Mikrozensus 2005 betrachten. Damit wurde für die Teilgesamtheit der erwerbstätigen Personen erhoben, in welcher Form die Kinderbetreuung organisiert ist. Anhand der Ergebnisse wird deutlich, wie stark sich die Kinderbetreuungsarrangements von Erwerbstätigen in Paarhaushalten nach dem Geschlecht der Bezugsperson unterscheiden. Erwerbstätige Männer mit jüngeren Kindern können stark überwiegend auf eine im Haushalt lebende Partnerin zurückgreifen. Die Vergleichsgruppe der erwerbstätigen ostdeutschen Männer ist dagegen im Kontext der häufigeren doppelten Vollzeitbeschäftigung von Paaren zu interpretieren. Darüber hinaus weisen die Zahlen in diesem Zusammenhang auch auf die deutlich stärker ausgebauten Kinderbetreuung in den neuen Bundesländern hin.

Zwar wird in der folgenden Tabelle 4 keine weitere Untergliederung nach Erwerbskonstellationen dargestellt, allerdings lässt die Betrachtung auf der Personenebene den Schluss zu, dass eine doppelte Vollzeiterwerbstätigkeit mit einer sehr hohen Versorgung durch Kindergärten, -krippen und -horte einhergeht (vgl. Fuchs 2005). Allerdings spielen unter erwerbstätigen westdeutschen Frauen auch Kinderbetreuungsarrangements, die als Hauptform auf unbezahlte soziale Netzwerke setzen, mit knapp einem Viertel bei Kindern bis 6 Jahren eine beträchtliche Rolle.

Tabelle 4: Wer betreut hauptsächlich während Ihrer Arbeitszeit Ihr(e) Kind(er)?¹⁾

Gegenstand der Nachweisung	Kinderbetreuung hauptsächlich durch . . .			Keine Kinderbetreuung
	Kinderbetreuungs- dienste, Vorschule (einschl. Tageseltern)	im Haushalt lebende(r) Partner(in)	Verwandte, Nachbarn, Freunde (unbezahlt)	
	%			
Alte Bundesländer				
Männer				
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren ..	5	72	6	17
jüngstes Kind bis 6 Jahre	8	82	6	/
jüngstes Kind zwischen 7 und 17 Jahren	/	63	5	30
Neue Bundesländer mit Berlin				
Männer				
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren ..	28	33	/	34
jüngstes Kind bis 6 Jahre	50	46	/	/
jüngstes Kind zwischen 7 und 17 Jahren	/	/	/	63
Alte Bundesländer				
Frauen				
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren ..	14	30	16	40
jüngstes Kind bis 6 Jahre	26	34	24	16
jüngstes Kind zwischen 7 und 17 Jahren	/	27	10	57
Neue Bundesländer mit Berlin				
Frauen				
Paare mit Kind(ern) unter 18 Jahren ..	33	17	/	42
jüngstes Kind bis 6 Jahre	67	/	/	/
jüngstes Kind zwischen 7 und 17 Jahren	/	/	/	68

1) Nur Privathaushalte mit beiden Partnern im Alter unter 65 Jahren.

Quelle: Mikrozensus 2005, Scientific-Use-File

3 Zeitverwendung von Männern und Frauen nach Haushaltskontext

3.1 Bezahlte und unbezahlte Arbeit in der sozioökonomischen Berichterstattung

Die unterschiedlichen Erwerbskonstellationen in den Paarhaushalten verweisen darauf, dass vor allem die Erwerbsbeteiligung und der Erwerbsumfang von Frauen im Haushaltskontext entschieden werden. Der Haushalt kann als soziales Konstrukt verstanden werden, „der getragen wird durch die Aktivitäten der Haushaltsangehörigen (Männer und Frauen),

sowohl in Bezug auf die wirtschaftliche Absicherung als auch in Bezug auf die versorgenden und sozialen Dimensionen (Sellach u. a. 2004, S. 84). Der Zugang zu Erwerbsarbeit und ihr Umfang strukturieren soziale Ungleichheit, und beides wird bei Frauen durch die geschlechtsspezifische Zuständigkeit für Familien- und Hausarbeit bestimmt. Die oft als „work-life-balance“ diskutierte Vereinbarkeit von Familie und Beruf wird meist einseitig durch reduzierte Arbeitszeit von Frauen oder durch ihre Erziehungszeiten und Erwerbspausen realisiert.

Für die Analyse der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung sind daher sowohl bezahlte und unbezahlte Arbeiten zu betrachten, also Erwerbsarbeit und Arbeiten jenseits der Erwerbsarbeit. Hierfür bietet sich die Betrachtung der Zeitverwendung an: Sie erlaubt es, den Umfang unterschiedlicher Tätigkeiten, somit bezahlter und unbezahlter Arbeiten im Zusammenhang zu analysieren. So lässt sich ermitteln, wie die im Haushalts- bzw. Familienkontext realisierten Erwerbsarrangements die nichterwerbsgebundene Zeitverwendung beeinflussen. Über die Zeitverwendung von Männern und Frauen im Haushaltskontext lässt sich darstellen, durch welche Tätigkeiten sie die Existenz des Haushaltes sichern, in welcher Form sie unterschiedlich belastet sind und welche Freiräume sie sich für eigene Entwicklung, finanzielle Unabhängigkeit, Partizipation usw. schaffen können. Die Paar-erwerbskonstellationen haben nicht nur Folgen für die geschlechtsspezifische Aufteilung der Familienarbeit, „sondern auch für die Frage, ob die Frauen mit ihrer Arbeit (Erwerbsarbeit plus Familienarbeit) eine individuelle Existenzabsicherung erreichen oder ob ihr Lebensunterhalt nur durch den Familienzusammenhang gewährleistet ist (Klammer/Klenner 2004, S. 181).

Die Individualisierung und Pluralisierung von Lebenslagen und familiären Lebensformen einerseits und die Pluralisierung, Flexibilisierung und Extensivierung von Arbeit auf der anderen Seite wirken auf die Möglichkeiten der Lebensgestaltung. Beides schlägt sich in der Zeitverwendung von Personen nieder und kann über sie analysiert werden (Brose u. a. 1993; Hielscher 2000). Für die sozioökonomische Berichterstattung bietet sich daher Zeit als gemeinsames Maß und Zeitverwendung als heuristisches Mittel an, um unterschiedliche Tätigkeiten wie Erwerbsarbeit und Bildung, Hausarbeit und Kinderbetreuung, Freizeit sowie Erholung und Regeneration im Zusammenhang zu betrachten. Zeitverwendung bildet nicht zuletzt aufgrund ihrer großen Anschaulichkeit eine integrierende Kategorie für die Berichterstattung.

Der Schwerpunkt der Analyse liegt dabei auf der Verknüpfung von Arbeit und Beschäftigung mit Familie und Haushaltskontext. Denn unterschiedliche Arten der Erwerbsintegration für Männer und Frauen (Prekarisierung, Pluralisierung von Beschäftigungsformen usw.) sowie eine veränderte Organisation von Arbeit und Arbeitszeiten (Intensivierung, Extensivierung, Flexibilisierung) verändern auch die Möglichkeiten der Gestaltung des Lebens außerhalb der Erwerbsarbeit. Zudem werden mit der zunehmenden Erwerbsintegration von Frauen Doppelverdienerpaare häufiger, bei denen die Frage nach einer möglichen Vereinbarkeit von Familie und Beruf für beide Partner auf neue Art zum Abstimmungsproblem wird. Das Potential an Haus- und Fürsorgearbeit wird dann zur knappen Ressource und muss innerhalb des Haushaltes neu aufgeteilt und organisiert werden. Frauen tragen jetzt ihrerseits erwerbsbedingte zeitliche Anforderungen in die Familie, was eine Neugestaltung der innerfamilialen Arbeitsteilung nahe legen kann. Auch die kulturellen Normen und Leitbilder, die Frauen einseitig auf die Sphäre der Familie festlegten,

verändern sich. „Frauen ordnen ihre Zeit nicht mehr selbstverständlich den Bedürfnissen anderen Familienmitglieder unter, Kinder haben neben der Schule viele andere Interessen, umgekehrt artikulieren Väter verstärkt den Wunsch nach mehr Zeit mit ihren Kindern“ (Deutscher Bundestag 2007, S. 207)

In diesem Beitrag soll der Einfluss der im Haushalts- bzw. Familienkontext realisierten Erwerbsarrangements auf die nichterwerbsgebundene Zeitverwendung ermittelt werden. Im Mittelpunkt steht hier die geschlechtsspezifische Aufteilung der unbezahlten Arbeit, die vor allem Hausarbeit und Kinderbetreuung umfasst. Zeit- und Aktivitätsmuster von Paaren werden in den Blick genommen, um den Einfluss des eigenen Erwerbsumfanges wie des Erwerbsumfanges des Partners auf die Zeitverwendung für Kinderbetreuung und Hausarbeit zu betrachten. Als Gegenpol zu bezahlter und unbezahlter Arbeit kann der Umfang an Freizeit als erster Indikator für den Zeitwohlstand einer Person betrachtet werden (Garhammer 1999). Und Zeitwohlstand entscheidet sich im Haushalt: Die Aufteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit im Haushaltskontext bestimmt, wie der einzelne seine Freizeit gestalten kann und welche Zeit ihm hierfür bewilligt wird. In der Familie findet je nach Durchsetzungsvermögen geradezu eine „Umverteilung von Freizeit“ statt (vgl. Nauck 1983, S. 294 ff.).

3.2 Zeitbudgeterhebung: Daten und Methoden

Durch die Zeitbudgeterhebungen (ZBE) des Statistischen Bundesamtes im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) hat sich die Datengrundlage zur Analyse von Zeitverwendungsmustern in der Bevölkerung entscheidend verbessert. Nach der ersten Erhebung 1991/92 stehen der Sozialforschung nun auch die Daten der zweiten Erhebung 2001/02 als Scientific-Use-File zur Verfügung. Zentrales Kennzeichen der Zeitbudgeterhebungen ist die Nutzung der Tagebuchmethode, in der die Befragten über drei Tage (zwei Wochentage, einen Tag am Wochenende) in 10-Minuten-Intervallen ihre einzelnen Tätigkeiten eintragen. Die Tagebuchmethode hat den Vorteil, dass die Angaben zur Art der Tätigkeit⁴⁾, zu deren Dauer sowie zu deren zeitlicher Lage genauer und reliabler erfasst werden können, als dies in standardisierten Abfragen möglich ist. Zudem wird zwischen Hauptaktivitäten und gleichzeitig stattfindenden Tätigkeiten unterschieden, und es werden Aufenthaltsort, benutzte Verkehrsmittel und anwesende Personen erfragt. Ergänzend zum Tagebuch wurde ein Haushaltsfragebogen⁵⁾ und ein Personenfragebogen⁶⁾ eingesetzt, so dass die Zeitverwendungsdaten differenziert nach persönlichen und soziodemographischen Merkmalen als auch nach Merkmalen des Haushalts ausgewertet werden können (vgl. Ehling 2004).

4) Unterschieden wurden etwa 270 Einzelaktivitäten.

5) So wurden beispielsweise die Zusammensetzung des Haushalts, die Wohn- und Lebensverhältnisse, die Ausstattung mit ausgewählten Gebrauchsgütern, empfangene Hilfe und Unterstützungsleistungen, das Vorhandensein von pflegebedürftigen Haushaltsmitgliedern, das Haushaltseinkommen, aber auch Einrichtungen und Angebote im Lebens- und Wohnumfeld erfragt (Ehling et al. 2001, S. 431).

6) Darin enthalten waren Fragen nach der Erwerbsbeteiligung und deren Rahmenbedingungen, nach ehrenamtlichen Tätigkeiten außerhalb des eigenen Haushalts, nach der Weiterbildung und nach der beruflichen Qualifikation. Abgerundet wird die personenbezogene Befragung durch Angaben zum subjektiven Zeiterleben und zu den persönlichen Vorstellungen zur Zeitverwendung (Ehling 2004, S. 14).

Die Stichprobe der ZBE 2001/02 wurde auf Basis des Mikrozensus als repräsentative Quotenstichprobe privater Haushalte realisiert und umfasst rund 12 600 Personen aus rund 5 400 Haushalten, von denen rund 37 700 Tagebuchtage der Haushaltsmitglieder ab 10 Jahren vorliegen. Dieses Erhebungsdesign erlaubt es, nicht nur die individuelle Quantität der Zeitverwendung für einzelne Tätigkeiten zu analysieren, sondern in Mehrpersonenhaushalten eben auch den Einfluss des Haushaltskontexts sowie der Erwerbskonstellationen in Paarhaushalten auf die geschlechtsspezifische Aufteilung von bezahlter, unbezahlter Arbeit sowie freier Zeit. Die folgende Darstellung wird auf Paare mit Kindern und ohne Kinder beschränkt, in denen die Erwachsenen des Haushaltes zwischen 18 und 65 Jahren alt sind.⁷⁾ Der Vergleich zwischen kinderlosen Paaren und Paaren mit Kindern bietet sich auch deshalb an, weil die Zuständigkeiten der Frauen für die Kinderbetreuung und für die Hausarbeit nach dem traditionellem Geschlechtermodell verkoppelt sind, also die Rollen der Mutter und der Hausfrau miteinander verwoben sind. Eine traditionelle Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern, bei der die Hausarbeit von Müttern übernommen wird, ist vor allem bei Paaren mit Kindern zu erwarten, während kinderlose Paare eine egalitäre Rollenverteilung leben können.

Da das Hauptaugenmerk auf der Erwerbskonstellation des Paarhaushaltes liegt, wurden Daten für solche Paare ausgewählt, in denen sowohl eine gültige Angabe zur eigenen Erwerbstätigkeit bzw. Nichterwerbstätigkeit vorlag als auch eine gültige Angabe zum Erwerbsstatus des Paares. Nach diesem Kriterium konnte die Zeitverwendung von 5 797 Personen ausgewertet werden. Der Erwerbsstatus wurde unterschieden nach Vollzeiterwerbstätigkeit, Teilzeitbeschäftigung bzw. geringfügiger und gelegentlicher Beschäftigung sowie Nichterwerbstätigkeit. Diese wurden in Kombination mit dem Erwerbsstatus des Partners getrennt für Männer und Frauen berechnet. So kann beispielsweise bei einer Paarkonstellation mit einem vollzeiterwerbstätigen und einem nicht erwerbstätigen Partners unterschieden werden, ob es sich bei der vollzeiterwerbstätigen Person um einen Mann oder eine Frau handelt. Diese differenzierte Erfassung der Paarkonstellation ist notwendig, da hier die Zeitverwendung *einer* Person innerhalb einer Erwerbskonstellation betrachtet wird und diese in höchstem Maße vom Geschlecht der betrachteten Person abhängig ist. Es macht einen Unterschied, ob man die Zeitverwendung von vollzeiterwerbstätigen Männern betrachtet, die mit nicht erwerbstätigen Frauen zusammenleben, oder ob es sich um die Zeitverwendung von vollzeiterwerbstätigen Frauen handelt, deren Partner nicht erwerbstätig sind.

Aufgrund der starken Differenzierung der Paarerwerbskonstellationen und der zum Teil geringen Zellenbesetzung war es nicht möglich, weitere Differenzierungen beispielsweise nach Region, Bildung, Anzahl der Kinder im Haushalt usw. durchzuführen, die ebenfalls für die Zeitverwendung sowie das Ausmaß an bezahlter und unbezahlter Arbeit von Bedeutung sind.

7) Alleinerziehende Haushalte, Single-Haushalte sowie Mehrgenerationenhaushalte werden in dieser Untersuchung nicht betrachtet. Auch wurden die Zeitverwendungsmuster von Rentnern und Kindern nicht analysiert, da sich bei ihnen die Frage nach der Vereinbarkeit bezahlter und unbezahlter Arbeit nicht oder nur in geringem Maße stellt.

Die Zeitberechnung bezieht sich auf die durchschnittliche Zeitverwendung in der Woche; d. h. es werden die gewichteten Durchschnitte der Zeitverwendung für die gesamte Woche dargestellt, ohne dass nach Werktagen und Wochenenden differenziert wird. Es wurden folgende Tätigkeitsbereiche unterschieden:

Erwerbs- und Bildungszeit

Die Erwerbs- und Bildungszeit wurde aus den Tätigkeitsbereichen Erwerbstätigkeit und Qualifikation und Bildung berechnet ($zh1_w + zh2_w$). Zeiten für Haupt- und Nebentätigkeiten, Qualifizierungen innerhalb der Arbeitszeit, mit eigener Arbeitsuche verbundene Zeiten sowie mit der Erwerbstätigkeit verbundene Pausen gehen in die Berechnung ein. Auch Ausbildungszeiten im Rahmen von Studium und Lehre sowie Qualifikation und Weiterbildungen auch außerhalb einer Erwerbstätigkeit wurden in diesen Indikator mit eingerechnet.

Hausarbeitszeit

Zur Erfassung der Hausarbeit wurde eine relativ enge Abgrenzung genutzt, in der die „klassischen“ Hausarbeiten zusammengefasst wurden. Zur Hausarbeitszeit gehören die Zeiten für die Zubereitung von Mahlzeiten, für die Instandhaltung von Haus und Wohnung sowie das Ausbessern und Pflegen von Textilien ($zh31_w - zh33_w$). Diese enge Fassung der Hausarbeitszeit unterscheidet sich von der erweiterten und häufig in Zeitverwendungsstudien verwendeten Kategorie der unbezahlten Arbeit (Schäfer und Schwarz 1996; Gille und Marbach 2004). Dort gehen in die unbezahlte Arbeit neben den genannten Kategorien auch noch weitere ein: Gartenarbeit, Pflanzen und Tierpflege; Bauen und handwerkliche Tätigkeiten; Einkaufen und Inanspruchnahme von Fremdleistungen; Haushaltsplanung und Organisation; Kinderbetreuung; Pflege und Betreuung von Erwachsenen; Ehrenamtliche Tätigkeiten, Freiwilligenarbeit und informelle Hilfe sowie Wegezeiten für die jeweiligen Tätigkeiten.

Kinderbetreuungszeiten

Die Kinderbetreuung wird in der ZBE relativ eng gefasst. Sie bezieht sich auf direkte Betreuungstätigkeiten für die eigenen Kinder bzw. für die Kinder, die im Haushalt leben. Diesem Tätigkeitsbereich werden z. B. zugeordnet: Hausaufgabenbetreuung, Spielen und Sport mit dem eigenen Kind, Gespräche mit dem Kind, mit dem Kind schmuse, das Kind begleiten bzw. Termine im Zusammenhang mit dem Kind wahrnehmen, Betreuung von kranken und pflegebedürftigen Kindern, Vorlesen und Geschichten erzählen. Beispielsweise wird das gemeinsame Kochen mit dem Kind und oder das gemeinsame Fernsehen dann nicht als Kinderbetreuung gewertet, wenn die Tagebuch führende Person als Hauptaktivität Kochen bzw. Mediennutzung einträgt.

Freizeit

Der Tätigkeitsbereich der Freizeit wurde zusammengefasst aus Tätigkeiten des sozialen Leben ($zh5_w$), der Teilnahme an sportlichen Aktivitäten bzw. Aktivitäten in der Natur ($zh6_w$), Hobbys und Spielen ($zh7_w$) sowie der Nutzung von Massenmedien ($zh8_w$).

Als weiteren Indikator für die geschlechtsspezifische Aufteilung der Hausarbeitszeit nutzt die sozioökonomische Berichterstattung einen Index zur häuslichen Arbeitsteilung (IHA). Dabei wird der Umfang der weiblichen Hausarbeit in Relation zum männlichen Zeitaufwand für Hausarbeit gesetzt. Je stärker der Indexwert gegen den Wert eins tendiert, desto

größer ist der Anteil der von Frauen geleisteten Hausarbeit. „Tendiert der Wert gegen Null, überwiegt der Anteil des Mannes, bei einem Wert von 0,5 wird eine partnerschaftliche Arbeitsteilung im Haushalt realisiert“ (Kratzer et. al 2004, S. 397). Dabei wird – anders als bei der Tätigkeitskategorie Hausarbeit – ein erweitertes Konzept der Haushaltsführung und Betreuung der Familie verwendet: Dieses umfasst den Zeitaufwand für die Tätigkeiten: Zubereitung von Mahlzeiten; Instandhaltung von Haus und Wohnung; Herstellen, Ausbessern und Pflegen von Textilien; Gartenarbeit, Pflanzen und Tierpflege; Bauen und handwerkliche Aktivitäten; Einkaufen und Inanspruchnahme von Fremdleistungen; Haushaltsplanung und -organisation; Kinderbetreuung und Unterstützung, Pflege und Betreuung von erwachsenen Haushaltsmitgliedern.

3.3 Hausarbeit, Kinderbetreuung, Freizeit – Der Einfluss der Arbeitszeit

Der höhere Aufwand von Frauen für Hausarbeit und Kinderbetreuung ist durch zahlreiche Studien belegt. Auch die Ergebnisse der zweiten Zeitbudgeterhebung zeigen, dass im Vergleich zu 1991/92 der Umfang an unbezahlter Arbeit bei Männern nur in geringem Maße gestiegen ist und sich eine Angleichung der Hausarbeitszeiten vor allem auf eine Reduktion der Hausarbeitszeiten von Frauen zurückführen lässt (BMFSFJ 2003, S. 14).

Bevor im Folgenden der Einfluss der Paarerwerbskonstellationen auf die Zeitverwendung dargestellt wird, sollen hier kurz die zentralen Unterschiede zwischen männlicher und weiblicher Zeitverwendung dargestellt werden, da sich die Fassung von Hausarbeit und Freizeit zum Teil von den Operationalisierungen anderer Studien unterscheidet.

Frauen leisten noch immer mehr Hausarbeit . . .

Tabelle 4: Wöchentlicher Zeitaufwand für Erwerbsarbeit, Hausarbeit, Kinderbetreuung und Freizeit nach Geschlecht und Erwerbsumfang

Gegenstand der Nachweisung		Wöchentlicher Zeitaufwand für . . .			Zusammen	Freizeit
		Erwerbsarbeit	Hausarbeit	Kinderbetreuung		
Stunden						
Männer	Zusammen	4,7	0,8	0,3	5,8	5,3
Frauen	Zusammen	2,3	2,8	0,7	5,8	5,0
in Abhängigkeit vom Erwerbsumfang						
Männer	Vollzeit	6,0	0,7	0,3	7,0	4,7
	Teilzeit	2,9	1,0	0,2	6,8	6,0
	Nicht erwerbstätig	0,4	1,3	0,2	1,8	7,1
Frauen	Vollzeit	5,2	1,8	0,3	7,3	4,3
	Teilzeit	2,6	2,7	0,7	6,6	4,8
	Nicht erwerbstätig	0,2	3,4	0,9	4,5	5,5

Quellen: ZBE 2001/02; eigene Berechnungen; gewichtete Ergebnisse

In Tabelle 4 zeigt sich deutlich die unterschiedliche Rollenverteilung zwischen Männern und Frauen. Wie auch die Erwerbskonstellationen nach dem Mikrozensus zeigen, widmen Männer der Erwerbsarbeit deutlich mehr Zeit als Frauen. Zudem verwenden sie nur geringe

Zeit auf Hausarbeit, während sich die geringere Erwerbsbeteiligung und der geringere Erwerbsumfang von Frauen in deutlich höheren Zeiten für Hausarbeitszeiten niederschlagen. Während Männer durchschnittlich nur 0,8 Stunden pro Woche, d. h. knapp 50 Minuten lang, Hausarbeit erledigen, umfasst die weibliche Hausarbeit 2 Stunden und 45 Minuten. So arbeiten Männer und Frauen zwar mit 5,8 Stunden insgesamt gleich lang, doch basieren diese Gesamtarbeitszeiten auf geschlechtsspezifisch sehr unterschiedlichen Anteilen bezahlter und unbezahlter Arbeit.⁸⁾ Unbezahlte Arbeit macht bei Frauen ca. 60 % ihrer Gesamtarbeit aus, während der Anteil unbezahlter Arbeit bei Männern lediglich 19 % beträgt.

Der Umfang an Hausarbeit, Kinderbetreuung und Freizeit wird vor allem durch den Erwerbsumfang bestimmt, doch wirkt sich der Erwerbsumfang geschlechtsspezifisch sehr unterschiedlich aus.

Die Beteiligung an der Hausarbeit wird bei Männern kaum durch den Erwerbsumfang mitbestimmt. Wenn Männer in Paarbeziehungen nur teilzeit- oder geringfügig beschäftigt sind bzw. keiner Erwerbstätigkeit nachgehen, so weiten sie ihren Umfang an Hausarbeit zwar aus, jedoch von einem sehr geringen Niveau aus. Leistet ein vollzeiterwerbstätiger Mann durchschnittlich ca. 40 Minuten tägliche Hausarbeit, so verdoppelt sich dieser Zeitaufwand bei nicht erwerbstätigen Männern. Doch der so erreichte Zeitaufwand von 78 Minuten täglich liegt noch immer deutlich unter dem Wert für vollzeiterwerbstätige Frauen. Denn auch wenn Frauen in vollem Umfang erwerbstätig sind, so leisten diese 1,8 Stunden am Tag unbezahlte Hausarbeit. Weisen Frauen geringere oder keine erwerbsarbeitsgebundene Zeit auf, so wächst der Umfang an Hausarbeit erheblich. So leisten vollzeiterwerbstätige Frauen 1,8 Stunden unbezahlte Arbeit, und nicht erwerbstätige Frauen erhöhen diesen Umfang auf durchschnittlich 3,4 Stunden am Tag. Entsprechend geringer fallen auch die Freizeitgewinne aus, die sie aufgrund einer geringeren Arbeitszeit erzielen können. Während vollzeiterwerbstätige Frauen über 4,3 Stunden Freizeit verfügen, ist die Freizeit nicht erwerbstätiger Frauen nur um 1,2 Stunden länger. Bei Männern dagegen wirkt sich ein geringer Arbeitsumfang sehr viel deutlicher zugunsten der Freizeit aus. Vollzeiterwerbstätige Männer verfügen durchschnittlich über 4,7 Stunden Freizeit, teilzeitbeschäftigte Männer bereits über 6 Stunden, und nicht erwerbstätige Männer können sich 7,1 Stunden am Tag Freizeitbeschäftigungen widmen. Der Freizeitgewinn nicht erwerbstätiger Männer gegenüber vollzeiterwerbstätigen Männern beträgt 2,4 Stunden und übertrifft den Freizeitgewinn von Frauen (1,2 Stunden) erheblich. Die geschlechtsspezifische Rollenverteilung führt demnach nicht nur dazu, dass Frauen geringeren Anteil an bezahlter Arbeit haben und somit in geringerem Maße durch Erwerbstätigkeit finanzielle Unabhängigkeit erreichen können, sondern hat auch zur Folge, dass sie aufgrund ihres höheren Aufwands an unbezahlter Arbeit wie Hausarbeit und Kinderbetreuung in geringerem Maße über Zeitwohlstand verfügen als Männer.

. . . und zwar relativ unabhängig von der Aufteilung der Erwerbsarbeit im Haushalt . . .

8) Noch einmal ist darauf hinzuweisen, dass hier ein relativ enger Begriff der unbezahlten Arbeit verwendet wird und dadurch der Umfang der Zeitverwendung im Vergleich zu anderen Studien deutlich niedriger ausfällt.

Welchen Einfluss haben nun die Paarerwerbskonstellationen auf die eigene Zeitverwendung, oder welchen Einfluss hat der Erwerbsumfang des Partners auf die Beteiligung an der Hausarbeit und Kinderbetreuung sowie auf den Umfang der freien Zeit? Die am stärksten ausgeprägte geschlechtsspezifische Rollenverteilung sollte in Paaren mit Kindern zu finden sein. In Tabelle 5 werden exemplarisch Paare dargestellt, in denen das jüngste Kind unter 18 Jahre alt ist.⁹⁾ Dabei wurde die Zeitverwendung danach unterschieden, in welchem Umfang Männer oder Frauen selbst erwerbstätig sind und welchen Erwerbsumfang der Partner aufweist. Neben der durchschnittlichen Zeitverwendung für Hausarbeit, Kinderbetreuung und Freizeit wird hier der Hausarbeitsindex (IHA) ausgewiesen.

Tabelle 5: Durchschnittlicher Zeitaufwand von Paaren mit Kindern¹⁾ für Freizeit, Hausarbeit und Kinderbetreuung sowie Index zur häuslichen Arbeitsteilung (IHA)

Gegenstand der Nachweisung			Durchschnittlicher Zeitaufwand für . . .			IHA
			Freizeit	Hausarbeit	Kinderbetreuung	
			Stunden			
	Partner 1	Partner 2				
Mann	Vollzeit	Vollzeit	4,3	0,8	0,4	0,60
	Vollzeit	Teilzeit	4,7	0,6	0,5	0,71
	Vollzeit	Nicht erwerbstätig	4,5	0,7	0,7	0,73
Frau	Vollzeit	Vollzeit	4,0	2,1	0,7	0,61
	Vollzeit	Teilzeit	(4,8) ²⁾	(1,6) ²⁾	(0,6) ²⁾	(0,44) ²⁾
	Vollzeit	Nicht erwerbstätig	5,0	1,5	0,7	0,44
Mann	Teilzeit	Vollzeit	5,4	1,2	1,3	0,43
	Teilzeit	Teilzeit	4,6	1,3	0,4	0,59
	Teilzeit	Nicht erwerbstätig	5,4	1,3	0,6	0,66
Frau	Teilzeit	Vollzeit	4,6	2,8	1,1	0,70
	Teilzeit	Teilzeit	4,1	2,9	0,9	0,61
	Teilzeit	Nicht erwerbstätig	4,7	2,6	0,6	0,51
Mann	Nicht erwerbstätig	Vollzeit	7,0	1,8	1,0	0,42
	Nicht erwerbstätig	Teilzeit	6,7	1,5	0,4	0,52
	Nicht erwerbstätig	Nicht erwerbstätig	7,3	0,8	0,5	0,62
Frau	Nicht erwerbstätig	Vollzeit	4,7	3,5	2,0	0,73
	Nicht erwerbstätig	Teilzeit	4,6	3,3	2,1	0,64
	Nicht erwerbstätig	Nicht erwerbstätig	5,5	3,4	2,4	0,63

1) Jüngstes Kind unter 18 Jahre.

2) Zellenbesetzung unter 30 Fällen.

Quellen: ZBE 2001/02; eigene Berechnungen; gewichtete Ergebnisse

9) Aufgrund der Fallzahlen war eine stärkere Differenzierung nach dem Alter des jüngsten Kindes nicht möglich. Insbesondere bei Paaren, bei denen der Mann nur teilzeiterwerbstätig ist, wäre bei weiterer Differenzierung die Zellenbesetzung so gering, dass gesicherte Aussagen nicht mehr möglich sind.

Sind Männer vollzeiterwerbstätig und leben sie mit einer ebenfalls vollzeiterwerbstätigen Partnerin zusammen, so leisten sie durchschnittlich 49 Minuten Hausarbeit (0,8 Stunden). Ist ihre Partnerin teilzeitbeschäftigt bzw. nicht erwerbstätig, so reduziert sich ihre Hausarbeitszeit um durchschnittlich 15 Minuten auf wochentäglich 0,6 Stunden. Der Index zur häuslichen Arbeitsteilung zeigt, dass die Verteilung der Hausarbeit unabhängig von der Erwerbskonstellation zu Lasten der Frauen geht. Frauen leisten deutlich mehr Hausarbeit als ihre Männer, und zwar auch, wenn beide vollzeiterwerbstätig, d. h. in ähnlichem Umfang in Erwerbstätigkeit eingebunden sind. Allerdings zeigt sich, dass sich diese ungleiche Arbeitsteilung in Paarbeziehungen deutlich durch geringere Erwerbstätigkeit bzw. Nichterwerbstätigkeit der Partnerin verstärkt. Verbleibt der männliche Zeitaufwand für Hausarbeit auch bei hoher Erwerbsarbeitszeit der Partnerin auf niedrigem Niveau, so weichen Frauen, die nicht oder nur in geringem Maße erwerbstätig sind, ihre Hausarbeitszeiten aus.

Betrachtet man den Aufwand vollzeiterwerbstätiger Frauen für Hausarbeit in Abhängigkeit vom Erwerbsumfang ihrer Partner, so zeigt sich auch hier, dass Frauen trotz ähnlichem Erwerbsumfang deutlich mehr Hausarbeit leisten als Männer. Eine nahezu partnerschaftliche Aufteilung der Hausarbeit findet sich nur dann, wenn der Partner einer vollzeiterwerbstätigen Frau nicht erwerbstätig ist.

Sind Männer „nur“ teilzeitbeschäftigt, so erhöhen sie zwar ihren Aufwand für Hausarbeit, dies bedeutet jedoch meist nicht, dass sich die geschlechtsspezifische Aufteilung der Hausarbeiten wesentlich ändert. Denn leben teilzeiterwerbstätige Männer mit ebenfalls teilzeit- oder nicht erwerbstätigen Frauen zusammen, so stabilisiert die starke Ausweitung der Hausarbeitszeiten der Frauen die geschlechtsspezifische Aufteilung der Haushaltsverpflichtungen. Spiegelbildlich wird dies ebenfalls belegt, wenn man teilzeiterwerbstätige Frauen betrachtet. Arbeitet der Partner in Vollzeit, so leben Paare eine deutliche geschlechtsspezifische Aufgabenverteilung: der Hausarbeitsindex (IHA) liegt bei 0,7. Arbeiten beide Partner in Teilzeitbeschäftigung, so nähert sich die Aufgabenverteilung einem egalitären Muster an: der Index beträgt nun „nur“ noch 0,61. Aber erst wenn der Partner nicht erwerbstätig ist, teilen Paare die Hausarbeit zu gleichen Teilen auf – was aber immer noch heißt, dass Frauen trotz höherer arbeitsgebundener Zeit ebenso viel Hausarbeitszeit leisten wie ihre Partner.

Diese geschlechtsspezifischen Unterschiede bestätigen sich auch durch die Betrachtung der Zeitverwendung von Nichterwerbspersonen. Erhöhen Männer den Aufwand für Hausarbeiten vor allem dann, wenn ihre Partnerin vollzeiterwerbstätig ist, so wird mit Abnahme der erwerbsgebundenen Zeit der Partnerin auch die geschlechtsspezifische Rollenverteilung im Haushalt durch den ansteigenden Hausarbeitsindex sichtbar. Diese zunehmend ungleiche Arbeitsteilung beruht teils auf einer Verringerung der männlichen Hausarbeit, vor allem aber auf der Ausweitung der weiblichen Hausarbeit. Man kann aus diesem Befund schließen, dass Frauen bei fehlender Anbindung an den Arbeitsmarkt verstärkt die Alternativrolle der Hausfrau und Mutter wählen und ihre Tätigkeiten in der Haushaltsführung ausweiten – und zwar unabhängig davon, ob ihre Partner ebenfalls erwerbstätig bzw. nicht erwerbstätig sind.

Eine stärker egalitäre Aufteilung kann bei Paaren ohne Kinder erwartet werden. Daher wird hier zum Vergleich die Zeitverwendung von Paaren ohne Kinder je nach Paarkonstellation und Geschlecht dargestellt (vgl. folgende Tabelle 6).

Tabelle 5: Durchschnittlicher Zeitaufwand von Paaren ohne Kinder für Freizeit und Hausarbeit sowie Index zur häuslichen Arbeitsteilung (IHA)

Gegenstand der Nachweisung			Durchschnittlicher Zeitaufwand für . . .		IHA
			Freizeit	Hausarbeit	
			Stunden		
	Partner 1	Partner 2			
Mann	Vollzeit	Vollzeit	4,8	0,7	0,55
	Vollzeit	Teilzeit	5,2	0,6	0,69
	Vollzeit	Nicht erwerbstätig	5,2	0,6	0,75
Frau	Vollzeit	Vollzeit	4,5	1,6	0,55
	Vollzeit	Teilzeit	(5,2) ¹⁾	(1,4) ¹⁾	(0,48) ¹⁾
	Vollzeit	Nicht erwerbstätig	3,8	2,0	0,40
Mann	Teilzeit	Vollzeit	(6,1) ¹⁾	(1,1) ¹⁾	(0,48) ¹⁾
	Teilzeit	Teilzeit	6,1	0,8	0,58
	Teilzeit	Nicht erwerbstätig	6,6	1,0	0,62
Frau	Teilzeit	Vollzeit	5,2	2,3	0,69
	Teilzeit	Teilzeit	5,1	2,9	0,57
	Teilzeit	Nicht erwerbstätig	5,4	2,7	0,51
Mann	Nicht erwerbstätig	Vollzeit	5,9	2,1	0,40
	Nicht erwerbstätig	Teilzeit	7,3	1,5	0,54
	Nicht erwerbstätig	Nicht erwerbstätig	7,2	1,2	0,56
Frau	Nicht erwerbstätig	Vollzeit	6,0	3,5	0,74
	Nicht erwerbstätig	Teilzeit	5,8	3,6	0,64
	Nicht erwerbstätig	Nicht erwerbstätig	6,2	3,2	0,58

1) Zellenbesetzung unter 30 Fällen.

Quellen: ZBE 2001/02; eigene Berechnungen; gewichtete Ergebnisse

Insgesamt zeigen sich auch bei Paaren ohne Kinder ähnliche Wirkungen der Erwerbskonstellationen auf die Zeitverwendungsmuster. Selbst bei Paaren, bei denen beide Partner einen ähnlichen Erwerbsumfang aufweisen, ergibt der Hausarbeitsindex IHA eine ungleiche Verteilung der Arbeiten zu Ungunsten der Frauen.

Der Aufwand vollzeiterwerbstätiger Männer für Hausarbeit erhöht sich um lediglich 10 Minuten, wenn die Partnerin ebenfalls vollzeiterwerbstätig ist. Für die Frage, wie viel Zeit vollzeitberufstätige Männer selbst im Durchschnitt für die Hausarbeit aufwenden, ist es mithin nahezu gleichgültig, ob ihre Partnerin Voll- oder Teilzeit arbeitet oder ausschließlich im Haushalt tätig ist (Holz 2000, S. 119). Da teilzeitbeschäftigte und nicht erwerbstätige Frauen wesentlich mehr Zeit auf Hausarbeit verwenden, verstärkt diese Erwerbskonstellation die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung erheblich, was durch den starken Anstieg des Hausarbeitsindex deutlich wird. Leisten Frauen in kinderlosen Paarbeziehungen mehr Erwerbsarbeit als ihr Partner, so bedeutet dies jedoch meist nicht, dass sich ihr Aufwand an Hausarbeit verringert. Vielmehr bleibt trotzdem eine geschlechtsspezifische Zuständigkeit der Frauen für Haushaltsführung und Betreuung der Familie bestehen, die entspre-

chenden zeitlichen Mehraufwand verursacht. Dieses Muster wird nur durchbrochen, wenn eine vollzeiterwerbstätige Frau mit einem nicht erwerbstätigen Partner zusammen lebt. Es ergeben sich nur schwache Anzeichen dafür, dass Paare ohne Kinder Hausarbeitszeiten egalitärer teilen: Etwa liegt bei vollzeiterwerbstätigen Männern und Frauen der Wert des Haushaltsindex mit 0,55 unter dem Vergleichswert für die gleiche Erwerbskonstellation bei Elternpaaren.

Insgesamt kann aus den Ergebnissen gefolgert werden, dass für das Ausmaß an Hausarbeit und für die Aufteilung der Hausarbeit zwischen den Partnern vor allem der Umfang der weiblichen Hausarbeit von Bedeutung ist. Eine nahezu egalitäre Verteilung der Haushaltsführung und Betreuung der Familie findet sich vor allem in Haushalten, in denen Frauen ihren eigenen Aufwand für Hausarbeit aufgrund starker Beanspruchung durch Erwerbstätigkeit reduzieren – etwa indem sie ihre Ansprüche an die Haushaltsführung zurückschrauben oder haushaltsnahe Dienstleistungen in Anspruch nehmen – sowie dort, wo Frauen mit Partnern zusammenleben, die deutlich weniger Erwerbsarbeit leisten als sie selbst. Paare, in denen beide Partner in gleichem Umfang Erwerbsarbeit leisten bzw. beide nicht erwerbstätig sind, leben auch weiterhin eine geschlechtsspezifische Aufgabenverteilung. Dies bestätigt sich sowohl bei kinderlosen Paaren als auch bei Paaren mit Kindern.

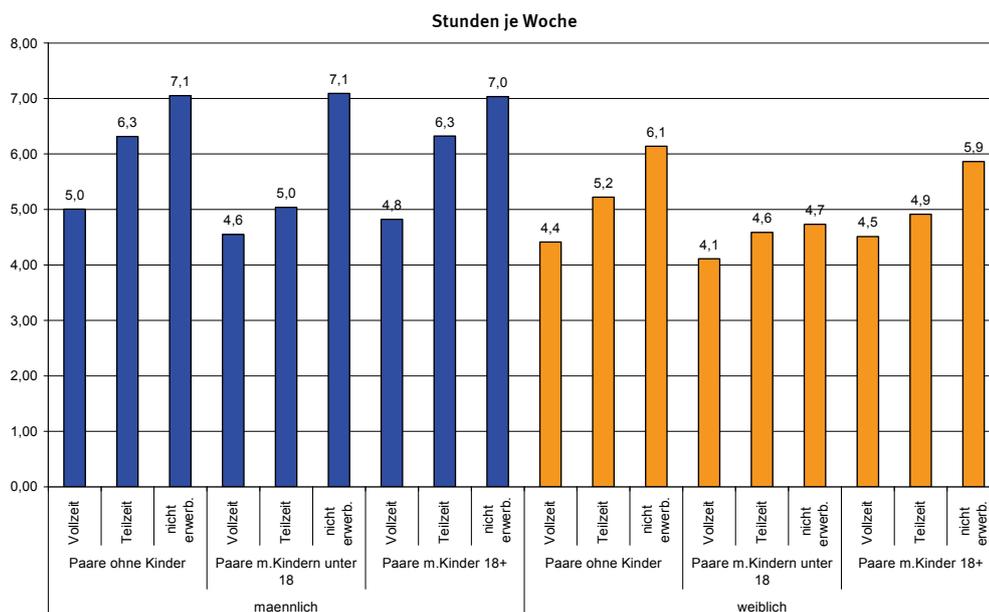
. . . und dies hat auch Auswirkungen auf die zur Verfügung stehende Freizeit.

Wie viel Zeit Frauen für Hausarbeit aufwenden, hängt offenbar von ihrem Erwerbsumfang ab: Je geringer der Zeitaufwand für Erwerbstätigkeit, umso höher der Aufwand für die Hausarbeit. So leisten nicht erwerbstätige Frauen 3,4 Stunden Hausarbeit am Tag, während sich nicht erwerbstätige Männer lediglich 1,3 Stunden der Hausarbeit widmen. Die unterschiedlichen Belastungen durch Hausarbeit zeigen sich ebenfalls in der Quantität an freier Zeit, die Männern und Frauen je nach Erwerbsumfang zur Verfügung stehen.

Die folgende Abbildung 1 zeigt hierzu, wie viel Zeit Männer und Frauen in Abhängigkeit von ihrem Erwerbsstatus und je nach Paarkonstellation im Wochendurchschnitt für Freizeitaktivitäten einsetzen.

Die Geschlechtsunterschiede fallen direkt ins Auge. Für Männer gilt: Je geringer die Arbeitszeit, umso länger ist die Freizeit, über die sie verfügen. Sie können die „eingesparte“ oder nicht realisierte Erwerbsarbeitszeit nahezu vollständig für ihre Freizeit nutzen. Dies gilt in allen Paartypen, d. h. nahezu unabhängig davon, ob Männer in einem Haushalt mit oder ohne Kinder leben. Bei Frauen dagegen führt eine reduzierte Arbeitszeit zu einem weit aus geringeren Freizeitgewinn. Selbst bei kinderlosen Paaren liegt ihr Freizeitgewinn durch geringeren Erwerbsumfang unter dem der Männer. Bei Müttern, deren Kinder unter 18 Jahre alt sind, begrenzen die deutlich höhere Hausarbeitszeit sowie die zusätzliche Kinderbetreuungszeiten unabhängig vom Umfang ihrer Erwerbsintegration die Möglichkeiten der Freizeitgestaltung. Erst wenn die Kinder erwachsen sind, zahlt sich ein geringer bzw. fehlender Umfang an bezahlter Arbeit auch in höherer Freizeit aus.

Abbildung 1
Durchschnittlich für Freizeitaktivitäten verwendete Zeit
nach Erwerbsstatus und Paarkonstellationen



4 Ausblick: Erwerbsmuster und Zeitwohlstand im Haushaltskontext

An die hier dargestellten grundlegenden Ergebnisse zu Erwerbskonstellationen und Zeitverwendung im Haushalt sollen sich in der sozioökonomischen Berichterstattung weitere Analyseschritte anschließen.

Erstens sollte sich wenigstens annähernd darstellen lassen, wie weit die hier beobachteten Erwerbskonstellationen in Paarhaushalten den Erwerbs- und Arbeitszeitwünschen der Partner entsprechen, in welchen Maße also Geschlechterarrangements ausgehandelt und wie weit sie durch Anpassung an die Angebots- und Nachfragerelationen am Arbeitsmarkt geprägt sind. So zeigen die Angaben des „Employment Options of the Future Survey“, dass zwar in Deutschland bei Paaren mit Kindern unter 6 Jahren das Einverdienermodell noch dominiert, aber nur knapp 6 % dieser Gruppe diese Konstellation auch wünschen (Engelbrech/Jungkunst 2001). Ebenfalls zeigen Väter verstärkt den Wunsch, sich stärker der Erzieherrolle zu widmen und mehr Zeit mit ihren Kindern zu verbringen (BMFSFJ 1996). Selbst wenn die Daten zur Zeitverwendung eine weitgehende Stabilität der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung ergeben, muss dies nicht bedeuten, dass diese Arbeitsteilung noch den Interessen und Leitbildern der meisten Familien in Deutschland entspricht, also ein kultureller Wandel in Familien- und Geschlechterrollen ausbleibt.

Zweitens müssten die an anderer Stelle in der sozioökonomischen Berichterstattung unterschiedenen individuellen Erwerbsmuster im Haushaltszusammenhang näher analysiert werden. Auf welche Haushaltstypen und Erwerbskonstellationen verteilt sich die zuneh-

mende Zahl atypischer Erwerbsformen, die nicht den sozialen Schutz des Normalarbeitsverhältnisses mit sich bringen? Denn wie ihr „prekäres Potenzial“ wirkt, lässt sich für Erwerbspersonen in Mehrpersonenhaushalten nicht unabhängig vom Einkommen und der Erwerbsbeteiligung des Partners oder der Partnerin bestimmen. Und nur Analysen auf Haushaltsebene können zeigen, ob die Ausweitung nicht standardisierter Erwerbsformen möglicherweise bestimmte Geschlechterarrangements des Haushalts zur unausgesprochenen Voraussetzung hat.

Drittens sind subjektive Faktoren in die Betrachtung einzubeziehen, die eine Wertung der Zeitverwendung ermöglichen. In der ZBE kann die Einschätzung der Zeitverwendung sowie die Zufriedenheit mit der Zeitverwendung für verschiedene Tätigkeitsbereiche betrachtet werden. Denn Quantität der Zeitverwendung bedeutet nicht unbedingt Qualität. So kann auch ein vergleichsweise geringer Zeitaufwand für Hausarbeitszeit in der Lebensführung vollzeiterwerbstätiger Frauen einen hohen Stress bedeuten: Aufgrund der langen Erwerbszeit können nur die „dringendsten“ Arbeiten erledigt werden, und nichts kann in Ruhe gemacht werden. Langer Zeitaufwand für unbezahlte Arbeiten kann auch darauf verweisen, dass man sich Zeit nehmen kann, Dinge geruhsamer erledigen und Spaß an verschiedenen Dingen wie bspw. dem Kochen oder dem Dekorieren des Hauses empfinden kann. Unter Berücksichtigung des subjektiven Zeitempfindens lassen sich Freizeit und unbezahlte Arbeit nicht immer so eindeutig abgrenzen, was die Bewertung der Qualität von Zeitverwendung erschwert.

Berichtskonzepte, die Zeitmuster bewerten, etwa die Begriffspaare „Zeitwohlstand“ und „Zeitnot“ oder „Zeitautonomie“ und „Zeitstress“ müssen berücksichtigen, welche Lebensführung Personen wünschen. Zeitwohlstand etwa kann objektiv als frei verfügbare Zeit für eigene Interessen und Hobbys verstanden werden: Abzüglich sozialer Basisverpflichtungen bzw. Gesamtarbeitszeit (bezahlter und unbezahlter Arbeit) sowie persönlicher Regenerationszeit steht Menschen in unterschiedlicher Form freie Zeit zur Verfügung, die sie für eigene Interessen nutzen können. Aussagekräftig ist der objektiv vorhandene Zeitwohlstand etwa im Vergleich unterschiedlicher Paarkonstellationen sowie sozioökonomischer Gruppen. Hierbei zeigen sich klare Alters- und Bildungsunterschiede ebenso wie geschlechtsspezifische Muster: Männer verfügen in allen Altersgruppen über durchschnittlich mehr Zeit für Freizeitaktivitäten: Subjektiv kann man Zeitwohlstand dann annehmen, wenn subjektiv geäußert wird, dass ausreichend Zeit für eigene Interessen vorhanden ist und der Zeitaufwand für verschiedene Tätigkeiten ausreicht. Betrachtet man nun den subjektiven Zeitwohlstand von Befragten zwischen 25 und 65 Jahren, so nimmt die Geschlechterungleichheit noch zu. Frauen verfügen nicht nur über weniger objektiven Zeitwohlstand, sie empfinden diese Zeitnot auch in höherem Maße, selbst wenn sie Beruf und Familie durch Teilzeitarangements besser zu vereinbaren suchen.

Zeitautonomie und Zeitstress bemisst sich nicht so sehr an der Zeitmenge, die für gewünschte Aktivitäten zur Verfügung steht. Das Konzept stellt vielmehr auf die Möglichkeiten ab, Einfluss auf die Zeiteinteilung zu nehmen und diese den eigenen Bedürfnissen anpassen zu können. Objektiv wäre vor allem die Regulierung von Zeit angesprochen: Kinderbetreuungszeiten, unplanbare Arbeitszeiten usw. können die Zeitautonomie radikal beschneiden. Doch auch hier kommt es auf subjektive Zeitindikatoren an. Verschafft ein Modell flexibler Arbeitszeit den Beschäftigten tatsächlich stärkere Autonomie, oder be-

stimmen betriebliche Bedürfnissen die „flexible“ Arbeitszeitlage und den Arbeitszeitumfang? Um Zeitautonomie zu bestimmen, muss man wissen, wie Personen ihren Einfluss auf die Menge und die Lage verschiedener Tätigkeiten bewerten. Zeitstress wäre objektiv zu messen, wenn Personen keinen Einfluss auf die Regulierungen ihrer Zeitverwendung haben, sowie subjektiv, wenn sie einschätzen, dass sie nicht frei über ihre Zeitverwendung entscheiden können. Einige dieser subjektiven Informationen lassen sich der Zeitbudgeterhebung entnehmen.

Datenpluralismus – also die Notwendigkeit, Beobachtungskonzepte auf verschiedene Datensätzen anzuwenden und die Befunde interpretativ aufeinander zu beziehen –, wird die weitere Arbeit des Forschungsverbunds Sozioökonomische Berichterstattung bestimmen. Neben den hier ausgewerteten amtlichen Bevölkerungserhebungen der amtlichen Statistik wird das Sozio-oekonomische Panel und seine wesentlich größeren Konzepte zur Erfassung von Zeitverwendung dabei weiter eine wichtige Rolle spielen: etwa dann, wenn die Entwicklung von Zeitmustern im Längsschnitt verfolgt werden soll, oder wenn es darum geht, die anhand der Zeitbudgets identifizierten Zeitmuster in ihrer Entwicklung, also in Zeitreihen, zu beobachten.

Literaturhinweise

Alda, H.; Bartelheimer, P. (2008): Ungleiche Erwerbsbeteiligung – Messkonzepte für ein segmentiertes Beschäftigungssystem, Göttingen (SOFI Working Paper), im Erscheinen.

Bartelheimer, P. (2008): Wozu sozioökonomische Berichterstattung – eine Kontroverse; in: SOFI-Mitteilungen 34/2006, S. 67 – 90.

Brose, H. G.; Wohlrab-Sahr, M.; Corsten, M. (1993): Soziale Zeit und Biographie, Über die Gestaltung von Alltagszeit und Lebenszeit, Opladen.

Büchel, F.; Spieß, K. (2002): Form der Kinderbetreuung und Arbeitsmarktverhalten von Müttern in West- und Ostdeutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Kurzzusammenfassung, Berlin.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend – BMFSFJ (1996): Gleichberechtigung von Männern und Frauen, Wirklichkeit und Einstellung in der Bevölkerung 1996, Schriftenreihe des BMFSFJ 117.3, Stuttgart u. a.

Deutscher Bundestag (2007): Siebter Familienbericht, Familie zwischen Flexibilität und Verlässlichkeit, Perspektiven einer lebenslaufbezogenen Familienpolitik, Bundestagsdrucksache 16/1360.

Dressel, Ch.; Cornelißen, W.; Wolf, W. (2005): Vereinbarkeit von Familie und Beruf, in: Cornelißen, W. (Hrsg.): Gender-Datenreport. 1. Datenreport zur Gleichstellung von Frauen und Männern in der Bundesrepublik Deutschland, München, S. 278 – 356.

Ehling, M. (2004): Zeitbudgeterhebungen 1991/92 und 2001/02 – Kontinuität und Wandel; in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Alltag in Deutschland: Analysen zur Zeitverwendung, S. 10 – 22.

Ehling, M.; Holz, E.; Kahle, I. (2001): Erhebungsdesign der Zeitbudgeterhebung 2001/02, *Wirtschaft und Statistik*, 6/2001, S. 427 – 436.

Engelbrech, G.; Jungkunst, M. (2001): Wie bringt man Beruf und Familie unter einen Hut?, IAB-Kurzbericht 11, Nürnberg.

Fuchs, T. (2005): Haushaltsproduktion, in: SOFI/IAB/ISF/INIFES (Hrsg.): *Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland – Arbeit und Lebensweisen*, Erster Bericht, Wiesbaden, S. 403 – 432.

Fuchs, T.; Dathe, D.; Kistler, E. (2005): Informelle Arbeit und Lebensweisen, in: SOFI/IAB/ISF/INIFES (Hrsg.): *Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland – Arbeit und Lebensweisen*, Erster Bericht, Wiesbaden, S. 151 – 176

Garhammer, M. (Hrsg., 1999): *Wie Europäer ihre Zeit nutzen, Zeitstrukturen und Zeitkulturen im Zeichen der Globalisierung*, Berlin.

Gille, M.; Marbach, J. (2004): Arbeitsteilung von Paaren und ihre Belastung mit Zeitstress; in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): *Alltag in Deutschland: Analysen zur Zeitverwendung*. Beiträge zur Ergebniskonferenz der Zeitbudgeterhebung Analysen zur Zeitverwendung, S. 86 – 113.

Glatzer, W.; Habich, R.; Mayer, K. U. (Hrsg., 2002): *Sozialer Wandel und gesellschaftliche Dauerbeobachtung*, Festschrift für Wolfgang Zapf, Opladen.

Hielscher, V. (2000): *Entgrenzung von Arbeit und Leben? Die Flexibilisierung von Arbeitszeiten und ihre Folgewirkungen für die Beschäftigten*, Eine Literaturstudie, WZB discussion paper FS II 00-201, Berlin.

Holz, E. (2000): *Zeitverwendung in Deutschland – Beruf, Familie Freizeit*. Band 13 der Schriftenreihe Spektrum Bundesstatistik, Wiesbaden.

Klammer, U.; Klenner, C. (2004): *Geteilte Erwerbstätigkeit – Gemeinsame Fürsorge, Strategien und Perspektiven der Kombination von Erwerbs- und Familienleben in Deutschland*; in: Leitner, S.; Ostner, I.; Schratzenstaller, M. (Hrsg.): *Wohlfahrtsstaat und Geschlechterverhältnis im Umbruch, Was kommt nach dem Ernährermodell?* Jahrbuch für Europa- und Nordamerikastudien 7, Wiesbaden, S. 177 – 207.

Kratzer, N.; Fuchs, T.; Wagner, A.; Sauer, D. (2005): *Zeitmuster – Zeitverwendung im Kontext von Erwerbsarbeit und Haushalt*; in: SOFI/IAB/ISF/INIFES (Hrsg.): *Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland – Arbeit und Lebensweisen*, Erster Bericht, Wiesbaden, S. 381 – 402.

Kreyenfeld, M.; Konietzka, D.; Geisler, E.; Böhm, S. (2007): *Gibt es eine zunehmende bildungsspezifische Polarisierung der Erwerbsmuster von Frauen? Analysen auf Basis der Mikrozensus 1976 – 2004*, MPIDR Working Paper 2007-013, Rostock.

Lengerer, A.; Boehle, M. (2006): *Rekonstruktion von Bandsatzerweiterungen zu Haushalt, Familie und Lebensformen im Mikrozensus*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 2006/05, Mannheim.

Lengerer, A.; Bohr, J.; Janssen, A. (2005): *Haushalte, Familie und Lebensformen im Mikrozensus – Konzepte und Typisierungen*. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 2005/05, Mannheim.

Nauck, B. (1983): Konkurrierende Freizeitdefinitionen und ihre Auswirkungen auf die Forschungspraxis der Freizeitsoziologie; in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 35. Jg., S. 274 – 303.

Opitz, A.; Schwarz, N. (2005): Sozioökonomische Entwicklung, Zeitreihen zu Erwerbstätigkeit, Einkommen und Konsum, Band 7 der Schriftenreihe Sozioökonomisches Berichtssystem für eine nachhaltige Gesellschaft, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Piorkowsky, M.-B. (2000): Präventive Einkommens- und Budgetberatung. Das Bundes- und Landesmodellprojekt in Rostock – Evaluationsbericht, Deutsche Gesellschaft für Hauswirtschaft (Hrsg.), Materialien Band I.

Schäfer, D.; Schwarz, N. (1996): Der Wert der unbezahlten Arbeit der privaten Haushalte, in: Blanke, K.; Ehling, M.; Schwarz, N. (Hrsg.): Zeit im Blickfeld, Band 121 der Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Stuttgart 1996, S. 23 – 37.

Schimpl-Neimanns, B. (2002): Anwendungen und Erfahrungen mit dem Scientific Use File des Mikrozensus. ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 2002/01, Mannheim.

Sellach, B.; Enders-Dragässer, U.; Libuda-Köster, A. (2004): Geschlechtsspezifische Besonderheiten der Zeitverwendung – Zeitstrukturierung im theoretischen Konzept des Lebenslagen-Ansatzes; in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Alltag in Deutschland: Analysen zur Zeitverwendung, S. 67 – 85.

SOFI/IAB/ISF/INIFES (Hrsg.) (2005): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland – Arbeit und Lebensweisen, Erster Bericht, Wiesbaden

Statistisches Bundesamt (2003): Wo bleibt die Zeit? Die Zeitverwendung der Bevölkerung in Deutschland 2001/02, Herausgeber: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend.

Statistisches Bundesamt (2006): Mikrozensus Qualitätsbericht, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2007): Fachserie 1, Reihe 3: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Haushalte und Familien, Ergebnisse des Mikrozensus 2005, Wiesbaden.

Wagner, G. G.; Frick, J. R.; Schupp, J. (2007): The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – Scope, Evolution and Enhancements; in: Schmollers Jahrbuch, Jg. 127 (2007/1), S. 139 – 169.

WSI/INIFES/Forschungsgruppe Tondorf (Hrsg., 2001): Bericht zur Berufs- und Einkommenssituation von Frauen und Männern, Düsseldorf/Stadtbergen/Berlin.

Zacher, H. F. (2001): Grundlagen der Sozialpolitik in der Bundesrepublik Deutschland; in: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bundesarchiv (Hrsg.): Geschichte der Sozialpolitik in Deutschland seit 1945, Bd. 1, Grundlagen der Sozialpolitik, Baden-Baden, S. 333 – 684.

Nutzung von Mikrodaten der amtlichen Statistik in der Kriminologie

In der deutschen Kriminologie ist die Arbeit mit amtlichen Daten traditionell von sehr hoher Bedeutung. Dies hat auch damit zu tun, dass die Kriminologie in Deutschland zwar einerseits von Interdisziplinarität und Methodenvielfalt gekennzeichnet ist, andererseits aber jedenfalls auf universitärer Ebene in der Regel bei den (Straf-)Rechtswissenschaften angesiedelt ist, die naturgemäß sehr stark die Arbeit der Institutionen strafrechtlicher Sozialkontrolle im Auge hat. Hinzu kommt, dass die Erhebung eigener Daten größeren Umfangs erst in den letzten Jahrzehnten zum Standard juristisch-kriminologischer Forschung geworden ist. Die amtlichen Daten zu Kriminalität und deren „Verarbeitung“ durch die Institutionen werden aber auch weiterhin zentral bleiben und zwar gleichzeitig als Themengeber und Datengrundlage. Häufig ergeben sich kriminologische Fragestellungen aus amtlichen (Aggregat-)Daten, wenn etwa in der Polizeilichen Kriminalstatistik (PKS) Veränderungen in bestimmten Deliktsbereichen verzeichnet werden („Die Gewaltkriminalität bei Jugendlichen steigt“) oder z. B. die Belegung im Strafvollzug regionale Unterschiede aufweist. Aus diesen Beobachtungen resultierende Fragestellungen nach Ursachen für die jeweilige Entwicklung lassen sich jedenfalls teilweise aus den amtlichen Daten selbst beantworten. So erlaubt vielfach schon eine sehr genaue Analyse der Daten über einen längeren Zeitraum und die Zusammenschau der unterschiedlichen Datenbestände Rückschlüsse auf Ursachen und Hintergründe.

Am häufigsten werden die PKS, die Staatsanwaltschaftliche Erledigungsstatistik, die Strafverfolgungsstatistik und die Strafvollzugsstatistik verwendet. Diese Statistiken haben vielfältige und unterschiedliche Probleme, die ihren Nutzen für die Forschung einschränken. Zu nennen ist zunächst die Tatsache, dass keine der Statistiken unter dem primären Gesichtspunkt kriminologischen Erkenntnisinteresses konzipiert ist, eher handelt es sich um Geschäftsberichte der jeweiligen Institutionen. Dies zeigt sich etwa darin, dass nur sehr wenige Daten zu Opfern und nur ganz rudimentäre soziodemographische Daten zu (mutmaßlichen) Tätern erhoben werden. Noch schwerer wiegt, dass die Statistiken der unterschiedlichen Behörden verschiedene Zählweisen (z. B. Echttäter vs. Verurteilte) und Erfassungszeiträume wählen und ohne jede Verknüpfung geführt werden. Die Verläufe von Strafverfahren können daher nur sehr grob und unzulänglich abgebildet werden.¹⁾

Wegen der angedeuteten Nachteile der aggregierten Daten erscheint der Rückgriff auf Einzeldatensätze als eine wichtige Möglichkeit, vorhandene Daten besser zu nutzen. Immerhin lassen sich auf diese Weise die innerhalb einer Statistik erhobenen Merkmale einem Fall zuordnen. Am folgenden Beispiel sollen einige Möglichkeiten aber auch Grenzen der Verwendung von Einzeldatensätzen der Strafverfolgungsstatistik kurz illustriert werden.

*) Dr. Theresia Höynck, Kriminologisches Forschungsinstitut Niedersachsen e. V., Hannover.

1) Übersicht über die Statistiken ihre Zielsetzungen und Probleme bei Wolfgang Heinz (2006): Forschungspotentiale einer Koordinierung von Polizeilicher Kriminalstatistik und Strafrechtspflegestatistiken, S. 6 ff. www.ratswd.de/download/veranstaltungen/Vortrag_Heinz.pdf

Im Rahmen eines vom Kriminologischen Forschungsinstitut Niedersachsen zu erstellenden Gutachtens zum Thema „Migration und Kriminalität“ für den Zuwanderungsrat der Bundesregierung²⁾ war der Frage nachzugehen, warum die Zahl der ausländischen Strafgefangenen in den alten Bundesländern und Berlin im Justizvollzug von 1993 – 2003 von 7 532 auf 12 871 gestiegen (Anteil an allen Strafgefangenen von 19 % auf 25 %) war, obwohl die Zahl der ausländischen Tatverdächtigen im selben Zeitraum deutlich gesunken war (von 967 616 auf 852 105; Anteil an allen Tatverdächtigen von 34 % auf 27 %). Zwischen polizeilichem Tatverdacht und Strafvollzug liegen die Entscheidungen von Staatsanwaltschaft und Gericht darüber, ob Anklage erhoben wird, ob der Angeklagte zu verurteilen ist und ob die ggf. ausgeurteilte Freiheitsstrafe zu vollstrecken ist. Über diese verschiedenen Stadien der Strafverfolgung stellte sich die Entwicklung in den jeweiligen Statistiken wie folgt dar:

Tabelle 1: Strafverfolgung von deutschen und nichtdeutschen Tatverdächtigen in den alten Bundesländern¹⁾

Gegenstand der Nachweisung	Einheit	1993/94		2001/02		Veränderung 1993/94 gegenüber 2001/02 in %	
		Deutsche	Nicht-deutsche	Deutsche	Nicht-deutsche	Deutsche	Nicht-deutsche
Tatverdächtige	Anzahl	1 871 325	967 616	2 311 204	852 105	23,5	- 11,9
Angeklagte	Anzahl	805 813	373 332	896 462	312 834	11,2	- 16,2
Anteil an den Tatverdächtigen	%	43,1	38,6	38,8	36,7		
Verurteilte	Anzahl	617 066	313 497	694 286	251 498	12,5	- 19,8
Anteil an den Angeklagten	%	76,6	84,0	77,4	80,4		
Anteil an den Tatverdächtigen	%	33,0	32,4	30,0	29,5		
Zu Freiheitsstrafen ohne Bewährung Verurteilte .	Anzahl	44 963	18 210	53 312	20 088	18,6	10,3
Anteil an den Angeklagten	%	5,6	4,9	5,9	6,4		
Durchschnittl. Dauer der unbedingten Freiheitsstrafe	Jahre	1,38	1,62	1,35	1,68	- 2,2	3,7
Haftjahre insgesamt	Anzahl	62 167,4	29 550,8	72 097,8	33 776,5	16,0	14,3
Haftjahre je 100 Angeklagten		7,7	7,9	8,0	10,8	3,9	36,7

1) Einschl. der Angaben für Berlin. – Alle Straftaten ohne Verkehrsdelikte. – Strafverfolgungsstatistik ohne Angaben für Hessen und das Saarland

2) Für die Projektbeschreibung siehe: www.kfn.de/Forschungsbereiche_und_Projekte/Abgeschlossene_Projekte/Migration_und_Kriminalitaet.htm. – Die Ergebnisse sind publiziert in: Pfeiffer, C.; Kleinmann, M.; Petersen, P.; Schott, T. (2005): Migration und Kriminalität. Ein Gutachten für den Zuwanderungsrat der Bundesregierung. Dort finden sich ausführliche Beschreibungen der Befunde, die hier nur angedeutet sind.

Die Verarbeitung eines strafrechtlichen Tatverdachts durch die verschiedenen Institutionen ist ein sehr komplexer Prozess. Von daher gibt es eine Fülle von Faktoren, die hinter den der Tabelle zu entnehmenden Werten stehen könnte. Die auffälligste Diskrepanz besteht darin, dass zwischen 1993/94 und 2001/02 bei den Nichtdeutschen sinkende Zahlen von Tatverdächtigen, Angeklagten und Verurteilten zu verzeichnen waren, steigende Zahlen hingegen bei den Verurteilungen zu Freiheitsstrafen ohne Bewährung, bei der durchschnittlichen Dauer der unbedingten Freiheitsstrafen und vor allem bei den je 100 Angeklagten ausgeurteilten Haftjahren. Eine der zahlreichen möglichen Erklärungen könnte – so lag es nach dem internationalen Forschungsstand nahe zu vermuten – darin bestehen, dass Nichtdeutsche für dieselben Delikte härter sanktioniert werden als Deutsche. Diese Vermutung zu überprüfen, ist extrem schwierig, mit Aggregatdaten unmöglich. So erschien es sinnvoll, auf Einzeldatensätze zurückzugreifen, da hier zumindest ein wesentlicher Faktor der Strafzumessung, die Anzahl der Vorstrafen, fallweise nachvollzogen werden kann. Es wurde daher u. a. für die Gesamtkriminalität und für die gefährliche/schwere Körperverletzung die Haftjahre unbedingter Freiheitsstrafen je 100 Angeklagten unter Kontrolle der Vorstrafenbelastung für Deutsche und Nichtdeutsche ermittelt.

Abbildung 1
Gesamtkriminalität ohne Verkehrsdelikte: Haftjahre unbedingter Freiheitsstrafe je 100 Angeklagte für Ersttäter sowie mit ein bzw. zwei Vorstrafen Belastete nach Deutschen und Nichtdeutschen: Einzeldatensätze der Strafverfolgungsstatistik, alte Länder mit Berlin ohne Hessen und Saarland

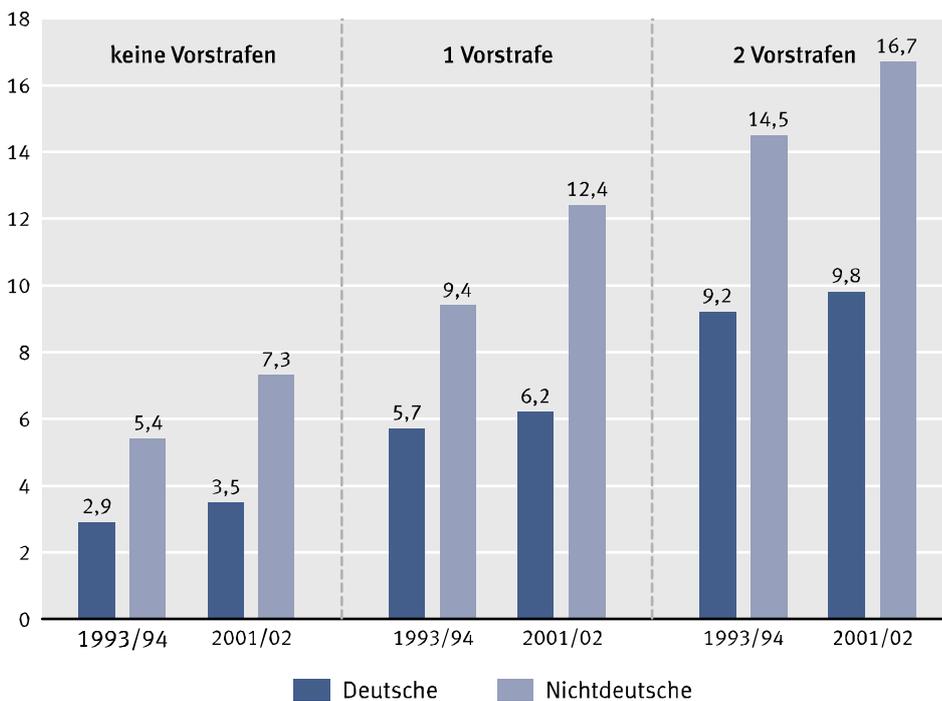
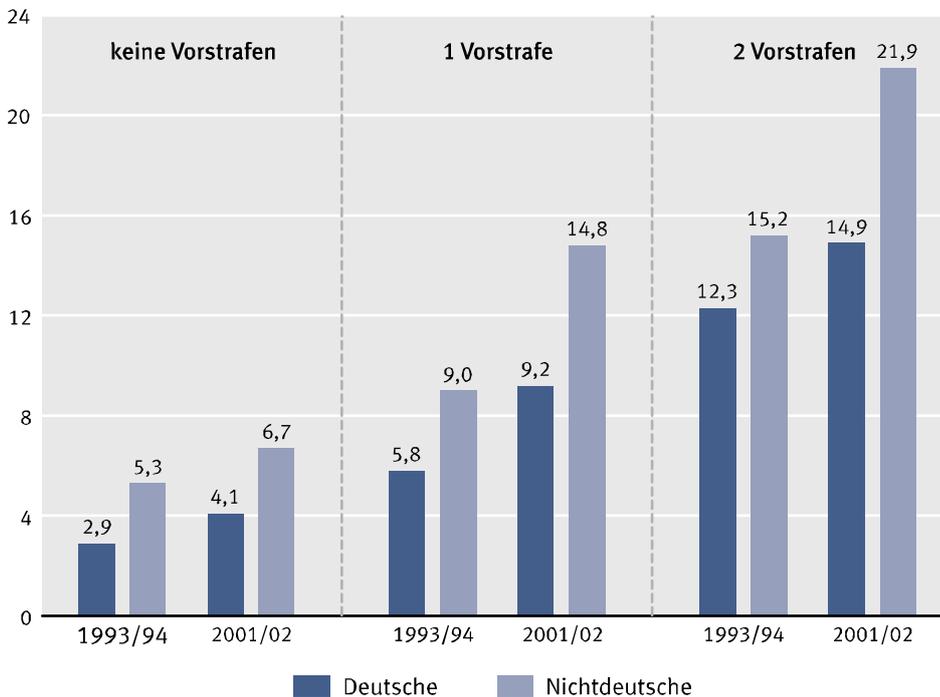


Abbildung 2

Gefährliche/schwere Körperverletzung: Haftjahre unbedingter Freiheitsstrafe je 100 Angeklagte für Ersttäter sowie mit ein bzw. zwei Vorstrafen Belastete nach Deutschen und Nichtdeutschen: Einzeldatensätze der Strafverfolgungsstatistik, alte Länder mit Berlin ohne Hessen und Saarland



Die Abbildungen 1 und 2 zeigen, dass die Unterschiede in der Strafzumessung bei deutschen und nichtdeutschen Verurteilten bei Kontrolle der Vorstrafen sowohl bei der Gesamtkriminalität als auch bei gefährlichen/schweren Körperverletzungen in allen Bereichen erheblich sind. Es zeigt sich damit, dass sich für die Frage nach der härteren Sanktionierung von Nichtdeutschen im Vergleich zu Deutschen mit Hilfe von Einzeldatensätzen zumindest deutliche Hinweise ergeben, die den Eindruck aus den Aggregatdaten erhärten – mehr allerdings nicht. Was z. B. völlig fehlt, aber für eine Beurteilung der Sanktionshärte natürlich essentiell ist, ist die Schwere der abgeurteilten Tat. Es liegen hierzu immer nur die angewendeten Normen vor, nicht selten können sich aber hinter demselben Straftatbestand Sachverhalte sehr unterschiedlicher Schwere verbergen. Schon der Begriff der Schwere ist schwieriger, als man auf den ersten Blick meinen möchte: stützt man sich nur auf den objektiven Schaden, oder bezieht man sinnvoller Weise z. B. die Begehungsweise mit ein? Die eine strafjustizielle Entscheidung beeinflussenden Faktoren sind – zu Recht – sehr komplex: die am Schluss zu findende Strafe ist nach der persönlichen Schuld zu bemessen (§ 46 StGB), diese wird von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst, die sogar aus den Akten – an deren Einzelanalyse am Ende dann oft doch kein Weg vorbeiführt – nicht immer bis ins Letzte ersichtlich sind.

Der Frage nach dem Nutzen von Einzeldatensätzen im Verhältnis zu aggregierten Daten vorgelagert ist die Frage, ob die erhobenen Daten an sich für die verfolgten Forschungszwecke hilfreich sind. Im hier verwendeten Beispiel etwa kann man durchaus Zweifel daran haben, ob die in der Strafverfolgungsstatistik gegenwärtig verwendete Kategorie „nicht-deutsch“ überhaupt (kriminologisch) sinnvoll ist. In der Erhebung wird für das Merkmal deutsch/nichtdeutsch unterschieden zwischen:

- Deutsch und ohne Angaben,
- Angehörige der Stationierungstreitkräfte einschließlich zivilem Gefolge,
- Staatenlos,
- Griechen,
- Italiener,
- Angehöriger eines sonstigen EU-Staates,
- Angehöriger eines Landes des ehem. Jugoslawien,
- Türkei und
- Sonstige.

Dass hier wichtige Nationalitäten fehlen ist unerfreulich, die Zusammenfassung von „deutsch“ und „ohne Angaben“ ist sehr verzerrungsanfällig. Hinzu kommt, dass die Unterscheidung nach Staatsangehörigkeit angesichts von Einbürgerungen und Zuwanderung von Spätaussiedlern für die kriminologisch wichtige Frage nach einem Migrationshintergrund immer bedeutungsloser wird.

Auch die hier verwendete Erfassung der Strafhöhe erfolgt in einer Weise, die sehr fehleranfällig ist: Erfasst wird die (abstrakt) schwerste Tat und die Gesamtstrafe. Es ist daher auch im Einzeldatensatz nicht erkennbar, wie viele und welche Straftaten neben der schwersten vorliegen, Einzelstrafen werden nicht erfasst. Die Folge ist, dass auf dieser Grundlage die Sanktionshärte nur mit sehr großen Vorbehalten bewertbar ist.

Trotz der genannten Probleme sind die amtlichen Daten für die Kriminologie extrem wichtig und wertvoll. Von daher werden die schon erfolgten Verbesserungen der Nutzbarkeit für die Wissenschaft und die Diskussionen um weitere Verbesserungspotentiale sehr begrüßt. Von besonderer Bedeutung sind z. B.:³⁾

- Bundesweite Verfügbarkeit aller Daten der Institutionen strafrechtlicher Sozialkontrolle auch als Einzeldatensätze.
- Vereinheitlichung der technischen Modalitäten, Zentralisierung der Ansprechpartner.
- Möglichkeit der einheitlichen Regionalisierung der Daten unterhalb der Länderebene.
- Schaffung von Möglichkeiten der Verknüpfung von Daten aus den unterschiedlichen Verfahrensstadien.
- Überarbeitung der erhobenen Einzelmerkmale unter kriminologischen (einschließlich viktimologischen) Gesichtspunkten.

3) Ausführlich zu allen hier nur kurz beschriebenen Aspekten siehe Heinz (2006) sowie Fußnote 1).

Natürlich gibt es Grenzen des Praktikablen und Sinnvollen – die kriminologische Perspektive ist schließlich nur eine, aus der man die hier genannten Statistiken betrachten kann und der Datenschutz beschränkt zu Recht manchen Wunsch nach unbegrenztem Zugriff. Jede Veränderung sollte im Übrigen möglichst so erfolgen, dass die Vergleichbarkeit mit alten Daten nicht völlig zerstört wird – auch von daher sind gründliche Überlegungen im Vorfeld extrem wichtig. Die Kriminologie beteiligt sich gern weiter an diesen Überlegungen.

Zur Erfolgssituation niedergelassener Ärzte in Niedersachsen

Ansatzpunkte zur Erweiterung der amtlichen Statistik am Beispiel der FFB-Ärzteumfrage

Einleitung

In den Auseinandersetzungen über die zukünftige Struktur des Gesundheitswesens in der Bundesrepublik Deutschland wird neben anderen Gestaltungselementen auch immer wieder die Frage nach der Rolle der Ärzte gestellt. Sowohl in der stationären als auch der ambulanten Versorgung gibt es Ansätze, die alternativ zu den gewohnten Versorgungsmodellen neue Versorgungsformen propagieren. Angefangen bei einer anderen ärztlichen Aufgabenteilung in der stationären Versorgung¹⁾ über die Integrierte Versorgung an der Schnittstelle zwischen stationärer und ambulanter Versorgung²⁾ bis zur Änderung der Berufsordnung, die auch im ambulanten Sektor die abhängige Beschäftigung von Ärzten unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt³⁾, ändert sich das Bild des ärztlichen Tätigkeitsprofils. Dies hat zur Folge, dass im Zusammenhang mit der Erfüllung und Sicherstellung des als staatliche Aufgabe angesehenen Versorgungsanspruchs der Bevölkerung auf eine ausreichende, zweckmäßige, wirtschaftliche und dem aktuellen Stand des medizinischen Wissens angemessene medizinische Versorgung⁴⁾ die Frage nach den Motivatoren des ärztlichen Handelns gestellt wird. Dabei steht einerseits der Berufsethos und andererseits das mit der ärztlichen Tätigkeit erzielbare Einkommen im Zentrum der Diskussion.

Bemerkenswert ist, wie unterschiedlich die Vorstellungen über Inhalt und Ausmaß des Erfolgs von Ärzten sind. Die in Krankenhäusern angestellten Ärzte beklagen die im Vergleich zur geleisteten Arbeitszeit niedrigen Einkommen, was zu Arbeitsniederlegungen und in der Konsequenz zu einer Änderung in den tarifvertraglichen Abschlüssen geführt hat. Niedergelassene Ärzte machen wiederholt mit Protesttagen und Veröffentlichungen auf ihre wirtschaftliche Situation aufmerksam. So hat der Ärzteverband „Freie Ärzteschaft“ (FÄ) alle niedergelassenen Ärzte aufgefordert, ihre Praxen vom 25. bis 28. März 2008 aus Protest zu schließen. „Die Arztpraxen werden von der Politik gezielt ausgehungert . . .“⁵⁾ Und der Berufsverband niedergelassener Chirurgen überschrieb einen Artikel über die wirtschaftliche Situation seiner Mitglieder am 23.4.2007 mit der Aussage: „Arzteinkommen: Die alte Mär vom Großverdiener“. Demgegenüber kam das Marktforschungsunternehmen Rebmann Research auf der Grundlage von Hochrechnungen zu der Erkenntnis, dass besonders Fachärzte ihr Einkommen in Jahr 2006 deutlich steigern konnten. Demnach sind

*) Prof. Dr. Dagmar Ackermann, Hochschule Niederrhein, Krefeld/Mönchengladbach.

1) Vgl. Flinntrop, Jens: Der Klinikarzt der Zukunft: Jeder macht nur noch das, was er am besten kann, Deutsches Ärzteblatt (2006), 103 (48), A-3228/B-2809/C-2964.

2) Vgl. §§ 140 a-d SGB V.

3) Vgl. § 19 (Muster-)Berufsordnung für die deutschen Ärztinnen und Ärzte (Stand: 2006).

4) Vgl. § 12 SGB V.

5) Freie Ärzteschaft (Hrsg.): Pressemitteilung vom 18.03.2008.

Gewinne von Radiologen vor Steuern und Sozialabgaben im Vergleich mit dem Vorjahr von 204 347 Euro auf 229 145 Euro gestiegen, was einer Einkommenssteigerung von 12,2 % entspricht. Ebenso konnten Augenärzte ihr Einkommen um rund 28,6 % (von 120 381 auf 154 825 Euro) steigern.⁶⁾

Maßgeblich für das Einkommen der Ärzte im Gesundheitswesen sind neben der geleisteten Arbeit die finanziellen Mittel, die für die Finanzierung der Gesundheitsleistungen zur Verfügung gestellt werden. So haben die tarifvertraglichen Abschlüsse für Ärzte im Krankenhaussektor dazu geführt, dass mehr Geld zur Refinanzierung der Betriebsausgaben der Krankenhäuser von den Krankenkassen notwendig ist.⁷⁾ In der ambulanten Versorgung arbeiten Ärzte als selbstständige Unternehmer und tragen sowohl das Risiko der Deckung der laufenden Betriebsausgaben als auch das Investitionsrisiko. Die Vergütung ihrer ambulanten Leistungen wird auf der Grundlage des Einheitlichen Bewertungsmaßstabs (EBM) ermittelt. Dieser kalkuliert die Arztleistung anhand dreier Komponenten:

- der Diagnose,
- der für Behandlung erforderliche Zeit und
- des kalkulatorischen Arztlohnes.

Der kalkulatorische Arztlohn beträgt bei einer angesetzten Wochenarbeitszeit von 51 Stunden seit dem 1.1.2008 105 751,80 Euro, bis einschließlich 2007 wurden 95 553 Euro angesetzt. Vor diesem Hintergrund ist die Antwort der Bundesregierung auf eine Anfrage der FDP im Bundestag 13. März 2008 zu verstehen, nachdem Hausärzte mit der Behandlung von Kassenpatienten ein durchschnittliches Jahreseinkommen von 83 000 Euro erzielen. Eine Erhöhung der Einkommen bedeutet somit für die Krankenversicherungen eine Steigerung der beitragsfinanzierten Ausgaben und stellt das Ziel der Beitragsstabilität für die Versicherten in Frage.

Parallel zur Diskussion um die Arzteinkommen ist zu beobachten, dass die Zahl der Ärzte sinkt. Insbesondere in strukturschwachen Gebieten klagen Patienten und Ärzte gleichermaßen über eine Unterversorgung mit medizinischen Leistungen. Insbesondere wird es immer schwieriger, Ärzte für eine Niederlassung zu gewinnen, um die ambulante Versorgung zu sichern. Aus einer Studie der Kassenärztlichen Bundesvereinigung geht hervor, diese Entwicklung sich in Zukunft noch verschärfen wird, wenn einerseits viele Ärzte aus Altersgründen aus dem aktiven Berufsleben ausscheiden und gleichzeitig weniger Berufsanfänger die entstehenden Lücken schließen.⁸⁾

Neben ihrer Funktion in der medizinischen Versorgung spielen niedergelassene Ärzte in der Gesundheitswirtschaft ökonomisch betrachtet eine wichtige Rolle. Welche wirtschaftliche Bedeutung sie für die Gesundheitswirtschaft haben, zeigen folgende Zahlen auf der Basis des Jahres 2005:

6) Siehe *journalMed* vom 20.01.2008: Arzteinkommen in Deutschland gestiegen.

7) Vgl. Gesundheitsministerkonferenz der Länder: Beschluss der 81. Gesundheitsministerkonferenz der Länder. Finanzielle Entlastung der Krankenhäuser, TOP 11.1, 3. Juli 2008. www.gmkonline.de/?&nav=beschluesse_81&id=81_11.01, Download 13.07.2008.

8) Kopetsch, Thomas: Studie zur Altersstruktur und Arztzahlentwicklung: Daten, Fakten, Trends, Kassenärztliche Bundesvereinigung (2007). www.daris.kbv.de/daris/doccontent.dll?LibraryName=EXTDARIS^DMSSLAVE&SystemType=2&LogonId=d646ad8a60c3e84516f68f3bc0a909b2&DocId=003755002&Page=1, Download 13.07.2008.

- Es gibt 127 048 niedergelassene Ärzte.
- Sie beschäftigen rund 669 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- In ihnen werden 35,2 Mrd. Euro für Gesundheitsausgaben getätigt,
- was einem Anteil von 14,7 % der gesamten Gesundheitsausgaben des Jahres 2005 entspricht und
- rund 30 % der Gesundheitsausgaben in ambulanten Einrichtungen insgesamt ausmacht.

In diesem Kontext ist die Frage nach dem Erfolg niedergelassener Ärzte von Bedeutung. Von Interesse ist einerseits das Verständnis dessen, was ein niedergelassener Arzt unter Erfolg versteht. Andererseits ist es ebenso wichtig zu erkennen, welche Einflussfaktoren auf den Erfolg wirken und welche Handlungsansätze sich daraus für ein aktives Management von Arztpraxen ergeben. Existenzgründungen in der ambulanten Versorgung und die Existenzsicherung bereits bestehender Arztpraxen sind nicht nur Quellen des Einkommenserwerbs für Ärzte und ihre Mitarbeiter, sondern tragen auch zur Sicherstellung der Versorgung im bestehenden Gesundheitssystem bei.

FFB-Ärztebefragung

Zur Beantwortung der aufgeworfenen Fragen nach Erfolgsverständnis und Erfolgsdeterminanten wurde im Sommer 2002 im Bereich der Kassenärztlichen Vereinigung Niedersachsen eine schriftliche Befragung niedergelassener Ärzte durchgeführt. Es wurden auf der Grundlage einer Zufallsauswahl 3 500 Fragebögen an niedergelassene Ärzte versandt, was einem Anteil von 34,8 % der Niedergelassenen in Niedersachsen entspricht. Insgesamt wurden mit 13,32 % 463 Fragebögen zurückgesendet (4,64 % der niedergelassenen Ärzte). Auf der Grundlage ausgewählter Strukturmerkmale der gesamten niedergelassenen Ärzteschaft wurden die Strukturmerkmale der gezogenen Stichprobe für die Grundgesamtheit hochgerechnet und die Antworten eines jeden Befragungsteilnehmers mit einem seinen individuellen Strukturdaten entsprechenden Hochrechnungsfaktor gewichtet.⁹⁾ So konnten Verzerrungen, die durch eine unterschiedlich intensive Beteiligung verschiedener Ärzteguppen zustandekamen, vermieden werden und es konnte ein annähernd repräsentatives Bild über das Erfolgsverständnis und die Erfolgsdeterminanten gezeichnet werden.

Erfolgsmodell der FFB-Ärztebefragung

Grundlage der FFB-Ärztebefragung ist ein Theorie geleitetes Modell. Es geht von der Erkenntnis aus, dass Erfolg ein relativer Begriff ist und sich durch das Ausmaß der Erreichung einer oder mehrerer angestrebter Zielgrößen bestimmt.¹⁰⁾

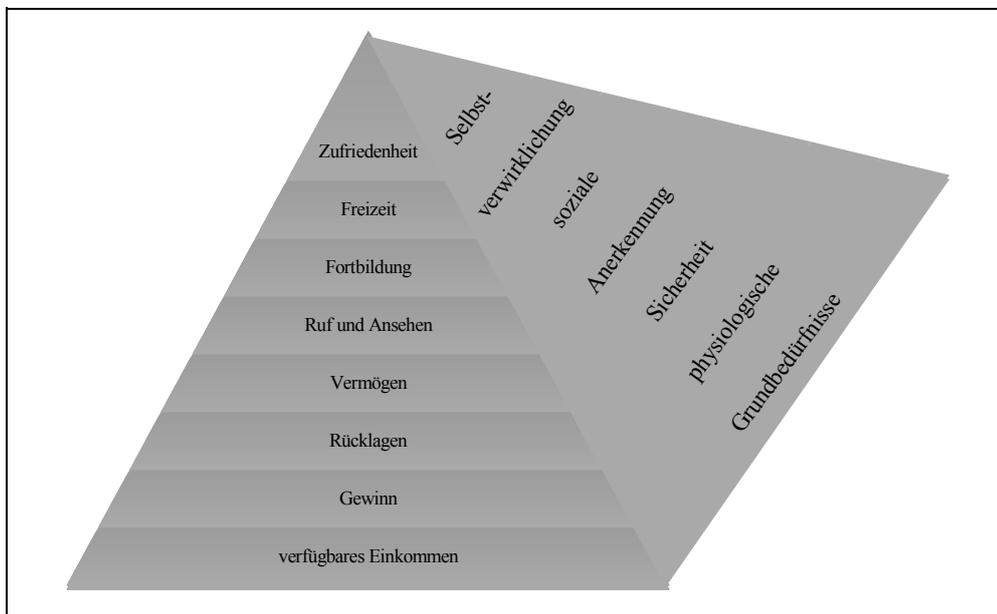
Es ist zu erwarten, dass jedes Individuum eine eigene Bedürfnisstruktur bezüglich der Erfolgsziele entwickelt, die sich zudem im Verlaufe seines Lebenszyklus ändert. Verfügbares Einkommen und Gewinn sind notwendig zur Befriedigung der physiologischen

9) Stolze (2003).

10) Vgl. Gruber (2000, S. 30 ff.).

Grundbedürfnisse. Rücklagen und ein sich daraus bildendes Vermögen dienen einer längerfristigen Existenzsicherung. Vermögen, Ruf und Ansehen tragen zur sozialen Anerkennung bei. Fortbildung, Freizeit und Zufriedenheit sind letztendlich eine mögliche Grundlage der Selbstverwirklichung.

Abbildung 1
Erfolgspyramide



Quelle: Ackermann (2006, S. 169)

Erfolg ist damit ein vielschichtiger Begriff, der differenziert betrachtet werden muss. Das Verständnis von Erfolg wird durch eine Reihe von Einflussfaktoren bestimmt

- durch das Individuum, seine Wünsche, Vorstellungen und Wahrnehmungen,
- durch das gesellschaftliche und soziokulturelle Umwelt
- und durch den Faktor Zeit, sowohl in seiner historischen Dimension als auch durch das Lebensalter des Individuums.¹¹⁾

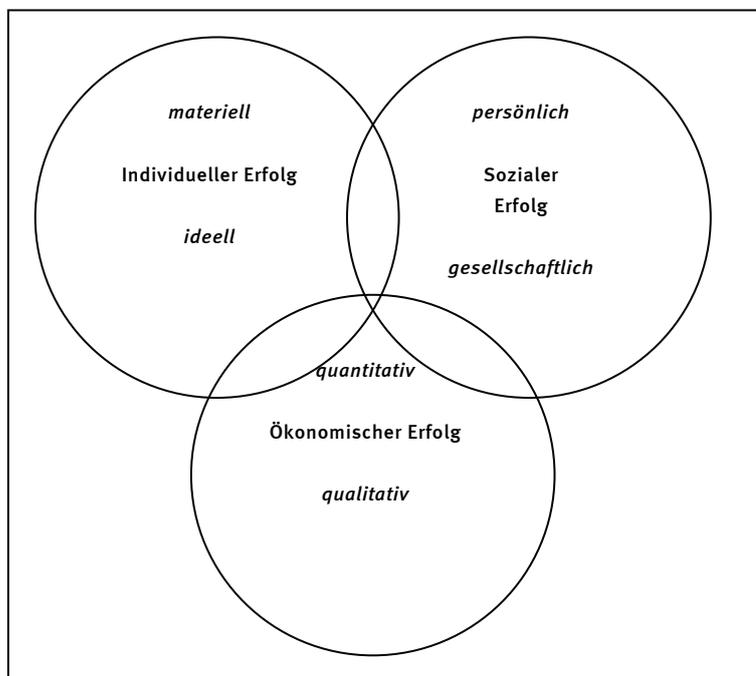
Als Erfolgszielgrößen kommen deshalb in Betracht

- der individuelle Erfolg mit einer ideellen und einer materiellen Komponente,
- der soziale Erfolg mit einer persönlichen und einer gesellschaftlichen Komponente,
- der ökonomische Erfolg mit quantitativen und mit qualitativen Bestandteilen.

11) Ackermann (2006, S. 168 ff.).

Betrachtet man diese Erfolgsgrößen näher, so ist festzustellen, dass zunächst an der Basis der Erfolgspyramide die ökonomischen Erfolgsgrößen vorherrschen, dann treten stärkere soziologische Erfolgswerte in den Vordergrund, bis schließlich zur Spitze hin die individuelle Sicht des Erfolges vorherrscht.

Abbildung 2
Erfolgsbegriff



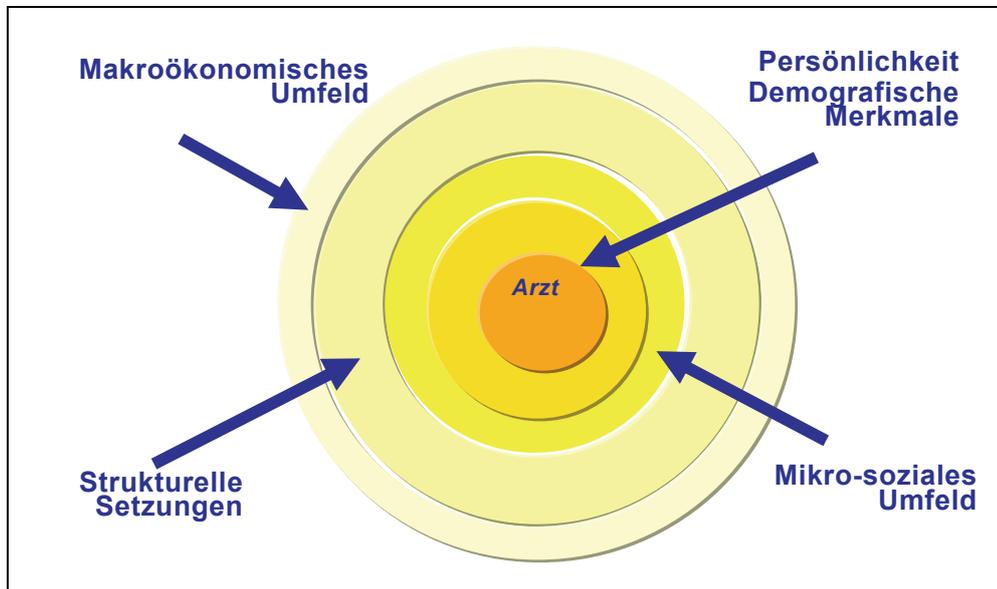
Quelle: Ackermann (2006, S. 172)

Darauf aufbauend wird die Hypothese untersucht, dass verschiedene Faktoren auf die Erfolgskomponenten einwirken. Ausgangspunkt für die Betrachtung der Erfolgsfaktoren ist die Person des Arztes mit seiner fachlichen und sozialen Kompetenz unter der Berücksichtigung der individuellen und beruflichen Lebenszyklusphase.

Als Einzelunternehmer oder Gesellschafter einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder Partnerschaftsgesellschaft wenn die Praxis mit einem oder mehreren ärztlichen Kollegen betrieben wird, unterliegt der Erfolg des niedergelassenen Arztes den Einflüssen des mikrosozialen Umfeldes der Praxis. Dazu gehören, wie bei allen kleinen und mittelständischen Unternehmen, sowohl die Familie des Arztes als auch die Mitarbeiter. Gerade in dem Bereich der vertrauensempfindlichen Dienstleistungen, wie es Gesundheitsleistungen in besonderem Maße sind, sind Mitarbeiter hinsichtlich ihrer Erfolgswirkung zu berücksichtigen. Es werden für die Patienten wesentliche Teile der nachgefragten Dienstleistung in Interaktion mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Praxis erbracht, angefangen bei einer Terminvereinbarung über die Begleitung durch den Behandlungsprozess bis hin zu

Nachfragen, wenn Diagnoseergebnisse verwaltet oder Therapievereinbarungen geplant werden müssen. Hinzu kommen Standort und Wettbewerbsstruktur am Standort ebenso wie die Einbindung in Netzwerke, die für den Praxiserfolg wichtig sein können.

Abbildung 3
Erfolgsbegriff



Quelle: Ackermann (2006, S. 228 ff.)

Nicht alle Einflussfaktoren des Praxiserfolges unterliegen Veränderungen im Zeitablauf. Mit der Praxisgründung und der Aufnahme des Praxisbetriebes werden Strukturen gesetzt, die sich nur mit großem Aufwand oder gar nicht ändern lassen. Dazu gehören alle Elemente der Gründungsplanung, die Standortentscheidung mit Entscheidungen über Betriebsgröße, Kooperationen, Investitionsvolumen und Finanzierung, die Ausstattung mit Sachmitteln und Personal mit der damit verbundenen Kostenstruktur und die Ablaufplanung, die nachhaltige Entscheidungen über das Angebotsspektrum, Qualitätsmanagement, Organisation, Kommunikationsmanagement und Zeitmanagement verlangt. Nicht unwesentlich für den Erfolg eines niedergelassenen Arztes ist das makro-ökonomische Umfeld, in dem wie eingangs geschildert, die Rahmenbedingungen der Tätigkeit gesetzt werden, auf die der einzelne Arzt allenfalls im Kontext berufs- und standespolitischer Aktivitäten einen sehr begrenzten Einfluss hat.

Im Einzelnen wurden in dem der FFB-Ärztebefragung zu Grunde liegenden Modell nachfolgende Erfolgsfaktoren näher untersucht:

- auf der Person bezogene Ebene
 - die Person des Arztes
 - seine Kompetenz

- seine Leistungsbereitschaft und Belastbarkeit
- seine Handlungsorientierung
- seine Kreativität und Innovationsbereitschaft
- Ebene des mikrosozialen Umfeldes
 - die familiäre Situation
 - die Mitarbeiter
 - der Standort
 - der Wettbewerb
- Betrieb bezogene Ebene
 - Gründungsplanung
 - Marktzugang
 - Finanzierung
 - die Betriebsgröße bei Gründung
 - die vorhandene Substanz
 - die Praxiskosten
 - Kooperationen
 - das Leistungsangebot

Diesem Modell entsprechend wurden in der FFB-Ärztebefragung 96 Fragen zu den Bereichen Erfolgsverständnis (Teil 1), Praxisgründung (Teil 2), Gestaltung der Praxistätigkeit und tatsächlicher Praxiserfolg (Teil 3) sowie zu persönlichen Angaben und einer abschließenden Erfolgsbeurteilung (Teil 4) gestellt.

Ergebnisse der FFB-Ärztebefragung

Hinsichtlich des Erfolgsverständnisses niedergelassener Ärzte wurden die Antworten aus der Befragung einer Faktorenanalyse unterworfen. Danach setzt sich der Erfolg aus drei Komponenten zusammen, die wie folgt zu beschreiben sind:

- Zufriedenheit
 - mit der Tätigkeit
 - mit dem ökonomischen Erfolg
 - mit der Freizeit
- Ökonomischer Erfolg mit den Maßzahlen
 - zu versteuerndes Einkommen
 - Praxiseinkünfte
 - Praxiseinnahmen
 - Fallzahlen
- Freizeit, gemessen an
 - durchschnittlichen Arbeitszeiten an Werktagen und Wochenenden
 - Urlaubsumfang und Urlaubshäufigkeit

Auf eine weitergehende Aggregation der Erfolgskomponenten zu einer gemeinsamen Kenngröße wurde verzichtet. Im Hinblick auf das Ziel der Identifikation von Erfolgsfaktoren soll die Differenzierung der Erfolgskomponenten beibehalten werden.

Tabelle 1: Erfolgsverständnis niedergelassener Ärzte in der FFB-Ärztebefragung

Erfolgskomponente Messgröße	Skala	Arithmetisches Mittel	Median	Modus
Zufriedenheit				
Zufriedenheit mit Tätigkeit als niedergelassener Arzt insgesamt	1 (unzufrieden) bis 11 (sehr zufrieden)	6,92	8	9
Befriedigung mit Tätigkeit als niedergelassener Arzt	1 (unzufrieden) bis 11 (sehr zufrieden)	6,92	8	8
Wiederwahl des Arztberufes aus heutiger Sicht	1 (ja) bis 5 (nein)	2,31	2	1
Zufriedenheitsgrad mit dem wirtschaftlichen Erfolg	1 (unzufrieden) bis 11 (sehr zufrieden)	6,05	6	9
Wieder-Niederlassung als freiberuflich tätiger Arzt aus heutiger Sicht	1 (ja) bis 5 (nein)	2,12	2	1
Zufriedenheit mit dem Umfang der verbleibenden freien Zeit	1 (unzufrieden) bis 11 (sehr zufrieden)	5,32	5	3
Zufriedenheit mit dem Anteil der privat abzurechnenden Leistungen an den Einnahmen	1 (unzufrieden) bis 11 (sehr zufrieden)	5,57	6	6
Ökonomischer Erfolg				
Zu versteuerndes Einkommen im Jahr 2000	DM Euro	204 518 104 568	180 000 92 032	200 000 102 258
Praxiseinkünfte im Jahr 2000	DM Euro	288 039 147 272	210 000 107 371	200 000 102 258
Zahl der mit der KV abgerechneten Fälle im 1. Quartal 2002	Anzahl	1 472	1 200	2 000
Einnahmen aus kassenärztlicher Tätigkeit pro Jahr	DM Euro	537 403 274 770	370 000 189 178	400 000 204 517
Praxisumfang insgesamt	DM Euro	590 031 176 496	450 000 230 081	440 000 224 968
Einnahmen aus privatärztlicher Tätigkeit pro Jahr	DM Euro	124 372 63 590	70 000 35 790	50 000 25 564
Freizeit				
Urlaubshäufigkeit pro Jahr	Anzahl	2,8	3,0	3,0
Urlaubstage pro Jahr	Tage	27,1	30,0	30,0
Durchschnittliche Arbeitszeit an einem Werktag	Stunden	9,93	10,0	10,0
Dauer bis zur Erwirtschaftung eines Einnahmeüberschusses	Jahre	1,75	1,0	1,0
Für den Beruf aufgewendete Zeit an Wochenenden	Stunden	5,53	4,0	4,0

Quelle: Ackermann, Merz, Stolze (2004, S. 9 f.)

Gemessen an den Ergebnissen bewerten die niedergelassenen Ärzte ihren Zufriedenheitserfolg als überdurchschnittlich, basierend auf einer Skala, auf der Bewertungspunkte von 1 gleichbedeutend mit „unzufrieden“ und 11 gleichbedeutend mit „sehr zufrieden“ anzuzeigen sind. Zwischen 45,6 % und 61,7 % der befragten Ärzte sind unter den gemachten Annahmen als erfolgreich zu bezeichnen.

Die durchschnittlichen Einnahmen aus kassenärztlicher Tätigkeit liegen zwar deutlich über dem Bereich, den der EBM als kalkulatorischen Arztlohn ansetzt. Es ist dabei jedoch zu beachten, dass die Spannweite zwischen der 25 %- und der 75 %-Perzentile rund 153 000 Euro beträgt und die einkommensmindernden Praxiskosten noch nicht abgezogen sind. Greift man die Bewertung des ökonomischen Erfolgs auf das zu versteuernde Einkommen zurück, das alle Einkunftsarten ärztlicher Tätigkeit umfasst, zeigt sich, dass dann das kalkulatorische Arzteinkommen des EBM durch die kassenärztliche Tätigkeit nicht erreicht wird. Das führt in der Konsequenz zu einer deutlich geringeren Zufriedenheit mit dem wirtschaftlichen Erfolg. Im Vergleich verschiedener Einkunftsindikatoren sind dies nur zwischen 30,5 % und 34,9 %. Berücksichtigt man dazu noch die zur Aufnahme der Tätigkeit erforderliche Investitionssumme, liegt der Anteil der Erfolgreichen sogar nur noch zwischen weniger als einem Drittel bis etwas mehr als einem Fünftel der befragten Ärzte. Legt man die Praxisgröße, gemessen an der Zahl der pro Quartal betreuten Patienten zu Grunde, führen 43,2 % der Befragten eine erfolgreiche Praxis gemessen an der Zahl der Kassenpatienten, dagegen nur 30,2 % gemessen an der Zahl der Privatpatienten.

Hinsichtlich des Zeiterfolgs niedergelassener Ärzte zeigt die Erhebung das hohe zeitliche Engagement der Befragten auf.

Tabelle 2: Durchschnittliche Arbeits-, Urlaubs- und Fehlzeiten

Item	Gegenstand der Nachweisung	Einheit	Mittelwert ¹⁾
63	Durchschnittliche Arbeitszeit an einem Werktag	Stunden	9,24
64	Für den Beruf aufgewendete Zeit an Wochenenden	Stunden	4,04
67	Urlaubstage pro Jahr	Tage	27,73
68	Urlaubshäufigkeit pro Jahr	Tage	2,89
93	Fehltage aus gesundheitlichen Gründen	Tage	3,36

1) Gewichtet mit Hochrechnungsfaktor.

Quelle: Eigene Erhebung

Die Hypothesen hinsichtlich des Erfolgsfaktorenmodells werden mit Hilfe einer Regressionsanalyse für alle drei Erfolgskomponenten einzeln überprüft. Für die Durchführung einer multiplen linearen Regression konnten die gewonnenen Daten in unterschiedlichen Umfang herangezogen werden. Grundlage der Berechnungen waren für

- das Modell der Zufriedenheit
 - gültige Fälle: 225
 - Regressoren: 33

- das Modell des ökonomischen Erfolgs
 - gültige Fälle: 154
 - Regressoren: 46
- das Modell der Freizeit
 - gültige Fälle: 53
 - Regressoren: 30

Für das Modell des ökonomischen Erfolgs stellt sich der Ansatz als signifikant heraus, für die beiden übrigen Modelle konnte die Signifikanz des Ansatzes nicht bestätigt werden.

In Bezug auf den ökonomischen Erfolg erweist sich die haus- oder fachärztliche Orientierung als zentraler Erfolgsfaktor, wobei der Facharztgruppe nur ein bedingter Einfluss zukommt. Tendenziell kann man sagen, dass Ärzte spezieller Fachgruppen weniger erfolgreich sind als Allgemeinmediziner. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass sich darin auch die Ansätze der Gesundheitspolitik widerspiegeln, die die hausärztliche Tätigkeit durch eine entsprechende Gestaltung der Vergütung stärken will. Interessanterweise ergibt sich ein negativer Einfluss der Handlungsorientierung gemessen am Umfang organisatorischer Maßnahmen, der Rolle des Qualitätsmanagements und der Ausgestaltung der Praxis-kommunikation. Hier muss jedoch darauf verwiesen werden, dass die Handlungsorientierung zum Zeitpunkt der Befragung eher als Ergebnis der Erfolgssituation und nicht als deren Ursache gewertet werden muss. Überraschend ist die geringe Relevanz der Finanzierung der Praxisgründung. Dagegen ist die positive signifikante Wirkung von Praxiskooperationen erwartet und geht mit dem politischen Willen zur Umgestaltung von Anbieterstrukturen konform.

Hinsichtlich der Zufriedenheit zeigt sich eine hohe Bedeutung des Alters der Praxisinhaber. Tendenziell lässt sich sagen, dass mit zunehmendem Alter die Zufriedenheit sinkt. Gerade ältere Praxisinhaber haben in den vergangenen Jahren zahlreiche gesundheitspolitische Maßnahmen erlebt, die zu einem Einkommensrückgang und einer Einschränkung individueller Gestaltungsspielräume geführt haben. Trotzdem überrascht das Ergebnis insofern, als junge Arztpraxen mit einem deutlich geringeren Budget für gleiche Leistungen auskommen müssen. Dagegen zeigen berufs- und standespolitisches Engagement sowie die Tätigkeit in Kooperationen eine positive Wirkung auf die Zufriedenheit.

Auch bezüglich des Freizeiterfolgs lässt sich die positive Wirkung von Kooperationen bestätigen. Auch zeigt sich hier ein Einfluss des Alters der Praxisinhaber und des Geschlechts. Zunehmendes Alter führt zu einem steigenden Freizeitanteil, was durch Erfahrung, Etablierung der Praxis im Unternehmenslebenszyklus und sich wandelnde persönliche Prioritäten und wirtschaftliche Notwendigkeiten erklärt werden kann. Die Tatsache, dass bei Frauen der Freizeiterfolg höher ist, mag an einer anderen Bedeutung der Berufstätigkeit und der unterschiedlichen Gewichtung familiärer und beruflicher Rollen in der Stichprobe liegen.

Tabelle 3: Ergebnisse der multiplen linearen Regression

		Zufriedenheit		Ökonomischer Erfolg		Freizeit		
r ²		0,155		0,493		0,614		
Korrigiertes r ²		0,009		0,275		0,086		
F		1,060		2,265		1,164		
Sig. für F		0,388		0,288 E-3		0,361		
Regressoren		33		46		30		
Gültige Fälle		225		154		53		
Erfolgsfaktorebene	Messgröße	Item	B	Sign.	B	Sign.	B	Sign.
Erfolgsfaktor								
Personenbezogen								
Person	Alter	89	- 0,305	**	0,127		0,295	
	Alter r ² /100		0,293	**	- 0,150		- 0,383	
	Geschlecht	90	0,171		- 0,066		2,465	
Kompetenz	Fachrichtung:	72						
	Anästhesist		- 0,751		- 0,846	**	- 1,396	
	Augenarzt		- 0,293		- 0,715	*	- 1,008	
	Chirurg		0,150		- 0,624		- 0,883	
	Frauenarzt		- 0,152		- 0,397		- 0,339	
	HNO-Arzt		- 0,027		- 0,372		- 1,099	
	Hautarzt		- 0,266		- 0,950	*	- 1,247	
	Internist		- 0,332		0,099		- 0,360	
	Kinderarzt		0,046		- 0,025		- 0,382	
	Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurg .		- 0,445		0,269			
	Nervenarzt		0,374		- 0,905	**	- 1,307	
	Praktischer Arzt .		2,018					
	Psychoterap. tätiger Arzt		- 0,636		- 0,990	**	- 1,828	
	Orthopäde		- 0,028		- 0,308		2,141	
	Radiologe		1,070		- 1,127			
Urologe		- 0,373		- 0,440		- 1,543		
Führen einer Zu- satzbezeichnung	73		0,193		- 0,001			
Gesamtumfang der Fortbildung .	29a		0,003		0,001		0,005	
Umfang d. Berufs- erfahrung vor Niederlassung . .	11		- 0,014		- 0,006		0,037	
Berufserfahrung als niedergelas- sener Arzt - Praxisalter - . . .	9		0,003		0,013		- 0,016	
Leistungsbereitschaft und Belastbarkeit	Arbeitszeit werktags	63	- 4,1 E-6		6,9 E-6		- 5,3 E-5	
	Arbeitszeit an Wochenenden . .	64	- 8,7 E-6	**	8,9 E-6	***		
	Zahl der Not- dienste pro Jahr .	66a	0,001		0,001			
	Urlaubstage ins- gesamt.	67	- 0,004		0,005			

Anmerkungen und Quellenangabe siehe am Ende der Tabelle (übernächste Seite).

noch Tabelle 3: Ergebnisse der multiplen linearen Regression

Erfolgsfaktorebene Erfolgsfaktor	Messgröße	Item	B	Sign.	B	Sign.	B	Sign.
n o c h : P e r s o n e n b e z o g e n								
Handlungsorientiert	Umfang Qualitätssicherung	43			-0,016			
	Überwachung des lfd. wirtschaftl. Erfolgs	51			-0,237	*		
	Umfang der Anwendung von Maßnahmen der Praxisorganisation	71a			0,012			
	Umfang einer gezielten Anwendung kommunikationspolitischer Instrumente	61a			-0,001			
	Berufspolitisches Engagement	40		0,128				
	Standespolitisches Engagement	38		0,132				
Kreativität und Innovationsbereitschaft	Planungen zur Ausweitung des Anteils der Einnahmen aus privatärztlicher Tätigkeit	50			-0,271	**		
	Weiteres ärztliches Engagement	85			-0,083		-0,206	
M i k r o s o z i a l e s U m f e l d								
Familie	Mitarbeitende Familienangehörige	86a					-0,103	
	In Partnerschaft lebend	91					0,640	
	Haushaltsgröße	92					0,058	
	Zahl der Kinder unter 18 Jahren	92					-0,304	
Standort	Regionale Struktur des Praxisstandortes	10			0,156			
Wettbewerb	Einbindung in Netzwerke	57		-0,235		-0,067		0,626
B e t r i e b s b e z o g e n								
Gründungsplanung	Planungszeitdauer	20		0,033		-0,017		
Marktzugang	Neugründung oder Übernahme	13a				0,059		

Anmerkungen und Quellenangabe siehe am Ende der Tabelle (nächste Seite).

noch Tabelle 3: Ergebnisse der multiplen linearen Regression

Erfolgsfaktorebene Erfolgsfaktor	Messgröße	Item	B	Sign.	B	Sign.	B	Sign.
n o c h : B e t r i e b s b e z o g e n								
Finanzierung	Investitionssumme (TDM)	22			0,001	**		
	Eigenkapitel (TDM)	26			- 0,001			
	Praxisdarlehen (TDM)	27			- 0,001	*		
	Betriebsmittelkredit (TDM)	28			0,116 E-3			
Substanz	Bedeutung der Mitarbeiterfortbildung	35			0,028			
Kosten	Anteil der Einnahmen zur Deckung d. Betriebskosten	47			0,003			
Kooperation	Kooperation mit Kollegen	54	0,323	**	0,205	*	0,500	
	Kooperation mit Krankenhaus ...	54	0,191		0,055		0,179	
Tätigkeit	Haus-/Facharzt ..	74	- 0,075		0,746	***	0,565	
	Zahl der Kassenpatienten pro Quartal im Jahresdurchschnitt	77			2,5 E-5		0,313 E-3	
	Anteil der Privatpatienten	77a			1,085	**	- 4,099	

Signifikanzniveaus: * = 10 %, ** = 5 %, *** = 1 %.

Quelle: Ackermann, Merz, Stolze (2004, S. 15 ff.)

Als Fazit der Untersuchung der Erfolgsfaktoren ist festzuhalten, dass Kooperationen sich als eine der bedeutendsten Determinanten für Existenzgründung und Existenzsicherung erwiesen haben. Die Wahl der weiteren Erfolgsdeterminante „Fachgruppe“ folgt eher persönlichen Interessensüberlegungen als einer systematischen Unternehmensplanung. Die Wahl zwischen haus- und fachärztlicher Tätigkeit steht zwar in einem engen Zusammenhang zum Erfolg niedergelassener Ärzte. Sie ist jedoch nur einmal bei der Gründung zu treffen. Interessanterweise sind die Erfolgsfaktoren, die von Unternehmensberatern für niedergelassene Ärzte propagiert werden, von geringerer Bedeutung.

Erfolg und Erfolgsdeterminanten im Spiegel der Statistik

Statistische Daten über niedergelassene Ärzte sind sowohl bei den statistischen Ämtern als auch bei den Ärztekammern und den Kassenärztlichen Vereinigungen, insbesondere bei der Kassenärztlichen Bundesvereinigung, zu finden. Diese beziehen sich im Wesentlichen auf Einkommens- und Kostengrößen sowie auf soziodemographische Strukturen

der Ärzteschaft.¹²⁾ In Anbetracht des fortschreitenden Wandels in der ambulanten Versorgung und den kurzfristig wirkenden Maßnahmen ist es wünschenswert, die Daten mit einer möglichst geringen Zeitverzögerung zu erhalten. Dabei sollten insbesondere Kooperationen und deren Strukturen stärker in den Fokus der Erhebungen gestellt werden.

Literaturhinweise

Ackermann, Dagmar (2006): Erfolgsfaktoren für Existenzgründung und Existenzsicherung freiberuflich tätiger Ärzte, FFB – Schriften des Forschungsinstituts Freie Berufe, Bd. 15, Baden-Baden, Nomos.

Ackermann, D.; Merz, J. und Stolze, H. (2004): Erfolg und Erfolgsfaktoren freiberuflich tätiger Ärzte – Ergebnisse der FFB-Ärztebefragung für Niedersachsen, FFB-Diskussionspapier Nr. 43, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg, FFB-DP Nr. 43.

Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W. und Weiber, R. (2003): Multivariate Analysemethoden, Eine anwendungsorientierte Einführung, 9. Auflage, Berlin/Heidelberg/New York, Springer, 2003.

Flintrop, Jens (2006): Der Klinikarzt der Zukunft: Jeder macht nur noch das, was er am besten kann, Deutsches Ärzteblatt 2006, 103(48), A-3228/B-2809/C-2694.

Gruber, Marc (2000): Der Wandel von Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, Dissertation, St. Gallen.

Haenecke, Henrik (2002): Methodenorientierte Systematisierung der Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung, in: ZfB, 72. Jg. (2002), Heft 2, S. 165 – 183.

Hohner, Hans-Uwe (1999): Ärzte als Unternehmer, in: Moser, Klaus/Batinic, Bernad/Zempel, Jeanette (Hrsg.), Unternehmerisch erfolgreiches Handeln, Göttingen, Verlag für Angewandte Psychologie, S. 285 – 297.

Hohner, Hans-Uwe (2003): Anforderungen an den Arztberuf im 21. Jahrhundert. Herausforderungen für Qualifizierung und Kompetenzentwicklung, in: Ulich, Eberhard: Arbeitspsychologie in Krankenhaus und Arztpraxis. Arbeitsbedingungen, Belastungen, Ressourcen, Bern/Göttingen/Toronto/Seattle, Huber.

Kassenärztliche Bundesvereinigung – KBV (Hrsg., 2008): Grunddaten zur vertragsärztlichen Versorgung in Deutschland 2007.

www.daris.kbv.de/daris/doccontent.dll?LibraryName=EXTDARIS^DMSSLAVE&SystemType=2&LogonId=d646ad8a60c3e84516f68f3bc0a909b2&DocId=003755686&Page=1, Download 13.07.2008.

12) Vgl. Kassenärztliche Bundesvereinigung (2008).

Mojon-Azzi, Stefania (2002): Management der ärztlichen Gruppenpraxis, Bern/Stuttgart/Wien.

Pepels, Werner (Hrsg., 2003): Betriebswirtschaft der Dienstleistungen, Handbuch für Studium und Praxis, Herne/Berlin, nwb.

Stolze, Henning (2003): Zur Repräsentativität der FFB-Ärzteumfrage – Neue Hochrechnungen für Niedersachsen, Nordrhein und Deutschland, FFB-Dokumentation, Nr. 10, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg, 2003.

Reichtum in Niedersachsen und anderen Bundesländern – Ergebnisse aus der Steuer-Geschäftsstatistik 2003 für Selbstständige (Freie Berufe und Unternehmer) und abhängig Beschäftigte

1 Einführung

Reichtum ist ein Thema, dem bei der Analyse der Einkommenssituation eines Landes zu- meist nur eine relativ geringe Bedeutung beigemessen wird, was damit begründet wird, dass im Gegensatz zur Armut Reichtum kein vordergründiges soziales Problem darstellt. Diese Ansicht vernachlässigt allerdings u. a., dass wenn „die Unterschiede zwischen Arm und Reich als relativ groß und schwer überwindbar wahrgenommen [werden], dies die Akzeptanz der sozialen Marktwirtschaft und der Demokratie grundlegend in Frage stellen [kann].“¹⁾ Die Analyse von Armut ohne gleichzeitige Betrachtung des Reichtums inner- halb einer Gesellschaft greift also zu kurz. Ein weiterer Grund für die wachsende Aufmerk- samkeit und Beschäftigung mit dem Themenkomplex Reichtum besteht darin, dass der Bevölkerungsanteil der Reichen nicht nur in Deutschland, sondern auch in zahlreichen anderen Industrieländern in den letzten Jahrzehnten angestiegen ist.²⁾ Parallel hierzu nahm auch die Bedeutung der Reichen in Markt und Demokratie zu. So treten Reiche zum einen als Konsumenten von Luxusgütern und Luxusdienstleistung in Erscheinung und tra- gen damit in nicht geringem Maße zur Wirtschaftskraft eines Landes bei.³⁾ Zum anderen wird die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Reichen dadurch unterstrichen, dass ein großer Anteil der staatlichen Ausgaben durch Steuerzahlungen von Reichen finanziert wird. So zahlten im Jahr 2002 die 10 % reichsten Steuerpflichtigen 51,4 % aller Einkom- mensteuern. Durch diesen „command over resources“⁴⁾ der Reichen steigt in gleichem Maße ihre Macht als Wähler- und Interessengruppe. Diese Macht ermöglicht es reichen Personen, gezielt auch Einfluss auf die Entscheidung bei der Produktion öffentlicher Güter auszuüben.⁵⁾

In Deutschland sind es insbesondere die drei Armuts- und Reichtumsberichte der Bun- desregierung, die dieser Entwicklung Rechnung tragen.⁶⁾ Mit diesen Armuts- und Reich- tumsberichten sind zudem verschiedene Gutachten und Beiträge zu hohen Einkommen publiziert worden.⁷⁾ Auch international nimmt der Stellenwert der Erforschung von Reich- tum zu.⁸⁾

*) Prof. Dr. Joachim Merz/Paul Böhm, Leuphana Universität Lüneburg, Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB).

1) Vgl. Bundesregierung (2008, S. 24).

2) Vgl. Dell (2007).

3) Gerade in der Luxusgüterproduktion hängen die Einkommen und die Arbeitsplätze der Arbeitnehmer in hohem Maße von der Nachfrage der Reichen ab.

4) Vgl. Atkinson (2007).

5) Die Diskussion um den Berliner Stadtflughafen „Tempelhof“ sei hier exemplarisch genannt.

6) Vgl. Bundesregierung (2001, 2005, 2008).

7) Z. B. Merz (2003, 2004); Merz et al. (2005); Merz und Zwick (2005).

8) Vgl. Atkinson (2007); Atkinson und Piketty (2007); Piketty und Saez (2006).

In der vorliegenden Arbeit wird Reichtum als Einkommensreichtum mit zwei Schwerpunkten thematisiert. Zum einen gehen wir erstmals der Frage nach, ob Reichtum in den einzelnen deutschen Bundesländern von unterschiedlicher Bedeutung ist. Zum anderen beschäftigt sich der vorliegende Beitrag mit den Unterschieden zwischen den einzelnen Berufsgruppen. Dabei wird u. a. die Frage untersucht, ob sich die landläufige Meinung, dass Selbstständige generell reicher sind als abhängig Beschäftigte, bestätigt. Innerhalb dieser Arbeit wird zwischen zwei Selbstständigengruppen unterschieden: den Freiberuflern einerseits und den Unternehmern andererseits. Freiberufler ist ein Steuerpflichtiger dann, wenn seine freiberuflichen Einkünfte sowohl die unternehmerischen Einkünfte⁹⁾ als auch die Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit übersteigen. Unternehmer sind demnach Steuerpflichtige mit überwiegend unternehmerischen Einkünften. Sind Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit dominierend, wird der Steuerpflichtige als abhängig beschäftigt eingeordnet.¹⁰⁾

Zum Aufbau des Beitrages: Im zweiten Abschnitt wird die aktuell verfügbare Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuerstatistik aus dem Jahre 2003 charakterisiert, auf deren Grundlage die Ergebnisse dieses Beitrages ermittelt wurden. Nach der allgemeinen Analyse der Einkommen und ihrer Verteilung insgesamt im dritten Teil, werden im vierten Abschnitt die Ergebnisse der Reichtumsanalyse vorgestellt. Eine Zusammenfassung rundet den Beitrag ab.

2 Datenbasis – Steuer-Geschäftsstatistik 2003¹¹⁾

Die Anforderungen an das Datenmaterial bei empirischen Reichtumsanalysen sind ungleich höher als bei anderen Einkommensanalysen. Dies liegt daran, dass eine angemessene Erfassung hoher Einkommen im Vergleich zur Erfassung niedriger und mittlerer Einkommen mit Umfragedaten häufig daran scheitert, dass Personen mit hohen Einkommen tendenziell geringere Informationen über die wahre Höhe ihrer laufenden Einkommen und Einkünfte zu einem Umfragedatum haben und vermutet wird, dass einkommensstarke Personen eher dazu neigen, die Auskunft über die Höhe ihrer Einkommen geringer angeben oder schlicht verweigern. Dies führt zu einer Verzerrung der Stichprobe, die eine repräsentative Analyse des Reichtums erschwert.¹²⁾

Im Gegensatz zu anderen Datenbasen hat dagegen die Lohn- und Einkommensteuerstatistik diese Erfassungsprobleme nicht, da hier sämtliche Einkommen – und damit auch die Einkommen von Reichen – von lohn- und einkommensteuerpflichtigen natürlichen Personen in Deutschland als Totalerhebung erfasst werden.

Die Erfassung der Lohn- und Einkommensteuerstatistik erfolgt zum einen als Bundesstatistik, die alle drei Jahre veröffentlicht wird. Der neueste zur Verfügung stehende Jahrgang dieser Statistik stammt aus dem Jahre 2001. In den Jahren zwischen den einzelnen

9) Unternehmerische Einkünfte werden definiert als Summe aus landwirtschaftlichen Einkünften, Einkünften aus Gewerbebetrieb und aus Selbstständigkeit, abzüglich der Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit.

10) Ein Steuerpflichtiger, der überwiegende Einkünfte aus Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung und sonstige Einkünfte hat, wird unter dem Begriff „Sonstige“ eingeordnet.

11) Vgl. Lietmeyer et al. (2005).

12) Vgl. Isengard (2002).

Bundesstatistiken wird die so genannte Geschäftsstatistik veröffentlicht. Die Geschäftsstatistik unterscheidet sich von der Bundesstatistik in erster Linie dadurch, dass die Bundesstatistik neben den Einkommensteuerveranlagungen zusätzlich die Lohnsteuerkarten der nicht veranlagten Steuerpflichtigen auswertet und dass die Geschäftsstatistik nur über Informationen zum Bundesland verfügt, während die tiefste regionale Gliederung der Bundesstatistik die einzelne Gemeinde ist.

Verglichen mit den meisten anderen Datenbasen, die für Einkommensanalysen verwendet werden, verfügt die Lohn- und Einkommensteuerstatistik über einige Besonderheiten:

So ist der Merkmalsträger in der Lohn- und Einkommensteuerstatistik der Steuerpflichtige, während in anderen Datenbasen zumeist der Haushalt oder die einzelne Person als Merkmalsträger fungiert. Eine weitere Besonderheit besteht darin, dass hier nicht nur positive Einkünfte, sondern auch negative Einkünfte erfasst werden.

Der Einkommensbegriff, der unserem Beitrag zugrunde liegt, ist die „Summe der Einkünfte“, die als Einkommen interpretiert werden kann, das am Markt vor sämtlichen Transfer- und Steuerzahlungen von den Steuerpflichtigen erwirtschaftet wurde. Die Summe der Einkünfte – im Folgenden „Einkommen“ genannt – ist die Summe aus den sieben Einkunftsarten, die das Steuerrecht vorgibt (Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Einkünfte aus Gewerbebetrieb, Einkünfte aus selbstständiger Arbeit, Einkünfte aus nicht-selbstständiger Arbeit, Einkünfte aus Kapitalvermögen, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, Sonstige Einkünfte).

Die von uns erstmals verwendete 10 %-Stichprobe der Geschäftsstatistik 2003 umfasst hochgerechnet die Angaben von insgesamt 26,012 Mill. Steuerpflichtigen.

3 Analyse der Einkommen und seiner Verteilung insgesamt

Im Allgemeinen werden zur Beschreibung der allgemeinen Einkommenssituation und ihrer Verteilung zwei zentrale Messkonzepte herangezogen. Dies ist zum einen die mittlere Lage der Einkommen, die wir im Folgenden durch das mittlere monatliche Einkommen darstellen werden. Die zweite Komponente ist die Konzentration der Einkommen. Auch wenn es inzwischen zahlreiche andere Indikatoren gibt, mit der die Einkommenskonzentration wiedergegeben werden kann, wird doch bei den meisten Verteilungsstudien auf den Gini-Koeffizienten zurückgegriffen, der auch in der vorliegenden Arbeit als Kennzahl zur Messung der Einkommenskonzentration verwendet wird.

Zentrale Ergebnisse der Einkommensanalyse insgesamt, also der Reichen sowie der Nicht-Reichen, sind für die einzelnen Bundesländer in Tabelle 1 (sortiert nach dem mittleren Einkommen) dargestellt. Es zeigt sich, dass die Situation der Bundesländer sehr heterogen ist. So verfügen Steuerpflichtige in Hamburg (HH) mit durchschnittlich 3 385 Euro monatlichem Einkommen über ein Einkommen, das im Mittel das Einkommen der Steuerpflichtigen in Thüringen (TH, 2 222 Euro), dem Bundesland mit dem geringsten Durchschnittseinkommen, um mehr als 50 % übertrifft. Auch 13 Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung ist der Unterschied zwischen ost- und westdeutschen Bundesländern deutlich sichtbar. In den ostdeutschen Bundesländern liegt das mittlere Einkommen 20 – 26 % unterhalb des Bundesdurchschnitts. Das mittlere Einkommen der niedersächsischen Steuerpflichtigen (NI) liegt mit 2 986 Euro nur knapp unterhalb des bundesweiten Durchschnitts.

Tabelle 1: Mittleres Monatseinkommen und Gini-Koeffizient nach Berufsgruppen und Bundesländern

Land	Mittleres Monatseinkommen					Gini Gesamt
	Gesamt	Freiberufler	Unter- nehmer	abhängig Beschäf- tigte	Sonstige	
	Euro					%
Hamburg (HH)	3 385	3 780	6 000	3 227	3 780	49,64
Hessen (HE)	3 288	4 818	4 591	3 320	4 818	44,53
Baden-Württemberg (BW)	3 271	5 662	5 301	3 218	5 662	43,40
Nordrhein-Westfalen (NW)	3 178	5 371	5 091	3 106	5 371	43,28
Bayern (BY)	3 111	5 553	4 616	3 034	5 553	44,42
Schleswig-Holstein (SH)	3 076	5 304	4 674	3 004	5 304	42,91
Rheinland-Pfalz (RP)	3 021	5 936	4 230	2 991	5 936	41,48
Bremen (HB)	2 987	4 244	5 746	2 873	4 244	45,81
Niedersachsen (NI)	2 986	5 535	4 389	2 945	5 535	42,11
Saarland (SA)	2 957	6 231	3 850	2 958	6 231	40,36
Berlin (BE)	2 851	2 993	3 357	2 914	2 993	46,09
Brandenburg (BB)	2 415	5 021	2 859	2 424	5 021	43,95
Mecklenburg-Vorpommern (MV) ..	2 287	5 144	3 054	2 280	5 144	44,15
Sachsen-Anhalt (ST)	2 256	5 057	2 871	2 277	5 057	43,03
Sachsen (SN)	2 238	4 409	2 669	2 264	4 409	44,02
Thüringen (TH)	2 222	4 990	2 713	2 239	4 990	42,76
Deutschland ...	3 017	5 099	4 494	2 971	1 555	44,00

Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003;
eigene Berechnungen

Auch die Einkommenskonzentration variiert sehr stark zwischen den Bundesländern. Hamburg ist nicht nur das Bundesland mit dem höchsten mittleren Einkommen, sondern weist gleichzeitig die größte Ungleichheit aller Bundesländer auf. Das Bundesland mit der geringsten Ungleichheit ist das Saarland (SA), wo der Gini-Koeffizient bei 40,36 % liegt. Auch Niedersachsen (NI) hat einen deutlich unterhalb des Bundesdurchschnitts liegenden Gini-Koeffizienten und damit eine geringere Einkommensungleichheit als im Bund insgesamt.

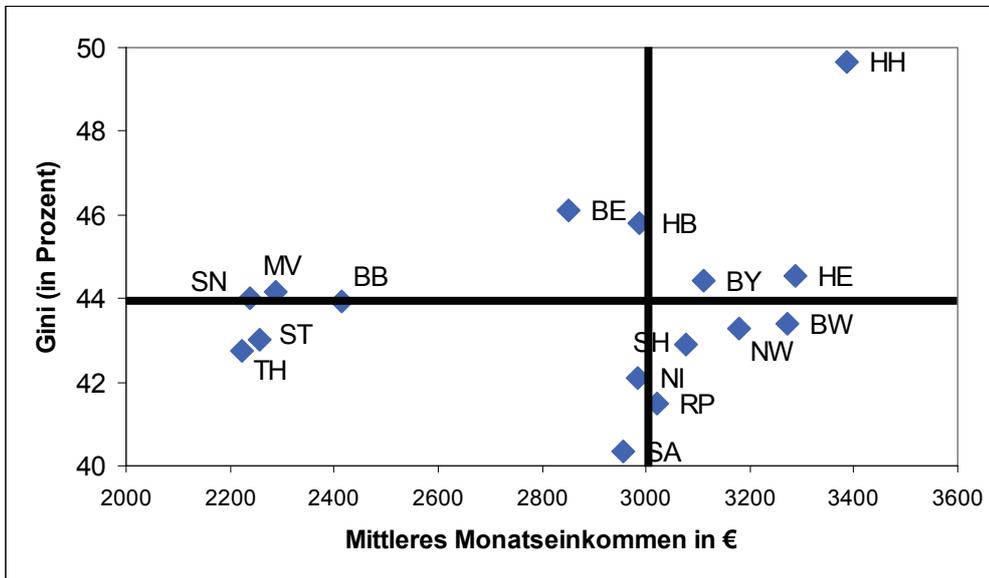
Der Zusammenhang zwischen mittlerem Einkommen und der Einkommensungleichheit ist in Abbildung 1 dargestellt. Es lassen sich vier Bundesländergruppen identifizieren:

1. Ostdeutsche Bundesländer (geringer Mittelwert, mittlere Konzentration),
2. Westdeutsche Flächenstaaten (großer Mittelwert, geringe Konzentration),
3. Stadtstaaten Berlin und Bremen (mittlerer Mittelwert, hohe Konzentration) und
4. Hamburg (großer Mittelwert, hohe Konzentration).

Die größte Einkommenskonzentration findet sich in den drei Stadtstaaten Hamburg, Berlin und Bremen. Hohe Einkommensgegensätze zeigen sich beispielsweise in Berlin, wo so

genannten „Problemvierteln“ wie Neukölln Stadtviertel gegenüberstehen, deren Einwohner über ein relativ hohes Einkommensniveau verfügen. Demgegenüber sind sowohl die Einkommen der westdeutschen als auch der ostdeutschen Flächenstaaten wesentlich gleichmäßiger verteilt.

Abbildung 1
Mittleres Monatseinkommen und Gini-Koeffizient
nach Bundesländern



Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003;
eigene Berechnungen

Bei der bisherigen Betrachtung haben wir die Einkommensbezieher allgemein ohne weitere Unterscheidung betrachtet. Diese komprimierte Darstellung wird im Folgenden verfeinert, indem eine zusätzliche Differenzierung nach Berufsgruppen vorgenommen wird. Damit wird der Frage nachgegangen, ob sich die Einkommenssituation von Selbstständigen von der Situation abhängig Beschäftigter unterscheidet.

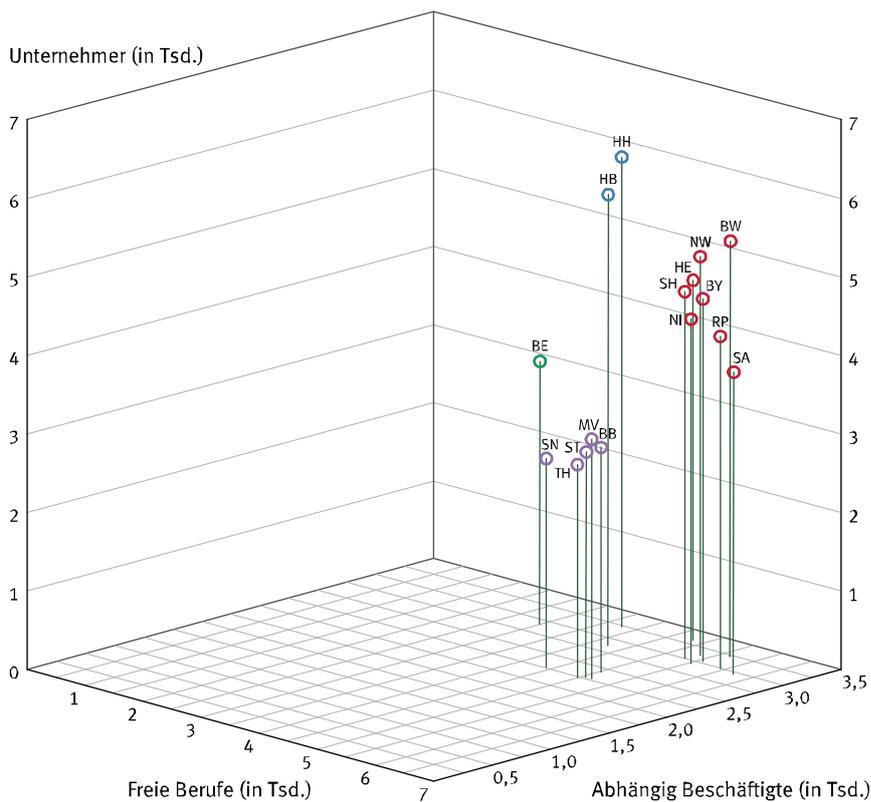
Tabelle 1 macht diese Unterschiede deutlich. So verfügen Selbstständige – Freiberufler und Unternehmer – mit durchschnittlich 4 601 Euro über ein deutlich höheres Einkommen als abhängig Beschäftigte, deren durchschnittliches Einkommen bei 2 971 Euro liegt. Unternehmer mit einem monatlichen Einkommen von 4 494 Euro und insbesondere Freiberufler (Durchschnittseinkommen: 5 099 Euro) verdienen 49 % (bzw. 69 %) mehr als der Durchschnitt. Diese Einkommensdifferenz wird in erster Linie damit begründet, dass die selbstständige Tätigkeit im Gegensatz zur abhängigen Arbeit mit einem höheren Risiko verbunden ist, das durch eine „Risikoprämie“ kompensiert wird.¹³⁾

13) Vgl. Hamilton (2000, S. 608).

Allerdings ist gleichzeitig die Variation der Selbstständigeneinkommen erheblich höher als die der Einkommen von abhängig Beschäftigten. Hier sind es neben den Freiberuflern (Gini-Koeffizient: 56,59 %) insbesondere die Unternehmer (Gini-Koeffizienten: 63,66 %), die über eine hohe Einkommenskonzentration verfügen. Die Einkommen von abhängig Beschäftigten sind demgegenüber relativ gleich verteilt (Gini: 37,75 %).

Wie unterscheiden sich die mittleren Einkommen der drei von uns untersuchten Berufsgruppen innerhalb der Bundesländer? Zur Analyse dieser Frage wurde eine Clusteranalyse¹⁴⁾ vorgenommen, mittels derer vier homogene Untergruppen von Bundesländern identifiziert werden konnten (vgl. Abbildung 2 und Tabelle 2).

Abbildung 2
Mittleres Monatseinkommen in Euro nach Berufsgruppen
und Bundesländern – Ergebnisse einer Clusteranalyse



Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003;
 eigene Berechnungen

14) Die Clusteranalyse wurde unter Verwendung der quadrierten euklidischen Distanz und der Ward-Methode durchgeführt.

Im Einzelnen ergaben sich folgende Cluster:

1. Hamburg (HH) und Bremen (HB)

In den norddeutschen Stadtstaaten fallen besonders die unternehmerischen Einkommen ins Auge, die mit durchschnittlich 5 873 Euro mehr als 30 % über dem Bundesdurchschnitt liegen. Demgegenüber liegen die Einkommen von Freiberuflern mit 4 012 Euro erheblich unterhalb des Durchschnitts. Die Einkommen von abhängig Beschäftigten liegen mit 3 050 Euro nur knapp über dem Durchschnitt

2. Westdeutsche Flächenländer (BW, BY, HE, NI, NW, RP, SA, SH)

In den westdeutschen Flächenländern liegen die Einkommen aller Berufsgruppen nur unwesentlich oberhalb des Durchschnitts. Dass eine der untersuchten Berufsgruppen über deutlich bessere Einkommen verfügt als im Durchschnitt, lässt sich nicht feststellen.

3. Berlin (BE)

Berlin ist nach wie vor ein Sonderfall unter den deutschen Bundesländern. Dies zeigt sich auch bei unserer Untersuchung: Beide Selbstständigengruppen – Unternehmer und Freiberufler – haben in Berlin deutlich geringere mittlere Einkommen als im Bundesdurchschnitt. Abhängig Beschäftigte dagegen werden nur knapp unterdurchschnittlich entlohnt.

4. Ostdeutsche Bundesländer (BB, MV, SN, ST, TH)

Wie in den meisten wirtschaftlichen Analysen, bilden die ostdeutschen Bundesländer ein Cluster, das sich deutlich von den westdeutschen Bundesländern unterscheidet. Nicht überraschend ist das Ergebnis unserer Analyse, dass die Einkommen aller drei Berufsgruppen in Ostdeutschland unterhalb des Bundesdurchschnitts liegen. Interessant ist die Tatsache, dass der Aufholprozess der ostdeutschen Bundesländer insbesondere bei den Freiberuflern annähernd abgeschlossen ist. So liegt das mittlere monatliche Einkommen von Freiberuflern mit fast 5 000 Euro nur 3,4 % unterhalb des Bundesdurchschnittes.

Tabelle 2: Mittleres Monatseinkommen der Berufsgruppen nach Cluster

Cluster	Land	Mittleres Monatseinkommen der Berufsgruppen		
		Freiberufler	Unternehmer	abhängig Beschäftigte
		Euro		
Cluster 1	HB, HH	4 012	5 873	3 050
Cluster 2	BW, BY, HE, NI, NW, RP, SA, SH	5 551	4 593	3 072
Cluster 3	BE	2 993	3 358	2 914
Cluster 4	BB, MV, SN, ST, TH	4 924	2 833	2 297
	Insgesamt . . .	5 099	4 494	2 971

Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003; eigene Berechnungen

4 Reichtumsanalyse

Die Messung von Reichtum ist ähnlich wie die Messung von Armut mit zahlreichen Problemen verbunden. Ein erstes Problem besteht darin, welcher *Reichtumsbegriff* der Analyse zugrundegelegt werden soll. So kann Reichtum einerseits rein pekuniär definiert werden. Andererseits werden immer wieder Versuche unternommen, Armut und Reichtum nicht mehr allein pekuniär zu betrachten, sondern als Konstrukt, das sich aus einem Bündel mehrerer pekuniärer und nicht-pekuniärer Komponenten zusammensetzt. Beispielhaft sei hier der Ansatz von Sen genannt, dessen „Konzept der Verwirklichungschancen“ Reichtum als ein großes Maß an Verwirklichungschancen definiert.¹⁵⁾ Verwirklichungschancen sind demnach die Möglichkeiten oder umfassenden Fähigkeiten („capabilities“) von Menschen, ein Leben führen zu können, für das sie sich mit guten Gründen entscheiden konnten und das die Grundlagen der Selbstachtung nicht in Frage stellt. Beim pekuniären Reichtumsbegriff wiederum kann zwischen Einkommensreichtum und Vermögensreichtum unterschieden werden. Innerhalb unserer Analyse greifen wir auch aus Datengründen ausschließlich auf die Definition des Einkommensreichtums zurück.

Ein weiteres Problem der Reichtungsmessung besteht in der Identifizierung von Reichtum. Ab welcher Einkommensgrenze wird ein Steuerpflichtiger als reich eingestuft? Neben absoluten *Reichtumsgrenzen* (1-Million-Euro-Grenze, . . .) und Grenzen, die dem Vielfachen des mittleren Einkommens (Median oder arithmetisches Mittel) entsprechen, werden insbesondere in internationalen Analysen Reichtumsgrenzen verwendet, die auf Basis von Bevölkerungsanteilen ermittelt werden (Reichsten x %). In unserer Arbeit wird mit den „Reichsten 1 %“ eine relativ eng gefasste Reichtumsgrenze verwendet, bei der ein Steuerpflichtiger dann als reich eingestuft wird, wenn seine monatlichen Einkünfte mehr als 13 651 Euro betragen.¹⁶⁾

Als *Reichtumskennzahlen* werden im Folgenden zum einen die **Reichtumsquote** verwendet, die dem Bevölkerungsanteil der Reichen entspricht, sowie die **Reichtumsintensität**, die zum Ausdruck bringt, „wie reich die Reichen“ sind. Nur wenn beide Kennzahlen zusammen betrachtet werden, ist eine aussagekräftige Darstellung des Reichtums gegeben.¹⁷⁾

Die Bedeutung der Reichtumsintensität als Indikator zur Messung des Phänomens Reichtum kann beispielhaft anhand eines Landes verdeutlicht werden, in dem eine Person über das gesamte Einkommen verfügt. Hier würde die Reichtumsquote nur einen geringen Wert annehmen und damit den Reichtum nicht adäquat wiedergeben; dagegen wäre die Reichtumsintensität relativ hoch und wäre damit wesentlich aussagekräftiger, das Phänomen des Reichtums komprimiert darzustellen.

Um das mögliche Auseinanderklaffen zwischen Bevölkerungsanteil und zugehörigem Einkommensanteil – und damit ein Ausmaß der Ungleichheit – zu quantifizieren, wird die

15) Vgl. hierzu Sen (2000).

16) Der aktuelle dritte Armuts- und Reichtumsbericht verwendet ausschließlich die Reichtumsgrenze von 200 % des Mittelwertes. Demnach lag die mit den Daten der EVS (Einkommens- und Verbrauchsstichprobe) Reichtumsgrenze 2003 bei einem monatlichen Nettoeinkommen von 3 268 Euro. Teile der Presse und der Wissenschaft beurteilten diese relativ geringe Reichtumsgrenze allerdings als nur bedingt aussagekräftig.

17) Eine detailliertere Darstellung von Reichtumskennzahlen findet sich u. a. in Böhm und Merz (2008).

Reichtumsintensität in der vorliegenden Arbeit als Quotient aus Einkommensanteil und Bevölkerungsanteil der Reichen berechnet.¹⁸⁾ Eine Übersicht der wesentlichen Ergebnisse der Reichtumsanalyse ist in Tabelle 3 dargestellt.

Tabelle 3: Reichtumskennzahlen nach Berufsgruppen und Bundesländern¹⁾

Land	Reichtumsquote					Reichtumsintensität				
	insgesamt	Freiberufler	Unternehmer	abhängig Beschäftigte	Sonstige	insgesamt	Freiberufler	Unternehmer	abhängig Beschäftigte	Sonstige
Hamburg (HH)	1,63	4,57	6,21	1,01	1,62	11,00	6,59	9,44	7,14	25,73
Hessen (HE)	1,33	6,44	4,54	0,95	0,89	8,70	4,77	8,88	7,12	21,79
Baden-Württemberg (BW) .	1,13	9,09	5,29	0,60	0,84	9,39	3,94	8,38	6,92	21,39
Nordrhein-Westfalen (NW)	1,12	8,60	5,31	0,59	0,97	9,62	4,31	8,28	7,25	20,36
Bayern (BY)	1,15	8,89	4,51	0,61	1,11	9,79	4,21	9,18	7,54	21,31
Schleswig-Holstein (SH) . .	1,03	7,19	4,55	0,50	0,79	9,32	4,05	8,09	6,92	20,04
Rheinland-Pfalz (RP)	0,91	10,65	3,88	0,46	0,69	8,93	3,60	8,56	7,06	20,71
Bremen (HB)	1,05	5,51	6,47	0,47	0,83	11,70	5,20	8,52	7,97	22,50
Niedersachsen (NI)	0,90	8,31	4,47	0,41	0,64	9,41	4,00	8,12	7,26	21,91
Saarland (SA)	0,82	11,19	3,65	0,41	0,81	9,22	3,54	9,71	7,21	24,76
Berlin (BE)	0,89	3,04	3,20	0,49	1,15	10,48	7,59	12,53	7,73	22,53
Brandenburg (BB)	0,43	5,48	2,32	0,19	0,24	9,54	4,33	9,17	8,12	39,59
Mecklenburg-										
Vorpommern (MV)	0,42	6,82	2,63	0,14	0,09	10,16	3,79	8,50	8,54	108,93
Sachsen-Anhalt (ST)	0,35	6,13	2,28	0,11	0,09	9,66	3,75	8,84	8,04	41,09
Sachsen (SN)	0,38	4,58	2,06	0,15	0,10	10,02	4,63	9,67	8,48	42,90
Thüringen (TH)	0,36	6,09	2,04	0,13	0,14	10,23	3,91	9,99	8,37	55,30
Deutschland	1,00	7,56	4,42	0,53	0,85	9,84	4,43	9,04	7,53	23,29

1) Reichtumsgrenze: Reichsten 1 %.

Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003; eigene Berechnungen

4.1 Reichtum in den Bundesländern

Wie bei der Analyse der mittleren Einkommen, so zeigen sich auch bei der Reichtumsanalyse deutliche Unterschiede zwischen den Bundesländern. So ist die **Reichtumsquote** – der Bevölkerungsanteil der Reichen – in Hamburg, dem Land mit den relativ meisten Reichen (1,63 % der Bevölkerung) fast fünfmal so hoch wie in Sachsen-Anhalt, dem Bundesland mit der geringsten Reichtumsquote, wo nur 0,35 % der Steuerpflichtigen Einkünfte von mehr als 13 651 Euro monatlich haben und damit als reich gelten. Auch die Reichtumsquoten der anderen ostdeutschen Bundesländer liegen weit unterhalb des Bun-

18) Interpretiert werden kann dieser Quotient alternativ als Vielfaches des mittleren Einkommens der Reichen vom mittleren Einkommen aller Steuerpflichtigen.

desdurchschnitts. Niedersachsen liegt mit einer Reichtumsquote von 0,9 % nur leicht unterhalb des Bundesdurchschnitts. Insgesamt lässt sich festhalten, dass es in Bundesländern mit einem hohen durchschnittlichen Einkommen (beeinflusst natürlich von hohem Einkommen) auch relativ viele Reiche gibt.¹⁹⁾

Ein anderes Bild zeigt sich, wenn die zweite Komponente des Reichtums – die **Reichtumsintensität** – betrachtet wird, die auch den Einkommensanteil der Reichen an allen Einkommen mit berücksichtigt. Hier sind es insbesondere die drei deutschen Stadtstaaten, die über eine hohe Reichtumsintensität verfügen. Bremen hat mit einem Wert von 11,7 die größte Reichtumsintensität: Hier ist das Durchschnittseinkommen der Reichen also 11,7-mal so hoch wie das Durchschnittseinkommen aller Steuerpflichtigen in Bremen. Der Unterschied zwischen Reichtumsquote und Reichtumsintensität ist besonders deutlich in Hessen, das zwar über relativ viele Reiche (Reichtumsquote 1,33), aber gleichzeitig über die geringste Intensität des Reichtums verfügt. Niedersachsen liegt auch bei der Reichtumsintensität unterhalb des Bundesdurchschnitts.

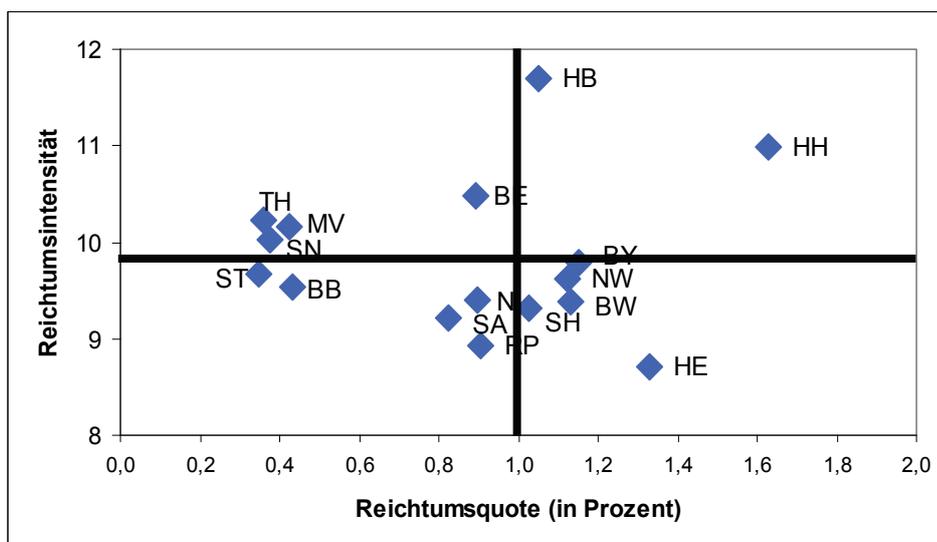
In Abbildung 3 sind die Werte beider Reichtumskennzahlen aller Bundesländer gegenübergestellt.²⁰⁾ Nur die beiden norddeutschen Stadtstaaten Hamburg und Bremen sind sowohl was die Reichtumsquote als auch was die Reichtumsintensität betrifft überdurchschnittlich (1. Quadrant). Dagegen sind in den Bundesländern, die im dritten Quadranten dargestellt sind, beide Reichtumskennzahlen unterdurchschnittlich. Neben Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Rheinland-Pfalz und dem Saarland befindet sich auch Niedersachsen in diesem Quadranten.

In den Bundesländern, die im zweiten und vierten Quadranten positioniert sind, ist nur eine der beiden Reichtumskennzahlen überdurchschnittlich, während die zweite Kennzahl einen Wert unterhalb des Bundesschnittes annimmt.

19) Der Regressionskoeffizient zwischen der Reichtumsquote und dem Durchschnittseinkommen der 16 Bundesländer liegt bei 0,963.

20) Der vertikale und horizontale Balken repräsentiert die Werte der jeweiligen Reichtumskennzahlen für Gesamtdeutschland (Reichtumsquote 1 % und Reichtumsintensität 9,84).

Abbildung 3
Reichtumsquote und Reichtumsintensität nach Bundesländern



Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003;
eigene Berechnungen

4.2 Reichtum der einzelnen Berufsgruppen

Dass Selbstständige im Vergleich zu abhängig Beschäftigten im Mittel über ein höheres Einkommen verfügen, dass die Einkommen aber gleichzeitig ungleicher verteilt sind als bei abhängig Beschäftigten, lässt darauf schließen, dass auch der Reichtum bei Selbstständigen ausgeprägter ist als bei abhängig Beschäftigten. Als eine Erklärung dafür kann wiederum die Hypothese herangezogen werden, dass Selbstständige aufgrund ihres höheren Risikos besser entlohnt werden und damit reicher sind („Risikoprämie“).

Bei der Betrachtung der **Reichtumsquoten** wird diese Hypothese zunächst bestätigt. Dass Selbstständige im Vergleich zu abhängig Beschäftigten reicher sind, zeigt sich besonders bei den Freiberuflern, wo etwa jeder 13. Steuerpflichtige (7,56 %) als reich einzustufen ist. Auch bei Unternehmern ist die Reichtumsquote mit 4,42 % sehr hoch, wohingegen unter abhängig Beschäftigten nur relativ wenige Reiche zu finden sind: hier ist nur etwa jeder 20. Steuerpflichtige reich.

Allerdings zeigt es sich auch bei der Analyse der Reichtumsquoten, dass es auch hier teilweise erhebliche Unterschiede zwischen den Bundesländern gibt.

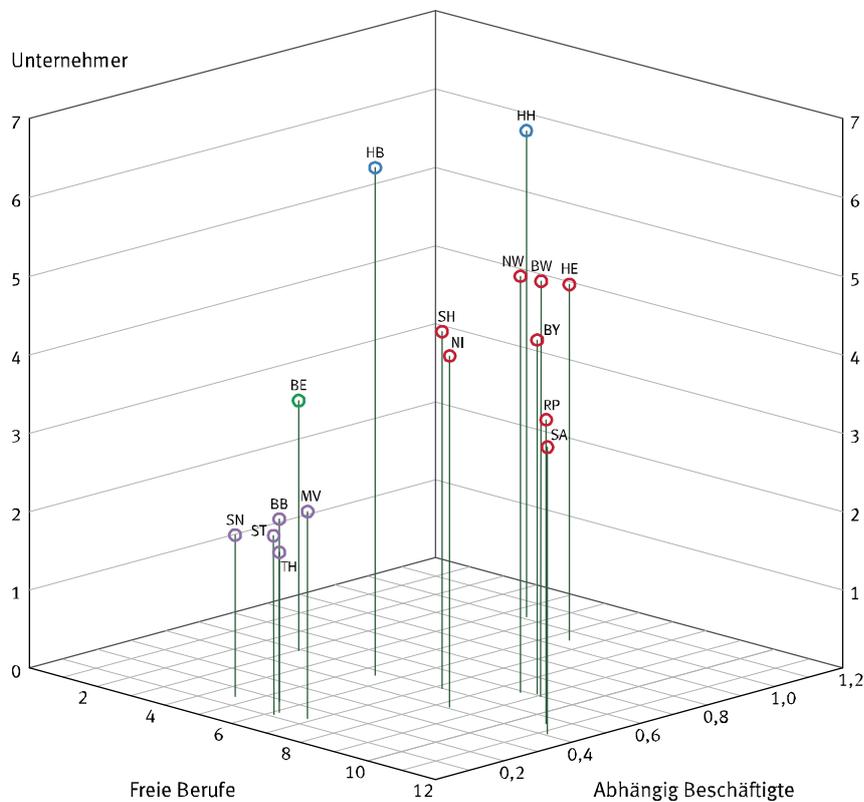
Im Großen und Ganzen entsprechen die Ergebnisse der Reichtumsquotenanalyse denen der Mittelwertanalyse (vgl. Abbildung 4). So ist der Anteil der Reichen in Hamburg (HH) und Bremen (HB) insbesondere bei den Unternehmern relativ hoch, während die Reichen bei den Freiberuflern in diesen Ländern deutlich unterrepräsentiert sind. Auffallend ist in den norddeutschen Stadtstaaten die Situation der abhängig Beschäftigten: obwohl abhängig Beschäftigte hier im Mittel etwa genauso viel verdienen wie in den anderen Bun-

desländern, liegt der Anteil der Reichen merklich oberhalb des Bundesdurchschnitts, der bei 0,53 % liegt. In Hamburg sind sogar mehr als 1 % aller abhängig Beschäftigten reich, was u. a. auf die große Bedeutung von Branchen zurückzuführen ist, in denen abhängige Arbeit sehr gut entlohnt wird (Medien- und Werbewirtschaft, Hafen und Flugzeugbau).

In den westdeutschen Flächenstaaten (BW, BY, HE, NI, NW, RP, SA, SH) liegen die Reichtumsquoten in allen drei Berufsgruppen nur knapp über dem Bundeschnitt. Eine Besonderheit stellen in diesem Kontext das Saarland und Rheinland-Pfalz dar, in denen mehr als 10 % aller Freiberufler als reich gelten.

Die Reichtumsquoten in Berlin (BE) liegen insbesondere bei den Selbstständigen unterhalb des Bundesdurchschnitts. In den ostdeutschen Bundesländern (BB, MV, SN, ST, TH) liegt der Anteil der Reichen in allen drei Berufsgruppen unterhalb des Bundesdurchschnitts. Auch unter Freiberuflern, die zwar durchschnittlich etwa das gleiche Einkommensniveau haben wie ihre westdeutschen Kollegen, ist der Anteil der Reichen in Ostdeutschland erheblich niedriger als in Westdeutschland.

Abbildung 4
Reichtumsquoten nach Berufsgruppen und Bundesländern



Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003; eigene Berechnungen

Ein anderes Bild zeigt sich, wenn als Maß für den Reichtum die **Reichtumsintensität** zugrundegelegt wird. So sind es hier die Freiberufler, bei denen die geringste Reichtumsintensität festgestellt werden konnte. Freiberufler sind also die Berufsgruppe, in der zwar der Anteil der Reichen am Größten ist, in der aber gleichzeitig die Reichtumsintensität der Reichen nur unterdurchschnittlich ausgeprägt ist: die Reichen verdienen bei den Freiberuflern nur etwa das 4,4fache des mittleren Einkommens aller Freiberufler. Diese Spanne ist bei Unternehmern deutlich größer. Hier ist das mittlere Einkommen der Reichen etwa neunmal so hoch wie das mittlere Einkommen aller Unternehmer. Dies unterstützt die These, dass Reichtum bei Unternehmern stark ausgeprägt ist, dass es aber gleichzeitig zahlreiche Unternehmer gibt, die nur über eine geringe Entlohnung verfügen. Bei abhängig Beschäftigten liegt die Reichtumsintensität über der von Freiberuflern (7,53).

4.3 Reichtum und Einkunftsarten

Wie im vorigen Abschnitt dargestellt, ist Reichtum ein Phänomen, das insbesondere bei Unternehmern und Freiberuflern vorkommt. Im Folgenden wird die Frage beantwortet, ob sich die einzelnen Einkunftsarten von reichen Steuerpflichtigen von denen nicht-reicher Steuerpflichtiger unterscheiden. Dabei greifen wir auf die sieben Einkunftsarten zurück, die von der Lohn- und Einkommensteuerstatistik erfasst werden.

In Deutschland werden 60 % aller Einkünfte durch nichtselbstständige Arbeit erwirtschaftet (vgl. Tabelle 4). Nur etwa 32 % aller Einkünfte stammen aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit. Einkünfte aus Kapitalvermögen machen etwa 4 % der gesamten Einkünfte aus. Alle anderen Einkunftsarten haben nur einen geringen Anteil an den gesamten Einkünften.

Reiche und Nicht-Reiche verfügen dabei über ein grundlegend unterschiedliches Muster, was die Einkunftsarten betrifft. Während bei den Nicht-Reichen die Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit dominieren, sind die dominierenden Einkunftsarten bei den Reichen die Gewinneinkünfte aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit (Anteil: 54,86 %). Auch die Einkünfte aus Kapitalvermögen überwiegen bei Reichen (Anteil: 6,53 % gegenüber 1,26 % bei den Nicht-Reichen), was offensichtlich damit zusammenhängt, dass Reiche über ein höheres Kapitalvermögen verfügen als Nicht-Reiche. Auch die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sind bei Reichen überdurchschnittlich.

Die Situation Niedersachsens unterscheidet sich von der in Gesamtdeutschland nicht unerheblich. Auffallend ist insbesondere der große Anteil der Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit in Niedersachsen, wo mehr als 80 % aller Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit stammen. In gleichem Maße wie die nichtselbstständigen Einkünfte in Niedersachsen überrepräsentiert sind, sind die Gewinneinkünfte aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit unterrepräsentiert. Dieser Anteil liegt in Niedersachsen mit insgesamt 13,09 % deutlich unterhalb des Anteils in Gesamtdeutschland (32,02 %): Die strukturellen Unterschiede zwischen den Einkunftsarten von Reichen und Nicht-Reichen sind in Niedersachsen ähnlich wie in Gesamtdeutschland. Allerdings fällt auf, dass obwohl die Gewinneinkünfte aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit in Niedersachsen insgesamt deutlich geringer sind als in Gesamtdeutschland, dass Reiche in Niedersachsen sogar über einen höheren Anteil bei den Gewinneinkünften aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit verfügen als Reiche in Gesamtdeutschland.

Tabelle 4: Anteil der einzelnen Einkunftsarten an allen Einkünften von Reichen und Nicht-Reichen in Deutschland und Niedersachsen

Einkunftsart	Deutschland			Niedersachsen		
	ins-gesamt	Reiche	Nicht-Reiche	ins-gesamt	Reiche	Nicht-Reiche
	%					
Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft	0,75	0,77	0,73	1,46	1,43	1,47
Gewerbebetrieb	19,10	32,80	5,39	7,97	36,39	5,36
selbstständiger Arbeit	12,92	22,06	3,77	5,12	23,06	3,47
nichtselbstständiger Arbeit	60,42	34,55	86,28	80,78	30,44	85,42
Kapitalvermögen	3,90	6,53	1,26	1,60	5,45	1,24
Vermietung und Verpachtung	0,89	1,61	0,17	0,69	1,90	0,58
Sonstige Einkünfte	1,57	0,92	2,22	2,20	0,82	2,33
Rest ¹⁾	0,45	0,76	0,18	0,18	0,51	0,13
Summe der Einkünfte ...	100	100	100	100	100	100

1) Dieser Posten umfasst den Hinzurechnungsbetrag nach dem Auslandsinvestitionsgesetz, abzüglich der ausländischen Verluste bei Doppelbesteuerungsabkommen (§ 2a Abs. 3 S. 1 EStG) und der ausgleichsfähigen negativen Summen der Einkünfte (§ 2 Abs. 3 S. 3 – 8 EStG).

Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003; eigene Berechnungen

Dass Reichtum mit den einzelnen Einkunftsarten zusammenhängt, zeigt sich auch bei der Analyse der Korrelationen zwischen den Anteilen der einzelnen Einkunftsarten und den beiden Reichtumskennzahlen der 16 Bundesländer, die in Tabelle 5 dargestellt sind. Insbesondere die Korrelationskoeffizienten zwischen dem Bevölkerungsanteil der Reichen (Reichtumsquote) und den sieben Einkunftsarten lassen ein deutliches Muster erkennen: Ein hoher Anteil der Gewinneinkünfte (aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit) und der Einkünfte aus Kapitalvermögen und Vermietung und Verpachtung hängen signifikant mit einer hohen Reichtumsquote zusammen. Demgegenüber ist der Zusammenhang zwischen der Reichtumsquote und dem Anteil aus nichtselbstständiger Arbeit signifikant negativ. Wird die Reichtumsintensität betrachtet, so gibt es nur wenige signifikante Zusammenhänge. Nur die Einkunftsanteile aus selbstständiger Arbeit hängen positiv mit der Reichtumsintensität zusammen.

Tabelle 5: Korrelationsanalyse – Zusammenhang zwischen Reichtumskennzahlen und Anteil der Einkunftsarten

Einkunftsart	Reichtumsquote	Reichtumsintensität
Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft	0,066	- 0,484 *
Gewerbebetrieb	0,702 ***	0,365
selbstständiger Arbeit	0,577 **	0,619 **
nichtselbstständiger Arbeit	- 0,873 ***	- 0,377
Kapitalvermögen	0,939 ***	0,303
Vermietung und Verpachtung	0,724 ***	0,081
Sonstige Einkünfte	0,700 ***	0,475 *

Quellen: Geschäftsstatistik der Lohn- und Einkommensteuer 2003; eigene Berechnungen

5 Zusammenfassung der Ergebnisse

Die vorliegende Arbeit untersucht die Einkommenssituationen mit Fokus auf reiche Einkommen in den einzelnen Bundesländern. Auf Grundlage der neuesten Daten der Lohn- und Einkommensteuerstatistik – der Geschäftsstatistik 2003 – wird insbesondere die Verteilung des Einkommensreichtums zwischen den Bundesländern untersucht.

Obwohl unserer Querschnittsbetrachtung keine Aussagen zulässt, ob eine Konvergenz der Einkommenssituationen im Zeitablauf zwischen den Bundesländern vorliegt, so lässt sich doch feststellen, dass es 2003 gravierende Unterschiede zwischen den Bundesländern gab. Im Gegensatz zur öffentlichen Wahrnehmung, die generell nur zwischen den zwei Bundesländergruppen unterscheidet (ost- und westdeutsche Bundesländer), konnten in dieser Arbeit vier in sich homogene Cluster unter den Bundesländern hergeleitet werden: Neben den westdeutschen Flächenstaaten und den ostdeutschen Bundesländern sind dies die beiden norddeutschen Stadtstaaten (Bremen und Hamburg) und Berlin, die sich hinsichtlich der Einkommenssituation und des Reichtums deutlich voneinander unterscheiden:

In den **westdeutschen Flächenstaaten** sind die mittleren Einkommen insgesamt und die der einzelnen Berufsgruppen jeweils leicht überdurchschnittlich. Dabei sind die Einkommen mit Ausnahme von Bayern und Hessen gleichmäßiger verteilt als im Bundesschnitt. Wird die Reichtumsquote zur Beschreibung des Reichtums eines Landes herangezogen, so kann keine einheitliche Aussage getroffen werden: Neben Ländern mit überdurchschnittlicher Reichtumsquote, gibt es auch drei westdeutsche Bundesländer, die über eine unterdurchschnittliche Reichtumsquote verfügen (u. a. Niedersachsen). Die Reichtumsintensität in diesen Ländern liegt allerdings deutlich unterhalb des Bundesdurchschnitts: hier ist die Diskrepanz zwischen dem mittleren Einkommen der Reichen und dem Durchschnittseinkommen eher gering.

In den **ostdeutschen Bundesländern** liegt das mittlere Einkommen nach wie vor 20 – 26 % unterhalb des Bundesdurchschnitts. Diese Differenz zwischen den Einkommen West- und Ostdeutschlands zeigt sich insbesondere bei Unternehmern und abhängig Beschäftigten. Freiberufler hingegen verdienen im Osten nur unwesentlich weniger als Freiberufler in den westdeutschen Bundesländern. Auch bei der Einkommenskonzentration haben die ostdeutschen Bundesländer Werte erreicht, die im Mittelfeld aller Bundesländer liegen. Der Anteil der Reichen (Reichtumsquote) liegt im Osten ebenso unterhalb der Quote in Westdeutschland.

Die Einkommenssituation von Unternehmern ist bundesweit am besten in den beiden **norddeutschen Stadtstaaten** (Hamburg und Bremen). Hier ist sowohl das mittlere Einkommen als auch der Anteil der Reichen stark überdurchschnittlich. Demgegenüber liegen das Durchschnittseinkommen und die Reichtumsquote von Freiberuflern hier unterhalb des Bundesdurchschnitts. Hamburg ist gleichzeitig die Stadt mit dem größten Anteil reicher Personen in der Gruppe der abhängig Beschäftigten (1,01 %). Insgesamt sind Hamburg und Bremen die einzigen deutschen Bundesländer, die sowohl nach dem Kriterium einer überdurchschnittlichen Reichtumsquote als auch nach dem Kriterium einer überdurchschnittlichen Reichtumsintensität als reich gelten. Dies geht allerdings einher mit einer vergleichsweise hohen Ungleichheit in beiden Ländern.

Die Einkommen in **Berlin** liegen besonders bei Selbstständigen merklich unterhalb des Bundesdurchschnitts. Bei Freiberuflern liegen die mittleren Einkommen sogar mehr als 40 % unterhalb des bundesweiten Durchschnittseinkommens. Dabei sind die Einkommen, wie in den beiden anderen Stadtstaaten erheblich ungleichmäßiger verteilt als in den Flächenstaaten. Reichtum in Berlin ist vielschichtig; es gibt zwar relativ wenige reiche Steuerpflichtige in Berlin, die aber über ein so hohes Einkommen verfügen, dass die Reichtumsintensität oberhalb des Bundesdurchschnitts liegt.

Außerdem konnte festgestellt werden, dass Länder mit einem hohen Anteil der Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit an allen Einkünften (ostdeutsche Bundesländer, Saarland) eine vergleichsweise geringere Reichtumsquote haben.

Insgesamt haben wir damit erste regionale Informationen zum Einkommensreichtum in Deutschland anhand der zu hohen Einkommen aussagekräftigsten Daten mit der aktuellsten Einkommensteuerstatistik vorlegen können. Die Einkommenssituation gerade auch der Reichen ist also zwischen den Bundesländern deutlich verschieden und bedarf der vertiefenden Erklärung in weiteren Studien.

Literaturhinweise

Atkinson, A. und T. Piketty (2007): Top Incomes over the Twentieth Century, Oxford University Press, Oxford.

Atkinson, A. B. (2007): Measuring Top Incomes: Methodological Issues, in: Atkinson, A. B. und T. Piketty (Hrsg.), Top Incomes over the Twentieth Century, Oxford University Press, Oxford.

Böhm, P. und J. Merz (2008): Zum Einkommensreichtum Älterer in Deutschland – Neue Reichtumskennzahlen und Ergebnisse aus der Lohn- und Einkommensteuerstatistik (FAST 2001), in: Deutsche Rentenversicherung, Heft 1, S. 103 – 119, Berlin.

Bundesregierung (2001): Lebenslagen in Deutschland: Erster Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bonn.

Bundesregierung (2005): Lebenslagen in Deutschland: Zweiter Armuts- und Reichtumsbericht; Unterrichtung durch die Bundesregierung, Berlin.

Bundesregierung (2008): Lebenslagen in Deutschland: Dritter Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Entwurf des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales vom 19. Mai 2008.

Dell, F. (2007): Top Incomes in Germany throughout the Twentieth Century, 1891 – 1998, in: Atkinson, A. B. und T. Piketty (Hrsg.), Top Incomes over the Twentieth Century, Oxford University Press.

Hamilton, B. H. (2000): Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment, in: Journal of Political Economy, 108. Jg., S. 604 – 631.

Isengard, B. (2002): Machbarkeitsstudie zur Erhebung einkommensschwacher und einkommensstarker Haushalte im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP), Materialien 17, DIW Berlin.

Lietmeyer, V.; Kordsmeyer, V.; Gräb, C. und D. Vorgrimler (2005): Jährliche Einkommensteuerstatistik auf Basis der bisherigen Geschäftsstatistik der Finanzverwaltung, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 7, S. 671 – 681.

Merz, J. (2003): Was fehlt in der EVS? – Eine Verteilungsanalyse hoher Einkommen mit der verknüpften Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol. 223/1, S. 58 – 90.

Merz, J. (2004): Einkommens-Reichtum in Deutschland – Mikroanalytische Ergebnisse der Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Vol. 5, Heft 2, S. 105 – 126.

Merz, J. (2007): Polarisierung der Einkommen von Selbständigen? – Zur Dynamik der Einkommensverteilung von Freiberuflern und Unternehmern, in: Merz, J. (Ed.), Fortschritte der Mittelstandsforschung, Merz, J., Schulte, R. and J. Wagner (Series Eds.), Entrepreneurship, Professions, Small Business Economics, CREPS-Schriftenreihe Vol. 3, Lit Verlag, Münster, S. 395 – 415.

Merz, J.; Hirschel, D. und M. Zwick (2005): Struktur und Verteilung hoher Einkommen – Mikroanalysen auf der Basis der Einkommensteuerstatistik, Gutachten zum zweiten Armuts- und Reichtumsbericht 2004 der Bundesregierung, Lebenslagen in Deutschland, Der zweite Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Berlin.
URL: www.bmgs.bund.de/download/broschueren/A341.pdf

Merz, J. und M. Zwick (2005): Hohe Einkommen: Eine Verteilungsanalyse für Freie Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigte mit Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik, in: Schmollers Jahrbuch – Journal of Applied Social Science Studies, Jg. 125/2, S. 269 – 298.

Piketty, T. und E. Saez (2006): The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective, in: American Economic Review 96(2), S. 200 – 206.

Sen, A. (2000): Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, Carl Hanser Verlag, München.

Geschlechterspezifische Einkommensunterschiede bei Selbstständigen im Vergleich zu abhängig Beschäftigten

Ein empirischer Vergleich auf der Grundlage steuerstatistischer Mikrodaten

Im Bereich der Geschlechterforschung wird eine ungleiche Teilhabe von Männern und Frauen am Arbeitsmarkt beobachtet. Obgleich sich der Anteil der erwerbstätigen Frauen der männlichen Quote annähert, unterscheiden sich weibliche von männlichen Arbeitsformen. Es wird benannt, dass Frauen vermehrt in Teilzeit, seltener in Führungspositionen und eher in Branchen mit niedrigeren Verdiensten tätig sind.¹⁾ Differenzen drücken sich dann letztlich durch unterschiedliche Einkommensniveaus aus. Diese „Lücke“ zwischen durchschnittlichen Einkommen der Männer im Vergleich zu den Frauen wird regelmäßig als „Gender-Pay-Gap“ bezeichnet oder auch „Gender-Wage-Gap“. Das Gender-Pay-Gap wird hier als Indikator zur Messung von Entgeltungleichheit zwischen Frauen und Männern herangezogen. Die ungleichen Einkommen resultieren hierbei nicht allein auf einer unterschiedlichen Entlohnung sondern auch auf einem unterschiedlichen Angebot von Arbeitszeit. Die vorliegende Arbeit nähert sich diesem Thema mittels einer empirischen Analyse für den Bereich der Selbstständigkeit, insbesondere in der Differenzierung nach Freiberuflern und Gewerbetreibenden.

1 Einleitung

Die Ausgangssituation des vorliegenden Beitrags ist die Einschätzung, dass bisherige quantitativ fundierte Auseinandersetzungen zur Ungleichheit von weiblicher und männlicher Erwerbsbeteiligung auf verschiedenen Ebenen Defizite aufweisen. Als zentral wird dabei auch die bislang mangelnde Unterscheidung hinsichtlich der Stellung im Beruf zwischen abhängig Beschäftigten und der Gruppe, die allgemein als Selbstständige bezeichnet werden, angesehen. Weiter differenzieren bisherige empirische Arbeiten nicht zwischen freiberuflich Tätigen und sonstigen Selbstständigen.

Als eine erklärende Größe ungleicher Einkommen wird die direkte Lohndiskriminierung durch den Arbeitgeber herangezogen. In der Selbstständigkeit ist diese Konstellation, also die monetäre Bewertung der erbrachten Leistung durch Vorgesetzte, nicht vorhanden. Daher wäre zu erwarten, dass die beobachteten Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen innerhalb der Gruppen – selbstständig und nichtselbstständig – unterschiedlich ausfallen. Sollten je nach Einkommensart die Verdienstabstände variieren, wären dann strukturelle Ursachen zu untersuchen, die unter Berücksichtigung institutioneller Rahmenbedingungen von Erwerbsarbeit zur Erklärung von Ungleichheit beitragen.

*) Patricia Eilsberger/Dr. Markus Zwick, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

1) Siehe hierzu z. B. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend – BMFSFJ (2005); Holst (2005) sowie Statistisches Bundesamt (2006a und 2006b).

Aus empirischer Sicht kann eine Analyse auf der Grundlage des verfügbaren Haushaltseinkommens, wie häufig in Studien zu Frauen in der Selbstständigkeit mit Rekurs auf den Mikrozensus vorgenommen wird, bisher wenig befriedigen. Fehlende Differenzierungseigenschaften der Einkommenshöhe nach Einkommensart, klassierte Antwortkategorien und die Nettoebene erschweren bei dieser Herangehensweise notwendige, klare Abgrenzungen. Insgesamt scheinen Haushaltsstichproben für eine differenzierte Fragestellung bei Selbstständigen nur bedingt geeignet. Insbesondere bei Untersuchungen kleinerer Gruppen – z. B. Gewerbetreibende oder Freiberufler nach Geschlecht im Bereich hoher Einkommen – weisen diese so genannten Ränder der Grundgesamtheit, so sie in Stichproben überhaupt abgebildet werden, relativ große Unsicherheiten sprich Stichprobenfehler auf. Darüber hinaus sind dies auch Gruppen, die für freiwillige Haushaltsstichproben schwer zu gewinnen sind. Weiter bleibt häufig unberücksichtigt, dass Selbstständige zum Befragungszeitpunkt ihr Einkommen gar nicht kennen.

Empirische Grundlage der vorliegenden Untersuchung sind die Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik. Durch die differenzierte Abbildung der primären Einkommensentstehung, die auch die detaillierte Untersuchung der Selbstständigen in Form von Gewerbetreibenden und Freiberuflern erlaubt, kann die Entlohnung des Faktors Arbeit selbst bis in den Bereich höchster Einkommen geschlechterspezifisch untersucht werden.

Ausgehend vom theoretischen Bezugsrahmen wird im Folgenden die Fragestellung der ungleichen Entlohnung nach dem Geschlecht auf die Differenzierung Selbstständig versus Nichtselbstständig empirisch ausgeweitet. Ausgehend von dieser Grundannahme wird – auch aus theoretischer Perspektive – insbesondere zu zeigen sein, dass auch die Selbstständigkeit selber unterschieden werden muss. Es wird aufgezeigt, dass Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit überwiegend als eine Entlohnung des Faktors Arbeit betrachtet werden kann. Hingegen sind die Einkünfte aus Gewerbebetrieb häufig eine Entlohnung der Faktoren Arbeit und Kapital. Hier muss dann auch der Frage nachgegangen werden, ob der Produktionsfaktor Kapital ungleich zwischen den Geschlechtern aufgeteilt ist. Grundlage der empirischen Analysen ist die Einkommensteuerstatistik 2003. Die Datengrundlage umfasst rund 30 Millionen Mikrodatensätze, die auf den Einkommensteuererklärungen der Steuerpflichtigen aufbauen.

2 Theoretischer Bezugsrahmen

Einen zentralen Erklärungsansatz von Einkommensungleichheiten bietet die ökonomische Humankapitaltheorie an (siehe Becker 1971, 1985; Polachek 2004). Diese besagt ferner, dass aus einem geringeren Leistungspotential, was nicht zuletzt in Abhängigkeit von vorhandenen Ressourcen im Bereich der Bildung steht, eine geringere Produktivität resultiert, aus der schließlich eine geringere Entlohnung folgt. Es wird angenommen, dass Frauen in anderem Umfang in ihr Humankapital investieren, da ihnen im Gegensatz zu Männern zusätzlich zur Erwerbstätigkeit der Verantwortungsbereich hinsichtlich der Reproduktionsarbeit zugeschrieben wird. Das heißt, Frauen rechnen vermeintlich stärker als Männer im Zuge der Familiengründung mit Erwerbsunterbrechungen.

Unter anderem in Anlehnung dessen untersuchen Engelbrech und Nagel (2002) empirisch auf der Grundlage der Beschäftigtendatei der Bundesagentur für Arbeit die Fragestellung,

ob Einkommensunterschiede zwischen Frauen und Männern bereits zum Zeitpunkt des Ausbildungsabschlusses beobachtet werden. Es interessiert auch, ob diese Lücken im erzielten Einkommen durch eine Klassifizierung der Berufe nach „typisch weiblich“ bzw. „typisch männlich“ erklärt werden können, was auf eine horizontale Segregation hindeutet. Eine vertikale Segregation läge dann vor, wenn Frauen und Männer in den gleichen Berufen unterschiedlich verdienen. Dabei wäre denkbar, dass Frauen beim Eintritt in das Erwerbsleben „typisch männliche“ Berufe scheuen, da sie aufgrund der erwarteten Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine Fehlinvestition ihres Humankapitals zu vermeiden suchen. Diese Thesen, „[...] die davon ausgehen, dass sich Frauen aufgrund ihrer Rollenzuschreibung in Familie und Arbeitswelt auf wenige spezifische Tätigkeiten konzentrieren, werden empirisch nur bedingt bestätigt“ (Engelbrech und Nagel 2002, S. 11), was sich bspw. im Anstieg des Anteils der Frauen in den sog. Mischberufen abbildet. Interessant ist für den vorliegenden Zusammenhang auch, dass die Geschlechtertypisierung über die Frauen- bzw. Männerquoten in den jeweiligen Berufen erfolgt. Demnach ist „in Männerberufen der Frauenanteil kleiner als 20 %, bei Mischberufen liegt er zwischen 20 % und 80 % und in Frauenberufen sind über 80 % der Beschäftigten Frauen“ (Engelbrech und Nagel 2002, S. 5). Ein Ergebnis ihrer Analyse lautet schließlich, dass Männer in allen Kategorien die besseren Verdienste aufweisen.

Die Idee, Einkommensungleichheit auf der Grundlage einer Dichotomie der Berufe zu untersuchen, wird auch durch Liebeskind (2004) aufgegriffen. Die Autoren gehen ebenfalls auf der Basis des vorgenannten Datenmaterials empirisch der Frage nach, ob „weibliche“ Arbeit in Deutschland mit einer geringeren gesellschaftlichen Wertschätzung verbunden ist. Ein wichtiges Ergebnis der Überprüfung der Entwertungsthese beinhaltet, dass einkommensmindernde Effekte in weiblich konnotierten Berufen verstärkt zu beobachten sind. Konkret bedeutet dies, dass durch Tätigkeiten mit weiblicher Attribution weniger Gehalt erzielt wird, und zwar unabhängig davon ob die Angestellten männlich oder weiblich sind.

Einen Beitrag zur Erklärung dieser dauerhaften Etablierung der Geschlechtertypisierungen von Berufszweigen leisten Heintz et al. (1997). Neben der Beobachtung, dass strukturelle Grenzen abhängig von einer heterogenen Besetzung der Berufe nach Geschlecht sind, sehen die Autorinnen deren Aufrechterhaltung auch durch symbolische, normative Akte gegeben. „Mit der Wahl eines gegengeschlechtlichen Berufes wird eine symbolische Grenze überschritten, die gesellschaftlich tief verankert ist“ (Heintz et al. 1997, S. 100). Im Gegensatz zu Männern tragen fachliche Zweifel der Frauen dazu bei, Grenzüberschreitungen zu vollziehen. Männer schreckt den Autorinnen zufolge eher die gegengeschlechtliche Konnotation eines „weiblichen Berufes“ von dessen Ergreifung ab. Dass im Zuge der politischen Strategie des Gender Mainstreamings (siehe Heister 2007) die strukturellen Grenzen aufgeweicht werden, bedeutet somit nicht, dass die Inszenierung symbolischer Grenzen zwangsläufig entfällt.

2.1 Modellannahmen

In Anlehnung an die Theoriebindung der zuvor zitierten Arbeiten wird nachfolgend ebenfalls der *Kapitalbegriff* als erklärende Größe herangezogen. Allerdings beziehen wir uns vorliegend auf das Konzept von Bourdieu (1983), der innerhalb seiner Kapitaldefinition nach drei grundlegenden und konvertierbaren Formen unterscheidet: das ökonomische,

das kulturelle und das soziale Kapital. Für eine Operationalisierung von individuellen Ressourcen, insbesondere für die angestrebte Übertragung beruflicher „Wertigkeit“ erscheint uns seine vorgenommene Differenzierung nützlich.²⁾

Wir übersetzen das ökonomische Kapital an dieser Stelle in das erzielte Jahreseinkommen am Markt. Die Betrachtung des Bruttoeinkommens dient dabei auch der Vergleichbarkeit. Beispielsweise sind einkommensmindernde Faktoren, wie steuerliche Abzüge, in ihren Erscheinungsformen äußerst vielfältig. Schließlich interessiert, welcher Lohn gegenüber den Leistungsempfängern kommuniziert wird.

Als Indikator für kulturelles Kapital ziehen wir den Grad der Bildung in institutionalisierter Form heran, da die Lücke zwischen dem von Männern und Frauen erzielten ökonomischen Kapital auch mit Variationen auf der Ebene des kulturellen Kapitals in Zusammenhang stehen könnte, die durch das Merkmal Geschlecht hervorgerufen werden. Tatsächlich lässt sich trotz sukzessiver Angleichung der Akademikerinnenquote ein geringerer Bildungsstand der Frauen (Statistisches Bundesamt 2006c; Eurostat 2008) beobachten. Im Jahr 2006 gaben 9 % der befragten Frauen im Mikrozensus einen Fach- bzw. Hochschulabschluss an (gegenüber 15 % der Männer).

Das soziale Kapital bezeichnet „... Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen. [Es] verleiht Ihnen – im weitesten Sinne des Wortes – *Kreditwürdigkeit*“ (siehe Bourdieu 1983). Wir übertragen die Idee dieser Kapitalform in das Konstrukt des „Sozialprestiges“, genauer gesagt in das Prestige des ausgeübten Berufes. Das heißt, ein Beruf verfügt damit über ein hohes gesellschaftliches Prestige, wenn er gegenüber der Bevölkerung ein hohes Ansehen genießt. Gegenüber Perspektiven, die eine Dichotomisierung der Berufe aufgrund einer heterogenen Besetzung nach Geschlecht vermuten oder weibliche Tätigkeiten als Ergebnis der Zuschreibung von „weiblichem Arbeitsvermögen“ ansehen, greifen wir vorliegend das – zunächst geschlechtsunabhängige – Berufssehen für unsere Überlegungen auf. Als Hinweis zu dessen Beurteilung dient uns die aktuelle Veröffentlichung des Institutes für Demoskopie Allensbach zur „Allensbacher Berufsprestige-Skala 2008“ (siehe Allensbacher Berichte 2008).

2.2 Bedeutung der Fragestellung

Im Zusammenhang mit einer beobachteten Einkommensungleichheit zwischen Männern und Frauen werden häufig vorhandene Humankapitalressourcen betrachtet. Unterschiede im Grad der Bildung erweisen sich folglich als erklärender Faktor. Die beobachtete Lücke im Einkommen resultiert dabei nicht zuletzt aus einer dominierenden Besetzung der Männer in einkommensattraktiven Berufszweigen.

Wie bereits benannt wurde, liefern bisherige Auseinandersetzungen zu weiblicher Selbstständigkeit, Gründerinnen- und Unternehmerintention auf der Grundlage des herangezogenen Datenmaterials keine belastbaren Ergebnisse zur Einkommenssituation. Eine Übertragung bzw. Überprüfung der Schlussfolgerungen für die Gruppe der abhängig Beschäftigten auf selbstständig Tätige wurde bislang selten vorgenommen. Allerdings werden

2) An dieser Stelle sei auf die Kritik Bourdieus in Bezug auf die Ökonomen der Humankapitalschule verwiesen, die im Kern auf eine Unterberücksichtigung der Transmissionsleistung von Kapital außerhalb der Märkte verweist (siehe Bourdieu 1983).

im Bereich der Gründungs- und Selbstständigenforschung Niveauunterschiede benannt, wenn Differenzen hinsichtlich des beruflichen Erfolgs zwischen Männern und Frauen beobachtet werden. Es scheint *Frauen gar nicht möglich*, einen im Vergleich zu Männern beruflichen Erfolg in der Selbstständigkeit aufzuweisen, da weibliche Selbstständige eher kleinere Betriebe und oft ohne Angestellte gründen (siehe Fehrenbach 2004), gegenüber männlich geführten Unternehmen weniger Umsatz erwirtschaften (siehe Lauxen-Ullbrich/Leicht 2005), ihre Selbstständigkeit vermehrt dem Nebenerwerb dient und sie weniger Startkapital in Form von Krediten einsetzen (siehe Statistisches Bundesamt 2005).

Ob sich die Schlussfolgerungen auf freiberuflich Tätige übertragen lassen, ist fraglich. Eine exemplarische Übersicht über Freie Berufe bietet folgende Auflistung:

Juristen/ Juristinnen	Notare/ Notarinnen	Ingenieure/ Ingenieurinnen	Architekten/ Architektinnen
Ärzte/ Ärztinnen	Zahnärzte/ Zahnärztinnen	Tierärzte/ Tierärztinnen	Heilpraktiker/ -innen
Steuerberater/ -innen	Journalisten/ Journalistinnen	und andere	

Die Freien Berufe nehmen (zusätzlich zu ihrer bisher unzureichenden empirischen Berücksichtigung innerhalb der Arbeitsmarkt- und Geschlechterforschung)³⁾ eine besondere Stellung ein. Wenn für freiberuflich Tätige aufgrund institutioneller Rahmenbedingungen ihrer Tätigkeit die direkte Lohndiskriminierung entfällt und entsprechend des Katalogs der freien Berufsklassifikation (vgl. § 18 Einkommensteuergesetz und § 1 Abs. 2 Partnerschaftsgesellschaftsgesetz) die Tätigkeiten grundsätzlich eine hohe berufliche Eignung verlangen, wäre ein im Vergleich zunächst zu anderen selbstständigen Frauen höheres mittleres Einkommen der Freiberuflerinnen zu erwarten. Übertragen auf die Kapitalressourcen gehen wir bei freiberuflich tätigen Männern und Frauen also von einer Kontrolle der Merkmale „kulturelles“ und „soziales“ Kapital aus. Im Unterschied zur sonstigen Selbstständigkeit können die folgenden exemplarisch dargestellten freien Berufsgruppen „Ärzten/Ärztinnen“, „Juristen/Juristinnen“, „Steuerberater/-innen“ oder auch „Architekten/Architektinnen“ lediglich ausgeübt werden, wenn eine entsprechende formale Qualifikation (kK) nachgewiesen werden kann. Insofern weibliche Selbstständigkeit als Erwerbsalternative benannt wird, muss mit Blick auf Freiberuflerinnen von einer differenzierten Qualität und einem höheren Kapitaleinsatz ausgegangen werden.

Wenn ungleiche Entlohnung durch unterschiedliche, gesellschaftliche „Wertung“ (hier: sK) der Tätigkeiten erklärt wird, müsste zunächst geprüft werden, welchen Stellenwert die Kategorien der Freien Berufe gemäß dieser Wertung einnehmen. Der bereits zitierten Allensbacher Berufsprestige-Skala 2008 lässt sich entnehmen, dass unter den „Top 10“ der angesehensten Berufe vier freiberufliche Tätigkeiten genannt werden. Somit genießen Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen, Ingenieure/Ingenieurinnen und Apotheker/-innen ein hohes Ansehen. Erstplatziert sind Ärzte/Ärztinnen, die mit großem Abstand zu den weiteren Berufen von den Befragten am deutlichsten geschätzt werden. Zusätzlich ist einem Urteil des Europäischen Gerichtshofes Folgendes zu entnehmen:

3) In diesem Zusammenhang sei exemplarisch auf den „Gender-Datenreport 2005“ des BMFSFJ verwiesen, innerhalb dessen zwischen Selbstständigen und Freiberufler/Freiberuflerinnen nicht unterschieden wird.

„[...] the liberal professions mentioned in that provision are activities which, inter alia, are of a marked intellectual character, require a high-level qualification and are usually subject to clear and strict professional regulation. In the exercise of such an activity, the personal element is of special importance and such exercise always involves a large measure of independence in the accomplishment of the professional activities” (siehe Europäischer Gerichtshof 2001, C267/99, S. 39).

Der Hinweis auf die Erbringung von nicht-standardisierten Leistungen und die die zur Ausübung erforderliche hohe Kompetenz der Berufstätigen verdeutlicht, dass ein hohes Sozialprestige der Freien Berufe plausibel ist.

Wir gehen also davon aus, dass bei der Betrachtung von freiberuflich Tätigen durch das Merkmal Geschlecht keine Variation hinsichtlich des kulturellen und des sozialen Kapitals hervorgerufen wird. Das heißt, wenn die berufliche Qualifikation sowie das Sozialprestige eines Berufes Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen erklärt, müssten diese Verdienstabstände bei der Gruppe der Freien Berufe mindestens geringer ausfallen. Diese These wird nachfolgend auf der Grundlage der Einkommenssteuerstatistik zu prüfen sein.

3 Datengrundlage

Die Einzeldaten der Steuerstatistiken haben seit ihrer zentralen Verfügbarkeit im Jahre 1997 einen breiten Nutzerkreis gefunden.⁴⁾ Insbesondere die umfangreichen Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik waren von Anfang an von zentraler Bedeutung. Waren es anfänglich primär Analysen im Rahmen der Weiterentwicklung des Steuer- und Transfersystem für das Bundesministeriums der Finanzen (BMF), so standen die Daten doch recht schnell auch für die wissenschaftliche Analyse zur Verfügung.⁵⁾ Seit dem ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung werden diese Daten regelmäßig auch für Einkommens- und Verteilungsanalysen genutzt. Insbesondere die detaillierte Abbildung der Steuerpflichtigen mit Gewinneinkünften ermöglicht eine tiefgehende Analyse der Selbstständigeneinkommen. Eine weitere analytische Stärke der Daten liegt in der Abbildung auch höchster Einkommen.⁶⁾

3.1 Die Einkommensteuerstatistik

Die Einkommensteuerstatistik (EStSt) ist eine Totalerhebung mit knapp 30 Millionen Datensätzen, in denen regelmäßig über 1 000 Merkmale für knapp 40 Millionen Einkommensbezieher erfasst werden. Grundlage der EStSt sind die Angaben der Steuerpflichtigen, die diese in ihrer Einkommensteuererklärungen abgeben. Die EStSt ist – bezogen auf den originären gesetzlichen Auftrag der Steuerstatistik – umfassend und gibt für die Steuerpflichtigen in Deutschland mit ihrem steuerrechtlich abgegrenzten Datenkatalog eine vollständige Einkommensverteilung wieder. Die Steuerpflichtigen sind grundsätzlich vollzählig erfasst; ihre Veranlagungsdaten werden in einer Vielzahl von Detailangaben

4) Vgl. hierzu insbesondere den Sammelband von Zwick/Merz (2007).

5) Siehe hierzu Zwick (2002).

6) Vgl. hierzu z. B. Merz (2001) sowie Merz/Zwick (2007).

nahezu erschöpfend nachgewiesen und auch zur Klärung anderer nicht primär steuerrechtlicher bzw. -politischer Fragen und Problemlösungen⁷⁾ herangezogen.

Die EStSt wird gemäß Gesetz über Steuerstatistiken⁸⁾ alle drei Jahre durchgeführt. Sie ist als Sekundärstatistik abhängig von der Finanzverwaltung, genauer von der Vollzähligkeit und Vollständigkeit der Ergebnisse der jeweiligen Einkommensteuerveranlagungen.⁹⁾ Das bedeutet in der Praxis, dass 2 3/4 Jahre vergehen, bis die letzten Unterlagen in die Statistischen Ämter der Länder gelangt sind. In der Regel liegen damit erst im vierten Jahr nach Ende des Veranlagungsjahres Ergebnisse vor, die aufgrund des 3-Jahres-Turnus zum Teil bis in das siebte Jahr die „aktuellsten“ bleiben. Die Ergebnisse der Einkommensteuerstatistik stehen als Fachserie¹⁰⁾ für die interessierte Öffentlichkeit sowie als anonymisiertes Mikrodatenfile¹¹⁾ für die Wissenschaft zur Verfügung.

Ein Ergebnis des ersten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung war die Empfehlung, die Einkommensteuerstatistik jährlich durchzuführen. Die Steuerpflichtigen erklären jährlich ihre Einkommen, so dass die Daten in den Finanzverwaltungen vorliegen. Aus diesen Angaben wird auch seit den 1990er Jahren eine Geschäftsstatistik der Finanzverwaltung für das BMF erstellt. Diese Statistik war in der Vergangenheit aber eher ein „Datenfriedhof“ von gut 25 Millionen Datensätzen jährlich, aus denen nur einige wenige Tabellen für das BMF erstellt wurden. Der Mikrodatensatz der Geschäftsstatistik wird seit dem Veranlagungsjahr 2001 von den Finanzverwaltungen auch dem Statistischen Bundesamt zur weiteren statistischen Aufbereitung übermittelt.¹²⁾ Diese Daten sind bis auf die so genannten manuellen Fälle¹³⁾ deckungsgleich zu der dreijährlichen EStSt. Die Querschnittsbetrachtungen der vorliegenden Arbeit beruhen auf der Geschäftsstatistik der Einkommensteuer für das Jahr 2003.

3.2 Strukturierung der Daten

Für das Veranlagungsjahr 2003 umfasst der vorliegende Datensatz Angaben zu 27 008 320 Steuerpflichtigen.¹⁴⁾ Ein Steuerpflichtiger entspricht im Splittingfall, also bei gemeinsam veranlagten Ehepartnern, zwei Steuerfällen. Das gemeinsam veranlagte Ehepaar ist aus der Einkommensteuerstatistik heraus, für einen geschlechterspezifischen Vergleich, nicht ohne weiteres geeignet. Die Einkünfte werden zwar gesondert erfasst, aber ab der Summe

-
- 7) So liefert diese Statistik z. B. auch Beiträge zur Anpassung von Gebührenordnungen für verschiedene Gruppen Freier Berufe.
 - 8) Gesetz über Steuerstatistiken vom 11. Oktober 1995 BGBl. I S. 1250, zuletzt geändert durch Artikel 18 des Gesetzes vom 20.12.2007 BGBl. I S. 3150 (Nr. 69).
 - 9) Siehe hierzu Statistisches Bundesamt (2005).
 - 10) Siehe www-ec.destatis.de/csp/shop/sfg/bpm.html.cms.cBroker.cls?cmspath=struktur_sfgsuchergebnis.csp&action=newsearch&op_EVASNr=startswith&search_EVASNr=7311.
 - 11) Siehe www.forschungsdatenzentrum.de/bestand/lest/suf/2001/index.asp.
 - 12) Siehe hierzu Lietmeyer et al (2005).
 - 13) Manuelle Fälle sind Steuerpflichtige, die ihre Lohnsteuerkarte an die Finanzverwaltungen zurückgegeben haben, ohne dass sie ihre Einkommen erklärt haben. In diesem Fall entspricht die im Quellensteuerverfahren eingezogene Lohnsteuer der veranlagten Einkommensteuer. In der dreijährlichen Statistik werden die Angaben aus der Lohnsteuerkarte manuell aufbereitet in den Daten erfasst.
 - 14) Detaillierte Angaben zur jährlichen Einkommensteuer für das Jahr 2003 findet sich bei Statistisches Bundesamt (2007).

der Einkünfte findet steuerrechtlich bedingt eine gemeinsame Abbildung statt. Mittels eines sachgerechten Modells lässt sich dies lösen, für die folgenden Betrachtungen beschränkt sich die Analyse aber auf die 12 817 535 Steuerpflichtigen, die einzeln veranlagt wurden und ein positives Einkommen aufweisen. Die Untersuchungen basieren damit auf der Teilgesamtheit „Grundtabellenfälle“, stichprobenbedingte Fehler liegen somit nicht vor.

Der Steuerpflichtige lässt sich nicht ohne weiteres in die Kategorien „Selbstständig“ oder „Abhängig Beschäftigter“ einordnen. Im Einkommensteuerrecht existieren sieben Einkunftsarten¹⁵⁾ und in allen Einkunftsarten können Einkünfte realisiert werden. Regelmäßig wird daher bei der Analyse nach Berufsgruppen das Konzept der überwiegenden Einkunftsart herangezogen.¹⁶⁾ Hierbei wird ein Steuerpflichtiger der Gruppe zugeordnet, in der er betragsmäßig die höchsten Einkünfte realisiert hat. Tabelle 2 zeigt die gebildeten Gruppen jeweils mit der Anzahl der Steuerpflichtigen die der Gruppe zugeordnet wurden.

Übersicht 1

Einkommensteuerpflichtige nach überwiegender Einkunftsart (nur Grundtabellenfälle)

Überwiegende Einkunftsart	Steuerpflichtig
Freiberufler	284 531
Sonstige Selbstständige	954 859
Abhängig Beschäftigte	10 522 388
Übrige (in der weiteren Analyse nicht berücksichtigt)	1 055 757
Steuerpflichtige insgesamt (Grundtabelle)	12 817 535

Unter Freiberufler fallen alle Steuerpflichtigen die betragsmäßig überwiegende Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit realisiert haben. Sonstige Selbstständige sind überwiegende Gewinneinkünftler, so sie nicht Freiberufler sind. Unter „Abhängig Beschäftigte“ fallen Steuerpflichtige mit betragsmäßig überwiegenden Einkünften aus nichtselbstständiger Tätigkeit. In die Gruppe der „Übrigen“ finden sich die „Privatiers“. Steuerpflichtige, die überwiegend Einkünfte aus Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung oder aber aus Sonstigen Einkünften gewonnen haben.

Die folgenden Einkommensanalysen beruhen auf dem Gesamtbetrag der Einkünfte (GdE). Der steuerlich definierte Einkommensbegriff GdE entspricht nahezu dem am Markt realisierten primären Einkommen und ist daher für die Betrachtung der Entlohnung von Produktionsfaktoren besser geeignet als die in Haushaltserhebungen üblichen verfügbaren Einkommen. Die Einkommensanalysen wurden mit den Programmen INEQ und DECOM durchgeführt.¹⁷⁾

15) Auf der Seite der Gewinneinkünfte finden sich die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Einkünfte aus Gewerbebetrieb und Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit. Die Überschusseinkünfte umfassen die Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit, Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung und die sonstigen Einkünfte.

16) Vgl z. B. Merz (2001) oder Merz/Zwick (2007).

17) Siehe Merz (2005).

4 Analyse des Gender-Pay-Gap

In der Betrachtung über alle Steuerpflichtigen die allein veranlagt wurden, stellen die Männer pro Kopf den größeren Anteil. Der Einkommensanteil, der von den Männern realisiert wird, ist dabei noch größer. Tabelle 1 zeigt, dass die männlichen Steuerpflichtigen bei 52,9 % „Kopfanteil“ 57,2 % der Einkünfte halten (Frauen 47,1 %/42,8 %). Die Einkommen liegen dabei im Mittel (Median) bei den Frauen um 2 778 Euro niedriger als bei den Männern. Das arithmetische Mittel, das bei Einkommensanalysen aufgrund seiner Schwächen bei schiefen Verteilungen nur sehr beschränkt verwendbare Lagemaß, liegt hier sogar bei gut 4 300 Euro.

Weiter zeigt sich bei der Betrachtung aller Alleinveranlagten, dass die Einkommen über die Gruppe der Frauen wesentlich homogener verteilt sind, als dies bei den Männern der Fall ist. Der Ginikoeffizient sowie das Atkinson-Maß weisen für die Gruppe der Männer eine deutlich größere Einkommensungleichheit aus. Die deutlich unterschiedliche Einkommensverteilung in beiden Gruppen zeigt auch die 90/10 Relation. Hierbei wird der Einkommensanteil der 10 % mit den geringsten Einkommen mit der Gruppe der 10 % höchsten Einkommen in Relation gesetzt. Bei den Frauen realisiert die Gruppe des zehnten Dezils rund 27-mal soviel Einkommen wie die Gruppe des ersten Dezils, bei den Männern vereinen die oberen 10 % der Einkommensverteilung 40-mal soviel Einkommen wie die Gruppe der untersten 10 %.

Betrachtet man die Einkommensverteilung detaillierter, so fallen die zunehmenden Unterschiede mit wachsendem Einkommen auf. Liegt der Geschlechterunterschied beim Median bei „nur“ knapp 2 800 Euro, so sind die Unterschiede bei den Einkommensschwellen im oberen Einkommensbereich deutlich höher. Bei Frauen beginnen die 10 % der höchsten Einkommen bei 40 070 Euro, bei den Männern bei 48 103 Euro. Die höchsten 1 % der Einkommen beginnen bei den Frauen bei 83 444 Euro, bei den Männern bei 117 302 Euro, ein Gender-Pay-Gap von knapp 34 000 Euro.

Tabelle 1: Gesamtbetrag der Einkünfte 2003 – Alleinveranlagte nach Geschlecht

Gegenstand der Nachweisung	Frauen		Männer	
Steuerpflichtigenanteil (%)	47,1		52,9	
Einkommensanteil (%)	42,8		57,2	
Lagemaße				
Arithmetisches Mittel	22 578		26 922	
Median	19 306		22 084	
Verteilungsmaße				
Gini	0,40506		0,44512	
Atkinson $\epsilon = 1$	0,30838		0,36126	
Einkommensanteile/Einkommensgrenzen				
	%	Euro	%	Euro
$\leq 1\%$	0,01	484	0,01	422
$\leq 5\%$	0,17	2 471	0,24	2 191
1. Dezil	1,07	4 654	0,82	4 456
2. Dezil	2,92	8 509	2,43	8 623
3. Dezil	4,56	12 066	4,01	13 101
4. Dezil	6,13	15 625	5,72	17 695
5. Dezil	7,73	19 306	7,40	22 084
6. Dezil	9,38	23 062	8,97	26 176
7. Dezil	11,05	26 959	10,53	30 670
8. Dezil	12,98	31 924	12,46	36 848
9. Dezil	15,74	40 070	15,49	48 103
10. Dezil	28,43	x	32,18	x
$\geq 95\%$	18,72	48 828	22,18	61 466
$\geq 99\%$	8,19	83 444	10,63	117 302
90/10 Relation	26,57		39,24	
N	6 038 455		6 779 080	

Quellen: Jährliche Einkommensteuerstatistik; Veranlagungsjahr 2003;
Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Tabelle 2: Gesamtbetrag der Einkünfte 2003 – Alleinveranlagte und Gender-Pay-Gap nach Ländern

Land	Frauen		Männer		Gender-Pay-Gap	
	Arithmetisches Mittel	Median	Arithmetisches Mittel	Median	Arithmetisches Mittel	Median
Schleswig-Holstein ...	23 172,05	20 940,00	26 221,44	21 168,00	3 049,39	228,00
Hamburg	27 233,90	21 303,00	31 720,89	24 108,50	4 486,99	2 805,50
Niedersachsen	21 546,67	18 604,00	26 449,60	22 920,50	4 902,93	4 316,50
Bremen	22 455,01	19 091,00	28 619,73	22 705,00	6 164,73	3 614,00
Nordrhein-Westfalen ..	23 742,11	20 675,00	29 058,52	24 354,00	5 316,40	3 679,00
Hessen	24 612,67	20 932,00	30 132,44	24 843,00	5 519,77	3 911,00
Rheinland-Pfalz	22 064,24	19 376,00	26 512,08	23 112,00	4 447,84	3 736,00
Baden-Württemberg ..	23 018,33	20 188,00	29 709,20	25 555,00	6 690,86	5 367,00
Bayern	22 986,99	19 557,00	28 443,65	23 403,00	5 456,67	3 846,00
Saarland	21 932,82	19 410,00	26 547,67	24 228,00	4 614,85	4 818,00
Berlin	23 583,67	19 839,00	27 120,50	20 384,00	3 536,83	545,00
Brandenburg	19 252,54	16 526,00	18 465,87	14 625,00	- 786,68	-1 901,00
Mecklenburg- Vorpommern	17 664,32	14 591,00	18 082,51	15 012,00	418,19	421,00
Sachsen	17 399,96	14 405,00	18 240,80	14 956,00	840,83	551,00
Sachsen-Anhalt	17 806,43	14 881,00	18 170,64	15 472,00	364,21	591,00
Thüringen	17 294,37	14 578,00	18 103,89	15 602,00	809,52	1 024,00
Deutschland ...	22 578,17	19 306,00	26 922,13	22 084,00	4 343,96	2 778,00

Quellen: Jährliche Einkommensteuerstatistik; Veranlagungsjahr 2003; Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Die geschlechterspezifischen Unterschiede der Einkommen sind dabei in regionaler Hinsicht sehr unterschiedlich (Tabelle 2). Hier ist der Gender-Pay-Gap für Westdeutschland sehr ausgeprägt und dies in den Stadtstaaten wie in den Flächenländern. Ein Nord-Süd-Gefälle ist nicht zu beobachten. Ein ganz anders Bild ergibt sich in den fünf ostdeutschen Bundesländern. Hier sind die Einkommensunterschiede relativ gering, in Brandenburg sogar negativ, d. h. in den neuen Bundesländern werden von den Frauen im Mittel – Median und arithmetisches Mittel – gleiche oder höhere Einkommen realisiert. Das Ergebnis ist über die Zeit stabil. Vergleichsrechnungen mit der dreijährlichen Einkommensteuerstatistik für die Jahre 1992, 1995 und 1998 bestätigen diese regionale Zweiteilung der geschlechterspezifischen Unterschiede der Einkommen. In den 1990er Jahren waren die mittleren Einkommen der ostdeutschen Frauen in noch stärkerem Maße oberhalb der männlichen Einkünfte.

Die Einkommen in den neuen Bundesländern sind insgesamt aber deutlich niedriger als in Westdeutschland. Hier liegt ein möglicher Erklärungsansatz für die niedrigen bzw. auch negativen Gender-Pay-Gaps. Höhere Einkommen in Westdeutschland haben insbesondere die Männer in die alten Bundesländer abwandern lassen. Vermutlich geschah dies in einem Maße, dass Vakanzen in „typischen“ Männerberufen in stärkerem Maße durch Frauen besetzt wurden. Dies führt zu einer Angleichung der Einkommen, da, wenn vormals ein klassisches Gender-Pay-Gap existierte, Frauen in monetär höher dotierte Bereiche vorstoßen. Bei den Männern wandert gerade der Teil ab, der aufgrund einer höheren Humankapitalausstattung auch in Ostdeutschland höhere Einkommen realisieren hätte. Am Arbeitsmarkt verbleiben die geringer ausgebildeten Männer, die am Markt niedrigere Einkommen erzielen. In weiteren Arbeiten sollte diese These empirisch fundiert werden. Neben dem Taxpayer-Panel könnte hier auch das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) Antworten liefern.

Erwartungsgemäß sehr unterschiedlich fallen die Ergebnisse für die verschiedenen Gruppen nach beruflicher Tätigkeit aus. In Betrachtung des Median bestätigt sich auf den ersten Blick die obige These, dass in der Selbstständigkeit ein geringerer Gender-Pay-Gap zu beobachten ist (siehe Tabelle 3). Die Einkommenslücke ist bei den Steuerpflichtigen mit überwiegenden Einkünften aus freiberuflicher Tätigkeit wie bei den sonstigen Selbstständigen im Mittel deutlich geringer als dies bei den abhängig Beschäftigten zu beobachten ist. Diese Bild wird bei der Betrachtung des arithmetischen Mittels nicht gestützt. Dies ergibt sich, wie im Weiteren noch zu zeigen ist, aber insbesondere aufgrund der erheblich unterschiedlichen Einkommensverteilung innerhalb der drei Gruppen.

Tabelle 3: Gender-Pay-Gap nach überwiegender Einkunftsart

Überwiegende Einkunftsart	Median	Arithmetisches Mittel
	Euro	
Freiberufler	1 875	6 443
Sonstige Selbstständige	1 806	221
Abhängig Beschäftigte	2 237	3 338

Betrachtet man die abhängig Beschäftigten isoliert wie in der folgenden Tabelle 4 wiedergegeben, so zeigt sich im groben dasselbe Bild wie in der Betrachtung über alle alleinveranlagten Steuerpflichtigen. Dies verwundert nicht, da die abhängig Beschäftigten gut 82 % aller hier abgegrenzten Steuerpflichtigen ausmachen. Allerdings ist die Einkommensverteilung – bei den Männern wie bei den Frauen – wesentlich homogener. Erwartungsgemäß realisieren daher auch die obersten Einkommensdezile deutlich geringere Einkommensanteile. Die 90/10 Relation ist mit 14,7 bei den Frauen und 22,6 bei den Männern, erheblich geringer als in der Betrachtung über alle Grundtabellenfälle.

Tabelle 4: Gesamtbetrag der Einkünfte 2003 – Steuerpflichtige mit überwiegender Einkünften aus nichtselbstständiger Tätigkeit, Alleinveranlagte nach Geschlecht

Gegenstand der Nachweisung	Frauen		Männer	
Steuerpflichtigenanteil (%)	46,7		53,3	
Einkommensanteil (%)	42,3		57,7	
Lagemaße				
Arithmetisches Mittel	22 950		26 288	
Median	21 288		23 525	
Verteilungsmaße				
Gini	0,33957		0,38513	
Atkinson $\epsilon = 1$	0,23652		0,29181	
Einkommensanteile/Einkommensgrenzen				
	%	Euro	%	Euro
$\leq 1\%$	0,03	641	0,02	566
$\leq 5\%$	0,28	3 176	0,21	2 705
1. Dezil	1,52	6 258	1,14	5 397
2. Dezil	3,90	10 872	3,08	10 247
3. Dezil	5,63	14 529	4,94	15 141
4. Dezil	7,15	17 930	6,70	19 557
5. Dezil	8,62	21 288	8,28	23 525
6. Dezil	10,06	24 554	9,72	27 233
7. Dezil	11,54	28 159	11,21	31 430
8. Dezil	13,31	32 719	13,09	37 194
9. Dezil	15,85	40 068	16,03	47 394
10. Dezil	22,41	x	25,81	x
$\geq 95\%$	12,82	47 395	15,62	58 851
$\geq 99\%$	2,63	69 910	4,00	95 170
90/10 Relation	14,74		22,64	
N	4 909 821		5 612 567	

Quellen: Jährliche Einkommensteuerstatistik; Veranlagungsjahr 2003; Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Bei Steuerpflichtigen, die überwiegend Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit realisiert haben, ergibt sich ein deutlicher Unterschied zwischen den Geschlechtern (siehe Tabelle 5). Der Anteil der Männer ist mit 56,8 % im Vergleich zu allen Steuerpflichtigen ausgeprägter, der Einkommensanteil mit 61,5 % deutlich größer als bei den Frauen (43,2 %/38,5 %). Bemerkenswert ist für die Gruppe der Freiberufler, dass sie ein recht geringes Medianeinkommen – dies bei Männern wie Frauen – im Vergleich zu den abhängig Beschäftigten aufweisen. Zieht man hingegen das arithmetische Mittel als Vergleich heran, so ist dieses deutlich höher als bei der Gruppe der abhängig Beschäftigten. Dies zeigt schon bei dieser Betrachtung, dass die Einkommen bei den Freiberuflern recht heterogen sind und überdurchschnittlich hohe Einkommen realisiert werden. Weiter ist der relativ

geringe Wert des Medians auch ein Indiz dafür, dass doch eine größere Gruppe der Freiberufler auch relativ geringe Einkommen am Markt erzielt. Die Betrachtung des Gender-Pay-Gap weist beim Median mit 1 875 Euro einen relativ geringen Abstand aus. Die Lücke beim arithmetischen Mittel hingegen mit 6 643 Euro deutet schon auf eine sehr unterschiedliche Einkommensverteilung im oberen Einkommensbereich hin.

Tabelle 5: Gesamtbetrag der Einkünfte 2003 – Steuerpflichtige mit überwiegender Einkünften aus freiberuflicher Tätigkeit, Alleinveranlagte nach Geschlecht

Gegenstand der Nachweisung	Frauen		Männer	
Steuerpflichtigenanteil (%)	43,2		56,8	
Einkommensanteil (%)	38,5		61,5	
Lagemaße				
Arithmetisches Mittel	29 951		36 394	
Median	17 125		19 000	
Verteilungsmaße				
Gini	0,56072		0,59204	
Atkinson $\epsilon = 1$	0,50570		0,53029	
Einkommensanteile/Einkommensgrenzen				
	%	Euro	%	Euro
$\leq 1\%$	0,00	240	0,00	300
$\leq 5\%$	0,08	1 208	0,09	1 593
1. Dezil	0,46	2 625	0,49	3 308
2. Dezil	1,42	5 589	1,40	6 520
3. Dezil	2,42	8 625	2,27	9 749
4. Dezil	3,53	12 249	3,23	13 589
5. Dezil	4,94	17 125	4,52	19 000
6. Dezil	6,90	23 788	6,24	26 043
7. Dezil	9,50	32 704	8,55	35 811
8. Dezil	13,18	45 932	11,95	50 802
9. Dezil	19,11	69 551	18,03	82 534
10. Dezil	38,53	x	43,32	x
$\geq 95\%$	24,83	98 151	29,08	122 167
$\geq 99\%$	5,82	180 684	8,54	254 266
90/10 Relation	84,76		88,41	
N	122 962		161 569	

Quellen: Jährliche Einkommensteuerstatistik; Veranlagungsjahr 2003; Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Der Ginikoeffizient weist mit 0,56 bei den Frauen und 0,59 bei den Männern auf eine ungleiche Verteilung innerhalb der Gruppen hin. Die zeigt auch die 90/10 Relation, mit knapp 85 bei den Frauen und rund 88 bei den Männern. Im Bereich der Freiberufler realisieren damit die oberen Einkommen einen Großteil des Gesamteinkommens. Dies zeigt

auch deutlich die Betrachtung der Quantile. Mit 38,53 % bei den Frauen und 43,32 % bei den Männern dominieren die jeweils obersten 10 % der Männer wie Frauen deutlich die Einkommensverteilung. Stark ausgeprägt ist insbesondere bei den hohen und höchsten Einkommen der geschlechterspezifische Unterschied. Die oberen 10 % der Einkommen beginnen bei den Frauen bei 69 551 Euro, bei den Männern bei 82 534 Euro. Die jeweils höchsten 1 % der Einkommen beginnen bei den Frauen bei 180 684 Euro, bei den Männern bei 254 266 Euro. Hier lässt sich damit ein Gender-Pay-Gap von 73 582 Euro beobachten.

Tabelle 6: Gesamtbetrag der Einkünfte 2003 – Steuerpflichtige mit überwiegenden Einkünften aus sonstiger Selbstständigkeit *), Alleinveranlagte nach Geschlecht

Gegenstand der Nachweisung	Frauen		Männer	
Steuerpflichtigenanteil (%)	29,1		70,9	
Einkommensanteil (%)	28,5		70,5	
Lagemaße				
Arithmetisches Mittel.....	34 986		35 207	
Median	14 413		16 219	
Verteilungsmaße				
Gini	0,68245		0,64981	
Atkinson $\epsilon = 1$	0,63370		0,58885	
Einkommensanteile/Einkommensgrenzen				
	%	Euro	%	Euro
≤ 1 %	0,01	180	0,01	241
≤ 5 %	0,08	1 000	0,08	1 393
1. Dezil	0,34	2 315	0,45	3 004
2. Dezil	1,11	5 123	1,38	6 280
3. Dezil	1,94	8 036	2,28	9 478
4. Dezil	2,77	11 016	3,15	12 475
5. Dezil	3,66	14 413	4,12	16 219
6. Dezil	4,77	18 827	5,34	20 956
7. Dezil	6,27	24 758	6,87	27 138
8. Dezil	8,56	35 171	9,15	37 165
9. Dezil	13,29	59 546	13,35	58 123
10. Dezil	57,30	x	53,91	x
≥ 95 %	46,04	97 082	43,27	91 364
≥ 99 %	24,61	296 447	23,26	276 870
90/10 Relation	169,53		119,80	
N	277 813		677 046	

*) Steuerpflichtige mit überwiegend Gewinneinkünften, abzüglich freiberuflicher Einkünfte.

Quellen: Jährliche Einkommensteuerstatistik; Veranlagungsjahr 2003; Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Die sonstigen Selbstständigen unterscheiden sich in ihrer Struktur erheblich von den Selbstständigen mit überwiegend freiberuflichen Einkünften. Dies ist bei den Mittelwerten auf den ersten Blick nicht zu erkennen. Auch hier liegt der Median vergleichsweise niedrig, ein Ausweis dafür, dass doch in nicht unerheblichem Umfang Kleingewerbetreibende mit relativ geringen Einkünften vorhanden sind. Sehr untypisch ist im Vergleich zu den anderen Gruppen, dass ein Gender-Pay-Gap beim arithmetischen Mittel mit 221 Euro nahezu nicht vorhanden ist. Der Anteil weiblicher Steuerpflichtiger bei den sonstigen Selbstständigen ist mit 29,1 % deutlich geringer als in den Vergleichsgruppen. Dieser Anteil hält allerdings auch 28,5 % der Einkommen. Damit liegen Kopf- und Volumenanteil nahezu gleich. Mit anderen Worten, bei den sonstigen Selbstständigen ist der Frauenanteil geringer, aber diese Frauen realisieren nahezu die gleichen Einkommen wie die Männer. Mit steigendem Einkommen wird hier der Gender-Pay-Gap sogar negativ. Die Gruppe der 10 % Frauen mit den höchsten Einkommen beginnt bei 59 546 Euro, bei den Männern bei 58 123 Euro. Die Schwelle zu dem 1 % der höchsten Einkommen beginnt bei den Frauen bei 296 447 Euro, bei den Männern schon bei 276 870 Euro, ein negatives Gender-Pay-Gap von 19 577 Euro. Anzumerken bleibt, dass hinter den 1 % Männern mit den höchsten Einkommen rund 6 800 Steuerpflichtige, bei den Frauen 2 800 Steuerpflichtige stehen.

Der im Vergleich zum arithmetischen Mittel geringe Median wies schon auf eine relative heterogene Einkommensverteilung hin. Der Ginikoeffizient mit 0,68 für die Frauen und 0,64 für Männer bestätigen dies. Als einzige der betrachteten Gruppen ist im Bereich der sonstigen Selbstständigen bei den Frauen die ungleichere Einkommensverteilung zu beobachten. Auch die 90/10 Relation weist mit 170 bei den Frauen im Vergleich zu den Männern mit 120 einen deutlich höheren Wert aus.

Wie zuvor schon benannt, sind die sonstigen Selbstständigen mit ihren Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft und aus Gewerbebetrieb strukturell anders zu beurteilen, als die übrigen Steuerpflichtigen. Grundsätzlich betreiben zwar auch Freiberufler ihre Tätigkeit mit selber eingebrachtem Kapital, aber bei den Land- und Forstwirten wie bei den Gewerbebetreibenden dürfte dies in deutlich höherem Maße der Fall sein. Damit sind in diesem Bereich die Einkünfte, die Entlohnung von zwei Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital. Die Höhe der Einkünfte sowie auch die Verteilung zwischen den Gruppen Männer und Frauen hängen dann in starkem Maße mit von der Kapitalausstattung ab. Es muss weiteren Untersuchungen vorbehalten bleiben, dies genauer zu analysieren. Die sehr differenzierten Mikrodaten der Einkommensteuer in Verbindung mit den, zugegebenermaßen nicht unproblematischen Angaben der Anlage St der Einkommensteuerstatistik, machen solche Untersuchungen grundsätzlich möglich.

5 Ausblick

Die vorliegende Analyse beschreibt erstmals den geschlechterspezifischen Abstand der Einkommen detailliert für verschiedene Quellen der Einkünfte. Die Untersuchung getrennt nach den Gruppen „Freiberufler“, „sonstige Selbstständige“ und „abhängig Beschäftigte“ zeigt ein sehr unterschiedliches Bild. Gängige Analysen auf der Grundlage von Haushaltsstatistiken oder Untersuchungen die sich nur auf sozialversicherungspflichtig Beschäftigte beschränken, greifen, wie die vorliegende Arbeit deutlich zeigt, zu kurz. Weder die Einkommenshöhe noch die Verteilung der Einkommen bei abhängig Beschäftigten sind mit den Selbstständigen vergleichbar.

Innerhalb der Gruppe der Selbstständigen sind mit den Freiberuflern auf der einen Seite und den sonstigen Selbstständigen auf der anderen Seite nochmals große Unterschiede zu beobachten. Ein geringer Einkommensabstand im Mittel bei den Freiberuflern weicht mit steigendem Einkommen einem immer größeren Gender-Pay-Gap. Dies findet sich bei den sonstigen Selbstständigen nicht. Hier ist zwar der Anteil der Frauen insgesamt vergleichsweise sehr niedrig, aber wenn Frauen Einkünfte in diesem Bereich realisieren, sind diese mindestens so hoch wie bei den Männern. Mit steigendem Einkommen realisieren Frauen bei den sonstigen Selbstständigen sogar die höheren Einkommen. Hier muss allerdings beachtet werden, dass bei den sonstigen Selbstständigen in den Einkünften auch eine Entlohnung des Produktionsfaktors Kapital zu sehen ist.

Weiteren Untersuchungen bleibt es vorbehalten, die beschriebene ungleiche Einkommensverteilung zwischen den Geschlechtern in den verschiedenen Bereichen der Einkommenserzielung weiter zu analysieren. Die vorhandenen Daten ermöglichen es, auch innerhalb der verschiedenen Gruppen, die Analysen noch tiefer zu betreiben. Es erscheint sinnvoll, die Gruppe der „sonstigen Selbstständigen“ noch einmal in die Land- und Forstwirte und in die Gewerbetreibenden zu zerlegen. Die Daten geben es auch her, die einzelne Einkunftsart weiter zu differenzieren. So ist es möglich, bei den Gewerbetreibenden Einzelunternehmer zu identifizieren und diese z. B. von Steuerpflichtigen zu trennen, die Gewerbeeinkünfte aus Beteiligungen realisieren. Hier dürften dann in der Geschlechterbetrachtung weitere neue Ergebnisse zu erwarten sein. Gleiches gilt für die Gruppe der Freiberufler. Eine Ausweitung der Analyse auf die Anlage St der Einkommensteuer wird es ermöglichen, etwas über die Kapitalausstattung der Steuerpflichtigen zu erfahren.

Die Ausweitung der Analyse auf das Taxpayer-Panel wird Fragen über die Stabilität der vorgefundenen Sachverhalte über die Zeit ermöglichen. Mit diesem Datenmaterial wird die Genderanalyse Antworten über die Einkommensdynamik der verschiedenen Gruppen finden.

Die Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik ermöglichen einen tief strukturierten Blick in die Einkommensentstehung. Erklärungsansätze finden sich hier aber aufgrund der geringeren Anzahl an sozioökonomischen Merkmalen nur beschränkt. Eine Integration dieser Daten mit Haushaltsstatistiken wie dem Mikrozensus oder dem Sozio-ökonomischen Panel dürften noch einmal zu einem deutlichen Erkenntnisfortschritt im Bereich der Genderforschung führen. Solche Zusammenführungen werden zurzeit in der amtlichen Statistik diskutiert.

Literaturhinweise

Allensbacher Berichte (2008): Allensbacher Berufsprestige-Skala. www.ifd-allensbach.de [Rev.: 080624]

Becker, Gary (1985): Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labour, *Journal of Labour Economics*, 3, S. 33 – 58, Chicago.

Becker, Gary (1971): *The Economics of Discrimination*, 2. überarb. Auflage, Chicago.

Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckler, Reinhard (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten, S. 183 – 198.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2005): Gender Datenreport, 1. Datenreport zur Gleichstellung von Frauen und Männern in der Bundesrepublik Deutschland. München.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2008): Fair P(l)ay. Entgeltgleichheit für Frauen und Männer, Berlin.

Engelbrech, Gerhard; Nagel, Elisabeth (2002): Einkommen von Männern und Frauen beim Berufseintritt, IAB Werkstattbericht Nr. 17, Nürnberg.

Europäischer Gerichtshof (2001): Urteil des EuGH vom 11.10.2001 in der Rechtssache C 267/99, www.curia.europa.eu [Rev.: 080624].

Eurostat (2008): Das Leben von Frauen und Männern in Europa: Ein statistisches Porträt, Luxemburg.

Fehrenbach, Silke (2004): Charakteristika der von Frauen und Männern geführten Betriebe, in: Leicht, R.; Welter, F. (Hrsg.): Gründerinnen und selbständige Frauen, Karlsruhe, S. 170 – 193.

Heintz, Bettina; Nadai, Eva; Fischer, Regula (1997): Ungleich unter Gleichen, in: Bührmann et al (Hrsg.): Arbeit – Sozialisation – Sexualität. Zentrale Felder der Frauen und Geschlechterforschung, 2. Auflage, Heidelberg, S. 100 – 104.

Heister, Marion (2007): Gefühlte Gleichstellung. Zur Kritik des Gender Mainstreaming, Königstein/Taunus.

Holst, Elke (2005): Frauen in Führungspositionen, in: DIW (Hrsg.), Wochenbericht Nr. 3, 2005, Berlin.

Lauxen-Ulbrich, M.; Leicht, R. (2005): Wie Frauen gründen und was sie unternehmen: Nationaler Report Deutschland, Institut für Mittelstandsforschung Mannheim (Hrsg.). www.ifm.unimannheim.de/unter/fsb/pdf/nationaler_report_ifm2005.pdf [Rev: 060210]

Liebeskind, Uta (2004): Arbeitsmarktsegregation und Einkommen – Vom Wert „weiblicher Arbeit“, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 56, S. 630 – 652, Wiesbaden.

Lietmeyer, V.; Kordsmeyer, V.; Gräb, C.; Vorgrimler, D. (2005): Jährliche Einkommensteuerstatistik auf Basis der bisherigen Geschäftsstatistik der Finanzverwaltung, in: Wirtschaft und Statistik, 7/2005, S. 671 – 681.

Merz, J. (2001): Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung, Lebenslagen in Deutschland, Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn.

Merz, J. (2005): SPSS-Programmpakete zur Verteilungsanalyse: INEQ und DECOM, Lüneburg.

Merz, J.; Zwick, M. (2007): Einkommensanalysen mit Steuerdaten, Mikroanalysen zu hohen Einkommen und Selbständigkeit, in: Zwick/Merz (Hrsg., 2007).

Merz, J.; Zwick, M. (2008): Einkommens- und Verteilungsanalysen mit dem Taxpayer-Panel, in: Rolf, G.; Zwick, M. und Gert G. Wagner (Hrsg., 2008), Fortschritte der informationellen Infrastruktur in Deutschland, Festschrift für Johann Hahlen zum 65. Geburtstag und Hans-Jürgen Krupp zum 75. Geburtstag, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden.

Polachek, Solomon (2004): How the Human Capital Model Explains Why the Gender Wage Gap Narrowed, IZA DP No. 1102, Bonn.

Statistisches Bundesamt (2005a): Gendermonitor Existenzgründung, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2005b): Qualitätsbericht Lohn- und Einkommensteuer

Statistisches Bundesamt (2006a): Leben und Arbeiten in Deutschland, Sonderheft 2: Vereinbarkeit von Familie und Beruf – Ergebnisse des Mikrozensus 2005, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006b): Verdienstabstand zwischen Männern und Frauen. www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/VerdiensteArbeitskosten/ThemenkastenVerdienstabstand,property=file.pdf [Rev.:080624].

Statistisches Bundesamt (2006c): Frauen in Deutschland. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006d): Qualitätsbericht Jährliche Einkommensteuerstatistik.

Statistisches Bundesamt (2007): Jährliche Einkommensteuer 2003, Fachserie 14, Reihe 7.1.1.

Vorgrimler, D., Gräß, C. und Kriete-Dodds, S. (2007): Das Taxpayer-Panel der jährlichen Einkommensteuerstatistik, Wirtschaft und Statistik, S. 77 – 85.

Zwick, M., Merz, J. (2007): Mikroanalysen und Steuerpolitik (MITAX), Statistik und Wissenschaft, Band 7, herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.

Zwick, M. (2001): Individual tax statistics data and their evaluation possibilities for the scientific community, Journal of Applied Social Science Studies, Schmollers Jahrbuch, 121. Jahrgang, Heft 4, S. 639 – 648

Ein Beispiel für die Anwendung von Steuermikrodaten: Ausmaß der steuerlichen Verlustverrechnung – Eine empirische Analyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen

Einleitung

Der vorliegende Beitrag erörtert anhand eines Beispiels zur Anwendung von Steuermikrodaten die Problematik der für die Untersuchung von ökonomisch und steuerpolitisch relevanten Fragestellungen zur Verfügung stehenden Datenbasis der Steuerstatistik. Es wird exemplarisch diskutiert, welche Erkenntnisse aus den derzeit verfügbaren Daten gewonnen werden können und was für eine Datenbasis für weiterführende Analysen benötigt wird.

Das Anwendungsbeispiel ist eine Untersuchung zur einkommensteuerlichen Verlustverrechnung auf Basis der Einkommensteuerstatistiken im Zeitraum von 1989 bis 2001.¹⁾ Die steuerliche Verlustverrechnung steht sowohl national als auch international immer wieder im Mittelpunkt der steuerpolitischen Diskussion und der gesetzgeberischen Aktivitäten. Vor allem im Zusammenhang mit dem Abbau von „Steuervergünstigungen“ fordern in Deutschland insbesondere Vertreter der Politik und der Gewerkschaften, aber auch Steuerjuristen eine stärkere Einschränkung der steuerlichen Verlustverrechnung. Als Begründung für eine Einschränkung der steuerlichen Verlustverrechnung wird auch angeführt, dass sich dadurch das Steueraufkommen verstetigt und durch die höhere Kontinuität der Steuereinnahmen die Planungssicherheit für die öffentlichen Haushalte steigt. Neben dieser – bei der Finanzlage der öffentlichen Haushalte verständlichen – fiskalischen Motivation wird zudem das Argument der Gerechtigkeit herangezogen. In der Diskussion über Verluste, deren steuerliche Behandlung und Ursachen wird darüber spekuliert, wer die Verluste erzielt und daraus vermeintlich Nutzen zieht und ob diese Verluste so genannte „künstliche Buchverluste“ sind, die nur zum Zwecke der Steuerersparnis geschaffen werden. Unter diesem Aspekt sind die tatsächliche personelle Verteilung der Verluste auf die Steuerpflichtigen und die Auswirkungen der steuerlichen Verlustverrechnung von besonderem Interesse.

1 Datenbasis

Die Untersuchung zur einkommensteuerlichen Verlustverrechnung basiert auf den Daten der amtlichen Steuerstatistiken des Statistischen Bundesamtes zur Einkommensteuer, die gemäß dem Gesetz über Steuerstatistiken (StStaG) erhoben werden.²⁾ Bei der Einkommensteuerstatistik handelt es sich um eine Sekundärstatistik, d. h., die Finanzbehörden

*) Prof. Dr. Heiko Müller, Ruhr-Universität Bochum.

1) Vgl. dazu ausführlich Müller (2007, S. 179 – 200).

2) Zur verwendeten Datenbasis siehe ausführlich Zwick (1998 b); Zwick (2001); Merz/Vorgrimler/Zwick (2004) und Müller (2004, S. 26 – 34).

stellen für die Steuerstatistik Daten zur Verfügung, die im Rahmen des Steuerveranlagungs- und -festsetzungsverfahrens erfasst werden. Zur Untersuchung des Ausmaßes und der Struktur der steuerlichen Verluste, deren Verteilung auf die Steuerpflichtigen sowie der Aufkommenswirkungen der Verlustverrechnung stellen die Steuerstatistiken des Statistischen Bundesamtes insbesondere unter den Aspekten der Vollständigkeit und der Detailliertheit die beste verfügbare Datenbasis dar.

Die Einkommensteuerstatistik wurde vom Statistischen Bundesamt bis zum Veranlagungszeitraum 2001 jedoch nur in einem Dreijahresturnus erstellt und erschien mit einem Timelag von mindestens vier bis fünf Jahren. Die Untersuchung umfasst die Steuerstatistiken der Veranlagungszeiträume 1989, 1992, 1995, 1998 und 2001.

2 Methodik

Die Untersuchung zur einkommensteuerlichen Verlustverrechnung erfolgte mittels Mikroanalyse und Mikrosimulation³⁾. Sowohl die Mikroanalyse als auch die Mikrosimulation stellen auf den Merkmalsträger als Mikroeinheit ab. Durch die Mikroanalyse werden die umfangreichen Daten dem Untersuchungszweck entsprechend selektiert und verdichtet. Die Mikroanalyse findet ihre Anwendung auch unmittelbar im Zusammenhang mit der Mikrosimulation, indem die Mikrodaten jeweils vor und nach einer Simulation mittels der Mikroanalyse ausgewertet werden.

Zur Gewinnung genauer und differenzierter Aussagen zum Steueraufkommen sind mikroanalytische Simulationsmodelle besonders geeignet, da sie individuelle Merkmale der Steuerpflichtigen explizit erfassen und modellieren. Somit kann die Ermittlung der Bemessungsgrundlage sowie der Steuer präzise simuliert werden. Der Vorteil von umfassenden Strukturinformationen ist aber nur nutzbar, wenn eine entsprechende Vielzahl von relevanten Merkmalen der Mikroeinheiten als Datenbasis zur Verfügung steht und die Abhängigkeiten und Wirkungen im Modell implementiert werden können. Deshalb hängt die Güte der Mikrosimulationsergebnisse entscheidend vom Umfang und der Qualität der verfügbaren Datenbasis ab.

Die Mikrosimulationen zur einkommensteuerlichen Verlustverrechnung erfolgten aufgrund des großen Datenumfanges auf Basis der repräsentativen 10 %-Stichprobe der Einkommensteuerstatistik. Die Ergebnisse wurden entsprechend auf die Grundgesamtheit hochgerechnet.⁴⁾ In den Simulationsrechnungen wurde im Sinne einer Partialanalyse stets nur eine Größe variiert. Das heißt, Auswirkungen wurden immer nur isoliert für einen Tatbestand unter sonst gleichen Bedingungen ermittelt. Mikrosimulationen konnten für die Ver-

3) Der empirisch mikroanalytische Ansatz in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften geht auf Orcutt (1957) zurück. Die Mikrosimulation auf Basis der Einkommensteuerstatistik findet in jüngster Zeit eine immer breitere Anwendung, z. B. in den Analysen von Bach/Buslei/Rudolph/Schulz/Svindland (2003); Fuest/Peichl/Schaefer (2007) und (2008); Merz/Zwick (2005); Maiterth (2004); Müller (2004); Maiterth/Müller (2003); Wagenhals/Buck (2006) oder Zwick (2007). Auch auf Grundlage anderer Datenbasen gibt es zahlreiche Untersuchungen u. a. von Bork (2000); Haan/Steiner (2005) oder Wagenhals (2001). Ein Überblick über die Steuer-Mikrosimulationsmodelle für Deutschland findet sich bei Wagenhals (2004) und Peichl (2005), für internationale Modelle in O'Hare/Gupta (2000).

4) Zur Bildung der Stichprobe vgl. Zwick (1998 a, S. 261 – 264); Zwick (1998 b, S. 570 – 573) und Merz/Vorgriemler/Zwick (2004, S. 1083).

anlagungszeiträume 1992, 1995 und 1998 durchgeführt werden. Die Möglichkeit, die Einzeldatensätze zentral zusammenzuführen und für Zusatz- sowie Sonderaufbereitungen zu nutzen, bestand durch die Novellierung des Gesetzes über Steuerstatistiken (StStaG) im Jahr 1996 erstmalig für die Einkommensteuerstatistik 1992.⁵⁾ Auf die Einzeldaten der Einkommensteuerstatistik 2001 konnte noch nicht zugegriffen werden, da die Erstellung dieser Statistik und der Stichprobe zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Untersuchung noch nicht abgeschlossen war.

3 Erörterung ausgewählter Ergebnisse und aus der verfügbaren Datenbasis nicht beantwortbarer Fragestellungen

3.1 Entwicklung des Umfangs und der Struktur der Verluste

Der Umfang der gesamten Verluste offenbart sich unmittelbar aus der aggregierten Gesamtstatistik. Um einen ersten Eindruck von der Bedeutung der Verluste zu vermitteln, werden in Tabelle 1 die von allen Steuerpflichtigen in den einzelnen Einkunftsarten erzielten Verluste mit den gesamten positiven Einkünften aller Steuerpflichtigen verglichen. Eine Wertung dieses Vergleiches ist in Ermangelung eines geeigneten Maßstabs nicht möglich; es gibt keine Sollgröße für das Verhältnis von Verlusten zu positiven Einkünften. Ein solcher Vergleich vermittelt aber zumindest eine Größenordnung.

Tabelle 1: Relation des absoluten Betrags der aggregierten Verluste zu den aggregierten positiven Einkünften unbeschränkt Steuerpflichtiger

Gegenstand der Nachweisung	1989	1992	1995	1998	2001
Aggregierte positive Einkünfte (in Mrd. €)	605,1	825,7	890,4	948,9	1 001,5
Aggregierte Verluste (in Mrd. €)	22,2	34,9	51,3	55,0	44,6
Relation des absoluten Betrags der Verluste zu den positiven Einkünften (in %)	3,7	4,2	5,8	5,8	4,5

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; eigene Berechnungen

Tabelle 1 zeigt, dass die Relation der negativen zu den positiven Einkünften von 1989 bis 1998 von 3,7 % stetig auf 5,8 % steigt und 2001 erstmalig zurückgeht. Wie bereits ausgeführt, kann das Ausmaß der Verluste letztendlich nicht beurteilt werden, da ein „Eichstrich“ fehlt. Jedoch zeigt sich die in den 1990er Jahren unstrittig zunehmende Bedeutung der Verluste.

Die Gesamtsumme der Verluste aus allen Einkunftsarten nimmt im Vergleich 1989/92 mit 12,7 Mrd. € bzw. 57,3 % und 1992/95 mit 16,5 Mrd. € bzw. 47,2 % stark zu. Dagegen beträgt der Zuwachs 1998 gegenüber 1995 nur noch 3,7 Mrd. € bzw. 7,2 %; er liegt aber

5) Vgl. Zwick (1998 b, S. 570).

noch über dem Anstieg der positiven Einkünfte, der sich auf 6,6 % beläuft. Der Trend der stetigen Zunahme der Verluste endet 2001; im Vergleich zu 1998 sinken sie um beachtliche 10,4 Mrd. € bzw. 18,9 %.

Werden die Verluste nach den steuerlichen Einkunftsarten differenziert, wird deutlich, dass stets etwa 95 % der gesamten Verluste aus den beiden Einkunftsarten „Einkünfte aus Gewerbebetrieb“ sowie „Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung“ stammen. Die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung stellen die umfangreichste „Verlust-Einkunftsart“ dar. Bis 1998 entfallen jeweils rund zwei Drittel der gesamten Verluste auf die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Jedoch geht ihr Anteil 2001 auf knapp 54 % zurück. Im Zeitraum von 1989 bis 1998 beträgt der Anteil der Verluste aus Gewerbebetrieb an den gesamten negativen Einkünften zwischen 27,2 % (1989) und 31,8 % (1992); er steigt wegen des starken Rückgangs der Verluste aus Vermietung und Verpachtung sowie dem gleichzeitigen weiteren Anstieg der gewerblichen Verluste 2001 auf knapp 41 % an.

Die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sind die einzige Einkunftsart, die im Untersuchungszeitraum im Aggregat stets einen negativen Wert aufweist. Die gesamten Verluste aus dieser Einkunftsart sind 1989 mit 15,1 Mrd. € – absolut betrachtet – in etwa eineinhalbmal so hoch wie die gesamten positiven Einkünfte. Bei einem Volumen von 34,3 Mrd. € steigen die Verluste 1995 sogar auf mehr als das Doppelte der positiven Einkünfte. Der negative Saldo der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung vermindert sich 2001 infolge des Anstiegs der positiven Einkünfte und der rückläufigen Verluste auf nur noch 3,5 Mrd. €. Bei der zweiten relevanten „Verlust-Einkunftsart“, den Einkünften aus Gewerbebetrieb, erhöht sich das Verhältnis des Umfangs der Verluste zu den gesamten positiven Einkünften im Zeitraum zwischen 1989 und 2001 von 8,3 % auf 20,5 %.

Es zeigt sich, dass die beiden „Verlust-Einkunftsarten“ in ihrer zeitlichen Entwicklung einige Unterschiede aufweisen. Während die aggregierten Verluste aus Gewerbebetrieb im Vergleich 1989/92 um beachtliche 83,5 % und die Verluste aus Vermietung und Verpachtung dagegen nur um 47,3 % steigen, wechselt die Rangfolge beim Vergleich 1992/95. Die Verluste aus Vermietung und Verpachtung nehmen 1995 gegenüber 1992 um 54,5 % zu; bei den Verlusten aus Gewerbebetrieb beträgt der Anstieg 37,0 %. Auch im Vergleich 1995/98 ist ein Zuwachs der Verluste zu verzeichnen. Jedoch fällt der Anstieg bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung mit 4,4 % und bei den Einkünften aus Gewerbebetrieb mit 12,8 % deutlich geringer aus als in den vorangegangenen Vergleichszeiträumen. Die Zuwächse bleiben auch hinter denen der positiven Einkünfte aus diesen Einkunftsarten zurück. Im Vergleich 1998/2001 zeigt sich – wie oben bereits erwähnt – eine bemerkenswerte Entwicklung. Der Anstieg der Verluste aus Gewerbebetrieb schwächt sich weiter ab und beläuft sich nur noch auf 6,3 %. Bei den Verlusten aus Vermietung und Verpachtung endet der seit 1989 feststellbare Trend der stetigen und zeitweise sehr hohen Zuwächse; die Verluste aus Vermietung und Verpachtung sinken 2001 gegenüber 1998 um bemerkenswerte 32,8 % bzw. 11,7 Mrd. €.

Ein weiterer aufschlussreicher Unterschied zwischen den beiden Einkunftsarten zeigt sich bei der Entwicklung der Anzahl der Steuerpflichtigen mit Verlusten und der durchschnittlich je Steuerpflichtigen erzielten negativen Einkünfte. Der Anstieg der aggregierten Verluste aus Gewerbebetrieb ist bis 1998 im Wesentlichen auf die gestiegene Anzahl der Steuerpflichtigen zurückzuführen (Mengeneffekt). Die Anzahl der Steuerpflichtigen mit

Verlusten aus Gewerbebetrieb verdoppelt sich von 1989 bis 1998 auf 1,16 Mill. Steuerpflichtige. Erst 2001 ist im Vergleich zu 1998 ein leichter Rückgang um 2,2 % auf 1,14 Mill. Steuerpflichtige zu verzeichnen. Die durchschnittlichen Verluste je Steuerpflichtigen erhöhen sich – mit Ausnahme des Vergleichs 1995/98 – kontinuierlich. Sie steigen von 10 613 € (1989) um 50,8 % auf 16 025 € (2001). Ihr Zuwachs liegt bis 1998 aber stets wesentlich unter dem Anstieg der Verlustfälle.

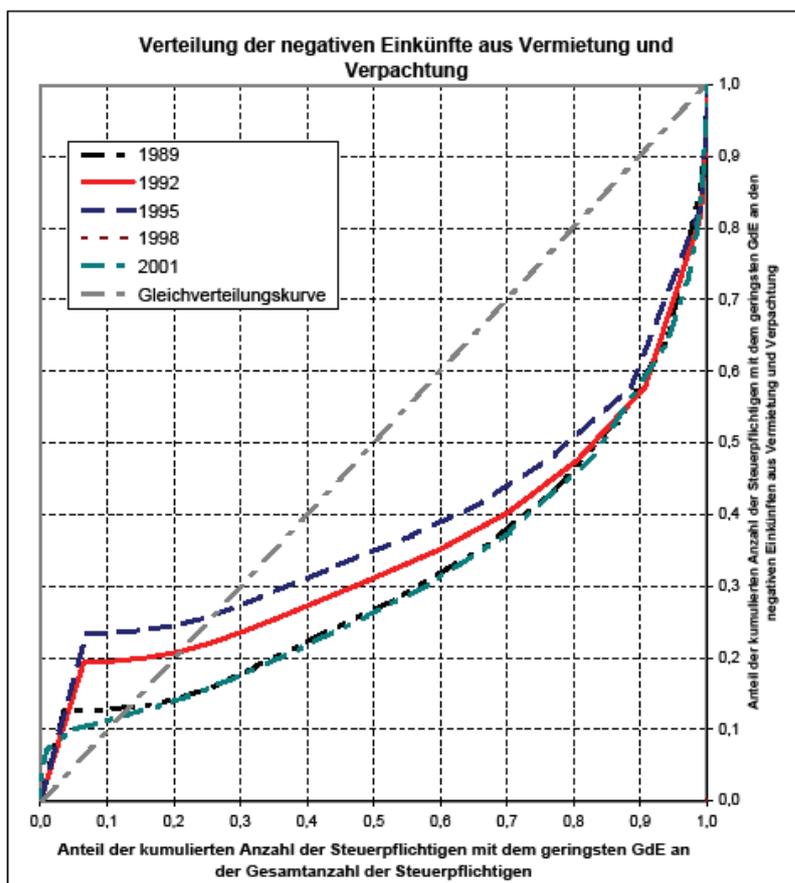
Bei den Verlusten aus Vermietung und Verpachtung hat der Einkommenseffekt eine größere Bedeutung. Von 1989 bis 1995 steigen die durchschnittlichen Verluste je Steuerpflichtigen von 7 535 € um 72,7 % auf 13 013 €. Ihre absolute Höhe liegt zwar unter dem Niveau der durchschnittlichen gewerblichen Verluste je Steuerpflichtigen, aber der Zuwachs ist beträchtlich. Die Anzahl derjenigen Steuerpflichtigen, die Verluste aus Vermietung und Verpachtung erzielten, wächst dagegen im Vergleich 1989/95 nur um 31,8 % von 2,0 Mill. auf 2,6 Mill. Fälle. Der Trend der Zunahme der Verlustfälle setzt sich auch im folgenden Vergleichszeitraum fort; 1998 weisen über 2,9 Mill. Steuerpflichtige Verluste aus Vermietung und Verpachtung aus. Gegenüber 1995 gehen die durchschnittlichen Verluste aus Vermietung und Verpachtung je Steuerpflichtigen 1998 jedoch um 5,9 % auf 12 247 € zurück. Im Vergleich 1998/2001 ist neben einer weiteren Abnahme des durchschnittlichen Verlusts um beachtliche 28,4 % auf 8 776 € auch ein Rückgang der Verlustfälle um 6,2 % auf ca. 2,7 Mill. Steuerpflichtige zu verzeichnen.

3.2 Personelle Verteilung der Verluste

Soweit die Daten der aggregierten Gesamtstatistik ausreichend klassiert vorliegen, lassen sich zudem Aussagen über die personelle Verteilung der Verluste ableiten. Aus der personellen Verteilung der Verluste wird ein weiterer bemerkenswerter Unterschied zwischen den beiden „Verlust-Einkunftsarten“ Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung und Einkünfte aus Gewerbebetrieb deutlich.

In den Abbildungen 1 und 2 wird die relative Verteilung der Verluste auf die Steuerpflichtigen in einer auf dem Prinzip der Lorenzkurve basierenden Graphik dargestellt. Aus dieser leicht modifizierten Darstellung der Lorenzkurven wird deutlich, wie viel Prozent der gesamten Verluste aus einer Einkunftsart auf die x-% der Einkunftsschwächsten bzw. die x-% der Einkunftsstärksten entfallen. Die Höhe der Einkünfte ergibt sich aus der steuerlichen Größe „Gesamtbetrag der Einkünfte“ (GdE). Wie die Abbildungen 1 und 2 zeigen, unterscheidet sich die personelle Verteilung der Verluste bei den beiden „Verlust-Einkunftsarten“ erheblich.

Abbildung 1



Es ist festzustellen, dass ein maßgeblicher Anteil der Verluste aus Vermietung und Verpachtung auf die Steuerpflichtigen mit dem höchsten GdE entfällt. In allen betrachteten Veranlagungszeiträumen erzielen die 10 % Steuerpflichtigen mit dem höchsten GdE jeweils mehr als 40 % der gesamten Verluste aus Vermietung und Verpachtung. Auf die 10 % Steuerpflichtigen mit dem geringsten GdE entfallen – mit Ausnahme von 1995 – weniger als 20 % der gesamten Verluste. Die Verluste sind folglich sehr ungleich verteilt. Zum Vergleich kann die in der Abbildung 1 eingezeichnete Diagonale herangezogen werden; sie stellt die Gleichverteilung dar. Bei der personellen Verteilung der Verluste aus Vermietung und Verpachtung auf die nach der Höhe ihrer Einkünfte geordneten Steuerpflichtigen ist eine Konzentration an den Rändern festzustellen, wobei diese bei den höchsten Einkünften besonders stark ausfällt. Zudem wird aus Abbildung 1 deutlich, dass sich die Verteilung der Verluste im Zeitablauf nicht wesentlich ändert.

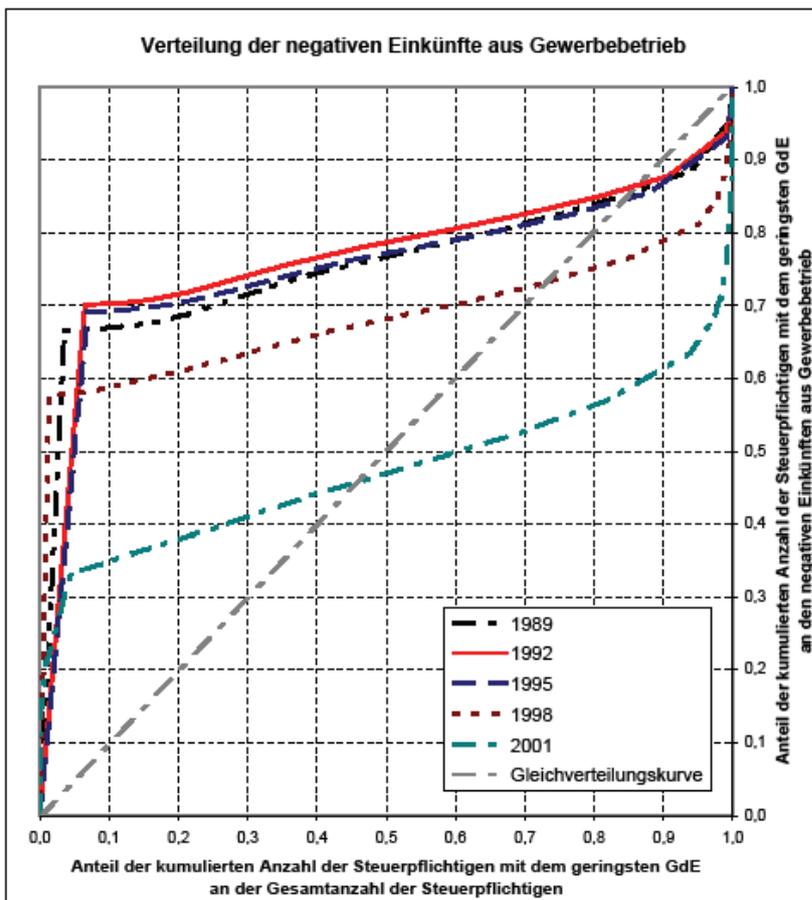
Um eine Vorstellung von der absoluten Höhe der Einkünfte zu vermitteln, soll die Beschreibung der Gruppe der 10 % Einkunftsschwächsten bzw. Einkunftsstärksten um die Größenordnung der €-Beträge des GdE je Steuerpflichtigen ergänzt werden. Bei den 10 % der

einkunftsschwächsten Steuerpflichtigen handelt es sich in allen Veranlagungszeiträumen in etwa um diejenigen, die einen Gesamtbetrag der Einkünfte kleiner 1 € aufweisen, bei denen also die Verluste die positiven Einkünfte übersteigen. Die Gruppe der 10 % Einkommensstärksten beginnt je nach Veranlagungszeitraum bereits bei einem Gesamtbetrag der Einkünfte im Bereich von 50 000 € bis 60 000 €.

Die hohe Konzentration der Verluste auf die Steuerpflichtigen mit dem höchsten GdE zeigt, dass die Verluste aus Vermietung und Verpachtung stets zu einem maßgeblichen Teil von Steuerpflichtigen realisiert wurden, denen trotz eines Verlusts aufgrund erheblicher positiver Einkünfte aus anderen Einkunftsarten ein positiver Gesamtbetrag der Einkünfte verblieb. Diese Steuerpflichtigen erzielten durch den Verlustausgleich mit ihren umfangreichen positiven Einkünften aus den anderen Einkunftsarten unmittelbar im Jahr der Verlustentstehung eine hohe Steuerminderung.

Die personelle Verteilung der Verluste aus Gewerbebetrieb unterscheidet sich bis 1998 deutlich von der personellen Verteilung der Verluste aus Vermietung und Verpachtung. Bei den Verlusten aus Gewerbebetrieb ist festzustellen, dass sie bis 1998 überwiegend von den Steuerpflichtigen mit den geringsten Einkünften, insbesondere von Steuerpflichtigen mit einem negativen GdE erzielt werden. Es gibt also eine deutliche Konzentration der Verluste auf die Einkunftsschwächsten. 1992 und 1995 entfallen etwa 70 % der gesamten Verluste aus Gewerbebetrieb auf die 10 % Steuerpflichtigen mit dem geringsten GdE. Dagegen realisieren die 10 % Steuerpflichtigen mit dem höchsten GdE nur rund 12 % der gesamten gewerblichen Verluste. Diese sehr einseitige Konzentration auf die Einkunftsschwächsten vermindert sich 1998. Auf die 10 % der Steuerpflichtigen mit dem geringsten GdE entfallen 1998 nur noch knapp 60 % der Verluste aus Gewerbebetrieb. Die 10 % der Steuerpflichtigen mit dem höchsten GdE vereinigen 1998 schon über 20 % der gesamten Verluste aus Gewerbebetrieb auf sich. Dieser Trend verstärkt sich 2001 massiv. Auf die unteren 10 % entfallen 2001 nur noch 35 % der Verluste, wogegen die oberen 10 % nunmehr fast 40 % der gesamten negativen Einkünfte aus Gewerbebetrieb aufweisen. 2001 liegt bei der personellen Verteilung der gewerblichen Verluste auf die nach der Höhe ihrer Einkünfte geordneten Steuerpflichtigen eine sehr starke Konzentration an beiden Rändern vor.

Abbildung 2



3.3 Vertikaler innerperiodischer Verlustausgleich

Der Umfang des vertikalen Verlustausgleichs zeigt, inwieweit eine Verrechnung der Verluste mit positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten unmittelbar im Jahr der Verlustentstehung möglich war. Das Ausmaß des vertikalen Verlustausgleichs zwischen den Einkunftsarten kann nicht aus den aggregierten Daten abgeleitet werden, da dafür die Höhe der positiven und negativen Einkünfte eines jeden Steuerpflichtigen sowie weitere individuelle Besteuerungssachverhalte erforderlich sind. Zur Beantwortung dieser Fragestellung ist eine Mikrosimulation notwendig, in der allen relevanten Steuerpflichtigen der innerperiodische Verlustausgleich versagt wird. Eine derartige Mikrosimulation wurde für die Veranlagungszeiträume 1992, 1995 und 1998 auf Basis der jeweils gültigen Einkommensteuertarife durchgeführt.

Die Ergebnisse der Simulationsrechnungen zeigen, dass in allen untersuchten Veranlagungszeiträumen insgesamt weniger als drei Viertel der Verluste mit positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten verrechnet werden konnten. Weiterhin ist festzustellen, dass

sich auch beim innerperiodischen Verlustausgleich eine schon aus der personellen Verteilung der Verluste ableitbare These bestätigt: Der vertikale Verlustausgleich kommt insbesondere bei Steuerpflichtigen mit Verlusten aus Vermietung und Verpachtung zur Anwendung; der Anteil der verrechenbaren Verluste ist bei Steuerpflichtigen mit gewerblichen Verlusten wesentlich geringer.

Tabelle 2: Umfang und simulierter Aufkommenseffekt des vertikalen Verlustausgleichs

	1992	1995	Veränderung 1992/95	1998	Veränderung 1995/98
Negative Einkünfte (in Mrd. €)	34,8	51,5	48,1 %	54,8	12,1 %
Verlustausgleich (in Mrd. €)	25,5	37,3	46,5 %	40,5	8,7 %
Anteil der ausgleichsfähigen Verluste	73,2 %	72,4 %	- 1,1 %	73,9 %	2,1 %
Steuereffekt (in Mrd. €)	- 9,3	- 13,3	43,9 %	- 15,4	15,8 %
Entlastung bezogen auf Verlustausgleich	36,4 %	35,8 %	- 1,7 %	38,1 %	6,5 %
Entlastung bezogen auf negative Einkünfte	26,7 %	25,9 %	- 2,8 %	28,2 %	8,7 %

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden;
eigene Berechnungen

Die simulierten Aufkommenswirkungen des vertikalen Verlustausgleichs belaufen sich für 1992 auf 9,3 Mrd. €, für 1995 auf 13,3 Mrd. € und für 1998 auf 15,4 Mrd. €. Auch hier bestätigt sich ein schon aus der personellen Verteilung der Verluste ableitbarer Effekt. Die durchschnittliche relative Steuerwirkung der ausgleichsfähigen Verluste ist 1995 am geringsten, da in diesem Jahr die Konzentration der Verluste auf die Einkunftsschwächsten am höchsten war. Durch die im Vergleich 1995/98 feststellbare Tendenz der Verlagerung der Verluste in höhere Einkunftsklassen nimmt die durchschnittliche relative Steuerwirkung des vertikalen Verlustausgleichs 1998 zu. Obwohl 1996 und 1998 Änderungen des Einkommensteuertarifs erfolgten, die insbesondere die Anhebung des Grundfreibetrags zum Gegenstand hatten,⁶⁾ steigt die durchschnittliche relative Entlastung durch den Verlustausgleich unter Anwendung des neuen Tarifs im Vergleich 1995/98 um 2,3 Prozentpunkte, was einem Aufkommensvolumen von etwa 0,9 Mrd. € entspricht.⁷⁾ Die recht

6) Ab dem Veranlagungszeitraum 1996 erfolgte die steuerliche Freistellung des Existenzminimums im Rahmen des Grundfreibetrags, der auf 12 095 DM angehoben wurde. Die Tarifänderung 1996 führte zu Steuerminder-einnahmen i.H.v. ca. 9,1 Mrd. €. – Vgl. dazu Müller (2004, S. 169).

7) Unter Verwendung des 1995 gültigen Tarifs ergibt sich ein Aufkommenseffekt i.H.v. 15,3 Mrd. €, was einer durchschnittlichen Steuerwirkung des vertikalen Verlustausgleichs von 37,7 % entspricht. Der Tarifeffekt beläuft sich auf rund 150 Mill. € bzw. 0,4 Prozentpunkte.

hohe durchschnittliche Steuerwirkung des vertikalen Verlustausgleichs, die sich 1998 auf 38,1 % beläuft⁸⁾, belegt wiederum, dass die ausgleichsfähigen Verluste insbesondere von Steuerpflichtigen mit sehr hohen positiven Einkünften erzielt werden.

Bei der Wertung des absoluten Betrags der Aufkommenswirkung des vertikalen Verlustausgleichs muss aber berücksichtigt werden, dass dieser immer nur isoliert für den jeweiligen Veranlagungszeitraum ermittelt werden konnte. Da aufgrund der Datenbasis keine veranlagungszeitraumübergreifenden Simulationen durchgeführt werden können, ist in diesem Ergebnis nicht berücksichtigt, dass die in der Simulation nicht verrechneten Verluste in anderen Veranlagungszeiträumen die Bemessungsgrundlage mindern können. Wird eine Verlustverrechnung nicht endgültig versagt, handelt es sich nicht um einen echten Bemessungsgrundlageneffekt sondern lediglich um einen Zeit- bzw. Zinseffekt – gegebenenfalls in Verbindung mit einem Tarifeffekt –, deren tatsächliches Ausmaß mit den verfügbaren Daten aber leider nicht bestimmt werden kann. Dazu sind Paneldaten notwendig.

3.4 Intertemporaler Verlustabzug und Verlustvortrag

Soweit die Verluste nicht durch den Verlustausgleich im Verlustentstehungsjahr ausgeglichen werden können, ist es möglich, sie im Rahmen eines beschränkten Verlustrücktrags oder eines zeitlich unbegrenzten Verlustvortrags in anderen Perioden zu verrechnen. Die bei der Untersuchung der Entwicklung der Verluste beobachtbare starke Zunahme spiegelt sich auch im Umfang der intertemporalen Verlustverrechnung in Form des Verlustabzugs wider. Insbesondere zu Beginn und Mitte der 1990er Jahre ist ein enormer Anstieg zu verzeichnen. 2001 hat der Verlustabzug einen Umfang von 6,9 Mrd. €.

Tabelle 3: Entwicklung des Verlustabzugs nach § 10d EStG und § 2 Abs. 1 S. 2 AuslInvG

	1989	1992	Veränderung 1989/92	1995	Veränderung 1992/95	1998	Veränderung 1995/98	2001	Veränderung 1998/ 2001
Verlustabzug (in Mrd. €)	2,37	3,56	50,4 %	5,16	45,0 %	5,98	15,9 %	6,89	15,2 %
Steuerpflichtige (Anzahl)	110 955	189 299	70,6 %	228 989	21,0 %	271 125	18,4 %	387 622	43,0 %
durchschnittl. Verlustabzug (in Mrd. €)	21 339	18 806	- 11,9 %	22 548	27,6 %	22 071	- 2,1 %	17 783	- 19,4 %

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden;
eigene Berechnungen

8) Für 1996 errechnen Bork/Müller (1998) mittels Mikrosimulation auf Grundlage des Steuerfiles des Instituts für Angewandte Wirtschaftsforschung für einen Verlustausgleich i.H.v. 50,4 Mrd. € einen Aufkommenseffekt i.H.v. 17,0 Mrd. €, was einer durchschnittlichen relativen Steuerwirkung von 33,7 % entspricht.

Die Ergebnisse der Tabelle 3 verdeutlichen, dass der Zuwachs des aggregierten Verlustabzugs maßgeblich aus der Zunahme der Fälle resultiert (Mengeneffekt). Die Anzahl der Steuerpflichtigen, bei denen ein Verlustabzug zur Anwendung kam, nimmt im Vergleich 1989/2001 um das 3,5-fache auf 387 622 zu. Der durchschnittliche Verlustabzug je Steuerpflichtigen bleibt – mit Ausnahme von 1992 – bis 1998 mit einem Wert um 22 000 € relativ konstant. Er nimmt 2001 um ca. ein Fünftel auf 17 783 € ab. Dies dürfte insbesondere auf den ab 1999 anzuwendenden § 10d i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 zurückzuführen sein. Dieser schränkte den Verlustabzug nach § 10d Abs. 1 EStG analog zu § 2 Abs. 3 EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 ein. Danach durften die negativen Einkünfte prinzipiell jeweils nur mit den nach Anwendung des § 2 Abs. 3 EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 verbleibenden positiven Einkünften derselben Einkunftsart bzw. darüber hinaus nur nach bestimmten, dem § 2 Abs. 3 EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 entsprechenden Höchstbeträgen verrechnet werden.

Auch für den Verlustabzug wurden Mikrosimulationen durchgeführt. Diese Simulationsrechnungen zur Versagung des Verlustabzugs erfolgten für 1995 und 1998 unter Verwendung der jeweils gültigen Einkommensteuertarife. Es ergibt sich für 1995 ein Aufkommenseffekt i.H.v. 2,0 Mrd. €, was einer durchschnittlichen relativen Steuerwirkung von 37,4 % entspricht. Der Aufkommenseffekt steigt 1998 auf 2,2 Mrd. €. Die durchschnittliche relative Steuerwirkung sinkt auf 36,5 %. Auch beim Verlustabzug ist eine recht hohe durchschnittliche Steuerwirkung zu verzeichnen. Dies zeigt, dass die Steuerpflichtigen in verlustfreien Jahren offensichtlich sehr hohe Einkünfte erzielen.

Weiterhin zeigt sich, dass der aggregierte Verlustabzug stets geringer ausfiel als der Umfang der in dem jeweiligen Veranlagungszeitraum nichtausgleichsfähigen Verluste. Die nichtausgleichsfähigen Verluste belaufen sich 1992 auf ca. 9,3 Mrd. € und liegen sowohl 1995 als auch 1998 in der Größenordnung von 14 Mrd. €. Die in diesen Veranlagungszeiträumen neu entstandenen und nicht ausgleichsfähigen Verluste übersteigen folglich den intertemporalen Verlustabzug jeweils um weit mehr als das Doppelte. Dies hat zur Folge, dass sich ein erheblicher Verlustvortrag aufbaut. Eine Analyse der einkunftsartspezifischen Struktur des Verlustabzugs und der Entwicklung des gesondert festgestellten verbleibenden Verlustvortrags ist in Ermangelung der relevanten Daten für den gesamten Untersuchungszeitraum nicht möglich. Seit dem Veranlagungszeitraum 1995 wird in der Einkommensteuerstatistik jedoch auch der gesondert festgestellte Verlustvortrag ausgewiesen. Zum 31.12.1995 wurde für 281 237 Steuerpflichtige insgesamt ein verbleibender Verlustvortrag i.H.v. 22,9 Mrd. € gesondert festgestellt. Zum 31.12.1998 erhöhte sich der Verlustvortrag um 9,3 Mrd. € bzw. 40,6 % auf 32,2 Mrd. €, der auf 362 098 Steuerpflichtige entfällt. Mit der Einschränkung des Verlustabzugs in Form des § 10d i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 wurde ab 1999 auch ein nach den einzelnen Einkunftsarten getrennt ausgewiesener Verlustvortrag notwendig. Zudem musste bei dem Verlustabzug danach unterschieden werden, ob es sich um Verluste handelt, die vor oder nach 1999 entstanden. Der aggregierte Verlustabzug im Veranlagungszeitraum 2001 i.H.v. 6,9 Mrd. € beinhaltet die Verrechnung von 2,6 Mrd. € der bis 1998 aufgelaufenen Verluste und 4,3 Mrd. € der ab 1999 erzielten Verluste. Insgesamt hat der Verlustvortrag von 32,2 Mrd. € Ende 1998 auf 55,4 Mrd. € Ende 2001 um 23,2 Mrd. € bzw. 72 % zugenommen. Von dem zum 31.12.2001 festgestellten Verlustvortrag i.H.v. 55,4 Mrd. € entfallen noch 24,8 Mrd. € auf die bis 1998 entstandenen Verluste und beachtliche 30,6 Mrd. € auf die erst seit 1999

erzielten Verluste. Für den seit 1999 aufgebauten Verlustvortrag in i.H.v. 30,6 Mrd. € ist die nach den steuerlichen Einkunftsarten differenzierte Zusammensetzung der folgenden Tabelle 4 zu entnehmen.

Tabelle 4: Zusammensetzung des seit 1999 aufgebauten Verlustvortrags zum 31.12.2001

Einkünfte aus . . .	Mrd. €	Anteil in %
Gewerbebetrieb	14,8	48,3
Vermietung und Verpachtung	5,5	17,9
privaten Veräußerungsgeschäften (§ 23 Abs. 3 S. 9 EStG)	9,2	30,2
übrige Einkünfte	1,1	3,6
Insgesamt ...	30,6	100

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden;
eigene Berechnungen

Diese Differenzierung nach den Einkunftsarten zeigt, dass knapp die Hälfte der vorgetragenen Verluste auf die gewerblichen Einkünfte entfällt. Obwohl in jedem betrachteten Veranlagungszeitraum die erzielten aggregierten Verluste aus Vermietung und Verpachtung bei weitem höher sind als die gewerblichen Verluste und stets mehr als die Hälfte der gesamten Verluste auf diese Einkunftsart entfällt, beträgt ihr Anteil am gesamten Verlustvortrag lediglich knapp 18 %. Dies bestätigt wiederum, dass Verluste aus Vermietung und Verpachtung vornehmlich von Steuerpflichtigen mit ausreichend hohen positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten erzielt werden, wogegen eine zeitnahe Verlustverrechnung bei Steuerpflichtigen mit gewerblichen Verlusten in Ermangelung positiver Einkünfte nur in wesentlich geringerem Umfang möglich ist.

Besonders bemerkenswert sind die in Tabelle 4 ausgewiesenen umfangreichen vortragsfähigen Verluste aus privaten Veräußerungsgeschäften, die sich auf 9,2 Mrd. € belaufen. Sie fallen somit fast doppelt so hoch aus, wie die bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung festgestellten Verlustvorträge. Die Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften stellen zwar keine eigenständige Einkunftsart i.S.d. § 2 Abs. 1 EStG dar, jedoch dürfen diese Verluste nach § 23 Abs. 3 S. 8 u. 9 EStG nicht mit anderen Einkünften verrechnet werden und sind seit 1999 vortragsfähig. Die 2001 festgestellten Verlustvorträge aus privaten Veräußerungsgeschäften sind vornehmlich auf die Veräußerung von anderen Wirtschaftsgütern, insbesondere Wertpapieren (§ 23 Abs. 1 Nr. 2 EStG) zurückzuführen. Im Veranlagungszeitraum 2001 erzielten 311 687 Steuerpflichtige aus solchen privaten Veräußerungsgeschäften insgesamt Verluste i.H.v. 4,6 Mrd. €. ⁹⁾ Die Bundesregierung rechnete infolge der Ausweitung der Besteuerung der privaten Veräußerungsgeschäfte i.S.d. § 23 Abs. 1 Nr. 2 und 5 EStG dagegen bereits für den Veranlagungszeitraum 1999

9) Diese Verluste sind aber aufgrund des Verrechnungsverbots des § 23 Abs. 3 S. 8 EStG nicht in den zur Berechnung der Summe der Einkünfte relevanten sonstigen Einkünften enthalten.

mit Steuermehreinnahmen i.H.v. 60 Mill. €¹⁰⁾. Offensichtlich verursachte die Entwicklung an der Börse jedoch vielmehr ganz erhebliche Verluste, die sich wohl noch über einen längeren Zeitraum auf die Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften auswirken werden.

3.5 Thesen zur Entwicklung der steuerlichen Verluste aus Vermietung und Verpachtung

Zunächst stellt sich natürlich die Frage, welche Ursachen das beobachtbare permanente Defizit bei den aggregierten Einkünften aus Vermietung und Verpachtung haben kann. Auf Basis der Einkommensteuerstatistik ist eine dezidierte Ermittlung der Ursachen aufgrund der unzureichenden Daten leider nicht möglich. Wird unterstellt, dass der überwiegende Teil der Investitionsentscheidungen bei privaten Immobilien auf annähernd rationalen Kalkülen basiert und somit mehrheitlich Investitionen getätigt werden, die eine positive Rendite aufweisen und damit auf jeden Fall in der Totalperiode einen Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben erzielen, lässt sich das beobachtete Phänomen eines über einen längeren Zeitraum anhaltenden Überschusses der Werbungskosten über die steuerlichen Einnahmen eigentlich nur dadurch erklären, dass ein erheblicher Teil der Einnahmen – insbesondere aus der Veräußerung – steuerlich nicht erfasst wurde.

Für die festgestellte steuerstrukturelle Erscheinung bietet sich somit als ein wesentlicher steuerrechtsinduzierter Erklärungsansatz die grundsätzliche Steuerfreiheit von im Privatvermögen realisierten Veräußerungsgewinnen an. Bei einer privaten Immobilieninvestition bestimmt der Veräußerungserlös i.d.R. maßgeblich die Rendite. Eine Veräußerung im Privatvermögen ist nach derzeitiger Rechtslage jedoch nur innerhalb bestimmter Fristen steuerpflichtig. Trotz der Steuerfreiheit des Veräußerungsgewinns können bei der Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung jedoch Aufwendungen – wie z. B. Abschreibungen, Finanzierungs- und Erhaltungsaufwendungen – geltend gemacht werden. In den 1990er Jahren bestand durch die Inanspruchnahme erhöhter Abschreibungen und Sonderabschreibungen verstärkt die Möglichkeit, die laufenden Überschüsse zu mindern und stille Reserven zu legen.¹¹⁾ Somit war es insbesondere in dieser Zeit möglich, auch bei negativen steuerlichen Überschüssen aus der Vermietung durch eine steuerfreie Veräußerung eine positive Rendite zu erreichen.

Im Zusammenhang mit den Veräußerungsgewinnen ist noch kurz auf ein steuerrechtliches Ausweisproblem einzugehen. Soweit die Veräußerungen von Grundstücken, die zur Erzielung von Einkünften aus Vermietung und Verpachtung genutzt werden, steuerpflichtig sind, weil sie innerhalb der Frist erfolgen, werden die aus der Veräußerung erzielten Einkünfte nicht den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung, sondern den sonstigen Einkünften i.S.d. § 22 EStG zugerechnet. Dieses steuerrechtliche Ausweisproblem stellt allerdings keine ausreichende Erklärung für das zu beobachtende permanente Defizit der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung dar. Bis zum Veranlagungszeitraum 1998 wäre

10) Siehe Bundestags-Drucksache 14/443, S. 73.

11) In diesem Zusammenhang ist auch die mit dem Jahressteuergesetz 1996 v. 11.10.1995 (BGBl. I, S. 2049) in § 2 Abs 3 EStG eingefügte Regelung zu sehen, wonach bei der Ermittlung eines Veräußerungsgewinns die Anschaffungs- oder Herstellungskosten um Absetzungen für Abnutzungen, erhöhte Absetzungen und Sonderabschreibungen zu mindern sind, soweit diese bei der Ermittlung der Einkünfte im Sinne des § 2 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 bis 6 EStG abgezogen wurden.

nicht einmal der Umfang aller sonstigen Einkünfte ausreichend, den negativen Saldo der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung lediglich mit dem unterschiedlichen steuerlichen Ausweis zu erklären. In der Einkommensteuerstatistik 1998 werden die Einkünfte aus den so genannten Spekulationsgeschäften i.S.d. § 23 EStG im Rahmen der sonstigen Einkünfte gesondert ausgewiesen. Mit ca. 732 Mill. € ist ihr Umfang relativ gering. Zudem enthält dieser Betrag, der in der Steuerstatistik 1998 noch nicht stärker differenziert wird, auch die Gewinne aus der Veräußerung anderer Wirtschaftsgüter, insbesondere aus der Veräußerung von Wertpapieren. Der überwiegende Anteil der sonstigen Einkünfte entfällt auf Einkünfte aus wiederkehrenden Bezügen – insbesondere Renten – und auf Einkünfte aus Unterhaltszahlungen, so dass der unterschiedliche steuerliche Ausweis keinen ausreichenden Erklärungsansatz für das Defizit bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung bieten kann.

Nachfolgend soll der Frage nachgegangen werden, ob die im Vergleich 1998/2001 beobachtbare Entwicklung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung auf Steuerrechtsänderungen zurückzuführen sein könnte. Bis 1998 war die Veräußerung von Grundstücken aus dem Privatvermögen gemäß § 23 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 EStG nur steuerpflichtig, wenn zwischen Anschaffung und Veräußerung des Grundstücks nicht mehr als zwei Jahre lagen. Insoweit kann davon ausgegangen werden, dass die im Privatvermögen erzielten Gewinne aus der Veräußerung von Grundstücken in der überwiegenden Anzahl der Fälle steuerfrei realisiert wurden. Dies wird auch durch den Umfang der in der Einkommensteuerstatistik 1998 ausgewiesenen Spekulationsgewinne belegt. Mit dem StEntlG 1999/2000/2002¹²⁾ wurde mit Wirkung ab 1999 die Veräußerungsfrist des § 23 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 EStG für steuerpflichtige Veräußerungen von Grundstücken im Privatvermögen, die nunmehr als private Veräußerungsgeschäfte bezeichnet werden, auf zehn Jahre ausgeweitet, so dass eine größere Anzahl von Veräußerungen steuerpflichtig wird. Diese Ausweitung der Veräußerungsbesteuerung schlägt sich jedoch nicht unmittelbar in einem entsprechenden Anstieg der Gewinne aus privaten Veräußerungsgeschäften nieder. Die privaten Veräußerungsgewinne belaufen sich 2001 lediglich auf 771 Mill. €; sie sind gegenüber 1998 mit einem Zuwachs von knapp 40 Mill. € nur unwesentlich gestiegen.¹³⁾ In der Einkommensteuerstatistik 2001 werden nunmehr auch die auf die Veräußerung von Grundstücken entfallenden Gewinne aus privaten Veräußerungsgeschäften gesondert ausgewiesen; sie betragen lediglich 153 Mill. €. Die Ausweitung der Veräußerungsbesteuerung für private Grundstücke führte offensichtlich nicht zu den erhofften Steuerermehreinnahmen, die vom BMF schon für den Veranlagungszeitraum 1999 auf 340 Mill. € geschätzt wurden¹⁴⁾. In Anbetracht des geringen Umfangs der Veräußerungsgewinne stellt sich somit die Frage, ob aus fiskalischer Sicht die Ausweitung der Frist zur Besteuerung von privaten Grundstücksveräußerungen von zwei auf zehn Jahre ausreichend war.

Eine weitere für den Vergleich 1998/2001 relevante Steuerrechtsänderung betrifft die Sonderabschreibung für Investitionen in den neuen Bundesländern nach dem Fördergebietsgesetz (FördG). Mit Ablauf des Veranlagungszeitraums 1998 endeten im Wesentlichen

12) Gesetz vom 24.3.1999 (BGBl. I, S. 402).

13) Der im Vergleich 1998/2001 festzustellende starke Anstieg der aggregierten sonstigen Einkünfte um 24,2 % bzw. 3,7 Mrd. € kann folglich nicht auf die Ausweitung der Veräußerungsbesteuerung zurückgeführt werden.

14) Siehe Bundestags-Drucksache 14/443, S. 72.

auch die Möglichkeiten, derartige Sonderabschreibungen für neue Investitionen in Anspruch zu nehmen.¹⁵⁾ Die Sonderabschreibungen nach dem FördG dürften zwar sowohl auf die Entwicklung der aggregierten Einkünfte aus Gewerbebetrieb als auch auf die Entwicklung der aggregierten Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung einen nicht unerheblichen Einfluss ausgeübt haben, sie reichen als Erklärung für den im Vergleich 1998/2001 feststellbaren Rückgang des Defizits im Bereich der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung um mehr als 13 Mrd. € jedoch nicht aus. Aus den zur Verfügung stehenden – leider unvollständigen¹⁶⁾ – Daten kann die Entwicklung nur zu einem Teil erklärt werden. Die Größenordnung der in der Einkommensteuerstatistik ausgewiesenen Sonderabschreibungen nach dem FördG beläuft sich 1995 – dem Veranlagungszeitraum der höchsten Inanspruchnahme – sowohl bei den Gewinneinkünften als auch bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung auf jeweils rund 3,5 Mrd. €. In der Einkommensteuerstatistik 2001 betragen die Sonderabschreibungen nach dem FördG im Bereich der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung noch etwa 1,0 Mrd. €.

Mit Wirkung ab 1999 wurde zudem die Mindestbesteuerung in Gestalt des § 2 Abs. 3 und des § 10d EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 eingeführt. Durch die Vorschrift des § 2 Abs. 3 EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 sollte prinzipiell bei Steuerpflichtigen mit jeweils mehr als 51 500 € positiven und 51 500 € negativen Einkünften¹⁷⁾ durch einen in der Höhe beschränkten innerperiodischen Verlustausgleich eine Mindestbesteuerung bewirkt werden. Korrespondierend zur Mindestbesteuerung nach § 2 Abs. 3 EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 wurde auch der intertemporale Verlustabzug nach § 10d EStG modifiziert. Durch § 10d EStG i.d.F. StEntlG 1999/2000/2002 wurde der Verlustabzug im Wesentlichen nur noch innerhalb der Einkunftsarten zugelassen. Der Einfluss dieser Vorschriften auf die Höhe der Verluste kann selbstverständlich nicht direkt gemessen werden. Soweit die Höhe eines Verlusts vom Steuerpflichtigen beeinflussbar sein sollte, dürfte die Einführung dieser Vorschriften jedoch den Anreiz verringert haben, einen hohen und andauernden Verlust in einer Einkunftsart auszuweisen. Die Einschränkung der Verlustverrechnung und die Ausweitung der Besteuerung von privaten Veräußerungsgeschäften könnten zu Anpassungsreaktionen der Steuerpflichtigen geführt haben. Durch die Ausweitung der Veräußerungsbesteuerung kann eine maßgeblich auf einer steuerfreien Veräußerung basierende positive Rendite aus einer privaten Immobilieninvestition erst nach zehn Jahren erzielt werden. Deshalb könnte davon ausgegangen werden, dass die Steuerpflichtigen nunmehr versuchten, die Einnahmen- und Ausgabenstruktur ihrer Immobilieninvestition entsprechend anzupassen. Im Ergebnis wäre eine steuerinduzierte Erhöhung der Mieten und Immobilienpreise zu erwarten.

Allerdings sind bei der Entwicklung der im Preisspiegel des Rings Deutscher Makler (RDM) ausgewiesenen Mieten und Immobilienpreise keine Anzeichen dafür erkennbar; im Gegenteil, es ist eine Stagnation und teilweise ein Rückgang zu verzeichnen. Auch ein Ad-hoc-

15) Vgl. § 4 Abs. 2 FördG.

16) Die Angaben zur Inanspruchnahme von Abschreibungen wurden aus der Anlage St zur Einkommensteuererklärung entnommen. Die Kontrolle dieser für das Steuerermittlungsverfahren nicht unmittelbar relevanten statistischen Angaben wurde von den Finanzämtern in unterschiedlicher Intensität und Qualität durchgeführt. Dadurch kam es zu einer nicht quantifizierbaren Untererfassung. – Vgl. dazu Müller (2004, S. 32).

17) Durch das Steuer-Euroglättungsgesetz vom 19.12.2000 (BGBl. I, S. 1790) wurden die entsprechenden DM-Beträge i.H.v. 100 000 DM ab dem Veranlagungszeitraum 2002 auf 51 500 € festgesetzt.

Vergleich mit den jährlichen Baufertigstellungen, dem Zuwachs der Anzahl der privaten Haushalte und deren verfügbaren Einkommen sowie dem Bruttoinlandsprodukt als Marktindikatoren zeigt offensichtlich, dass die Entwicklung der Mieten und der Immobilienpreise erwartungsgemäß im Wesentlichen dem Angebot und der Nachfrage folgt und ein Einfluss der Änderung der Besteuerung nicht unmittelbar feststellbar ist.

Zur Erklärung der in der Einkommensteuerstatistik beobachtbaren Entwicklung bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung verbleiben von den mit diesen Einkünften im Zusammenhang stehenden wesentlichen Aufwendungen somit nur noch die Finanzierungskosten.¹⁸⁾ Leider enthält die Steuerstatistik diesbezüglich keine weiteren Angaben. Seit 1990 ist zwar eine ständige Abnahme des durchschnittlichen Hypothekarzinses festzustellen, fraglich erscheint allerdings, ob der im Vergleich 1990/2001 zu verzeichnende Rückgang um 3,5 Prozentpunkte beim fixen Hypothekarzins bzw. um 4 Prozentpunkte beim variablen Hypothekarzins einen ausreichenden Erklärungsansatz bieten kann. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass sich die hohen Rückgänge des durchschnittlichen Hypothekarzinses bereits Anfang der 1990er Jahre vollzogen, erfordert es weitergehende Untersuchungen, ob die erst im Vergleich 1998/2001 feststellbare abrupte Änderung bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung im Wesentlichen auf die Finanzierungskosten zurückzuführen ist.

Abschließend ist festzustellen, dass mit den verfügbaren Daten der Einkommensteuerstatistik kein ausreichender Erklärungsansatz für die im Vergleich 1998/2001 beobachtbare Entwicklung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung ermittelt werden kann.

3.6 Grenzen der bisher verfügbaren Einkommensteuerstatistik

Aus den aggregierten Daten der veröffentlichten Einkommensteuerstatistik sind unmittelbar der Umfang der Verluste und die wesentlichen Verlusteinkunftsarten erkennbar. Zudem können aus der Höhe des aggregierten Verlustabzugs und der Veränderung des Verlustvortrags tendenzielle Aussagen über das Ausmaß der Verlustverrechnung abgeleitet werden. Soweit die Daten der aggregierten Einkommensteuerstatistik klassiert nach der Höhe der Einkünfte bzw. Einkommen vorliegen, können auch Erkenntnisse zur personellen Verteilung der Verluste auf die Steuerpflichtigen gewonnen werden.

Thesen über die Ursachen und Entstehung der steuerlichen Verluste lassen sich aus den verfügbaren Daten in der Regel nicht ableiten oder überprüfen. Für detaillierte Untersuchungen auf Ebene der Einkünfteermittlung sind die Steuerstatistiken nur eingeschränkt verwendbar, da in diesem Bereich bisher nur sehr wenige Daten erfasst und ausgewiesen wurden. Insbesondere Angaben zu den Betriebsausgaben bzw. Werbungskosten wie z. B. Abschreibungen und Finanzierungskosten sowie den Veräußerungsgewinnen sind in diesem Zusammenhang von besonderem Interesse.

Fundierte Aussagen zu den Aufkommens- und Verteilungswirkungen der steuerlichen Verlustverrechnung können in der Regel nur durch Mikrosimulationen gewonnen werden, da nur so die individuellen Besteuerungssachverhalte der Steuerpflichtigen berücksichtigt werden können. Jedoch sind auch die Mikrosimulationsergebnisse nur beschränkt aus-

18) Auf die Bedeutung der abziehbaren Schuldzinsen weist auch der Rechnungshof Baden-Württemberg (1997, S. 32), in seiner empirischen Untersuchung von Verlustfällen hin.

sagefähig soweit keine Paneldaten verwendet werden können. Für eine fundierte Untersuchung der gesamten Auswirkungen der steuerlichen Verlustverrechnung ist eine intertemporale Betrachtung unerlässlich. Wird eine Verlustverrechnung nicht endgültig versagt, handelt es sich nur um einen Zeit- bzw. Zinseffekt. Aufgrund des Erhebungssturnus und der Datenanonymisierung waren bisher lückenlose intertemporale Analysen oder veranlagungszeitraumübergreifende Simulationsrechnungen auf Basis der Steuerstatistiken leider nicht möglich. Insbesondere eine Verknüpfung der Mikrodaten würde wertvolle Informationen über den zeitlichen Verlauf der Verlustverrechnung offenbaren. Mit der Übertragung der Aufbereitung der jährlichen Geschäftsstatistik durch das BMF hat das Statistische Bundesamt nunmehr begonnen, auf dieser Basis ein Taxpayer-Panel zu erstellen.¹⁹⁾ Den Ausgangspunkt des Taxpayer-Panels bildet die Geschäftsstatistik zur Einkommensteuer 2001. Mit dem Taxpayer-Panel wird für Deutschland erstmalig eine solide und umfassende Datengrundlage für empirische Analysen verfügbar, mit der die steuerlichen Verluste intertemporal untersucht werden können.

Zusammenfassung

Im Bereich der Einkommensteuer ist festzustellen, dass nach dem stetigen und zeitweise massiven Anstieg der Verluste in den 1990er Jahren im Vergleich 1998/2001 ein beachtlicher Rückgang zu verzeichnen ist. Dieser Rückgang ist ausschließlich auf die Verluste aus Vermietung und Verpachtung zurückzuführen. Neben den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung sind die Einkünfte aus Gewerbebetrieb die zweite steuerliche Einkunftsart, in der ein maßgeblicher Anteil der Verluste ausgewiesen wird. Die übrigen Einkunftsarten sind für die Verlustentstehung von nachrangiger Bedeutung. Auf die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung entfällt stets der größte Anteil der Verluste. Sie sind zudem die einzige Einkunftsart, die im gesamten Untersuchungszeitraum aggregiert einen negativen Saldo aufweist. Dies dürfte insbesondere in der eingeschränkten Veräußerungsbesteuerung von privaten Immobilien begründet sein, auch wenn sich der Zusammenhang mit den empirischen Daten derzeit nicht nachweisen lässt.

Auch in der personellen Verteilung der Verluste auf die Steuerpflichtigen sind einkunftsartspezifische Unterschiede festzustellen. Die Verluste aus Vermietung und Verpachtung werden überwiegend von Steuerpflichtigen mit sehr hohen positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten erzielt. Dagegen weisen die Steuerpflichtigen mit gewerblichen Verlusten bis 1998 in wesentlich geringerem Ausmaß hohe positive Einkünfte aus anderen Einkunftsarten aus. Diese Verteilung spiegelt sich entsprechend auch im Umfang der Verlustverrechnung und in deren Aufkommenswirkung wider. Verluste aus Vermietung und Verpachtung können in einem größeren Umfang bereits innerperiodisch mit positiven Einkünften ausgeglichen werden und haben eine hohe Steuerwirkung. Der intertemporale Verlustabzug hat für die Verluste aus Vermietung und Verpachtung somit tendenziell eine nachrangige Bedeutung. Dagegen können die gewerblichen Verluste nur in einem geringeren Umfang im Rahmen des innerperiodischen Verlustausgleichs verrechnet werden. In Ermangelung verrechenbarer positiver Einkünfte ist jedoch auch kein ausreichender zeitnaher intertemporaler Verlustabzug möglich, so dass sich ein erheblicher Verlustvortrag aufbaut, der maßgeblich auf Verluste aus Gewerbebetrieb zurückzuführen ist. Einschränk-

19) Vgl. Lietmeyer/Kordsmeyer/Gräß/Vorgrimler (2005) und Kriete-Dodds/Vorgrimler (2007).

kungen des intertemporalen Verlustabzugs treffen folglich insbesondere die gewerblichen Einkünfte. Hat der Gesetzgeber bei der Einführung der Mindestbesteuerung insbesondere auf die Verluste aus Vermietung und Verpachtung als „künstlich geschaffene Verluste“ abgestellt, so ist zu konstatieren, dass er mit den umgesetzten Gesetzesänderungen die Einschränkung der Verrechnung dieser Verluste nur unzureichend bewirkt hat.

Die Ergebnisse der Untersuchung verdeutlichen die fiskalische Bedeutung der steuerlichen Verlustverrechnung. Die Ergebnisse offenbaren auch Verteilungsaspekte der Verlustverrechnung, die in der bisherigen Diskussion kaum Berücksichtigung fanden. Wenn aus fiskalischen Gründen Verlustverrechnungsbeschränkungen für unverzichtbar erachtet werden, könnten die empirischen Ergebnisse zur Struktur und Verteilung der Verluste auch den Ausgangspunkt für die Ausgestaltung alternativer Mindestbesteuerungskonzepte darstellen, die zu anderen Verteilungs- und Investitionswirkungen führen.

Das Anwendungsbeispiel belegt die Bedeutung der Steuerstatistik als eine wichtige Datengrundlage für die Beantwortung ökonomisch und steuerpolitisch relevanter Fragestellungen sowie die Notwendigkeit sie stetig weiterzuentwickeln. Die zukünftig zur Verfügung stehende umfangreiche Mikrodatenbasis des Taxpayer-Panels stellt eine wesentliche Verbesserung der Datenbasis dar und eröffnet völlig neue Möglichkeiten für intertemporale Untersuchungen.

Literaturhinweise

Bach, S.; Buslei, H.; Rudolph, H.-J.; Schulz, E.; Svindland, D. (2003): Aufkommens- und Belastungswirkungen der Lohn- und Einkommensteuer 2003 – 2005, DIW Berlin 2003.

Bork, C. (2000): Steuern, Transfers und private Haushalte – Eine mikroanalytische Simulationsstudie der Aufkommens- und Verteilungswirkungen, Frankfurt am Main 2000.

Bork, C.; Müller, K. (1998): Effekte der Verrechnungsmöglichkeit negativer Einkünfte im gegenwärtigen und künftigen deutschen Einkommensteuerrecht; in: Konjunkturpolitik, 44. Jg. (1998), S. 353 – 366.

Haan, P.; Steiner, V. (2005): Distributional Effects of the German Tax Reform 2000 – A Behavioral Microsimulation Analysis; in: Schmollers Jahrbuch – Journal of Applied Social Science Studies, 125. Jg. (2005), S. 39 – 49.

Fuest, C.; Peichl, A.; Schaefer, T. (2007): Is a Flat Tax Feasible in a Grown-up Welfare State?; IZA Discussion Paper No. 3142, Bonn 2007.

Fuest, C.; Peichl, A.; Schaefer, T. (2008): Does a Simpler Income Tax Yield More Equity and Efficiency?; in: CESifo Economic Studies, Vol. 54 (2008), S. 73 – 97.

O'Hare, J.; Gupta, A. (2000): Practical Aspects of Microsimulation Modelling, in: Gupta, A.; Kapur, V. (eds), Microsimulation in Government Policy and Forecasting, North-Holland, Amsterdam 2000, S. 563 – 640.

Kriete-Dodds, S.; Vorgrimler, D. (2007): Das Taxpayer-Panel der jährlichen Einkommensteuerstatistik; in: *Wirtschaft und Statistik* 2007, S. 77 – 85.

Lietmeyer, V.; Kordsmeyer, V.; Gräß, C.; Vorgrimler, D. (2005): Jährliche Einkommensteuerstatistik auf Basis der bisherigen Geschäftsstatistik der Finanzverwaltung; in: *Wirtschaft und Statistik* 2005, S. 671 – 681.

Maiterth, R. (2004): Verteilungswirkungen alternativer Konzepte zur Familienförderung: Eine empirische Analyse auf Grundlage der Einkommensteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes; in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 224 (2004), S. 696 – 730.

Maiterth, R.; Müller, H. (2003): Eine empirische Analyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen des Übergangs vom Einkommensteuertarif 2003 zum Tarif 2005; in: *Betriebs-Berater*, 58. Jg. (2003), S. 2373 – 2380.

Merz, J.; Vorgrimler, D.; Zwick, M. (2004): Faktisch anonymisiertes Mikrodatenfile der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1998; in: *Wirtschaft und Statistik* 2004, S. 1079 – 1091.

Merz, J.; Zwick, M. (2005): Hohe Einkommen: Eine Verteilungsanalyse für Freie Berufe, Unternehmen und abhängig Beschäftigte mit Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik; in: *Schmollers Jahrbuch – Journal of Applied Social Science Studies*, 125. Jg. (2005), S. 269 – 298.

Müller, H. (2004): Das Aufkommen der Steuern vom Einkommen in Deutschland – Gründe für die vom Volkseinkommen abweichende Entwicklung Anfang und Mitte der 1990er Jahre, Wiesbaden 2004.

Müller, H. (2007): Ausmaß der einkommensteuerlichen Verlustverrechnung; in: *Die Betriebswirtschaft*, 67. Jg. (2007), S. 179 – 200.

Orcutt, G. (1957): A New Type of Socio-Economic Systems; in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 39 (1957), S. 116 – 123.

Peichl, A. (2005): Die Evaluation von Steuerreformen durch Simulationsmodelle, Finanzwissenschaftliche Diskussionsbeiträge Nr. 05-01, Universität Köln.

Rechnungshof Baden-Württemberg (1997): Rechnungshof Baden-Württemberg, Die effektive Steuerbelastung von Beziehern hoher Einkünfte; in: *Denkschrift 1997 zur Haushalts- und Wirtschaftsführung des Landes Baden-Württemberg mit Bemerkungen zur Landeshaushaltsrechnung 1995*, Karlsruhe 1997, S. 27 – 37.

Statistisches Bundesamt (2005): Statistisches Bundesamt, Finanzen und Steuern, Fachserie 14, Reihe 7.1.1, Jährliche Einkommensteuerstatistik auf Basis der Geschäftsstatistik der Finanzverwaltung, Wiesbaden 2005.

Wagenhals, G. (2001): Incentive and Redistribution Effects of the German Tax Reform 2000, *Finanzarchiv* Vol. 57, S. 316 – 332.

Wagenhals, G. (2004): Tax-benefit microsimulation models for Germany: A Survey, *IAW-Report*, 32 (2004), Heft 1, S. 55 – 74.

Wagenhals, G.; Buck, J. (2006): Auswirkungen von Steueränderungen im Bereich Entfernungspauschale und Werbungskosten: Ein Mikrosimulationsmodell, Hohenheimer Diskussionsbeiträge Nr. 273, Universität Hohenheim, Stuttgart 2006.

Zwick, M. (1998a): Die erweiterte Datenverfügbarkeit nach der Modifizierung des Gesetzes über Steuerstatistiken; in: Einkommen und Vermögen in Deutschland – Messung und Analyse: Beiträge zum wissenschaftlichen Kolloquium am 13./14. November in Wiesbaden, Hrsg. Statistisches Bundesamt, Stuttgart 1998, S. 258 – 264.

Zwick, M. (1998b): Einzeldatenmaterial und Stichproben innerhalb der Steuerstatistiken; in: Wirtschaft und Statistik 1998, S. 566 – 573.

Zwick, M. (2001): Individual tax statistics data and their evaluation possibilities for the scientific community; in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 121. Jg. (2001), S. 639 – 648.

Zwick, M. (2007): Alternative Modelle zur Ausgestaltung von Gemeindesteuern, Wiesbaden 2007.

Mikroanalytische Begleitung der Steuerpolitik am Beispiel der Erbschaftsteuerreform

1 Einleitung

Die deutsche Erbschaft- und Schenkungsteuer, nachfolgend Erbschaftsteuer genannt, muss infolge der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts reformiert werden. Das Gericht hat in einem Beschluss vom 7.11.2006 die gegenwärtige Erbschaftsteuer aufgrund der ungleichmäßigen Bewertung unterschiedlicher Vermögensarten für verfassungswidrig erklärt und den Gesetzgeber aufgefordert, spätestens bis Ende 2008 Abhilfe zu schaffen.¹⁾ Andernfalls darf die Erbschaftsteuer nicht mehr erhoben werden. Die Kritik des Bundesverfassungsgerichts richtet sich sowohl gegen die im Durchschnitt vorliegende Unterbewertung von Unternehmens- und Grundvermögen als auch gegen Bewertungsdifferenzen innerhalb dieser Vermögensarten und die daraus resultierende gleichheitswidrige Besteuerung.²⁾ Dies bedeutet jedoch nicht, dass sämtliche Vermögensarten zukünftig gleich belastet werden müssen. Das Bundesverfassungsgericht stellt es dem Gesetzgeber frei, einzelne Vermögensarten niedriger zu belasten als andere, wenn dafür Gründe des Allgemeinwohls sprechen.³⁾ Jedoch darf die Begünstigung nicht über die Bewertung erfolgen. Sachliche Freibeträge oder Ermäßigungen, wie sie derzeit für Betriebsvermögen existieren, sind nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts zulässig.

Damit muss mit einer Erbschaftsteuerreform zumindest eine Neuregelung der steuerlichen Bewertung einhergehen, die zu einer Verbreiterung der erbschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage führt. Darüber, wie die daraus resultierenden Spielräume im Rahmen einer aufkommensneutralen Steuerreform genutzt werden sollen, herrschen unterschiedliche Auffassungen.⁴⁾ In der Bundesregierung gibt es Präferenzen, insbesondere die Be-

*) Prof. Dr. Ralf Maiterth, Direktor des Instituts für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Leibniz Universität Hannover; Forschungsprofessor am DIW Berlin und Mitglied des Arbeitskreises Quantitative Steuerlehre – arqus.

Henriette Houben, Institut für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Leibniz Universität Hannover.

Wiebke Broekelschen, Institut für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Leibniz Universität Hannover.

Dr. Jens Müller, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Universität Paderborn.

Prof. Dr. Caren Sureth, Inhaberin des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Universität Paderborn; Mitglied des Arbeitskreises Quantitative Steuerlehre – arqus.

1) Vgl. BVerfG v. 7.11.2006, 1 BvL 10/02, Rz. 136.

2) Im Zusammenhang mit der Bewertung von Personenunternehmen hat das Gericht zudem die fehlende Berücksichtigung von Ertragsaussichten moniert.

3) Aus ökonomischer Sicht ist eine pauschale Begünstigung bestimmter Vermögensarten nicht begründbar. So sind Unternehmen eine Institution zur Einkommensmaximierung der Eigentümer und kein Produzent von „Allgemeinwohl“ (vgl. auch Maiterth/Niemann/Blaufus/Kiesewetter/Knirsch/König/Hundsdoerfer/Müller, H./Sureth/Treisch 2006; Bach/Broekelschen/Maiterth 2006).

4) Vgl. zur Erbschaftsteuerreformdiskussion bspw. Bach/Houben/Maiterth/Schupp (2007); Balle/Gress (2007); Beckert (2007); Crezelius (2007); Maiterth/Niemann/Blaufus/Kiesewetter/Knirsch/König/Hundsdoerfer/Müller, H./Sureth/Treisch (2006); Scheffler/Wigger (2006); Schupp (2007); Straubhaar (2008).

günstigung für Betriebsvermögen auszuweiten und die persönlichen Freibeträge zu erhöhen.⁵⁾ Zur Gegenfinanzierung soll neben der marktnahen Vermögensbewertung eine Erhöhung der Steuersätze in den Steuerklassen II und III beitragen.⁶⁾

Der vorliegende Beitrag befasst sich mit einem gegensätzlichen Reformansatz, der von der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung zu Beginn des Jahres 2007 entwickelt wurde. Danach soll ein reformiertes Erbschaftsteuerrecht gänzlich ohne Steuervergünstigungen auskommen. Es ist lediglich ein einheitlicher persönlicher Freibetrag verbunden mit einem niedrigen proportionalen Steuertarif vorgesehen. Dieser Vorschlag wurde von den Autoren im Rahmen eines von der Bertelsmann Stiftung in Auftrag gegebenen Gutachtens empirisch auf seine Aufkommenswirkungen hin analysiert. Die wesentlichen Erkenntnisse werden im vorliegenden Beitrag als Beispiel für eine mikroanalytische Begleitung der Erbschaftsteuerreform dargestellt.

2 Erbschaftsteueraufkommen national und international

Im Zusammenhang mit der Reform der Erbschaftsteuer ist gerade im Hinblick auf die politische Bedeutung und die durch diese Steuer hervorgerufenen Emotionen sowohl die Entwicklung als auch die Relevanz dieser Steuer für das gesamte Steueraufkommen von besonderem Interesse. Die Betrachtung des absoluten Erbschaftsteueraufkommens zeigt eine, wenn auch diskontinuierliche, Steigerung des kassenmäßigen Aufkommens aus dieser Steuerart (vgl. folgende Abbildung 1).

Im Jahr 1950 belief sich das Steueraufkommen auf 12 Millionen Euro, 1960 betrug das Aufkommen 103 Millionen Euro, zwei Jahrzehnte später waren die Einnahmen aus der Steuer bereits auf 520 Millionen Euro gestiegen. Ab den 1990er Jahren wuchs das Erbschaftsteueraufkommen merklich, von rund 1,3 Milliarden Euro in 1991 auf knapp über 3 Milliarden Euro in 2000. Jedoch erweist sich die Entwicklung des Erbschaftsteueraufkommens als volatil. So wuchs das Aufkommen 1999 im Vergleich zum Vorjahr um fast 25 %. 2004 stieg das kassenmäßige Erbschaftsteueraufkommen gegenüber 2003 sogar um 27 % auf 4,3 Milliarden Euro. Dagegen sank das Erbschaftsteueraufkommen sowohl in 2005 als auch in 2006 auf rund 3,76 Milliarden Euro. Das geschätzte Aufkommen für 2008 beträgt 4,3 Milliarden Euro.⁷⁾

Trotz der Zunahme des absoluten Erbschaftsteueraufkommens ist der Beitrag dieser Steuer zum Gesamtsteueraufkommen in Deutschland äußerst bescheiden. Obwohl die Erbschaftsteuer seit 2000, relativ gesehen, leicht an Bedeutung gewonnen hat, trägt sie niemals zu mehr als 1 % zum Gesamtsteueraufkommen bei.⁸⁾ Auch im internationalen Vergleich

5) So soll laut einem Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Reform des Erbschaft- und Bewertungsrechts vom 11.12.2007 die Übertragung von Betriebsvermögen weitgehend steuerfrei gestellt (§ 13a i.V.m. § 13b ErbStG-E), vermietetes Grundvermögen nur zu 90 % steuerlich erfasst (§ 13c ErbStG-E) und die persönlichen Freibeträge auf bis zu 500 000 Euro erhöht werden (§ 16 ErbStG-E).

6) Ob diese Reformvariante auch tatsächlich umgesetzt werden wird, lässt sich derzeit kaum abschätzen. Aufgrund der gegenwärtig bestehenden Unstimmigkeiten in der Großen Koalition im Hinblick auf die Reform der Erbschaftsteuer wird das neue Erbschaftsteuerrecht vermutlich erst Ende 2008 verabschiedet werden.

7) Vgl. Bundesministerium der Finanzen (2008, Tabelle 2).

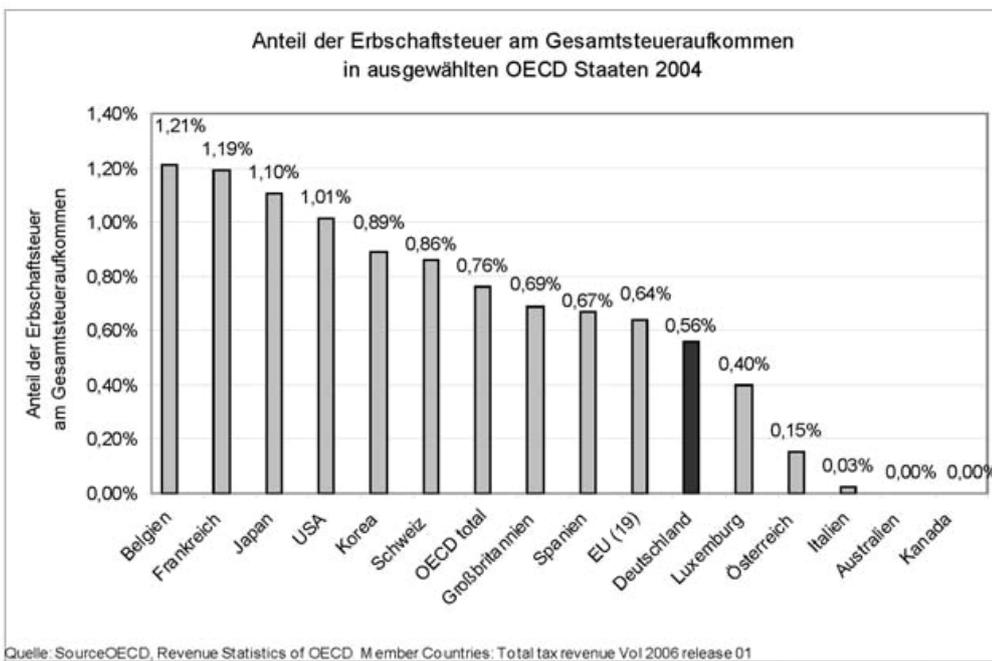
8) Vgl. die Abbildung 2-5 in Maiterth/Sureth (2007, S. 16).

ist die Bedeutung der Erbschaftsteuer für das Gesamtsteueraufkommen selbst in Ländern mit einem deutlich höheren Erbschaftsteuerniveau überschaubar. Dies belegt Abbildung 2.

Abbildung 1



Abbildung 2



Vor dem Hintergrund der eher marginalen Bedeutung für die Finanzierung des Staatshaushaltes ist der heftige parteipolitische Streit über die Erbschaftsteuer in Deutschland wohl eher durch Wertvorstellungen, wie bspw. Gerechtigkeitsaspekte, als fiskalisch zu begründen.

3 Der Reformvorschlag der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung

Der hier betrachtete Reformvorschlag der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung zielt auf eine erhebliche Vereinfachung des Erbschaftsteuerrechts ab. Das Urteil des Bundesverfassungsgerichts aufgreifend wird eine Bewertung aller Vermögensarten, wie Geldvermögen, Betriebsvermögen, Anteile an Kapitalgesellschaften, Grundvermögen oder land- und forstwirtschaftliches Vermögen, zu Verkehrswerten angestrebt.⁹⁾ Im Gegenzug sollen sämtliche Ausnahmen und Freibeträge wegfallen. Einzig ein einheitlicher persönlicher Freibetrag ist vorgesehen.¹⁰⁾ Dieser soll die steuerfreie Übertragung eines durchschnittlichen Einfamilienhauses ermöglichen. Für den persönlichen Freibetrag, der unabhängig vom Verwandtschaftsverhältnis für alle Erwerber identisch sein soll, werden zwei Alternativen in Betracht gezogen. In Variante 1 des Reformvorschlags beläuft sich der Freibetrag auf 200 000 Euro, in Variante 2 auf 400 000 Euro. Der Steuertarif soll proportional ausgestaltet sein und entsprechend den bisherigen Steuerklassen differenzierte Sätze beinhalten. Für Steuerpflichtige der Steuerklasse I ist ein Steuersatz von 2 %, für solche der Steuerklasse II ein Steuersatz von 5 % und für alle anderen ein Steuersatz von 10 % angedacht.

Hinsichtlich der Tarif- und Freibetragsstruktur besticht der Vorschlag der CDU/CSU Mittelstandsvereinigung durch Einfachheit. Zudem wirken sich niedrige Steuersätze sicherlich positiv im Hinblick auf die Akzeptanz der Erbschaftsteuer aus, sofern damit keine erheblichen Aufkommenseinbußen verbunden sind. Fraglich ist allerdings, ob der Ersatz des gegenwärtig direkt progressiven Erbschaftsteuertarifs durch einen indirekt progressiven Tarif mit dem Gerechtigkeitsempfinden weiter Teile der Bevölkerung vereinbar ist. Der niedrige Steuersatz führt in Kombination mit dem Freibetrag dazu, dass kleinere Erbschaften entweder gar keine Erbschaftsteuer auslösen, oder aber die Belastung ausgesprochen niedrig ausfällt.

Für die Akzeptanz und die politische Durchsetzbarkeit der geplanten Neuordnung der Erbschaftsteuer sind die Aufkommenswirkungen von besonderem Interesse. Aus diesem Grunde werden die Aufkommenswirkungen des CDU/CSU-Mittelstandsmodells im vorliegenden Beitrag empirisch analysiert. Zudem werden einige alternative Szenarien entwi-

9) Zur administrativen Umsetzung der Verkehrsbewertung enthält der Reformvorschlag keine Aussagen. Jedoch soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass insbesondere die Bewertung von Grundstücken und Anteilen an Unternehmen, die nicht börsennotiert sind, erhebliche Schwierigkeiten bereitet. Einfache standardisierte Bewertungsverfahren zur Bewertung von Grundvermögen, wie bspw. die Bedarfsbewertung des BewG oder ein Vorschlag der Länder Bayern und Rheinland-Pfalz zur Bewertung für Zwecke der Grundsteuer sind mit niedrigen Steuererhebungskosten verbunden, bewirken aber eine hohe Streuung der Relation von Steuer- zu Verkehrswert (vgl. Bach/Broekelschen/Maiterth 2006; Broekelschen/Maiterth 2007 und Haegert/Maiterth 2002). Zu den generellen Problemen einer Bewertung von Grundbesitz und Unternehmen zu Verkehrswerten vgl. Bach/Haan/Maiterth/Sureth (2004) und Maiterth/Sureth (2005).

10) Zudem soll der Freibetrag für Hausrat u. Ä. gemäß § 13 ErbStG aus Gründen der Steuervereinfachung beibehalten werden.

ckelt, die an den Reformvorschlag anknüpfen. Außer Acht gelassen werden die Auswirkungen des Vorhabens auf die Steuererhebungskosten seitens des Fiskus und die Steuerdeklarations- bzw. -planungskosten der Steuerpflichtigen.¹¹⁾

4 Datengrundlage zur empirischen Bestimmung der Aufkommenswirkungen des Reformvorschlags

4.1 Die amtliche Erbschaftsteuerstatistik 2002

4.1.1 Die amtliche Erbschaftsteuerstatistik als zentrale Datenbasis

Die zentrale Datenbasis für unsere Aufkommensschätzungen bilden die Einzeldaten der amtlichen Erbschaftsteuerstatistik 2002 (genauer: Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2002) der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder in Form des für wissenschaftliche Zwecke nutzbaren Scientific-Use-File. Die amtliche Erbschaftsteuerstatistik ist die geeignetste Datenbasis zur empirischen Evaluation einer Reform der Erbschaftsteuer. Aufgrund umfangreicher Informationen über sämtliche Erwerbe von Todes wegen (Nachlässe) und Schenkungen unter Lebenden, für die im Jahr 2002 Erbschaft- oder Schenkungsteuer festgesetzt wurden¹²⁾, können Erbschaftsteuerreformvorhaben im Rahmen eines Mikrosimulationsmodells detailliert abgebildet werden.

Die amtliche Statistik bildet das Erbschafts- und Schenkungsgeschehen aus zweierlei Gründen jedoch nur unvollständig ab. Zum einen entsprechen die in der Statistik ausgewiesenen Vermögenswerte den Steuerwerten des geltenden Bewertungsrechts. Derzeit – wie auch 2002 – wird lediglich das so genannte „übrige Vermögen“ mit dem Verkehrswert angesetzt, während sowohl das Grundvermögen im Rahmen der Bedarfsbewertung als auch das unternehmerische Vermögen, das gegenwärtig bei Personenunternehmen mit dem Steuerbilanzwert und bei Anteilen an nicht börsennotierten Kapitalgesellschaften mit dem Wert laut Stuttgarter Verfahren angesetzt wird, im Durchschnitt unterbewertet werden.¹³⁾ Auch das land- und forstwirtschaftliche Vermögen unterliegt gegenwärtig einer – nach allgemeiner Einschätzung erheblichen – Unterbewertung.¹⁴⁾ Zum anderen enthält die Erbschaftsteuerstatistik nur diejenigen Vermögensübertragungen, die in den Finanzämtern bearbeitet wurden. Die Mehrzahl der Fälle, die auch hinsichtlich des Volumens des übertragenen Vermögens bedeutsam sind, wird in den Finanzämtern jedoch nicht bearbeitet, da infolge der steuerlichen Freibeträge erkennbar ist, dass keine Steuer anfällt.¹⁵⁾ Zudem ist davon auszugehen, dass Vermögensübertragungen von geringem Wert von den Empfängern entweder aufgrund der steuerlichen Freibeträge oder mangels steuerlicher Kenntnisse oftmals gar nicht erklärt werden. Die Bewertungsproblematik wird

11) Zur Kategorisierung der Steuererhebungskosten vgl. Wagner (2005, S. 94 – 96).

12) Dies bedeutet, dass in der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik nicht die Vermögensübergänge eines bestimmten Jahres erfasst sind, da der steuerpflichtige Erwerb bereits mehrere Jahre zurückliegen kann.

13) Die in Fußnote 9) aufgeführte Literatur belegt auch die (durchschnittliche) Unterbewertung von Grundvermögen durch das Bedarfswertverfahren. Die Unterbewertung von Unternehmensvermögen haben empirische Analysen von Jens Müller und Caren Sureth gezeigt, deren Ergebnisse in Maiterth/Sureth (2007, S. 51 – 57) publiziert sind.

14) Mangels verfügbarer Daten lässt sich der Umfang der steuerlichen Unterbewertung von land- und forstwirtschaftlichem Vermögen unseres Wissens empirisch leider nicht bestimmen.

15) Vgl. Zifonun (2005, S. 39).

durch die Verwendung einer Erbschaftsteuerstatistik zu Verkehrswerten (vgl. Abschnitt 4.1.3) behoben, und der Untererfassung von Vermögensübertragungen wird durch ein SOEP-basiertes Ergänzungsmodell (vgl. Abschnitt 4.2) entgegengewirkt.

Ausgangspunkt für die Bestimmung der Aufkommenswirkungen des Reformvorschlags der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung ist die aggregierte festgesetzte Erbschaftsteuer aus dem Jahre 2002. Zudem wurden verschiedene Fortschreibungsszenarien vorgenommen, um die Sensitivität der gewonnenen Ergebnisse gegenüber einem sich verändernden Erbschafts- und Schenkungsgeschehen abschätzen zu können. Der erste Schritt zur Entwicklung des verwendeten Mikrosimulationsmodells bestand darin, sowohl den steuerpflichtigen Erwerb als auch die festgesetzte Steuer gemäß Rechtsstand 2002 ausgehend von den Daten der Erbschaftsteuerstatistik zu berechnen.¹⁶⁾ So lassen sich sowohl die Qualität des Mikrosimulationsmodells als auch die Verlässlichkeit der Daten der amtlichen Statistik beurteilen. Hierzu wurden der steuerpflichtige Erwerb sowie die festgesetzte Steuer im geltenden Recht nachgebildet und mit den in der amtlichen Statistik ausgewiesenen Werten verglichen. Zu diesem Zweck war eine Differenzierung nach Erbschaften, sonstigen Erwerben von Todes wegen, Vollschenkungen und gemischten Schenkungen notwendig, da sich die Ermittlung des steuerpflichtigen Erwerbs je nach Erwerbsart unterscheidet.

4.1.2 Eckwerte der amtlichen Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2002

Die amtliche Erbschaftsteuerstatistik ist, wie bereits erwähnt, die zentrale Datengrundlage für die vorliegende Untersuchung.¹⁷⁾ Die aktuellste derzeit für wissenschaftliche Zwecke nutzbare Erbschaftsteuerstatistik datiert aus dem Jahre 2002 und beinhaltet unter anderem Informationen über die Art der Vermögensübertragung (Erbschaft, sonstiger Erwerb von Todes wegen, Vollschenkung oder gemischte Schenkung), die Nachlassgegenstände und Nachlassverbindlichkeiten, die Steuerklassen, den Steuersatz, die Höhe des steuerpflichtigen Erwerbs und die festgesetzte Steuer. Dadurch kann auf Ebene der einzelnen Steuerpflichtigen prinzipiell nachvollzogen werden, wie hoch der steuerliche Wert des übertragenen Vermögens ist und aus welchen Vermögensarten sich dieses zusammensetzt.

Die Erbschaftsteuerstatistik 2002 umfasst 164 289 steuerpflichtige Vermögensübertragungen, die zu rund 80 % auf Erwerbe von Todes wegen und zu 20 % auf Schenkungen unter Lebenden beruhen. Der gesamte *Steuerwert* des übertragenen Vermögens beträgt 22,9 Milliarden Euro. Das an Erben¹⁸⁾ übertragene Vermögen (zu Steuerwerten) entfällt zu rund 62 % auf das übrige Vermögen, zu rund 32 % auf Grundvermögen, zu rund 5 % auf Unternehmensvermögen (Betriebsvermögen und Anteile an Kapitalgesellschaften). Das land- und forstwirtschaftliche Vermögen spielt mit einem Anteil von 0,3 % praktisch keine Rolle. Nach Addition der Vorerwerbe in Höhe von 2,8 Milliarden Euro und nach Abzug der sachlichen und persönlichen Freibeträge sowie des Bewertungsabschlags für Betriebs-

16) Der steuerpflichtige Erwerb und die festgesetzte Steuer werden in der Statistik zum Rechtsstand 2002 ausgewiesen. Entsprechen sich die ausgewiesenen und berechneten (simulierten) Größen, dann sind die verwendeten Merkmale fehlerfrei und das Simulationsmodell bildet die Steuerentstehung zutreffend ab.

17) Eine umfassende Beschreibung der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2002 findet sich bei Zifonun (2005) und bei Maiterth/Sureth (2007, S. 25 – 27).

18) Die Angaben zur Art des übertragenen Vermögens fehlen bei Schenkungen teilweise, weshalb hier nur auf die vollständig ausgewiesene Vermögensartaufteilung bei Erbschaftsfällen abgestellt wird.

vermögen verbleibt ein steuerpflichtiger Erwerb von insgesamt 16,9 Milliarden Euro.¹⁹⁾ Das bedeutet, dass aufgrund der sachlichen und persönlichen Freibeträge 8,8 Milliarden Euro steuerfrei gestellt werden. Vom steuerpflichtigen Erwerb in Höhe von 16,9 Milliarden Euro entfallen 12,2 Milliarden Euro (72 %) auf die Erwerbe von Todes wegen und 4,7 Milliarden Euro (28 %) auf Schenkungen unter Lebenden. Die festgesetzte Steuer beläuft sich auf 2,8 Milliarden Euro (2,1 Milliarden Euro Erbschaft- und 0,7 Milliarden Euro Schenkungsteuer).

4.1.3 Erbschaftsteuerstatistik zu Verkehrswerten

Die in der Erbschaftsteuerstatistik 2002 ausgewiesenen Vermögenswerte entsprechen den Steuerwerten des derzeitigen Bewertungsrechts. Während beim übrigen Vermögen Steuerwert und Verkehrswert übereinstimmen, war bei den anderen Vermögensarten eine Umrechnung der Steuerwerte in Verkehrswerte vorzunehmen. Dies geschah durch Multiplikation der Steuerwerte bei den Vermögensarten Grundvermögen, Betriebsvermögen und Anteilen an Kapitalgesellschaften mit empirisch ermittelten Marktwert-Steuerwert-Multiplikatoren. Für das Grundvermögen wurde ausgehend von Arbeiten, welche die Relation der Steuerwerte zu den Marktwerten anhand der Daten der Berliner Kaufpreissammlungen der Jahre 1996 – 1999 empirisch ermittelt haben²⁰⁾, ein Marktwert-Steuerwert-Multiplikator von 1,4286 verwendet. Die Marktwert-Steuerwert-Multiplikatoren für Unternehmensvermögen wurden von *Jens Müller* und *Caren Sureth* empirisch ermittelt.²¹⁾ Für das Vermögen von Personenunternehmen beträgt der verwendete Marktwert-Steuerwert-Multiplikator 1,8572 und für nach dem Stuttgarter Verfahren bewertete Anteile an Kapitalgesellschaften 1,4493. Land- und forstwirtschaftliches Vermögen wurden mangels Kenntnisse über das Verhältnis von Verkehrs- zu Steuerwert und der überaus geringen Bedeutung dieser Vermögensart mit dem Steuerwert angesetzt.

Tabelle 1: Steuerwert-Verkehrswert-Relationen für verschiedene Vermögensarten

Vermögensart	Steuerwert : Verkehrswert
Land- und forstwirtschaftliches Vermögen	1,0000 : 1,0000
Grundvermögen	1,0000 : 1,4286
Betriebsvermögen	1,0000 : 1,8572
Anteile an Kapitalgesellschaften	1,0000 : 1,4493
Übriges Vermögen	1,0000 : 1,0000

19) Nach Zifonun (2005) beträgt der steuerpflichtige Erwerb 17,1 Mrd. Euro. Die Differenz zum hier ausgewiesenen Betrag resultiert aus der Korrektur von Datenfehlern durch das Statistische Bundesamt vor Erstellung der hier verwendeten Datengrundlage.

20) Vgl. Bach/Broekelschen/Maiterth (2006); Broekelschen/Maiterth (2007); Haegert/Maiterth (2002). Erste Berechnungen am Institut für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre der Leibniz Universität Hannover anhand der erst seit Kurzem verfügbaren Daten der Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte in Niedersachsen der Jahre 1995 bis 2006 bestätigen die für Berlin gewonnenen Ergebnisse. Weitere empirische Arbeiten, die sich anderer Datenquellen bedienen, existieren unseres Wissens nicht.

21) Als Datengrundlage wurde Thompson Financial Worldscope Database Datastream verwendet (vgl. ausführlich dazu Maiterth/Sureth (2007, S. 51 – 57) sowie Müller, J. (2008).

Eine vermögensartgebundene Verkehrswertberechnung war bei allen Erbfällen und bei 95,7 % der Vollschenkungen möglich, da in diesen Fällen die in der Erbschaftsteuerstatistik enthaltenen Merkmale über die Zusammensetzung des übertragenen Vermögens (richtig) besetzt sind. Bei den sonstigen Erwerben von Todes wegen, bei einem Großteil der gemischten Schenkungen und bei 4,3 % der Vollschenkungen lässt sich die Zusammensetzung des übertragenen Vermögens mangels fehlender Werte in der Erbschaftsteuerstatistik dagegen nicht ermitteln. Eine vermögensartgebundene Verkehrswertberechnung ist daher nicht möglich.

Bei den sonstigen Erwerben von Todes wegen sowie für den Wert des Merkmals „sonstige Erwerbe“ wurde unterstellt, dass Steuerwert und Verkehrswert sich entsprechen. Bei diesen Erwerbsarten dürfte es sich primär um Erwerbe aus Pflichtteilsansprüchen, Vermächtnissen und Verträgen zugunsten Dritter handeln. Dabei sind Pflichtteilsansprüche Ansprüche in Geld. Bei Vermächtnissen und Leistungen aus Verträgen zugunsten Dritter liegt die Vermutung nahe, dass es sich primär um Geldleistungen handelt. Daher wurde in diesen Fällen Steuerwert gleich Verkehrswert gesetzt

Bei 4,3 % der Vollschenkungen und bei einem Großteil der gemischten Schenkungen sind die Merkmale zu den unterschiedlichen Vermögensarten nicht oder nur unvollständig besetzt, jedoch dürfte es sich beim übergehenden Vermögen im Gegensatz zu den sonstigen Erwerben von Todes wegen nicht ausschließlich um Geldvermögen handeln. In diesen Fällen wurden nicht nur die von uns geschätzten Steuerwert-Marktwert-Multiplikatoren verwendet, vielmehr mussten auch die Anteile der Vermögensarten am gesamten übertragenen Vermögen geschätzt werden. Diese Schätzung wurde auf Grundlage der Verteilung der Vermögensarten land- und forstwirtschaftliches Vermögen, Grundvermögen, Betriebsvermögen und übriges Vermögen im Fall von Vollschenkungen, sofern die Merkmale in der Erbschaftsteuerstatistik besetzt sind, vorgenommen.²²⁾

Das so errechnete aggregierte übertragene Vermögen zu Verkehrswerten beträgt 28,4 Milliarden Euro. Gegenüber dem aggregierten Steuerwert von 22,9 Milliarden Euro bewirkt die Verkehrsbewertung eine Verbreiterung der Steuerbemessungsgrundlage um 5,5 Milliarden Euro, das sind 24,9 %.

4.2 SOEP-basiertes-Ergänzungsmodell

4.2.1 Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) des DIW²³⁾

Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) des DIW ist eine wissenschaftsgetragene Längsschnittuntersuchung, bei der repräsentativ ausgewählte Personen und Haushalte in Deutschland jährlich wiederholt zu demographischen, sozialen und ökonomischen Belan-

22) Die Schätzung ergab einen Anteil des Grundvermögens an der Summe der übertragenen Vermögenswerte zu Steuerwerten von 34,3 %. Der Anteil des Betriebsvermögens beträgt 31,3 %. Den Autoren sind sich den Problemen einer einfachen Verhältnisimputation durchaus bewusst, jedoch war diese Vorgehensweise zeitlichen Restriktionen geschuldet. Zudem dürfte sich der Fehler aufgrund des Proportionaltarifs des CDU/CSU-Mittelstandsmodells in Grenzen halten.

23) Die folgenden Ausführungen zum SOEP basieren auf Ausführungen in dem für die Bertelsmann Stiftung erstellten Gutachten von Jürgen Schupp, DIW Berlin, Abteilung Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel, ([jschupp@diw.de](mailto:jSchupp@diw.de)), dem wir an dieser Stelle für die äußerst fruchtbare Zusammenarbeit nochmals herzlich danken möchten.

gen direkt befragt werden.²⁴⁾ Die Befragung richtet sich an alle Personen eines Haushalts im Alter von über 16 Jahren (Personenfragebogen) sowie an den Haushalt als Ganzes (Haushaltsfragebogen). Die Wiederholungsbefragung ist so angelegt, dass demographisch bedingte Veränderungen (Geburt, Tod) berücksichtigt und Wanderungen sowie Haushaltsabspaltungen innerhalb Deutschlands weiterverfolgt werden, sodass sich die jeweilige Befragungspopulation von Jahr zu Jahr verändert.

Die Haushaltsdaten des SOEP erlauben – seit der Erhebung im Jahr 2000 – eine kontinuierliche jährliche Berichterstattung über die Häufigkeit sowie Größenordnung von Erbschaften und Schenkungen des jeweils letzten Jahres.²⁵⁾ Seitdem wird jährlich im Standarderhebungsprogramm eine Frage nach einer im letzten Kalenderjahr erhaltenen größten Summe an Geld oder entsprechenden Vermögensgegenständen gestellt. Dieses zeitnahe Erhebungskonzept läuft im Vergleich zu länger zurückliegenden Recall-Perioden, wie sie bspw. auch im SOEP im Jahr 2001 erfragt wurden,²⁶⁾ weniger Gefahr, durch Erinnerungsfehler zu einer Unterschätzung intergenerativer Transfers zu führen.²⁷⁾

Für Zwecke der Quantifizierung der Aufkommenswirkungen des CDU/CSU-Mittelstandsmodells wurden aufgrund der geringen Fallzahlen in den einzelnen Jahren die Daten sämtlicher Stichproben für die Erhebungsjahre 2000 bis 2005 herangezogen. Die Berechnungen wurden jeweils für die Erhebungsjahre im Querschnitt auf die Gesamtbevölkerung jedes Jahres hochgerechnet und die Gesamtperiode in in zwei Berichtszeiträumen 1999 – 2001 sowie 2002 – 2004 unterteilt.

Aufgrund der vergleichsweise geringen Fallzahl von Schenkungen und Erbschaften pro Jahr im SOEP wurden die jeweiligen Angaben des letzten Jahres für den Beobachtungszeitraum von 1999 bis 2004 kumuliert (gepoolt) ausgewiesen.²⁸⁾ Dieses Vorgehen versechsfacht die jährliche Fallzahl von rund 180 Haushalten mit Erbschaften (und rund 140 Haushalten mit Schenkungen) auf rund 1 000 Fälle (800 bei Schenkungen) je Periode und erlaubt damit auch Differenzierungen nach der Höhe der Vermögenstransfers.

4.2.2 Klassierung, Mittelwertersatz und Steuerklassenimputation

Wie in Abschnitt 4.1 beschrieben, wurden ausgehend von den Steuerwerten in der Erbschaftsteuerstatistik und den verwendeten Steuerwert-Marktwert-Multiplikatoren die ausgewiesenen Erwerbe mit ihren Verkehrswerten angesetzt. Damit sind die Werte mit den Befragungsergebnissen des SOEP vergleichbar, und es lässt sich abschätzen, welcher Teil

24) Zur methodischen Darstellung der Studie siehe Schupp/Wagner (2002).

25) Vgl. zu einer ausführlichen Beschreibung der SOEP-Fragen zu Erbschaften und Schenkungen Schupp (2005, S. 49 – 63).

26) Vgl. bspw. Szydlík/Schupp (2004, S. 609 – 629).

27) Jedoch ist zu berücksichtigen, dass bis 2003 kleinere Erbschaften oder Schenkungen aufgrund einer in der Erhebung vorgegebenen Untergrenze in der Regel untererfasst sind. So gibt es in der entsprechenden Frage des Haushaltsbogens eine Einschränkung auf „Geldbeträge oder Sachwerte ab 5 000 DM“ (seit 2002 „ab 2 500 Euro“), was tendenziell zu einer Unterschätzung des tatsächlichen Erbschafts- und Schenkungsgeschehens in Deutschland führt. Die Eingangsschwelle wurde im SOEP-Fragebogen 2005 sowie den darauf folgenden Befragungswellen (mit der Erfassung von Erbschaften und Schenkungen des Jahres 2004) auf 500 Euro abgesenkt. Für die vorliegende Untersuchung spielen derart kleine Vermögensübertragungen wegen der Höhe der persönlichen Freibeträge jedoch keine Rolle.

28) Die Berechnungen stellen eine aktualisierte, zeitlich differenziertere Form der Analysen dar, die in Kohli/Künemund/Schäfer/Schupp/Vogel (2006) veröffentlicht sind.

des Erbschafts- und Schenkungsgeschehens nicht in der Erbschaftsteuerstatistik erfasst ist. Dazu wurden die Erbschaftsteuerstatistik und das SOEP jeweils in 51 Verkehrswertklassen aufgeteilt und die Besetzungszahlen der einzelnen Klassen getrennt nach Erbschaften und Schenkungen ermittelt.

Basierend auf den Werten der Erbschaftsteuerstatistik wurde das SOEP um die fehlenden Steuerklassen ergänzt. Dabei wurde angenommen, dass die Verteilung der Steuerpflichtigen auf die Steuerklassen unabhängig von der Erwerbshöhe und der Zusammensetzung des übertragenen Vermögens, aber abhängig von der Erwerbsart (Schenkung oder Erwerb von Todes wegen) ist. Aus diesem Grunde wurden die Parameter der Steuerklassenverteilung als Durchschnittswerte aus der Erbschaftsteuerstatistik ermittelt. Dabei war zu beachten, dass aufgrund der hohen Freibeträge in Steuerklasse I im derzeitigen Recht davon auszugehen ist, dass die Steuerklasse I bei geringwertigen Erwerben in der amtlichen Statistik unterrepräsentiert ist. Zudem hat sich herausgestellt, dass die Verteilung der Steuerpflichtigen auf die Steuerklassen in den verschiedenen Verkehrswertklassen ab einem Verkehrswert von 600 000 Euro nahezu identisch ist. Aus diesem Grunde wurden als Verteilungsparameter für die Steuerklassen die Durchschnittswerte aus der Erbschaftsteuerstatistik bei Steuerpflichtigen, die einen Verkehrswert über 600 000 Euro erwarben, verwendet.

Schließlich wurden statt der SOEP-Klassenmittelwerte die Mittelwerte aus der Erbschaftsteuerstatistik den SOEP-Klassen zugespielt, da die SOEP-Klassenmittelwerte für das übertragene Vermögen immer am unteren Klassenrand lagen.²⁹⁾ Die Mittelwerte laut Erbschaftsteuerstatistik lassen dagegen auf eine näherungsweise Gleichverteilung der Erwerbe innerhalb der einzelnen Klassen schließen. Die geringfügig rechtsschiefe Verteilung der Erwerbe innerhalb einer Klasse wie in der Erbschaftsteuerstatistik ist wesentlich plausibler als eine extrem schiefe Verteilung an der unteren Klassengrenze, welche die SOEP-Daten implizieren. Bei den SOEP-Daten gilt es zu bedenken, dass sie auf Angaben von relativ wenigen Befragten basieren und anzunehmen ist, dass Befragte eher ab- als auf- runden und der kommunizierte gerundete Wert (bspw. 250 000 Euro) die Klassenuntergrenze (der Klasse Erwerbe in Höhe von 250 000 Euro bis kleiner 300 000 Euro) bildet.

4.2.3 Auswahlverfahren für das Ergänzungsmodell

Das SOEP weist in nahezu allen Klassen mit Verkehrswerten über 650 000 Euro eine geringere Besetzungsdichte als die Erbschaftsteuerstatistik auf. Aus diesem Grunde ist davon auszugehen, dass das SOEP das Erbschafts- und Schenkungsgeschehen nur bei eher kleinen Vermögensübertragungen zutreffend erfasst, während Erwerbe mit einem Verkehrswert von über 650 000 Euro in der Erbschaftsteuerstatistik vollständig erfasst sind. Die Untererfassung von Erwerben unterhalb von 650 000 Euro in der Erbschaftsteuerstatistik resultiert aus der steuerlichen Unterbewertung und den steuerlichen Freibeträgen, was dazu führt, dass erhebliche Teile der eher geringwertigen Vermögensübertragungen in den Finanzämtern nicht bearbeitet und damit auch statistisch nicht erfasst werden.

29) Durch die Verwendung der Klassenmittelwerte aus der Erbschaftsteuerstatistik steigt die Summe der Verkehrswerte in den Klassen von 2 500 Euro bis unter 650 000 Euro um knapp 2,8 Milliarden Euro (9 %) gegenüber dem Wert aus dem SOEP.

Die verwendete SOEP-Population wurde in drei Gruppen (Erwerbe von 2 500 Euro bis unter 200 000 Euro, Erwerbe von 200 000 Euro bis unter 400 000 Euro und Erwerbe von 400 000 Euro bis unter 650 000 Euro) eingeteilt. Aus diesen Gruppen wurden dann diejenigen Erwerbe ausgesondert, die bereits in der Erbschaftsteuerstatistik erfasst wurden.³⁰⁾ Anhand der verbleibenden SOEP-Population konnte eine Simulation der Besteuerung der nicht in der Erbschaftsteuerstatistik erfassten Erwerbe erfolgen. Dieser Modellteil wird als „SOEP-basiertes-Ergänzungsmodell“ bezeichnet.

Das SOEP-basierte-Ergänzungsmodell umfasst 806 558 Vermögensübertragungen, bei denen ein Vermögen zu einem Verkehrswert von 34,6 Milliarden Euro übertragen wurde, die nicht in der Erbschaftsteuerstatistik enthalten sind. Damit liegen der Erbschaftsteuerstatistik 2002 rund 970 000 Vermögensübertragungen zugrunde, bei denen insgesamt Vermögenswerte zu Verkehrswerten in Höhe von 63 Milliarden Euro vererbt oder verschenkt wurden.

Im Ergebnis wurden Erwerbe mit einem Verkehrswert von über 650 000 Euro ausschließlich anhand der Erbschaftsteuerstatistik abgebildet, während bei geringwertigeren Erwerben sowohl die Erbschaftsteuerstatistik als auch das SOEP als Datengrundlage zur Simulation des Reformmodells der CDU/CSU Mittelstandsvereinigung dienten.

4.2.4 Simulation des Reformmodells der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung mittels Mikro- und ergänzender Gruppensimulation

Basierend auf den Daten der, wie oben beschrieben, modifizierten Erbschaftsteuerstatistik wurde ein Mikrosimulationsmodell entwickelt.³¹⁾ Das Modell ermöglicht die Abbildung einer Fülle von Szenarien, wobei die Parameter persönlicher und sachlicher Freibetrag, Versorgungsfreibetrag und Steuertarif variabel sind. Das Mikrosimulationsmodell berechnet für jeden Steuerpflichtigen einzeln, wie hoch seine Steuerlast nach Umsetzung des Reformmodells der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung wäre. Dafür wurden im Basisszenario vom Verkehrswert des übertragenen Vermögens der sachliche Freibetrag nach § 13 ErbStG und der persönliche Freibetrag in Höhe von 200 000 Euro sowie der Versorgungsfreibetrag abgezogen, der Wert der Vorerwerbe hinzuaddiert und auf den so errechneten steuerpflichtigen Erwerb der relevante Steuersatz angewandt. Da bei konstanten Steuersätzen Härtefallregelungen überflüssig sind, wurde unterstellt, dass die §§ 14 Abs. 2 und 19 Abs. 3 ErbStG aufgehoben werden. Abgezogen von der so berechneten Steuer wurden die in der Erbschaftsteuerstatistik ausgewiesene ausländische Steuer³²⁾ sowie das Maximum aus der in der Erbschaftsteuerstatistik ausgewiesenen tatsächlich geleisteten und der rechnerischen Steuer auf den Vorerwerb³³⁾. Bei der rechnerischen Steuer handelt es sich um die Steuer, die sich basierend auf dem neuen Steuertarif und dem neuen Freibetrag so

30) Dies kann nicht einzelfallgenau, sondern nur für die Gruppe erfolgen.

31) Zur Anwendung von Mikrosimulationsmodellen in der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre vgl. Maiterth (2007). Für eine empirische Analyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen einer Einkommensteuertarifreform vgl. bspw. Maiterth/Müller, H. (2003). Eine umfassende Untersuchung der Aufkommenswirkungen bei der Einkommensteuer enthält Müller, H. (2004).

32) Aufgrund des geringen Volumens ausländischer Steuern von 9 Mill. Euro wurde auf die Simulation einer Höchstbetragsregelung bezüglich der Anrechnung der ausländischen Steuer im Reformmodell verzichtet.

33) Damit wurde unterstellt, dass die Regelung aus § 14 Abs. 1 S. 3 ErbStG erhalten bleibt.

wie der alten in der Erbschaftsteuerstatistik ausgewiesenen Bemessungsgrundlage des Vorerwerbs ergibt (§ 14 Abs. 1 S. 2 ErbStG). Auf diese Weise wurde mikroanalytisch bestimmt, wie hoch die Steuerlast eines jeden in der Erbschaftsteuerstatistik enthaltenen Erben/Beschenkten nach Umsetzung der Reform wäre.

Die Absenkung des Freibetrags für Ehegatten und Kinder sowie die Bewertung aller Vermögensarten zum Verkehrswert führen nach der Umsetzung des Reformvorschlags dazu, dass ein Teil der Erwerbe, die nach geltendem Recht steuerfrei vereinnahmt werden können, steuerpflichtig werden. Die Steuerpflichtigen, die reformbedingt in die Steuerpflicht hineinwachsen (Einwachseffekt), wurden über das SOEP-basierte-Ergänzungsmodell abgebildet. Für das Szenario ohne persönlichen Freibetrag wurde die Population des Ergänzungsmodells beispielsweise in 18 Gruppen – getrennt nach Erbschaften und Schenkungen, Verkehrswert des übertragenen Vermögens sowie nach Steuerklassen – unterteilt und ein Gruppensimulationsmodell entwickelt.³⁴⁾

Das rechnerische Erbschaftsteueraufkommen des Reformvorschlags der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung ergibt sich aus der Summe des Aufkommens laut Mikro- und laut Gruppensimulationsmodell.

5 Aufkommenswirkungen des Reformvorschlags der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung

5.1 Das Erbschaftsteueraufkommen bei Umsetzung des Reformvorschlags

Wird die Reformvariante 1 mit einem einheitlichen persönlichen Freibetrag von 200 000 Euro bei Beibehaltung des Versorgungsfreibetrags³⁵⁾ und einer Bewertung des übertragenen Vermögens zu Verkehrswerten unter Verwendung der neuen Steuersätze (2 %, 5 % und 10 %) umgesetzt, so sinkt das Steueraufkommen auf 16,11 % des Aufkommens nach geltendem Recht. Bei der Reformvariante 2 mit einem Freibetrag von 400 000 Euro werden nicht einmal mehr 10% (9,56%) des gegenwärtigen Aufkommens erreicht.³⁶⁾

Es zeigt sich, dass beide Reformvarianten zu einem inakzeptablen Einbruch des Erbschaftsteueraufkommens führen, sodass Modellmodifikationen vorgenommen werden müssen, um die gewünschte Aufkommensneutralität zu erreichen. Dazu wurde in einem ersten Schritt betrachtet, welches Aufkommen sich bei einem gänzlichen Verzicht auf einen persönlichen Freibetrag erzielen ließe.³⁷⁾ Dieses Szenario wurde gewählt, um die Aufkommenswirkungen eines einheitlichen persönlichen Freibetrags von 200 000 Euro bzw. 400 000 Euro aufzuzeigen.

34) Im Gruppensimulationsmodell konnten Feinheiten wie der Zugewinnausgleich, die Vorerwerbe und der Versorgungsfreibetrag nicht modelliert werden. Für einen Vergleich von Gruppensimulations- und Mikrosimulationsmodellen auf der Basis der amtlichen Einkommensteuerstatistik vgl. Müller, H./Sureth (2007).

35) Die Aufkommenswirkungen des Versorgungsfreibetrags sind vernachlässigbar gering. Daher wurde davon ausgegangen, dass dieser auch nach der Reform der Erbschaftsteuer gewährt würde.

36) Als heutiges oder aktuelles Aufkommen bzw. Aufkommen nach geltendem Recht wird in diesem Abschnitt das Aufkommen laut Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2002 bezeichnet.

37) Jedoch wurde eine Freigrenze von 2 500 Euro unterstellt. Ein Grund hierfür ist die Datengrundlage des SOEP. Das SOEP fragt explizit lediglich nach Erbschaften und Schenkungen über 2 500 Euro, sodass keine Daten für geringwertigere Erwerbe vorliegen. Zudem erscheint eine Freigrenze aus Gründen der Administrierbarkeit einer Erbschaftsteuer angezeigt.

Tabelle 3 zeigt das prozentuale Aufkommen bei verschiedenen Freibetragsvarianten getrennt nach Steuerklassen im Vergleich zum Steueraufkommen nach geltendem Recht.

Tabelle 3: Anteil des Aufkommens nach Reform am aktuellen Steueraufkommen bei verschiedenen Freibetragsvarianten

Freibetrags- variante	Festgesetzte Steuer			
	Steuerklasse 1	Steuerklasse 2	Steuerklasse 3	Gesamt
	%			
Geltendes Recht	100	100	100	100
0 Euro	69,30	40,38	61,05	60,65
200 000 Euro	20,19	9,08	13,97	16,11
400 000 Euro	12,33	5,07	7,84	9,56

Tabelle 3 zeigt, dass selbst der vollständige Verzicht auf einen persönlichen Freibetrag bei den avisierten Steuersätzen nicht zur Aufkommensneutralität des Reformvorhabens führt. Ursächlich hierfür ist der äußerst niedrige proportionale Steuertarif, bei dessen Konzeption die positiven Aufkommenseffekte aus der Verbreiterung der Bemessungsgrundlage infolge des Verkehrswertansatzes bei Grund- und Unternehmensvermögen und der Abschaffung von Steuervergünstigungen erheblich überschätzt wurden. Zudem bewirkt der einheitliche persönliche Freibetrag in Höhe von 200 000 Euro erhebliche Einnahmeausfälle in den Steuerklassen II und III gegenüber dem Status quo.

Die enormen negativen Aufkommenseffekte des niedrigen Proportionaltarifs des CDU/CSU-Mittelstandsmodells werden besonders deutlich, wenn man sich die Verbreiterung der Steuerbemessungsgrundlage im Fall des Verzichts auf einen persönlichen Freibetrag vergegenwärtigt (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Erbschaftsteuerliche Bemessungsgrundlage bei verschiedenen Reformvarianten

Reformvariante	Freibetrag in Euro	Steuer- klasse I	Steuer klasse II	Steuer klasse III	Gesamt
		in % der gegenwärtigen Bemessungsgrundlage			
Steuerpflichtiger Erwerb		100	100	100	100
Ohne Versorgungs- freibetrag	0	552,34	145,87	147,72	389,74
	200 000	173,21	33,66	34,43	117,41
	400 000	122,90	19,70	20,70	81,71
Mit Versorgungs- freibetrag	0	548,95	145,87	147,72	387,72
	200 000	169,99	33,66	34,43	115,48
	400 000	120,10	19,70	20,70	80,03

Obwohl sich bei Abschaffung aller Freibeträge die aggregierte Bemessungsgrundlage der Erbschaft- und Schenkungsteuer fast vervierfachen und in Steuerklasse I sogar mehr als verfünffachen würde, reicht die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage nicht aus, um die erheblichen Steuersatzsenkungen des Reformmodells zu kompensieren. Bei den beiden Reformvarianten mit einem einheitlichen persönlichen Freibetrag kommt es dagegen zu einer geringen Verbreiterung der Bemessungsgrundlage (Freibetrag = 200 000 Euro) bzw. zu einer Schmälerung der Bemessungsgrundlage (Freibetrag = 400 000 Euro), weil die Steuerpflichtigen der Steuerklassen II und III gegenüber dem Status quo deutlich entlastet werden.

Die Bemessungsgrundlageneffekte einer marktnahen Bewertung, welche die Steuerbemessungsgrundlage der heute steuerbelasteten Population aus der Erbschaftsteuerstatistik betreffen, sind aus zwei Gründen begrenzt. Zum einen wird das Ausmaß der gegenwärtigen Unterbewertung überschätzt.³⁸⁾ Zum anderen ist der Anteil von Grund- und Unternehmensvermögen am gesamten übertragenen Vermögen verhältnismäßig gering. Wie in Abschnitt 4.1.2 dargelegt wurde, entfällt das auf Erben übertragene und gegenwärtig mit Erbschaftsteuer belastete Vermögen (zu Steuerwerten) zu rund 62 % auf das übrige Vermögen, zu ca. 32 % auf Grundvermögen, zu nur rund 5 % auf Betriebsvermögen bzw. Anteile an Kapitalgesellschaften.³⁹⁾ Das so bedeutsame übrige Vermögen besteht vor allem aus Bankguthaben und Wertpapieren und wird bereits im geltenden Recht zum Verkehrswert angesetzt. Aus diesem Grunde sind die Bemessungsgrundlageneffekte einer Verkehrsbewertung überschaubar.⁴⁰⁾

Interessante Einsichten in die Effekte der einzelnen Elemente des Reformvorschlags gewährt eine detaillierte Analyse der Aufkommenswirkungen.⁴¹⁾ Dazu bedarf es allerdings der Mikrosimulation, sodass die Detailanalyse auf die in der Erbschaftsteuerstatistik erfasste Population beschränkt ist. Dabei wird die Reformvariante 1 (inklusive der Abschaffung des Versorgungsfreibetrags) betrachtet und das geltende Steuerrecht als Ausgangspunkt (Basis = 100 %) gewählt. Bei der Analyse wird auch betrachtet, dass Auswirkungen auf das Steueraufkommen bei einem progressiven Steuertarif regelmäßig auf zwei Elementen beruhen: der Erhöhung der Bemessungsgrundlage (bei gegebenem Steuersatz) und der progressionsbedingten Steuererhöhung. Die in Tabelle 5 dargestellten Aufkommenseffekte ergeben sich, wenn die einzelnen Reformelemente sukzessive umgesetzt würden, und beziehen sich jeweils auf das gegenwärtige Steueraufkommen. Zudem wird in der vorletzten Zeile in Tabelle 5 der Einwachseffekt aus der SOEP-Teilpopulation ausgewiesen, um den gesamten Aufkommenseffekt abzubilden.

38) So wird in der Literatur im Zusammenhang mit der Bedarfsbewertung oftmals behauptet, Grundvermögen würde steuerlich im Mittel nur zu 50 % des Verkehrswertes bewertet (vgl. z. B. Bundesrat-Drucksache 229/01, S. 14; Drosdzol 2001, S. 691; Thiel 1997, S. 64). Die Bundesrat-Drucksache und Drosdzol verweisen auf empirische Ergebnisse einer Kaufpreisuntersuchung der Finanzverwaltung aus dem Jahre 1998. Diese Untersuchung ist der Öffentlichkeit jedoch nicht zugänglich und kann daher nicht nachvollzogen und hinsichtlich ihrer Aussagefähigkeit gewürdigt werden. Müller, J. (2008) zeigt, dass die Unterbewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften im Durchschnitt zwischen 31 % und 47 % liegt.

39) Das land- und forstwirtschaftliche Vermögen spielt mit einem Anteil von 0,3 % praktisch keine Rolle.

40) Bezogen auf die in der Erbschaftsteuerstatistik erfassten Vermögensübertragungen steigt die aggregierte Steuerbemessungsgrundlage um lediglich 5,5 Milliarden Euro (vgl. Abschnitt 4.1.4).

41) Die einzelnen Reformschritte wurden in einem vereinfachten Mikrosimulationsmodell abgebildet, in dem Feinheiten wie die §§ 19 Abs. 3 und 14 Abs. 2 ErbStG nicht enthalten sind.

Tabelle 5: Änderung des Steueraufkommens durch einzelne Reformelemente

Aufkommenseffekt	Auswirkung
	in %-Punkten des gegenwärtigen Steueraufkommens
Bemessungsgrundlageneffekt Verkehrsbewertung	+ 41,67
Progressionseffekt Verkehrsbewertung	+ 9,18
Bemessungsgrundlageneffekt Freibetrag/-. 34,85
Progressionseffekt Freibetrag (200 000 Euro)/-. 3,15
Bemessungsgrundlageneffekt Versorgungsfreibetrag	+ 1,93
Progressionseffekt Versorgungsfreibetrag	+ 0,18
Steuersatzeffekt/-. 101,61
Steuerausfall bei der Erbschaftsteuerpopulation	86,63
Einwachseffekt aus SOEP-Teilpopulation	+ 2,96
Steuerausfall insgesamt ...	83,67

Die marktnahe Bewertung erhöht die steuerliche Bemessungsgrundlage um 41,67 % und die Steuer um 50,86 % (= 41,67 % + 9,18 %) gegenüber dem derzeitigen Steuerrecht. Ein einheitlicher Freibetrag von 200 000 Euro bewirkt dagegen insgesamt gesehen eine massive Steuerentlastung für die Steuerpflichtigen, von der gerade Personen der Steuerklasse II und III profitieren, und führt zu einem Steuerausfall von 37,99 %-Punkten. Die erheblichen negativen Aufkommenseffekte des einheitlichen Freibetrags resultieren daraus, dass dieser Freibetrag die derzeitigen Freibeträge mit Ausnahme des Freibetrags bei Vermögensübertragungen auf Ehegatten bzw. Kinder (derzeitiger Freibetrag: 307 000 Euro bzw. 205 000 Euro) erheblich übersteigt. Die Abschaffung des Versorgungsfreibetrags hat dagegen, wie oben bereits erwähnt, kaum Auswirkungen. Bis hierhin bewirken die betrachteten Maßnahmen in Summe dennoch eine Steigerung des Steueraufkommens um 14,98 % gegenüber dem Status quo. Der enorm hohe Gesamtsteuerausfall von 86,63 % bezogen auf die Population der Erbschaftsteuerstatistik resultiert aus dem neuen Steuertarif, der für sich genommen einen Aufkommenseinbruch um 101,61 %-Punkte mit sich bringt. Damit sinkt das Steueraufkommen auf 13,37 % des aktuellen Aufkommens laut Erbschaftsteuerstatistik. Berücksichtigt man das Steuermehraufkommen aus der SOEP-Teilpopulation (Einwachseffekt), dann steigt das Gesamtaufkommen des Reformvorschlags auf 16,33 % des derzeitigen Erbschaft- und Schenkungsteueraufkommens.⁴²⁾ Dies zeigt, dass der Einwachseffekt äußerst begrenzt ist, wenn weiterhin ein relativ hoher persönlicher Freibetrag gewährt wird.

Da offensichtlich die niedrigen Steuersätze für den Aufkommenseinbruch beim Reformmodell der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung verantwortlich sind und selbst ein gänzlicher Verzicht auf steuerliche Freibeträge nicht ausreichen würde, um das gegenwärtige Steueraufkommen zu erreichen, beschäftigt sich der nachfolgende Abschnitt mit aufkommensneutralen Steuersätzen im CDU/CSU-Mittelstandsmodell.

42) Wiederum zeigt der Vergleich des Steueraufkommens bei Abschaffung des Versorgungsfreibetrages i.H.v. 16,33 % mit dem bei Beibehaltung des Versorgungsfreibetrags i.H.v. 16,11 %, dass der Aufkommenseffekt aus der Abschaffung des Versorgungsfreibetrages vernachlässigbar ist.

5.2 Aufkommensneutrale Steuersätze

5.2.1 Betrachtete Steuertarifvarianten

Die Steuerklassen I, II und III sollen im CDU/CSU-Mittelstandsmodell beibehalten werden und der Differenzierung der Steuersätze dienen. Damit ist aber nicht festgelegt, wie sich die Steuersätze untereinander verhalten sollen. Deshalb wurden zur Berechnung aufkommensneutraler Steuersätze drei denkbare Szenarien für das Verhältnis der Steuersätze untereinander untersucht.

1. Aufkommensneutralität je Steuerklasse: Es soll jede Steuerklasse vor und nach Reform das gleiche Steueraufkommen erbringen.
2. Verhältnis 2:5:10: Die Steuersätze der Klassen I, II und III sollen zueinander im Verhältnis von 2 zu 5 zu 10 stehen.
3. Steuersatzvorgabe für die Steuerklassen II und III: In diesem Fall werden für die Steuerklassen II und III Steuersätze vorgegeben und der Steuersatz der Steuerklasse I angepasst, bis Aufkommensneutralität erreicht wird. Hierbei wurde angenommen, dass Steuersätze von über 30 % in keiner Steuerklasse erwünscht sind.

Die Höhe der aufkommensneutralen Steuersätze kann nur mittels aufwendiger Simulationen bestimmt werden, da kein linearer Zusammenhang zwischen Steuersätzen und Steueraufkommen besteht. Ursächlich hierfür ist die anrechenbare Steuer auf Vorerwerbe. Diese berechnet sich aus dem Maximum aus der tatsächlich geleisteten und der rechnerischen Steuer auf den Vorerwerb. Die tatsächlich geleistete Steuer ist dabei die Schenkungsteuer, die der Beschenkte im Zeitpunkt der früheren Schenkung entrichten musste. Die rechnerische Steuer ist die Steuer, die sich bei Anwendung des im Zeitpunkt des Folgeerwerbs geltenden Tarifs auf die Bemessungsgrundlage, die nach dem Rechtsstand zum Zeitpunkt der früheren Schenkung (Vorerwerb) ermittelt wurde, ergibt. Damit kann – muss aber nicht – der geltende Steuersatz die Höhe der für einen Vorerwerb anrechenbare Steuer beeinflussen. Diese variiert mit den Steuersätzen des betrachteten Reformszenarios, da die anrechenbare Steuer dem Maximum aus rechnerischer und tatsächlich geleisteter Steuer entspricht. Zudem hat der Steuersatz einen entscheidenden Einfluss darauf, ob die anrechenbare Steuer auf die Vorerwerbe auch tatsächlich vollständig verrechnet werden kann.⁴³⁾ So kann im Basismodell rund 83 % der Summe aus Steuer auf Vorerwerbe und ausländische Steuer nicht verrechnet werden, da die Regelsteuer zu gering ist.

Der Ermittlung der aufkommensneutralen Steuersätze je Steuerklasse liegt folgende Überlegung zugrunde: Ein Steuersatz s_i für die i -te Steuerklasse gilt als aufkommensneutral, wenn dieser ein Aufkommen bewirkt, das größer oder gleich dem gegenwärtigen Aufkommen in der betreffenden Steuerklasse ist und das Aufkommen bei Verwendung eines Steuersatzes, der einen Prozentpunkt unter s_i liegt, kleiner als im geltenden Recht ist.

Aufkommensneutrale Steuersätze im Verhältnis 2:5:10 werden wie folgt ermittelt: Die Kombination dreier Steuersätze s_I , s_{II} , s_{III} wird als aufkommensneutral bezeichnet, wenn das Gesamtaufkommen unter Verwendung der Steuersätze s_I , s_{II} und s_{III} größer oder gleich dem jetzigen Aufkommen ist, und die Verringerung des Steuersatzes in einer Steuerklasse um einen Prozentpunkt einen Aufkommensverlust gegenüber dem Status quo bewirkt.

43) Dies gilt auch für die anrechenbare ausländische Steuer.

Werden Steuersätze für die Steuerklassen II und III vorgegeben, so gilt die Definition gemäß der Variante „Aufkommensneutralität je Steuerklasse“ analog.

5.3 Simulationsergebnisse

Tabelle 6 zeigt, welche Steuersatzkonstellationen sich ergeben, wenn der Steuertarif so gestaltet wird, dass in den einzelnen Steuerklassen dasselbe Aufkommen wie im geltenden Recht generiert wird. In der Zeile „Gesamt“ ist zusätzlich der Steuersatz ausgewiesen, der bei einem einheitlichen Steuersatz für alle drei Steuerklassen Aufkommensneutralität sichern würde.

Tabelle 6: Aufkommensneutrale Steuersätze je Steuerklasse

Steuerklasse	Ohne Versorgungsfreibetrag			Mit Versorgungsfreibetrag		
	Freibetrag (in Euro)					
	0	200 000	400 000	0	200 000	400 000
I	3 %	9 %	14 %	3 %	10 %	15 %
II	13 %	52 %	91 %	13 %	52 %	91 %
III	17 %	67 %	116 %	17 %	67 %	116 %
Gesamt	5 %	15 %	23 %	5 %	16 %	24 %

Es wird deutlich, dass die Steuersätze bei den ins Auge gefassten persönlichen Freibeträgen von 200 000 Euro bzw. 400 000 Euro in allen Steuerklassen deutlich über den angestrebten Steuersätzen von 2 %, 5 % und 10 % liegen. Niedrige proportionale Steuersätze lassen sich nur erreichen, wenn auf die Gewährung eines persönlichen Freibetrags verzichtet wird. Soll hingegen ein einheitlicher persönlicher Freibetrag von 200 000 Euro gewährt werden, dann erfordert Aufkommensneutralität je Steuerklasse in den Steuerklassen II und III Steuersätze von 52 % bzw. 67 %. Derart hohe Proportionalsteuersätze dürften politisch nicht durchsetzbar sein. Bei einem persönlichen Freibetrag von 400 000 Euro ergibt sich in Steuerklasse III sogar ein Steuersatz von über 100 %. Die Höhe der aufkommensneutralen Steuersätze verdeutlicht, welche Steuererleichterung ein Freibetrag von 200 000 Euro bzw. 400 000 Euro für Steuerpflichtige der Steuerklasse III gegenüber dem geltenden Recht bedeutet.

Die folgende Tabelle 7 enthält die aufkommensneutralen Steuersätze bei einer Steuersatzrelation von 2:5:10.⁴⁴⁾

Selbst ohne persönlichen Freibetrag belaufen sich die aufkommensneutralen Steuersätze, die annähernd im Verhältnis 2:5:10 stehen, auf 3 % (Steuerklasse I), 9 % (Steuerklasse II) und 19 % (Steuerklasse III), und liegen damit insbesondere in den Steuerklassen II und III deutlich über den avisierten 5 % bzw. 10 %. Sobald auf persönliche Freibeträge nicht verzichtet wird, steigen die aufkommensneutralen Steuersätze erheblich.

44) Da lediglich mit ganzzahligen Steuersätzen operiert wird, wird diejenige aufkommensneutrale Steuersatz-Kombination gewählt, die annähernd dem Verhältnis 2:5:10 entspricht.

Tabelle 7: Aufkommensneutrale Steuersätze im Verhältnis 2:5:10

Steuerklasse	Ohne Versorgungsfreibetrag			Mit Versorgungsfreibetrag		
	Freibetrag (in Euro)					
	0	200 000	400 000	0	200 000	400 000
I	3 %	11 %	17 %	3 %	11 %	17 %
II	9 %	30 %	50 %	9 %	31 %	34 %
III	19 %	60 %	100 %	19 %	62 %	104 %

Aufgrund der relativ zu Steuerklasse I hohen Steuersätze für die Steuerklassen II und III wurde noch ein Szenario analysiert, in dem kein Steuersatz 30 % übersteigt und zudem $s_I < s_{II} < s_{III}$ gilt. Tabelle 8 enthält Steuersätze, die diese Vorgaben erfüllen.

Tabelle 8: Aufkommensneutrale Steuersätze bei vorgegebenen Steuersätzen in Steuerklasse II und III

Steuerklasse	Ohne Versorgungsfreibetrag			Mit Versorgungsfreibetrag		
	Freibetrag (in Euro)					
	0	200 000	400 000	0	200 000	400 000
I	4 %	14 %	22 %	4 %	14 %	23 %
II	7 %	20 %	28 %	7 %	20 %	28 %
III	9 %	30 %	30 %	10 %	30 %	30 %

Bei sämtlichen aufkommensneutralen Steuertarifvarianten zeigt sich, dass die Steuersätze im Fall der Gewährung eines einheitlichen persönlichen Freibetrags i.H.v. 200 000 Euro bzw. 400 000 Euro erheblich über den Steuersätzen des Reformmodells der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung liegen.

Zusammenfassung

Die empirische Evaluation des Reformmodells der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung hat gezeigt, dass der Effekt aus der vom Bundesverfassungsgericht geforderten verkehrsnahen Bewertung auf die Verbreiterung der Steuerbemessungsgrundlage ebenso überschätzt wird wie der sich daraus ergebende Spielraum für eine Senkung der Steuersätze. Ein Erbschaftsteuerrecht ohne Steuervergünstigungen mit einem einheitlichen persönlichen Freibetrag und einem niedrigen Proportionaltarif, wie es von der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung konzipiert wurde, hat massive Einbußen beim Steueraufkommen zur Folge. So sinkt das Steueraufkommen bei einem einheitlichen persönlichen Freibetrag von 200 000 Euro auf rund 16 % des derzeitigen Aufkommens. Bei einem Freibetrag von 400 000 Euro sinkt das Steueraufkommen sogar auf knapp unter 10 % des Aufkommens nach geltendem Recht aus. Verantwortlich hierfür sind in erster Linie die extrem niedrigen Steuersätze in Höhe von 2 %, 5 % und 10 %. Jedoch auch ein einheitlicher Freibetrag in Höhe von 200 000 Euro bzw. 400 000 Euro trägt merklich zu den Aufkommenseinbußen bei. Selbst im Fall des vollständigen Verzichts auf einen persönlichen Freibetrag bewirkt

der Steuertarif des Reformmodells der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung erhebliche Aufkommenseinbußen. In diesem Fall würde das Aufkommen aus der reformierten Erbschaftsteuer auf rund 60 % des gegenwärtigen Aufkommens sinken.

Um Aufkommensneutralität zu gewährleisten, dürfen die Erbschaftsteuersätze bei Weitem nicht in dem Maße sinken, wie von der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung angedacht. Bei einem einheitlichen persönlichen Freibetrag in Höhe von 200 000 Euro würde Aufkommensneutralität bezogen auf den Beitrag der Steuerpflichtigen in den jeweiligen Steuerklassen zum Gesamtaufkommen der Erbschaftsteuer Steuersätze in Höhe von 9 %, 52 % und 67 % (Steuerklasse I, II und III) oder einen einheitlichen Steuersatz von 15 % erforderlich machen. Lediglich im (unrealistischen) Fall eines persönlichen Freibetrags von null ließe sich mit 3 % ein äußerst niedrigerer aufkommensneutraler Steuersatz in Steuerklasse I realisieren. Die korrespondierenden Steuersätze in den Steuerklassen II und III beliefen sich in diesem Fall auf 13 % und 17 %.

Literaturhinweise

Bach, S.; Broekelschen, W.; Maiterth, R. (2006): Gleichmäßige erbschaftsteuerliche Behandlung von Grund- und Betriebsvermögen – Anmerkungen zum anstehenden Bundesverfassungsgerichtsurteil, in: Deutsches Steuerrecht, 44. Jahrgang (2006), Heft 44, S. 1961 – 1968.

Bach, S.; Haan, P.; Maiterth, R.; Sureth, C. (2004): Modelle für die Vermögensbesteuerung von natürlichen Personen und Kapitalgesellschaften – Konzepte, Aufkommen, wirtschaftliche Wirkungen, in: DIW Berlin: Politikberatung kompakt, 1. Jahrgang, Berlin.

Bach, S.; Houben, H.; Maiterth, R.; Schupp, J. (2007): Erbschaftsteuerreform: gleichmäßige Vermögenserfassung und niedrigere Steuersätze statt selektiver Besteuerung, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 56. Jahrgang (2007), Heft 3, S. 301 – 312.

Balle, V.; Gress, D. (2007): Eine neue Erbschaft- und Schenkungsteuer: Der Auftrag des BVerfG an den Gesetzgeber als Chance zu einer grundlegenden Reform, in: Betriebsberater, 62. Jahrgang (2007), Heft 49, S. 2660 – 2668.

Beckert, J. (2007): Wie viel Erbschaftssteuer?, MPiFG Working Paper 07/4.

Broekelschen, W.; Maiterth, R. (2007): Zur Forderung einer am Verkehrswert orientierten Grundstücksbewertung – Eine empirische Analyse. Arqus Diskussionsbeitrag Nr. 30, Mai 2007.

Bundesministerium der Finanzen (2008): Ergebnis der Steuerschätzung Mai 2008. www.bundesfinanzministerium.de/nr_4156/DE/Wirtschaft_und_Verwaltung/Steuern/Steuerschaetzung_einnahmen/Ergebnis_der_Steuerschaetzung/001_a_steuerschaetzungen_mai_2008,templateId=raw,property=publicationFile.pdf

Bundesrat-Drucksache 229/01, S. 14.

Bundesverfassungsgericht vom 7.11.2006, 1 BvL 10/02.
www.bverfg.de/entscheidungen/lr20061107_1bvl001002.html

Crezelius, G. (2007): Der Entwurf eines Gesetzes zur Reform des Erbschaftsteuer- und Bewertungsrechts (Erbschaftsteuerreformgesetz – ErbStRG), in: Deutsches Steuerrecht, 45. Jahrgang (2007), Heft 51/52, S. 2277 – 2284.

Drosdzol, W.-D. (2001): Steuerliche Immobilienbewertung in Deutschland – Reformversuche ohne Erfolg?, in: Deutsche Steuerzeitung, 89. Jahrgang (2001), Heft 19, S. 689 – 696.

Haegert, L.; Maiterth, R. (2002): Zum Ausmaß der steuerlichen Unterbewertung von Grundstücken nach geltendem Recht und bei Anwendung der Reformvorschriften eines Gesetzesentwurfs von fünf Bundesländern, in: Steuer und Wirtschaft, 79. Jahrgang (2002), Heft 3, S. 248 – 260.

Kohli, M.; Künemund, H.; Schäfer, A.; Schupp, J.; Vogel, C. (2006): Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, Jahrgang 2006, Heft 1, S. 58 – 76.

Maiterth, R. (2007): Mikrosimulation in der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, in: Zwick, M.; Merz, J.: Mikroanalysen und Steuerpolitik, Band 7 der Schriftenreihe „Statistik und Wissenschaft“, hrsg. vom Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Maiterth, R.; Müller, H. (2003): Eine empirische Analyse der Aufkommens- und Verteilungswirkungen des Übergangs vom Einkommensteuertarif 2003 zum Tarif 2005, in: Betriebs-Berater, 58. Jahrgang (2003), Heft 45, S. 2373 – 2380.

Maiterth, R.; Niemann, R.; Blaufus, K.; Kiesewetter, D.; Knirsch, D.; König, R.; Hundsdorfer, J.; Müller, H.; Sureth, C.; Treisch, C. (2006): arqus-Stellungnahme zur faktischen Abschaffung der Erbschaftsteuer für Unternehmer, in: Der Betrieb, 59. Jahrgang (2006), Heft 50, S. 2700 – 2702.

Maiterth, R.; Sureth, C. (2005): Wiedereinführung der Vermögensteuer als Mindeststeuer in Deutschland – Unlösbare Probleme bei der Bewertung von Grundbesitz und Unternehmen –, in: Steuern und Bilanzen, 7. Jahrgang (2005), S. 70 – 79.

Maiterth, R.; Sureth, C. (2007): Aufkommenswirkungen des Erbschaftsteuerreformvorschlags der CDU/CSU-Mittelstandsvereinigung, Paderborn, 29.5.2007.
www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_21797_21798_2.pdf.

Müller, H. (2004): Das Aufkommen der Steuern vom Einkommen in Deutschland – Gründe für die vom Volkseinkommen abweichende Entwicklung Anfang und Mitte der 1990er Jahre, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

Müller, H.; Sureth, C. (2007): Group Simulation and Income Tax Statistics – How Big is the Error?, in: arqus, Arbeitskreis Quantitative Steuerlehre, Diskussionsbeitrag Nr. 24.
www.arqus.info.

Müller, J. (2008): Unternehmensbewertung für substanzsteuerliche Zwecke – eine empirische Analyse des Stuttgarter Verfahrens und alternativer Ansätze, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden. (Erscheint voraussichtlich November 2008.)

Scheffler, W.; Wigger, B. (2006): Zur geplanten Reform der Erbschaftsteuer, in: Betriebs-Berater, 61. Jahrgang (2006), Heft 45, S. 2443 – 2448.

Schupp, J. (2005): Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) als Datenquelle zur Messung intergenerationaler Transfers, in: Zifonun, N., Schupp, J. et al.: Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2002 – Möglichkeiten und Grenzen –, Band 3 der Schriftenreihe „Statistik und Wissenschaft“, hrsg. vom Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, S. 49 – 63.

Schupp, J. (2007): Wir erben unserer Oma kleines Häuschen, in: Berliner Republik, 8. Jahrgang (2007), Heft 2, S. 71 – 73.

Schupp, J.; Wagner, G. G. (2002): Maintenance and Innovation in long-term panel studies: The case of the German Socio-Economic Panel, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 86. Jahrgang (2002), S. 163 – 175.

Straubhaar, T. (2008): Warum sollen Erbschaften steuerfrei sein?, in: Hank, R. (Hrsg.): Was Sie schon immer über Wirtschaft wissen wollten, Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt am Main, 2008, S. 278 – 280.

Szydlik, M.; Schupp, J. (2004): Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jahrgang 56 (2004), Heft 4, S. 609 – 629.

Thiel, J. (1997): Die neue Erbschaft- und Schenkungsteuer, in: Der Betrieb, 50. Jahrgang (1997), Heft 2, S. 64 – 69.

Wagner, F. W. (2005): Abhandlungen – Steuervereinfachung und Entscheidungsneutralität – konkurrierende oder komplementäre Leitbilder für Steuerreformen?, in: Steuer und Wirtschaft, 82. Jahrgang (2005), Heft 2, S. 93 – 108.

Zifonun, N. (2005): Die Bundesstatistik: Ablauf, Aussagekraft und Unschärfen, in: Zifonun, N.; Schupp, J. et al.: Band 3 der Schriftenreihe „Statistik und Wissenschaft“, hrsg. vom Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, S. 37 – 48.

Steuerprogression in Europa: Eine Simulationsanalyse mit EUROMOD

Zusammenfassung

Deutschland wird häufig ein im europäischen Vergleich überdurchschnittliches Abgabenniveau bescheinigt. Da dies als eine der Hauptursachen für vergleichsweise schwaches Wachstum und hohe Arbeitslosigkeit gilt, werden in der wirtschaftspolitischen Debatte vermehrt Reformen des progressiven Steuer- und Transfersystems gefordert. Im Zentrum unserer Untersuchung steht die Frage, welche Unterschiede die Steuer- und Transfersysteme in den europäischen Ländern hinsichtlich ihrer Progressivität aufweisen und welche Wirkungen auf die Verteilung der Einkommen darauf zurückzuführen sind. Die Analyse zeigt, dass Deutschland im europäischen Vergleich insgesamt eher im mittleren Bereich anzusiedeln ist. Gleichwohl kann der deutschen Einkommensteuer eine relativ hohe Umverteilungswirkung bescheinigt werden, die jedoch auf eine vergleichsweise hohe Ungleichheit der Markteinkommen zurückzuführen ist. Gleichzeitig geht von den stark regressiv wirkenden Sozialversicherungsbeiträgen eine relativ hohe Belastung aus.

JEL Codes:	D31, H24
Keywords:	Progression, Umverteilung, Steuer- und Transfersystem, europäischer Vergleich

*) Andreas Peichl, IZA – Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn.

Thilo Schäfer, Finanzwissenschaftliches Forschungsinstitut, Universität zu Köln.

Dieser Beitrag basiert auf Analysen, die während eines Besuches am European Centre for Analysis in the Social Sciences (ECASS) am Institute for Social and Economic Research (ISER), University of Essex, finanziert durch Access to Research Infrastructures action under the EU Improving Human Potential Programme.

Das Papier nutzt EUROMOD Version D1. EUROMOD wird ständig aktualisiert und erweitert. Die präsentierten Ergebnisse, Interpretationen und mögliche Fehler fallen in die Verantwortlichkeit der Autoren.

EUROMOD verwendet Mikrodaten aus 12 verschiedenen Quellen. Dieser Beitrag nutzt Daten des European Community Household Panels (ECHP) von Eurostat; des österreichischen Version von EU-SILC zur Verfügung gestellt durch Statistik Austria; des Panel Survey on Belgian Households (PSBH) zur Verfügung gestellt durch die Universitäten Liège und Antwerp; des Income Distribution Survey zur Verfügung gestellt durch Statistics Finland; des German Socio Economic Panel Study (GSOEP) zur Verfügung gestellt durch das German Institute for Economic Research (DIW), Berlin; das griechische Greek Household Budget Survey des National Statistical Service aus Griechenland; des Socio-Economic Panel for Luxembourg (PSELL-2) zur Verfügung gestellt durch CEPS/INSTEAD; des Socio-Economic Panel Survey (SEP) zur Verfügung gestellt durch Statistics Netherlands, und des Family Expenditure Survey (FES), zur Verfügung gestellt durch the UK Office for National Statistics (ONS).

Wir danken der Fritz Thyssen Stiftung für finanzielle Unterstützung. Wir danken Clemens Fuest und Christoph Haas für wertvolle Unterstützung. Wir sind allen früheren und aktuellen Mitgliedern des EUROMOD Konsortiums zu Dank verpflichtet. Alle verbleibenden Fehler und Interpretationen liegen in der Verantwortung der Autoren und entsprechen nicht notwendigerweise den Ansichten der Institutionen zu denen die Autoren gehören.

Einleitung

Im Zentrum unserer Untersuchung¹⁾ steht die Frage, welche Unterschiede die Steuer- und Transfersysteme in den europäischen Ländern hinsichtlich ihrer Progressivität aufweisen und welche Wirkungen auf die Verteilung der Einkommen darauf zurückzuführen sind. Diese Frage ist nicht neu und wurde bereits analysiert. Beispielsweise zeigt Joumard (2002) Unterschiede der tariflichen Progression der Einkommensteuern auf, weist aber zugleich auf nicht erfasste progressionsmindernde Regelungen wie abzugsfähige Ausgaben oder die niedrigere Besteuerung von Kapitaleinkünften im Rahmen der europäischen Einkommensteuergesetze hin. Des Weiteren haben Wagstaff und van Doorslaer (2001) nationale Steuerstatistiken hinsichtlich der Progressivität der Einkommensteuern in fünfzehn OECD-Staaten ausgewertet. Eine für einen europäischen Vergleich besser geeignete und mehr Länder einschließende Datenbasis wird durch das Mikrosimulationsmodell EUROMOD bereitgestellt, welches die europäischen Steuer- und Transfersysteme vergleichsweise detailliert abbildet. Eine Untersuchung auf Basis dieser Daten hat bereits Verbist (2004) für das Jahr 1998 vorgenommen. Der Fokus dieser Untersuchung lag jedoch im Vergleich der Progressionswirkungen einzelner Einkommensteuerbestandteile (wie z. B. Freibeträge, Abzüge von der Bemessungsgrundlage, Tarif). Insgesamt zeigt sich für die Umverteilungswirkungen der Einkommensteuer eine große Variation in den EU-15 Ländern. Deutschland fällt wie erwartet in die Gruppe der Länder mit der höchsten Umverteilungswirkung.

Unsere Untersuchung unterscheidet sich von diesen Studien insbesondere durch die aktuelleren Daten und die Einbeziehung von Transferzahlungen und Sozialversicherungsbeiträgen zur Analyse der Umverteilungswirkungen des gesamten Steuer- und Transfersystems. Zunächst lässt sich festhalten, dass die Progression erheblich zwischen den europäischen Ländern variiert. Die Anwendung verschiedener Progressions- und Umverteilungsmaße zeigt, dass Deutschland im europäischen Vergleich anders als eingangs erwartet eher im mittleren Bereich anzusiedeln ist. Unsere Untersuchungsergebnisse können somit die Vermutung, dass das deutsche Steuer- und Abgabensystem die Einkommen besonders stark umverteilt, nicht bestätigen, gleichwohl kann der deutschen Einkommensteuer separat eine relativ hohe Umverteilungswirkung bescheinigt werden. Der Vergleich der Steuerstruktur bescheinigt Deutschland jedoch einen relativ geringen Umfang der Belastung durch Einkommensteuern.

Diese Arbeit ist wie folgt aufgebaut: Abschnitt 1 beschreibt die verwendeten Methoden zur Messung von Steuerprogression. In Abschnitt 2 werden die verwendeten Daten beschrieben, bevor in Abschnitt 3 die Ergebnisse unserer Analyse präsentiert werden. Abschnitt 4 zieht ein kurzes Fazit der Untersuchung.

1 Messung von Steuerprogression und ihren Wirkungen

Lokale Progressionsmaße messen die strukturelle Progression und geben Aufschluss über Eigenschaften des Steuertarifs an einer Stelle der Einkommensverteilung.²⁾ Als Indikator für den Vergleich von Steuersystemen sind lokale Maße nur dann geeignet, wenn

1) Dieser Beitrag ist eine Kurzfassung von Peichl und Schaefer (2008).

2) Vgl. Pfähler und Lambert (1992, S. 288 ff.).

die lokale Progression, beispielsweise bezogen auf einzelne Einkommensschichten, im Mittelpunkt steht und nicht in erster Linie die Progression der gesamten Verteilung der Einkommen gemessen werden soll. Globale Progressionsmaße besitzen insofern eine für einen internationalen Vergleich größere Aussagekraft, als vor allem die Umverteilungswirkung eines gegebenen progressiven Tarifs nicht nur von dessen Verlauf, sondern auch entscheidend von der Verteilung der BMG abhängt.³⁾ Denn abhängig von der Ungleichverteilung von Einkommen *vor* der Besteuerung kann das Ausmaß der Angleichung der Einkommen *nach* der Besteuerung und damit die Progression sehr unterschiedlich ausfallen. Auf dieser Grundlage baut das von Musgrave und Thin (1948) vorgeschlagene *effektive Progressionsmaß* auf.

Hierbei wird der Grad der Ungleichheit innerhalb einer Verteilung mit Hilfe des Gini-Koeffizienten G_i gemessen und in das Progressionsmaß einbezogen. Der Progressionsindex nach Musgrave und Thin P_{MT} ist bei gegebener Verteilung X der Vorsteuereinkommen und Y der Nachsteuereinkommen wie folgt definiert:

$$P_{MT} = \frac{1 - G_Y}{1 - G_X}$$

Dieses Maß setzt die Abweichung des Gini-Index der Nachsteuereinkommen (G_Y) vom Wert eins als ein Maß der Gleichverteilung ins Verhältnis zur analogen Differenz zwischen dem Wert eins und dem Gini-Index der Vorsteuereinkommen (G_X). Da eine progressive Steuer zu einer Abweichung der beiden Gini-Indizes in der Form $G_X > G_Y$ führt, ist das Maß für die effektive Progression im Falle einer solchen Steuer größer als eins. Je stärker der Unterschied zwischen der Ungleichheit der Verteilung von Vor- und Nachsteuereinkommen ausfällt, desto größer ist P_{MT} und damit auch die progressive Wirkung des Tarifs.

Das Maß von Kakwani (1976) misst die Abweichung eines Steuersystems von Proportionalität indem er die Lorenzkurve der Einkommen mit der Konzentrationskurve der Steuern vergleicht.⁴⁾ Der so entwickelte Progressionsindex P_K ergibt sich als das Doppelte der Fläche zwischen der Lorenzkurve L_X der Vorsteuereinkommen und der Konzentrationskurve L_T der Steuern. Die Progressivität P_K der Einkommensteuer ergibt sich rechnerisch aus der Differenz zwischen dem Konzentrationskoeffizienten der Steuern C_T und G_X , dem Gini-Index des Vorsteuereinkommens:

$$P_K = C_T - G_X$$

3) Ein sehr ausführlicher Literaturüberblick zur Messung von Progression und ihren Wirkungen ist in Pfähler und Lambert (1992) zusammengestellt. Umfangreiche Darstellungen von Methoden zur Messung enthalten auch Eichhorn (1994) sowie Ochmann und Peichl (2006).

4) Vgl. Lambert (2001, S. 38): Konzentrationskurven und -koeffizienten lassen sich in Analogie zu Lorenzkurven und Gini-Koeffizienten hinsichtlich anderer Größen als Vor- oder Nachsteuereinkommen bilden. Die Berechnung erfolgt nach dem gleichen Prinzip, basiert jedoch auf der ursprünglichen Rangordnung der Steuerpflichtigen entsprechend der Höhe der Vor- bzw. Nachsteuereinkommen.

Im Falle eines progressiven Steuertarifs ist der Kakwani-Index P_K größer 0. Er hat einen größeren Wert, je progressiver der Steuertarif ist. Der Wertebereich ist abhängig von der Ungleichheit der Vorsteuereinkommen. Maximale Regression, d. h. minimale Progression, ist dann gegeben, wenn der Kakwani-Index den Wert $P_K = -(1 + G_X)$ erreicht. Maximale Progression wird durch einen Kakwani-Index von $P_K = (1 - G_X)$ angezeigt.

Ein zum Kakwani-Index ähnliches globales Progressionsmaß schlägt Suits (1977) vor. Der Progressionsindex P_S basiert im Gegensatz zu P_K auf dem Konzept einer relativen Konzentrationskurve der Steuerzahlungen $R_T(q)$. In ihr werden den kumulierten Anteilen des Vorsteuereinkommens die kumulierten Anteile an der Steuerlast gegenübergestellt. P_S misst Progressivität im Sinne aggregierter Disproportionalität als das Doppelte der Fläche zwischen der relativen Konzentrationskurve $R_T(L_X)$ der Steuern und der 45-Grad-Linie. Formal ausgedrückt wird P_S folgendermaßen bestimmt:

$$P_S = 2 \int_0^1 (q - R_T(q)) dq \quad q = L_X(p)$$

Der Suits-Index besitzt den Vorteil, dass sein Wertebereich normiert ist: Er nimmt einen Wert zwischen -1 im Fall extremer Regression und $+1$ bei extremer Progression eines Steuertarifs an.

2 Datenbasis und Modell

Eine differenzierte und detaillierte Evaluation der Auswirkungen bestehender gesetzlicher Regelungen und Reformen im Rahmen komplexer Steuer- und Transfersysteme wird durch den Einsatz so genannter Mikrosimulationsmodelle ermöglicht.⁵⁾ Das Mikrosimulationsmodell EUROMOD ermöglicht es, die Steuer- und Transfersysteme der EU-15 Staaten in konsistenter und integrierter Form zu modellieren. In erster Linie zielt EUROMOD darauf ab, diejenigen verfügbaren Einkommen von Haushalten zu ermitteln, welche ihnen nach den gültigen Regelungen verbleiben. Die von EUROMOD zur Verfügung gestellten Mikrodaten erlauben eine differenzierte Analyse der Verteilungs- (Armuts- und Ungleichheitsmaße, Gewinner und Verlierer) und Anreizwirkungen (Effektivsteuersätze) verschiedener Elemente der Steuer- und Transfersysteme. Einen besonderen Stellenwert nimmt hierbei die europäische Dimension des Projektes EUROMOD ein: die methodische Anpassung der Simulation verschiedener nationaler Bedingungen ermöglicht die gezielte Untersuchung der Frage, inwieweit sich einzelne Regelungen oder Reformen der Steuer- und Transfersysteme in den einbezogenen europäischen Ländern jeweils auswirken. Darüber hinaus ist es ebenfalls möglich, eine Aussage darüber zu treffen, welche unterschiedlichen Auswirkungen von identischen Reformen in unterschiedlichen Systemen zu erwarten sind. Die Erforschung der Zusammenhänge innerhalb der Steuer- und Transfersysteme mit Hilfe von EUROMOD ist auf die Untersuchung von so genannten Erstrundeneffekten begrenzt. Nur die unmittelbaren Auswirkungen von wirtschafts- oder sozialpolitischen Regelungen

5) Vgl. hierzu Sutherland (2001).

lassen sich simulieren. Indirekte Verhaltensanpassungen der Personen und beispielsweise von steuerpolitischen Änderungen hervorgerufene langfristige Effekte werden vom Modell nicht erfasst.

Das EUROMOD-Projekt kann nach derzeitigem Stand die steuerrechtlichen Regelungen der EU-15⁶⁾ Länder abbilden. Für den Vergleich der Progressivität der Einkommensteuern sind die EUROMOD-Daten des Jahres 2001 aufgrund ihrer Vollständigkeit am besten geeignet. Die in einem Haushalt insgesamt erzielten Einkommen werden zur Analyse der Steuerprogression auf Haushaltsebene skaliert, so dass sie auch rechnerisch auf die Köpfe verteilt werden.⁷⁾ Als Umrechnungsschema wird die so genannte modifizierte OECD-Skala verwendet.⁸⁾

3 Ergebnisse

3.1 Tarifliche Progression der Einkommensteuer

Tabelle 1 enthält die Werte der Progressionsmaße für die Einkommensteuer bezogen auf die BMG. Die Progressionsindizes für den Vergleichszeitraum 2001 bescheinigen den europäischen Steuer- und Transfersystemen deutliche Unterschiede hinsichtlich der von der jeweiligen tariflichen Regelung verursachten Progressivität der Einkommensteuer und der bewirkten Umverteilung von Einkommen.

Die Ergebnisse der Berechnung des Kakwani-Index P_K deuten auf eine niedrige Progression der Einkommensbesteuerung in den drei skandinavischen Ländern hin; für Dänemark wurde der niedrigste Wert ermittelt. Eine vergleichsweise starke progressive Wirkung geht von den Einkommensteuern in Griechenland, Frankreich und Portugal aus. In diesen Ländern ist die Differenz zwischen der Konzentration der Vorsteuereinkommen und der Konzentration der Steuerzahlungen hingegen vergleichsweise groß. Das führt zu einer hohen globalen Progression der Einkommensteuern. Deutschland nimmt eine mittlere Position nahe am Durchschnittswert aller Länder ein. Dazu trägt eine relativ hohe Vorsteuerungleichheit in Verbindung mit stark konzentrierten Einkommensteuern bei.

6) Dies sind: Österreich (AT), Belgien (BE), Dänemark (DK), Finnland (FI), Frankreich (FR), Deutschland (GE), Griechenland (GR), Irland (IR), Italien (IT), Luxemburg (LU), Niederlande (NL), Portugal (PT), Spanien (SP), Schweden (SW) und Großbritannien (UK). Die Integration weiterer jüngerer EU-Mitgliedsstaaten erfolgt in der laufenden Weiterentwicklung des Projekts.

7) Die Berechnung der Steuer- und Transferzahlungen erfolgt gemäß den jeweiligen gesetzlichen Regelungen anhand von unskalierten Individual- oder Haushaltseinkommen.

8) Vgl. OECD (2006) sowie Europäische Kommission (2004). Die modifizierte OECD-Skala sieht für die Mitglieder eines Haushalts je nach ihrer Stellung einen bestimmten Gewichtungsfaktor vor. Die erste erwachsene Person jedes Haushalts repräsentiert den Haushaltsvorstand und erhält einen Wert von eins, alle weitere Personen, deren Alter mindestens vierzehn Jahre beträgt, erhalten den Gewichtungsfaktor 0,5, Kinder unter vierzehn Jahren werden mit dem Faktor 0,3 berücksichtigt. Die Summe aller Gewichte eines Haushalts bildet den Äquivalenzfaktor der Haushaltseinkommen als Maß für die auf die Einkommensverwendung bezogene Größe des Haushalts.

Tabelle 1: Progressionsindizes 2001 für die Einkommensteuer (Bezugsgröße: BMG)

Land	P_K	P_S	P_{MT}
Österreich (AT)	0,2654	0,2844	1,0651
Belgien (BE)	0,1830	0,1982	1,1068
Dänemark (DK)	0,0918	0,1028	1,0761
Finnland (FI)	0,1452	0,1464	1,0651
Frankreich (FR)	0,3769	0,4181	1,0438
Deutschland (GE)	0,2207	0,2828	1,0942
Griechenland (GR)	0,3906	0,4845	1,0542
Irland (IR)	0,2605	0,3005	1,0692
Italien (IT)	0,1809	0,2093	1,0728
Luxemburg (LU)	0,3362	0,3870	1,1030
Niederlande (NL)	0,3049	0,3475	1,0524
Portugal (PT)	0,3573	0,4579	1,0704
Spanien (SP)	0,3122	0,3624	1,0765
Schweden (SW)	0,1061	0,1099	1,0553
Großbritannien (UK)	0,1847	0,2084	1,0595

Der Kakwani-Index P_K folgt dem Verständnis, dass ein progressives Steuersystem die Abweichung der Einkommensverteilung von Proportionalität verringert. Der Wertebereich des Kakwani-Index hängt jedoch von der Konzentration der Vorsteuereinkommen ab, weshalb die jeweiligen Höhen der Index-Werte nur begrenzt vergleichbar sind. Mehr Informationsgehalt hinsichtlich der direkten Vergleichbarkeit der Progression der Einkommensteuer ermöglicht der Suits-Index P_S . In der Tendenz ergibt die Messung anhand des Suits-Index bei den vorliegenden Daten eine ähnliche Aussage hinsichtlich der stark unterschiedlich ausgeprägten Progressivität in den verglichenen Ländern. Übertragen auf die deutsche Einkommensteuer lässt sich über ihre Einordnung folgende Aussage treffen: Die im europäischen Vergleich mittelstarke Progressivität ist darauf zurückzuführen, dass ihre stark konzentrierte Belastung durch den Steuertarif die Einkommen zwar in hohem Umfang umverteilt, die gleichzeitig hohe Disproportionalität der Vorsteuereinkommen jedoch nur begrenzt vermindert wird.

Der Musgrave/Thin-Index P_{MT} bezieht sich im Gegensatz zu P_K und P_S auf die Stärke der Umverteilungswirkung der Einkommensteuer. Der europäische Vergleich anhand dieses Maßes weist eine relativ hohe Umverteilung der Einkommen in den drei Ländern Belgien, Luxemburg und Deutschland aus. Hier ist die Ungleichheit der Vorsteuereinkommen im Verhältnis zu der Ungleichheit der Einkommen nach dem staatlichen Eingriff durch die Einkommensteuer hoch. Durch die Besteuerung wurden die Einkommensunterschiede besonders stark verringert. Die Werte der übrigen Länder sind zwischen dem niedrigsten Wert für Frankreich und dem vierthöchsten Wert von Spanien relativ gleichmäßig um den Mittelwert verteilt. Die Rangordnung der Länder nach Messung von P_{MT} ist nicht mit jener der ersten beiden Indizes vergleichbar.

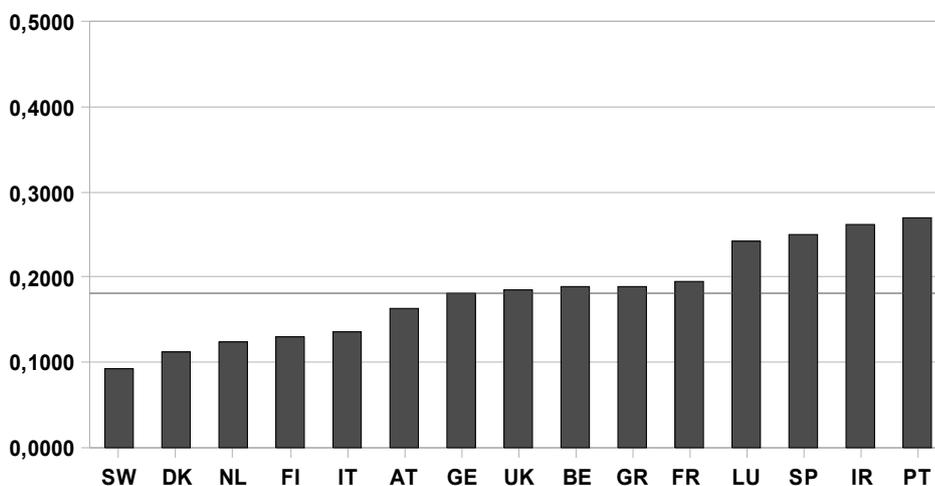
3.2 Progression des gesamten Steuer- und Transfersystems

In diesem Abschnitt wird nun die kombinierte Progressivität der Abgaben als Ganzes bezogen auf das Bruttoeinkommen, bestehend aus Markteinkommen und Transfers, untersucht.

Wie die folgende Abbildung 1 verdeutlicht, fällt die Progressivität der Abgaben insgesamt geringer aus als die tarifliche Progression der Einkommensteuer. Lediglich für die drei skandinavischen Staaten Schweden, Dänemark und Finnland ergibt sich ein vernachlässigbarer Unterschied: die Index-Werte der Abgaben liegen bei diesen Ländern ebenfalls auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. Für Deutschland wurde ein nahe am Mittelwert aller Länder liegender Wert für die Progressivität der Abgaben insgesamt errechnet.

Abbildung 1
Progression der Abgaben 2001 (Bezugsgröße: Bruttoeinkommen, Suits-Index)

Progression der Abgaben



3.3 Bedeutung der Einkommensteuer im Steuermix

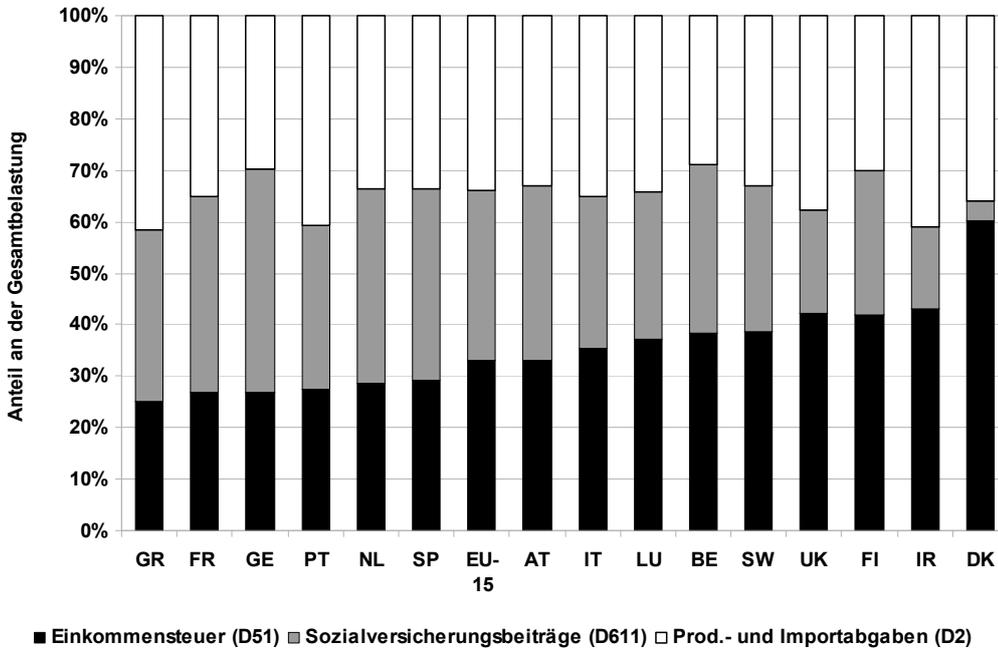
Informationen über die relative Bedeutung der Einkommensteuer als eine von verschiedenen staatlichen Einnahmequellen liefern statistische Makrodaten der europäischen Länder zum Steuermix. In Abbildung 2 werden die Anteile verschiedener Steuern und Abgaben an den Gesamtabgaben im Jahr 2001 einander gegenübergestellt, sortiert nach der jeweiligen Höhe des Anteils der Einkommensteuern⁹⁾.

Deutlich fällt die Varianz der anteiligen Einkommensteuerbelastung auf, was darauf schließen lässt, dass die Einkommensteuer für die jeweilige Gesamtheit der Haushalte der europäischen Länder eine unterschiedlich hohe Belastung darstellt. Die Spanne reicht von

9) Vgl. Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften – Eurostat (2006).

25 % in Griechenland bis zu einem mit 60 % mehr als doppelt so hohem Wert in Dänemark. Die deutsche Einkommensteuer macht einen Anteil von 26 % an der Gesamtbelastung aus. Damit zählt Deutschland zu den Ländern mit dem niedrigsten anteiligen Aufkommen. Demnach kommt der Einkommensteuer in nahezu allen anderen Staaten eine höhere relative Bedeutung zu.

Abbildung 2
Steuerstruktur 2001 nach Anteilen verschiedener Steuern und Angaben



Im Vergleich zu den Produktions- und Importabgaben trägt die Einkommensteuer auch in Griechenland, Frankreich und Portugal relativ wenig zur Gesamtbelastung bei. Das umgekehrte Verhältnis ist in Belgien, Finnland und Dänemark anzutreffen: Durch Einkommensteuern wird hier der größere Anteil des Aufkommens erzielt. In den restlichen Ländern sowie im EU-15-Durchschnitt tragen die Einkommensteuer und die Produktions- und Importabgaben etwa gleichermaßen stark zum Gesamtaufkommen bei.

Beim Vergleich der Daten der Einkommensteuer und der Sozialversicherungsbeiträge treten deutlichere Unterschiede zu Tage. Vor allem in Deutschland, aber auch in Griechenland, Frankreich, den Niederlanden und in Spanien fällt die Belastung durch Sozialversicherungsbeiträge stärker aus. Auffallend ist dabei auch, dass die Einkommensteuern in diesen Staaten gleichzeitig unterdurchschnittlich zum Gesamtsteueraufkommen beitragen. In Ländern mit einer vergleichsweise hohen Belastung durch die Einkommensteuer ergibt sich jedoch das entgegengesetzte Bild: vor allem in Dänemark, Irland und Großbritannien haben Sozialversicherungsbeiträge im Hinblick auf die Gesamtbelastung durch Abgaben und Steuern eine untergeordnete Bedeutung. Dänemark gilt hierbei als

Sonderfall, da an Stelle gesonderter Sozialversicherungsbeiträge lediglich eine Arbeitsmarktsteuer in Höhe von 8 % erhoben wird und ansonsten die Finanzierung der sozialen Sicherung überwiegend durch die Einkommensteuer erfolgt¹⁰⁾.

4 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der europäische Vergleich der Progression der Steuer- und Transfersysteme liefert die folgenden allgemeinen Befunde:

- Die Progression der Einkommensteuer variiert zwischen den europäischen Ländern deutlich. Die Einkommensteuern der skandinavischen Länder Dänemark, Schweden und Finnland weisen die geringste durch den Tarif verursachte Progression auf. Sehr hohe Werte wurden hingegen für Frankreich, Griechenland und Portugal ermittelt.
- Eine vergleichsweise hohe Umverteilungswirkung der Einkommen durch die Einkommensteuer wurde für Belgien, Deutschland und Luxemburg gemessen.

Speziell auf Deutschland bezogen sind folgende Befunde hervorzuheben:

- Die in den verschiedenen Vergleichen für Deutschland ermittelten Werte liegen in nahezu jedem Fall im Mittelfeld.
- Obwohl eine vergleichsweise hohe Umverteilungswirkung durch die deutsche Einkommensteuer gemessen wurde, fällt ihre Progression im Sinne einer Reduzierung von Disproportionalität der Einkommen mittelstark aus, was auf die vergleichsweise hohe Ungleichheit der Bemessungsgrundlage zurückzuführen ist.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse ist zu überlegen, ob das deutsche System mit relativ hohen Sozialversicherungsbeiträgen und mittlerer Einkommensteuerbelastung grundlegend reformiert werden sollte, da die hohen Lohnnebenkosten ein entscheidendes Hemmnis für Wachstum und Beschäftigung darstellen (vgl. auch Sinn 2002). Für die Ausarbeitung von Vorschlägen zur Reformierung des deutschen Steuer- und Transfersystems könnte eine weitergehende Analyse der skandinavischen Länder hilfreich sein.

Literaturhinweise

Eichhorn, W. (1994): Models and Measurement of Welfare and Inequality, Berlin.

Europäische Kommission (2004): COMMISSION REGULATION (EC) No 28/2004, Official Journal of the European Union. Abgerufen am 20.10.2007.

Europäische Kommission (2007): Taxation trends in the European Union, Taxation and Customs Union. Abgerufen am 14.08.2007.

Joumard, I. (2002): Tax Systems in European Union Countries. OECD Economic Studies, Vol. 34, S. 91 – 151.

10) Vgl. Europäische Kommission (2007, S. 139). – Seit 2007 existiert zusätzlich eine Gesundheitssteuer in Höhe von 8 %.

- Kakwani, N. C. (1976):* Measurement of Tax Progressivity: An International Comparison. *The Economic Journal*, Vol. 87, S. 71 – 80.
- Lambert, P. J. (2001):* *The Distribution and Redistribution of Income*, Manchester and New York.
- Meister, W. (2005):* Abgabenbelastung des Faktors Arbeit. *ifo Schnelldienst*, Vol. 85 (24), S. 6 – 17.
- Ochmann, R. und Peichl, A. (2006):* Measuring Distributional Effects of Fiscal Reforms. *Finanzwissenschaftliche Forschungsbeiträge*, Vol. 06-9.
- OECD (2006):* What are Equivalence Scales?, OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs.
- Peichel, A. und Schäfer, T. (2008):* Wie progressiv ist Deutschland? Das Steuer- und Transfersystem im europäischen Vergleich. *FiFo-CPE Discussion Paper*, Vol. 08-05.
- Pfähler, W. und Lambert, P. (1992):* Die Messung von Progressionswirkungen, *Finanzarchiv* Bd. 49, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Sinn, H.-W. (2002):* Die rote Laterne. Die Gründe für Deutschlands Wachstumsschwäche und die notwendigen Reformen. *ifo Schnelldienst*, Vol. 55 (23), S. 3 – 32.
- Suits, D. B. (1977):* Measurement of Tax Progressivity. *American Economic Review*, Vol. 67, S. 747 – 752.
- Sutherland, H. (2001):* EUROMOD, an integrated European Benefit-tax model, Final Report, EUROMOD Working Paper EM 9/01.
- Verbist, G. (2004):* Redistributive Effect and Progressivity of Taxes: An International Comparison across the EU using EUROMOD. EUROMOD Working Paper, Vol. EM 5/04.
- Wagstaff, A. und van Doorslaer, E (2001):* What Makes the Personal Income Tax Progressive? A Comparative Analysis for Fifteen OECD Countries. *International and Public Finance*, Vol. 8, S. 299 – 315.

Anhang

Tabelle 2: Europäische Haushaltspanel

Land	Verwendetes Haushalts-Panel
Österreich (AT)	ECHP – European Community Household Panel (W5)
Belgien (BE)	PSBH – Panel Survey on Belgian Households
Dänemark (DK)	ECHP – European Community Household Panel (W5)
Finnland (FI)	IDS – Income Distribution Survey
Frankreich (FR)	BdF – Budget de Famille
Deutschland (GE)	SOEP – Sozio-oekonomisches Panel
Griechenland (GR)	ECHP – European Community Household Panel (W5)
Irland (IR)	LII – Living in Ireland Survey (W1)
Italien (IT)	SHIW95 – Survey of Households Income and Wealth
Luxemburg (LU)	PSELL-2 (W5)
Niederlande (NL)	SEP – Sociaal-economisch Panelonderzoek
Portugal (PT)	ECHP – European Community Household Panel (W5)
Spanien (SP)	ECHP – European Community Household Panel (W5)
Schweden (SW)	IDS – Income Distribution Survey
Großbritannien (UK)	FES – Family Expenditure Survey