

Erbschaftsteuer



Bericht von Stefan Bach

Erbschaftsteuer: Firmenprivilegien begrenzen,
Steuerbelastungen strecken

111

Interview mit Stefan Bach

»Privilegien bei Übergabe großer Unternehmen
müssen begrenzt werden«

122

Bericht von Christian Westermeier und Markus M. Grabka

Große statistische Unsicherheit beim Anteil
der Top-Vermögenden in Deutschland

123

Bericht von Michael Fritsch, Alexander S. Kritikos und Alina Sorgner

Verdienen Selbständige tatsächlich weniger als Angestellte?

134

Am aktuellen Rand Kommentar von Karl Brenke

Olympia 2024:
Aufklärung über die wirtschaftlichen Effekte
statt Sympathiekampagnen

144



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e.V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
82. Jahrgang
11. Februar 2015

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tomaso Duso
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Dr. Kati Krähnert
Prof. Karsten Neuhoﬀ, Ph.D.
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Renate Bogdanovic
Andreas Harasser
Sebastian Kollmann
Dr. Claudia Lambert
Marie Kristin Marten
Dr. Anika Rasner
Dr. Wolf-Peter Schill

Lektorat

Dr. Stefan Bach
Karl Brenke
Dr. Markus Grabka

Pressestelle

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

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74
77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. (01806) 14 00 50 25
20 Cent pro Anruf
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

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

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.



Der DIW Wochenbericht wirft einen unabhängigen Blick auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland und der Welt. Er richtet sich an die Medien sowie an Führungskräfte in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Wenn Sie sich für ein Abonnement interessieren, können Sie zwischen den folgenden Optionen wählen:

Standard-Abo: 179,90 Euro im Jahr (inkl. MwSt. und Versand).

Studenten-Abo: 49,90 Euro.

Probe-Abo: 14,90 Euro für sechs Hefte.

Bestellungen richten Sie bitte an leserservice@diw.de oder den DIW Berlin Leserservice, Postfach 74, 77649 Offenburg; Tel. (01806) 14 00 50 25, 20 Cent/Anruf aus dem dt. Festnetz, 60 Cent maximal/Anruf aus dem Mobilnetz. Abbestellungen von Abonnements spätestens sechs Wochen vor Laufzeitende

NEWSLETTER DES DIW BERLIN



Der DIW Newsletter liefert Ihnen wöchentlich auf Ihre Interessen zugeschnittene Informationen zu Forschungsergebnissen, Publikationen, Nachrichten und Veranstaltungen des Instituts: Wählen Sie bei der Anmeldung die Themen und Formate aus, die Sie interessieren. Ihre Auswahl können Sie jederzeit ändern, oder den Newsletter abbestellen. Nutzen Sie hierfür bitte den entsprechenden Link am Ende des Newsletters.

>> Hier Newsletter des DIW Berlin abonnieren: www.diw.de/newsletter

RÜCKBLLENDE: IM WOCHENBERICHT VOR 50 JAHREN

„ Zur Sozialversicherung der Kolchosbauern

Mit Beginn dieses Jahres trat eine wichtige Ergänzung des sowjetischen Rentensystems in Kraft: Staatliche Alters- und Invalidenrenten, die bisher nur an Arbeiter, Angestellte und an den begrenzten Kreis einiger ihnen versorgungsrechtlich gleichgestellter Personen (z. B. freischaffende Künstler) gezahlt wurden, stehen von nun an auch den Mitgliedern der landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (Kolchose) zu. Die Kolchosbauern, die stärkste Gruppe der landwirtschaftlich tätigen Bevölkerung, hatten bisher zwar Anspruch auf kostenlose ärztliche Hilfe im Krankheitsfall, nicht aber auf staatliche Unterstützung im Alter oder bei Invalidität.

Das am 1. Januar 1965 in Kraft getretene Kolchos-Renten-Gesetz gewährt nun den Kolchosbauern das Recht auf Invaliden-, Hinterbliebenen- und Altersrente. Diese wird bei Erreichen des 65. Lebensjahres nach mindestens 25jähriger Arbeit in einem Kolchosbetrieb, an Frauen bereits mit 60 Jahren nach mindestens 20 Arbeitsjahren im Kolchos gewährt. Die Höhe der Rente wird nach dem bisherigen Arbeitseinkommen berechnet. Frauen erhalten bei Schwangerschaft und Geburt einen bezahlten Urlaub von 112 Tagen.

Zur Finanzierung dieser Leistungen wird ein „zentralisierter Unionsfonds für die Sozialversicherung der Kolchosbauern“ geschaffen. Die Kolchose sind in diesem Jahr verpflichtet, 2,5 vH der Jahres-Brutto-Einkünfte von 1964 in diesen Fonds einzuzahlen, der außerdem Zuweisungen aus dem Staatshaushalt erhält. Nach vorläufigen Berechnungen werden die Ausgaben aus dem Unionsfonds an Renten und Beihilfen für Kolchosbauern 1965 etwa 1,3–1,4 Mrd. Rubel betragen.

aus dem Wochenbericht Nr. 7 vom 12. Februar 1965

Erbschaftsteuer: Firmenprivilegien begrenzen, Steuerbelastungen strecken

Von Stefan Bach

Nach dem Erbschaftsteuer-Urteil des Bundesverfassungsgerichts muss der Gesetzgeber die weitreichenden Vergünstigungen für Unternehmensvermögen begrenzen. Diese haben in den vergangenen Jahren die Hälfte des erbschaftsteuerlich erfassten Vermögens freigestellt. Vor allem hohe Übertragungen, die weitgehend aus Unternehmensvermögen bestehen, profitieren von den Vergünstigungen. In den Jahren 2012 und 2013 waren Erwerbe ab fünf Millionen Euro zu mehr als der Hälfte steuerbefreit, Erwerbe ab 20 Millionen Euro zu mehr als 90 Prozent. Bei einer Abschaffung dieser Firmenprivilegien könnte das jährliche Erbschaftsteueraufkommen von derzeit fünf Milliarden Euro mittelfristig auf bis zu 13 Milliarden Euro steigen, wenn die geltenden Steuersätze beibehalten werden.

Die weitgehenden Verschonungsregelungen sind bei größeren Unternehmen nicht erforderlich für den Erhalt von Arbeitsplätzen bei der Unternehmensnachfolge und teilweise sogar kontraproduktiv. Freibeträge oder Verschonungsabschläge sollten in der Höhe begrenzt, auf das betriebsnotwendige Vermögen beschränkt und mit sonstigen übertragenen Vermögen oder auch mit eigenem Vermögen des Erwerbers verrechnet werden. Steuerbelastungen auf Unternehmensvermögen sollten ohne besondere Voraussetzungen über lange Zeiträume gestundet oder verrentet werden, damit die Unternehmensnachfolger sie aus dem laufenden Ertrag abzahlen können. Ferner ließe sich die Steuerforderung den übrigen Verbindlichkeiten nachordnen oder auch an den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens knüpfen. Komplizierte Bedürftigkeitsprüfungen könnten dadurch vermieden werden. Darüber hinaus sollten weitere Steuervergünstigungen reduziert oder abgeschafft werden, etwa die Steuerfreistellung des „Familienheims“ oder die Steuerbefreiungen bei Spenden.

Das Bundesverfassungsgericht hat im Dezember 2014 die Vergünstigungen für Unternehmensvermögen bei der Erbschaftsteuer als teilweise verfassungswidrig erklärt.¹ Solche Vergünstigungen seien zwar grundsätzlich zulässig, einzelne Regelungen seien aber unverhältnismäßig und daher verfassungswidrig. Insbesondere wird bemängelt, dass auch große Unternehmen ohne besondere Bedürfnisprüfung begünstigt werden und bei Betrieben mit bis zu 20 Beschäftigten keine Prüfung des Erhalts von Arbeitsplätzen vorgenommen wird. Ferner kritisiert das Gericht die weitgehende Begünstigung von nicht betriebsnotwendigem Verwaltungsvermögen. Bis Mitte 2016 muss der Gesetzgeber eine Neuregelung vornehmen, die bestehenden Regelungen gelten aber vorerst weiter.

Erhebliche Vergünstigung für Unternehmensvermögen ...

Die Erbschaft- und Schenkungsteuer (Kasten 1) wurde zuletzt im Jahr 2009 grundlegend reformiert. Nach einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 2006 entwickelte der Gesetzgeber neue Bewertungsverfahren, um die Unterbewertung von Grund- und Betriebsvermögen zu beseitigen. Zugleich wurden mit dieser Reform weitreichende Vergünstigungen für Übertragungen von Unternehmensvermögen eingeführt, sofern die Steuerpflichtigen die Unternehmen fortführen und die Beschäftigung erhalten (§§ 13a und 13b ErbStG). Damit sollen bei der Unternehmensnachfolge die Arbeitsplätze gesichert werden.

Die Nutzung dieser Steuervergünstigungen für Unternehmensvermögen hat in den letzten Jahren sehr stark zugenommen (Tabelle 1). Nach der Erbschaftsteuer-

¹ Bundesverfassungsgericht, Urteil vom 17. Dezember 2014. 1 BvL 21/12. Vgl. dazu Eisele, D. (2015): Erbschaft- und schenkungsteuerliche Privilegierung des Unternehmensvermögens in Teilen verfassungswidrig. Das Urteil des BVerfG vom 17.12.2014 – 1 BvL 21/12. NWB 4/2015.

Kasten 1

Grundzüge der Erbschaft- und Schenkungsteuer

Die deutsche Erbschaft- und Schenkungsteuer belastet den unentgeltlichen Vermögenszugang durch Erwerbe von Todes wegen (Erbschaft, Vermächtnis) sowie durch Schenkungen unter Lebenden. Besteuerungsgrundlage ist der Vermögenszuwachs des Erwerbers, also des Begünstigten von Erbschaft oder Schenkung. Steuerpflichtig sind sämtliche transferierten Vermögenswerte, also Grundvermögen, Betriebsvermögen und Unternehmensbeteiligungen, Geld- und Finanzvermögen sowie übrige Privatvermögen (zum Beispiel Hausrat, Sammlungen etc., soweit sie Freibeträge übersteigen). Abgezogen werden die auf den Vermögenswerten lastenden Schulden sowie Nachlassverbindlichkeiten oder Auflagen bei Schenkungen.

Die sachlichen Steuerbefreiungen und -vergünstigungen sind in den §§ 13–13c ErbStG geregelt. So werden unter anderem Hausrat oder andere bewegliche Gegenstände des Privatvermögens bis zu einer bestimmten Höhe freigestellt, die von der Steuerklasse der Steuerpflichtigen abhängt. Zuwendungen für kirchliche, gemeinnützige oder mildtätige Zwecke oder politische Parteien sind steuerbefreit. Begünstigt wird der Erwerb von Immobilien oder Sammlungen, deren Erhalt wegen ihrer Bedeutung für Kunst, Geschichte oder Wissenschaft im öffentlichen Interesse liegt.

Unternehmensvermögen werden zu 85 Prozent oder sogar zu 100 Prozent steuerfrei gestellt (§§ 13a und 13b ErbStG), wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, insbesondere die Fortführung des Unternehmens und der weitgehende Erhalt der Lohnsumme.¹ Diese Regelungen gelten für land- und forwirtschaftliche Vermögen, Einzelunternehmen und Beteiligungen an Personengesellschaften sowie für wesentliche Beteiligungen an Kapitalgesellschaften.² Damit sollen bei der Unternehmensnachfolge die Arbeitsplätze gesichert werden. Für die Vergünstigungen gibt es zwei Varianten:

- Die generell veranlagte *Regelverschonung* stellt das Unternehmensvermögen zu 85 Prozent steuerfrei, wenn das Verwaltungsvermögen³ unter 50 Prozent des gesamten Betriebsvermögens liegt, der Betrieb fünf Jahre fortgeführt wird und dabei die Lohnsumme über diese fünf Jahre zu-

sammengerechnet 400 Prozent der Ausgangslohnsumme nicht unterschreitet.⁴ Vom nicht freigestellten Unternehmensvermögen wird zusätzlich ein (abschmelzender) Freibetrag von 150 000 Euro abgezogen.⁵ Der verbleibende steuerpflichtige Teil des Unternehmensvermögens unterliegt unabhängig vom Verwandtschaftsverhältnis dem günstigen Tarif der Steuerklasse I.

- Auf Antrag wird Unternehmensvermögen vollständig von der Erbschaftsteuer befreit (*Optionsverschonung*, § 13a Abs. 8 ErbStG). Dazu darf das Verwaltungsvermögen nicht mehr als zehn Prozent des gesamten Unternehmensvermögens ausmachen. Ferner muss der Betrieb sieben Jahre fortgeführt werden und in diesem Zeitraum 700 Prozent der Ausgangslohnsumme erreicht werden.

Betriebe mit bis zu 20 Beschäftigten sind von der Einhaltung der Lohnsummenregelungen befreit.

Ein Problem bei der Unternehmensbewertung sind Beschränkungen der Gesellschafter über ihren Gesellschafteranteil, die häufig in den Unternehmenssätzen oder Gesellschafterverträgen vereinbart werden. Dies betrifft vor allem Veräußerungsvorbehalte, Buchwertklauseln, Abfindungsklauseln oder Thesaurierungsvorgaben.⁶ Diese Beschränkungen mindern für den einzelnen Gesellschafter den Wert seines Anteils zugunsten des Unternehmens als Ganzem und werden daher bei der steuerlichen Bewertung explizit nicht berücksichtigt (§ 9 Abs. 2 Satz 3 und Abs. 3 Satz 2 BewG). Dies müsste bei der Vermögensbewertung berücksichtigt und gegebenenfalls eine gesonderte Besteuerung der Gesellschaft beziehungsweise der Thesaurierungsanteile vorgenommen werden.

Für Grundvermögen gibt es einen Bewertungsabschlag von zehn Prozent für zu Wohnzwecken vermietete Immobilien sowie eine Steuerfreistellung des „Familienheims“ beim Ehegatten oder Lebenspartner sowie bei Kindern oder Enkelkindern für Erbschaften (bei letzteren nur, soweit die Wohnfläche 200 m² nicht übersteigt), sofern diese dort wohnen.

1 Vgl. ausführlich Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2011): Die Begünstigung des Unternehmensvermögens in der Erbschaftsteuer. Gutachten, November 2011.

2 Die erforderliche Beteiligungsquote beträgt mindestens 25 Prozent, allerdings können mehrere Gesellschafter eine „Pool-Vereinbarung“ schließen, um gemeinsam die Beteiligungsquote zu erreichen, § 13b Abs. 1 Nr. 3 ErbStG.

3 Verwaltungsvermögen sind nach § 13b Abs. 2 ErbStG insbesondere nicht betrieblich genutzte Grundstücke, Finanzanlagen, Kassenbestände, wertvolle Sammlungen etc.

4 Eine Veräußerung innerhalb von fünf Jahren nach Vermögensübertragung führt zum zeitanteiligen Wegfall des Verschonungsfreibetrags. Entsprechendes gilt im Fall von Überentnahmen.

5 Der Freibetrag in Höhe von 150 000 Euro verringert sich, wenn das nicht steuerfrei gestellte Vermögen 150 000 Euro übersteigt. Der Freibetrag mindert sich um 50 Prozent des übersteigenden Betrags. Das bedeutet, dass Betriebsvermögen bis zu einem Gesamtwert von einer Million Euro vollständig steuerfrei übertragen werden kann.

6 Welling, B. (2014): Erbschaftsteuer auf dem Prüfstand – Bewertungsrecht als Stein des Anstoßes. ifo Schnelldienst 17/2014, 19–21.

Die persönlichen Freibeträge sowie der anzuwendende Erbschaftsteuertarif unterscheiden sich nach dem Verwandtschaftsverhältnis des Erwerbers zum Erblasser oder Schenker. Dazu werden die Steuerpflichtigen in drei Steuerklassen eingeordnet. Nahe Verwandte haben hohe Freibeträge und niedrigere Steuersätze (Tabelle 1).

Die persönlichen Freibeträge gelten für jeden Erwerbsfall. Sofern innerhalb von zehn Jahren bei derselben Person mehrere Erwerbe anfallen, werden diese zusammengerechnet und gemeinsam besteuert (§ 14 ErbStG). Im Gegenzug wird die Erbschaftsteuer auf die einbezogenen Vorerwerbe auf die gesamte Erbschaftsteuerbelastung angerechnet. Die persönlichen Freibeträge können also durch Schenkungen alle zehn Jahre erneut genutzt werden. So können Eltern jedem Kind alle zehn Jahre ein Vermögen im Wert von 800 000 Euro steuerfrei übertragen, da die Freibeträge für jeden Elternteil und jedes Kind gesondert gelten.

Zusätzlich zu den persönlichen Freibeträgen erhalten Ehegatten oder Lebenspartner, Kinder und Stiefkinder im Falle einer Erbschaft (nicht bei einer Schenkung) einen besonderen Versorgungsfreibetrag (§ 17 ErbStG). Dieser beträgt beim Ehegatten oder Lebenspartner 256 000 Euro und ist bei Kindern altersabhängig gestaffelt (von 52 000 Euro bei Kindern bis zu fünf Jahren bis 10 300 Euro bei Kindern von 21 bis 27 Jahren). Dieser Versorgungsfreibetrag wird um den Kapitalwert erb-schaftsteuersteuerfreier Versorgungsbezüge (zum Beispiel Witwen/-r- oder Waisenrenten) der Steuerpflichtigen gekürzt.

Der steuerpflichtige Erwerb nach Abzug aller Freibeträge wird dem Erbschaftsteuertarif unterworfen (Tabelle 2). Der Steuertarif ist progressiv gestaltet und nach den Steuerklassen differenziert. Die angegebenen Steuersätze beziehen sich auf die Höhe des steuerpflichtigen Erwerbs. Um beim Übergang in eine höhere Erwerbsklasse hohe Grenzsteuerbelastungen zu vermeiden, wird eine Anpassung der Steuerbelastung vorgenommen, die die Grenzsteuerbelastung auf 50 Prozent (bei Steuersätzen bis zu 30 Prozent) beziehungsweise 75 Prozent (bei Steuersätzen über 30 Prozent) begrenzt (§ 19 Abs. 3 ErbStG).⁷ Soweit Unternehmensvermögen in den steuerpflich-

7 Beispiel: Der steuerpflichtige Erwerb beträgt 80 000 Euro und wird in Steuerklasse I veranlagt. Beim Steuersatz von elf Prozent ergäbe sich zunächst eine Tarifbelastung von 8 800 Euro. Auf einen Erwerb von 75 000 Euro beträgt die Steuerbelastung 5 250 Euro (Steuersatz sieben Prozent). Die Belastung der übersteigenden 5 000 Euro beträgt also 3 550 Euro oder 71 Prozent. Durch die Anpassung nach § 19 Abs. 3 ErbStG wird die Belastung der übersteigenden 5 000 Euro auf 50 Prozent begrenzt (2 500 Euro), sodass sich insgesamt eine Tarifbelastung von 7 750 Euro ergibt.

Tabelle 1

Steuerklassen und persönliche Freibeträge bei der Erbschaftsteuer, §§ 15, 16 ErbStG

Steuerklasse	Verwandtschaftsverhältnis des Steuerpflichtigen zum Erblasser oder Schenker	Persönlicher Freibetrag in Euro
I	Ehegatte und Lebenspartner	500 000
	Kinder und Stiefkinder, Kinder verstorbener Kinder und Stiefkinder	400 000
	Enkel und Stiefenkel	200 000
	Eltern und Großeltern beim Erwerb von Todes wegen	100 000
II	Eltern und Großeltern bei Schenkungen unter Lebenden, Geschwister und deren Kinder, Stiefeltern, Schwiegereltern, Schwiegerkinder, geschiedene Ehegatten und Lebenspartner	20 000
III	Alle übrigen Erwerber	20 000

© DIW Berlin 2015

Tabelle 2

Erbschaftsteuertarif, § 19 ErbStG

In Prozent

Steuerpflichtiger Erwerb bis einschließlich ... Euro	Steuersatz für Steuerklasse I	Steuersatz für Steuerklasse II	Steuersatz für Steuerklasse III
75 000	7	15	
300 000	11	20	30
600 000	15	25	
6 Millionen	19	30	
13 Millionen	23	35	
26 Millionen	27	40	50
über 26 Millionen	30	43	

Um beim Übergang in eine höhere Erwerbsklasse hohe Grenzsteuerbelastungen zu vermeiden, wird eine Anpassung der Steuerbelastung vorgenommen, die die Grenzsteuerbelastung auf 50 Prozent (bei Steuersätzen bis zu 30 Prozent) beziehungsweise 75 Prozent (bei Steuersätzen über 30 Prozent) begrenzt (§ 19 Abs. 3 ErbStG).

© DIW Berlin 2015

tigen Erwerben enthalten sind, werden diese unabhängig vom Verwandtschaftsverhältnis nach dem günstigen Tarif der Steuerklasse I belastet (§ 19a ErbStG).

Tabelle 1

Erbschaftsteuerpflichtige Erwerbe, Begünstigungen für Unternehmensvermögen und Steuerbelastungen¹
In Millionen Euro

	2009	2010	2011	2012	2013	2009-2013
Wert des übertragenen Vermögens (Wert größer als 0)	37 463	40 680	53 969	74 245	71 692	278 049
<i>darunter:</i>						
Land- und forstwirtschaftliches Vermögen	870	435	559	640	772	3 275
Betriebsvermögen (Wert größer als 0) ²	6 712	7 607	17 591	29 837	23 132	84 878
Anteile an Kapitalgesellschaften ³	1 439	2 628	3 221	8 229	10 502	26 019
Steuerbegünstigungen für Unternehmensübertragungen (§ 13a ErbStG)	3 433	7 150	20 023	40 168	34 083	104 857
<i>darunter:</i> Schenkungen	2 506	4 814	15 611	36 435	30 370	89 736
Sonstige Steuerbefreiungen (§ 13 ErbStG) ⁴	220	590	945	1 022	1 304	4 079
Steuerpflichtiger Erwerb nach Abzügen und Freibeträgen, einschließlich Vorerwerbe ⁵	28 482	30 500	25 112	27 361	28 783	140 239
<i>darunter:</i>						
Gesamtwert der Vorerwerbe ⁵ (§ 14 ErbStG)	10 298	13 266	9 045	11 866	11 825	56 301
Tarifliche Steuer (Regelsteuerfestsetzung)	6 020	7 269	5 829	6 428	6 632	32 178
Steuerabzugsbeträge ⁶	-1 758	-2 686	-1 629	-2 244	-1 915	-10 231
Tatsächlich festgesetzte Steuer	4 262	4 583	4 200	4 184	4 717	21 947
<i>Nachrichtlich:</i> Kassenaufkommen der Erbschaftsteuer	4 550	4 404	4 246	4 305	4 633	22 138

1 Bei unbeschränkt steuerpflichtigen Erwerben.
 2 Einzelunternehmen und Anteile an Personengesellschaften.
 3 Nachweis nur für maschinell gelieferte Fälle.
 4 Insbesondere für Hausrat oder andere bewegliche Gegenstände, Immobilien, Sammlungen, Zuwendungen.
 5 Erwerbe von derselben Person innerhalb von zehn Jahren, die zusammen gerechnet werden.
 6 Vor allem für Vorerwerbe.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertungen der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik; Finanzstatistik.

Es gab einen starken Anstieg der Steuervergünstigungen für Unternehmensvermögen.

statistik² wurden bei den von 2009 bis 2013 veranlagten Steuerfällen Vermögensübertragungen von insgesamt 278 Milliarden Euro erfasst. Davon wurden Unternehmensvermögen in Höhe von 105 Milliarden Euro steuerfrei übertragen, und davon wiederum 90 Milliarden Euro als Schenkungen. Die damit verbundenen Steuerausfälle dürften sich für diesen Zeitraum auf 25 bis 30 Milliarden Euro belaufen.³ Das Erbschaftsteuer-

aufkommen, das sich in den letzten Jahren bei vier bis fünf Milliarden Euro im Jahr bewegt, hätte also mehr als doppelt so hoch ausfallen können.

Die ausgewiesenen Jahresangaben beziehen sich auf das Jahr der Erstfestsetzung der jeweiligen Steuerfälle. Die zugrundeliegende Erbschaft oder Schenkung liegt zumeist ein bis drei Jahre zurück. Dies erklärt, warum sich die ab 2009 ausgeweiteten Steuervergünstigungen erst ab 2011 deutlich bemerkbar machen. In den Jahren 2012 und 2013 wurde die Hälfte des steuerlich erfassten Vermögens steuerfrei übertragen.⁴ Vermutlich

2 Statistisches Bundesamt (2014): Erbschaft- und Schenkungsteuer. Die vorliegende Untersuchung basiert auf Sonderauswertungen des Statistischen Bundesamtes, vgl. Deutscher Bundestag, Drucksache 18/1516, 23.5.2014, 23 ff. sowie Schreiben des Bundesfinanzministeriums an die Bundestagsabgeordnete Cansel Kiziltepe vom 15.12.2014. Die Angaben in den Tabellen 1 und 2 beziehen sich auf sämtliche steuerlich veranlagten Fälle, einschließlich der Fälle, die aufgrund von Steuerbefreiungen einen steuerpflichtigen Erwerb von null haben.

3 Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes beliefen sich die Mindereinnahmen durch die Vergünstigungen für Unternehmensvermögen im Zeitraum von 2009 bis 2012 auf 19,1 Milliarden Euro, Schreiben des Bundesfinanzministeriums an das Bundesverfassungsgericht vom 27.06.2014. Bezogen auf den Umfang der Steuervergünstigungen in Höhe von 70,8 Milliarden Euro in diesem Zeitraum ergibt sich eine implizite Grenzbelastung von 27 Prozent. Wendet man diese Grenzbelastung auf den Umfang der Steuervergünstigungen des Jahres 2013 in Höhe von 34,1 Milliarden Euro an, ergeben sich für dieses Jahr zusätzliche Steuerausfälle von 9,2 Milliarden Euro

und für den gesamten Zeitraum von 2009 bis 2013 Steuerausfälle von 28,3 Milliarden Euro. Im 24. Subventionsbericht der Bundesregierung (Bundestags-Drucksache 17/14621) werden die Steuerausfälle durch die Steuerbefreiungen von Unternehmensübertragungen nach §13a ErbStG für die Jahre 2012 bis 2014 nur auf jährlich 245 bis 275 Millionen Euro geschätzt (S. 208). Hinzu kommen sieben Millionen Euro aus der Tarifbegrenzung auf Steuerklasse I (S. 209).

4 Schätzungen zum gesamten jährlichen Erbschaftsvolumen in Deutschland kommen auf Größenordnungen von mindestens 200 Milliarden Euro, vgl. Schinke, C. (2012): Inheritance in Germany 1911 to 2009: A Mortality Multiplier Approach. SOEPpaper Nr. 462. Gemessen daran blieben in den letzten Jahren bei einer erbschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage von etwa

Kasten 2

Schätzungen zum personen- und familienbezogenen Unternehmensvermögen und möglichen Unternehmensübertragungen der nächsten Jahre

Aufgrund der mittelständischen Prägung der deutschen Wirtschaft befindet sich ein beträchtlicher Teil des gesamtwirtschaftlichen Unternehmensvermögens im Familienbesitz. Auch an einer Reihe von Großunternehmen sind Privatpersonen oder Familien mit höheren Anteilen beteiligt. Nach Schätzungen des *manager magazin* entfiel im Jahr 2014 auf die reichsten 500 Deutschen (Personen oder Familien) ein Vermögen von 611 Milliarden Euro.¹ Dieser Wert dürfte allerdings durch die dynamische Kapitalmarktentwicklung der letzten Jahre geprägt sein. Für die Jahre 2010 bis 2013 bewegte sich das geschätzte Vermögen der 500 reichsten Deutschen bei etwa 500 Milliarden Euro. Bei diesen Schätzungen gibt es verschiedene Risiken hinsichtlich der Zuverlässigkeit. Allerdings fehlen auf der Liste die vielen Vermögen im Bereich zweistelliger bis niedriger dreistelliger Millionenbeträge, die viele mittelständische Unternehmen und kleinere Großunternehmen erreichen. Daher dürfte das Gesamtvolumen des personen- und familienbezogenen Unternehmensvermögens einschließlich der vielen mittelständischen Unternehmen in Deutschland ungleich größer sein.

Hier werden Schätzungen zum Umfang des Vermögens der reichsten 0,1 Prozent der Haushalte in Deutschland (40 000 Haushalte) verwendet, die auf dem Household Finance and Consumption Survey (HFCS) der Zentralbanken des Eurosystems sowie der Liste „The World's Billionaires“ des US-Wirtschaftsmagazins *Forbes* basieren.² Dabei wird für den obersten Vermögensbereich eine Interpolation mit der Pareto-Verteilung vorgenommen. Allein für die reichsten 0,1 Prozent der Haushalte, die bei einem Netto-Vermögen von elf

Millionen Euro je Haushalt beginnen, ergibt sich ein Gesamtvermögen von 1 600 Milliarden Euro im Jahr 2011.³ Ähnliche Schätzungen auf Grundlage des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) in Kombination mit der *Forbes*-Liste kommen für 2012 auf ein Vermögen der reichsten 0,1 Prozent der Haushalte von 1 200 Milliarden Euro bis 1 700 Milliarden Euro.⁴ Nimmt man an, dass von diesem Vermögen 75 Prozent auf Unternehmensvermögen entfällt (Einzelunternehmen, Beteiligungen an Personengesellschaften sowie wesentliche Beteiligungen an Kapitalgesellschaften)⁵ und dass diese Vermögen im Durchschnitt alle 40 Jahre an die nächste Generation weitergegeben werden, ergibt sich ein potentielles Erbschafts- und Schenkungsvolumen von Unternehmensvermögen in Höhe von etwa 25 bis 30 Milliarden Euro je Jahr. Davon dürfte nach der gegenwärtigen Rechtslage ein Großteil steuerfrei übertragen werden.

Bei dieser Rechnung sind nur die Vermögen der reichsten 0,1 Prozent der Haushalte mit einem Nettovermögen von elf Millionen Euro je Haushalt berücksichtigt. Auch bei den Haushalten mit geringeren Vermögen dürfte ein erheblicher Teil auf Unternehmensvermögen entfallen, das ebenfalls teilweise steuerfrei übertragen werden könnte.

¹ *manager magazin* Spezial (2014): Die 500 reichsten Deutschen. Wikipedia (2015): Liste der 500 reichsten Deutschen.

² Vermeulen, P. (2014): How fat is the top tail of the wealth distribution? European Central Bank, Working Paper Series 1692.

³ Hierzu wird angenommen, dass die Vermögensverteilung des reichsten ein Prozents der Haushalte, das bei einem Netto-Vermögen von zwei Millionen Euro beginnt, der Pareto-Verteilung folgt. Die Schätzungen von Vermeulen (2014), a. a. O., 27 ff., ergeben unter Einbeziehung der Fälle aus der *Forbes*-Liste einen Pareto-Koeffizienten von 1,37 bei einem Standardfehler von 0,02.

⁴ Grabka, M. M., Westermeier, C. (2015): Große Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland. DIW Wochenbericht Nr. 7/2015.

⁵ Bach, S., Beznoska, M. (2012): Aufkommens- und Verteilungswirkungen einer Wiederbelebung der Vermögensteuer. DIW Berlin, Politikberatung kompakt 68, 58 ff.

wurde dabei die „Optionsverschönerung“ häufig genutzt, die eine vollständig steuerfreie Übertragung der Unternehmen ermöglicht. Darauf deutet auch ein Vergleich des Umfangs der Steuervergünstigungen mit dem Wert der übertragenen Unternehmensvermögen hin.⁵

Der starke Anstieg des Umfangs der Steuervergünstigungen für Unternehmensvermögen dürfte auch auf Vorzieheffekte im Hinblick auf mögliche Einschränkungen nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zurückzuführen sein. Dies legt der hohe Anteil der Schenkungen nahe, auch der Rückgang im Jahr 2013 deutet darauf hin. Aufgrund von Schätzungen zu den gesamten personen- und familienbezogenen Unternehmensvermögen kann erwartet werden, dass mittelfristig jährliche Übertragungen von Unternehmensvermögen in Höhe von 25 bis 30 Milliarden Euro stattfinden werden (Kasten 2).

⁵ 16 Milliarden Euro pro Jahr (steuerpflichtiger Erwerb nach Abzügen und Freibeträgen sowie ohne Vorerwerbe) mehr als 90 Prozent der Vermögenstransfers steuerfrei.

⁵ Dabei sind allerdings die Anteile an Kapitalgesellschaften untererfasst, da sie nur für maschinell gelieferte Fälle vorliegen.

Unter der Annahme, dass in den nächsten Jahren Vermögenswerte in diesen Größenordnungen steuerfrei übertragen werden, ergeben sich daraus bei den geltenden Tarifbelastungen potentielle Steuerausfälle von sieben bis acht Milliarden Euro pro Jahr.⁶ Das Erbschaftsteueraufkommen von derzeit fünf Milliarden Euro pro Jahr könnte also bei unveränderten Steuersätzen mittelfristig bis zu zweieinhalb Mal so hoch ausfallen.

Allerdings können die Steuervergünstigungen noch bis zur Neuregelung weiter genutzt werden, die der Gesetzgeber bis Mitte 2016 vornehmen muss. Daher dürften für 2014 und 2015 weitere Steuerausfälle in ähnlichen Größenordnungen hinzukommen. Nach der Neuregelung dürften die Vorzieheffekte des Erbschaftsteueraufkommens für sich genommen mindern.

... führen zu niedrigen Steuerbelastungen bei sehr hohen Vermögen

Da die Steuervergünstigungen für Unternehmensvermögen nicht in der Höhe begrenzt sind, können sie auch für Beteiligungen an Großunternehmen in Anspruch genommen werden. Dabei geht es um zwei- bis dreistellige Millionenbeträge, mitunter sogar um Milliarden. In den Jahren 2012 und 2013 waren Erwerbe ab fünf Millionen Euro zu mehr als der Hälfte steuerfrei (Tabelle 2). Der steuerfreie Anteil steigt bei höheren Erwerben immer stärker an, da diese vor allem aus Unternehmensvermögen bestehen. Erwerbe ab 20 Millionen Euro wurden in den betrachteten Jahren zu über 90 Prozent steuerbefreit. Im Jahr 2012 fiel auf diese Erwerbe ein Vermögen von 33 Milliarden Euro, das zu 95 Prozent steuerfrei übertragen wurde. Je Steuerpflichtigen machten die steuerfreien Abzüge in dieser Gruppe 131 Millionen Euro aus. Beim maximalen Steuersatz von 30 Prozent für Unternehmensvermögen ergibt sich daraus ein Steuervorteil je Fall von 40 Millionen Euro. Im Jahr 2013 wurden weniger Vermögen im Wert von 20 Millionen Euro und mehr übertragen, dafür gab es mehr Fälle in den Klassen darunter.

Daraus ergeben sich geringe effektive Erbschaftsteuerbelastungen für die hohen und sehr hohen Vermögensübertragungen. Die Übertragungen der „normalen“ Wohlhabenden werden dagegen schnell mit Steuersätzen von elf oder 15 Prozent belastet, wenn sie beim Empfänger die persönlichen Freibeträge übersteigen (Kasten 1). Bei Übertragungen an entfernte Verwandte, Freunde oder sonstige Personen gibt es in Steuerklasse III nur einen persönlichen Freibetrag von 20 000 Euro sowie einen Eingangssteuersatz von

30 Prozent und einen Spitzensteuersatz von 50 Prozent. Entsprechend höher liegen in diesen Fällen die Effektivsteuerbelastungen.

Steuerbefreiungen bei Großunternehmen nicht erforderlich

Die Erbschaftsteuer soll den „leistungslosen“ Zufluss von höheren Vermögen progressiv belasten und damit auch die Chancengleichheit in der Leistungsgesellschaft verbessern sowie die Vermögenskonzentration begrenzen. Steuervergünstigungen, die auch für sehr hohe Vermögen gewährt werden, widersprechen dieser Belastungskonzeption. Daher müssen solche Steuervergünstigungen durch ausreichende Gemeinwohlgründe legitimiert werden, wie es auch das Bundesverfassungsgericht fordert.

Bei millionenschweren Unternehmensvermögen jenseits von Kleinunternehmen oder kleineren mittelständischen Unternehmen sind die weitgehenden Steuervergünstigungen nicht erforderlich, um die Arbeitsplätze bei der Unternehmensnachfolge zu sichern.⁷ Offensichtlich können größere Unternehmen auch von fremden Erwerbern weitergeführt werden. Eine massive Begünstigung der Unternehmensfortführung ist auch insoweit bedenklich, als Familienmitglieder nicht notwendigerweise die erfolgreicherer Unternehmer sind, auch wenn die familiäre Prägung und Verpflichtung ein wichtiges Element bei den Familienunternehmen darstellt.⁸ Ferner lösen die Begünstigungen tendenziell zu hohe Investitionen in den Unternehmen aus. Die Behaltensfristen und Lohnsummenregelungen der Verschonungsregelungen können sinnvolle Umstrukturierungen und Sanierungen der Unternehmen verhindern. Das kann längerfristig die Entwicklung der Unternehmen belasten. Schließlich sind die Vergünstigungen für Betriebsvermögen missbrauchsanfällig und aufwendig zu administrieren, für Steuerpflichtige und Finanzverwaltung. Für die Steuerpflichtigen entstehen starke Anreize, sonstige steuerpflichtige Vermögen in den

⁷ Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2011): Die Begünstigung des Unternehmensvermögens in der Erbschaftsteuer. Gutachten, November 2011; Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2008): Die Finanzkrise meistern – Wachstumskräfte stärken. Jahresgutachten 2008/09, Tz. 366 ff.

⁸ Vgl. Grossmann, V., Strulik, H. (2010): Should continued family firms face lower taxes than other estates? *Journal of Public Economics* 94, 87-101; sowie die empirischen Studien für die USA in Pérez-González, F. (2006): Inherited control and firm performance. *American Economic Review* 96, 1559-1588; Villalonga, B., Amit, R. (2006): How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics* 80, 385-417; Bennedsen, M. et al. (2007): Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance. *Quarterly Journal of Economics* 122, 647-691.

⁶ Angenommen wird eine Grenzbelastung der zusätzlich belasteten Unternehmensvermögen in Höhe von 27 Prozent, vgl. Fußnote 3.

Tabelle 2

Steuerpflichtige Erwerbe, Abzüge und Steuerbelastungen nach der Höhe des Erwerbs vor Abzügen¹

Wert der Erwerbe vor Abzügen ²	Erwerbe vor Abzügen ³		Abzüge ^{3, 4}			Persönlicher Freibetrag	Festgesetzte Steuer	Effektive Steuerbelastung ⁵
	Fälle	Millionen Euro	Anteil an Erwerben in Prozent	Je Fall in 1 000 Euro	Millionen Euro			
2012								
unter 0	529	-10 367	-5	0	-9	34	.	.
0	-	-	-5	-	.	20	.	.
0-5 000	3 623	8	1	16	0	137	1	7,5
5 000-10 000	4 244	31	2	8	1	122	2	5,1
10 000-50 000	55 666	1 655	96	6	2	1 436	125	7,6
50 000-100 000	32 126	2 265	188	8	6	1 078	295	13,0
100 000-200 000	24 096	3 393	346	10	14	1 426	498	14,7
200 000-300 000	11 408	2 770	390	14	34	1 309	323	11,7
300 000-500 000	13 160	5 179	941	18	72	2 817	401	7,7
500 000-2,5 Mill.	16 251	14 765	4 756	32	293	4 637	1 259	8,5
2,5 Mill.-5 Mill.	1 147	3 898	1 865	48	1 626	386	366	9,4
5 Mill.-10 Mill.	468	3 241	2 031	63	4 340	160	242	7,5
10 Mill.-20 Mill.	200	2 808	2 108	75	10 539	62	166	5,9
20 Mill. und mehr	242	32 979	31 500	96	130 167	62	493	1,5
Insgesamt	163 160	62 624	44 214	71	270 984	13 685	4 184	6,7
2013								
unter 0	474	-129	-30	23	-63	35	.	.
0	-	-	0	-	.	29	.	.
0-5 000	5 583	8	3	38	1	195	1	7,1
5 000-10 000	3 711	27	3	10	1	154	1	5,0
10 000-50 000	54 875	1 652	95	6	2	1 543	122	7,4
50 000-100 000	32 207	2 269	190	8	6	1 081	294	13,0
100 000-200 000	24 334	3 414	375	11	15	1 470	495	14,5
200 000-300 000	11 523	2 797	409	15	36	1 315	332	11,9
300 000-500 000	14 002	5 483	1 046	19	75	2 954	439	8,0
500 000-2,5 Mill.	18 522	17 420	6 278	36	339	5 267	1 407	8,1
2,5 Mill.-5 Mill.	1 593	5 567	3 210	58	2 015	464	437	7,8
5 Mill.-10 Mill.	722	5 044	3 467	69	4 802	228	340	6,7
10 Mill.-20 Mill.	357	4 750	3 924	83	10 993	151	205	4,3
20 Mill. und mehr	356	22 060	19 992	91	56 159	91	630	2,9
Insgesamt	168 259	70 363	38 962	55	231 562	14 977	4 717	6,7

1 Bei unbeschränkt steuerpflichtigen Erwerbern.

2 Nur Erstfestsetzungen.

3 Erwerbe von Todes wegen: Nachweis nur für maschinell gelieferte Fälle.

4 Abzug von Steuerbefreiungen nach § 13 ErbStG (insbesondere für Hausrat oder andere bewegliche Gegenstände, Immobilien, Sammlungen, Zuwendungen). Steuerbegünstigungen für Unternehmensübertragungen nach § 13a ErbStG, Steuerbefreiung für zu Wohnzwecken vermietete Grundstücke nach § 13c ErbStG, Summe der abzugsfähigen Nutzungs- und Duldungsaufgaben sowie abzugsfähigen Erwerbsnebenkosten und DBA-Vermögen (Doppelbesteuerungsabkommen).

5 Festgesetzte Steuer bezogen auf die Erwerbe vor Abzügen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Sonderauswertungen der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2012 und 2013.

Sehr hohe Vermögen werden weitgehend steuerfrei übertragen.

Betrieb einzulegen. Dagegen muss mit komplizierten Regelungen zum Verwaltungsvermögen vorgegangen werden.

Insgesamt sind die weitgehenden Verschonungsregelungen zumindest bei größeren Unternehmen nicht erforderlich für den Erhalt von Arbeitsplätzen bei der Unternehmensnachfolge und teilweise sogar kontraproduktiv. Sie sollten dringend begrenzt werden, wie es auch das Bundesverfassungsgericht verlangt hat.

Steuerbefreiungen auf kleine und mittlere Unternehmen und auf betriebsnotwendiges Vermögen begrenzen

Der legitime Kern der Begünstigungen für Unternehmensvermögen sind die Liquiditäts- und Finanzierungsprobleme bei höheren Erbschaftsteuerzahlungen.⁹ Diese können vor allem kleine und mittlere

9 Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2011), a. a. O.; Sachverständigenrat (2008), a. a. O.

inhabergeführte Unternehmen belasten. Die Verschuldungsmöglichkeiten sind hier zumeist begrenzt, und fremde Gesellschafter in die Firma hineinzunehmen, ist meist nicht möglich. Insoweit lassen sich Freibeträge oder Verschonungsabschläge auf das steuerpflichtige Vermögen rechtfertigen. Sie sollten aber auf das betriebsnotwendige Vermögen beschränkt und in der Höhe begrenzt werden, zum Beispiel auf ein bis zwei Millionen Euro. Selbst das bedeutet bereits eine erhebliche Privilegierung gemessen an der Steuerbelastung, die auf Übertragungen von nicht begünstigtem Vermögen in diesen Größenordnungen entsteht.

Kürzen sollte man die Vergünstigungen um „Verwaltungsvermögen“¹⁰ der Unternehmen, wie es auch das Bundesverfassungsgericht fordert, also um Vermögenswerte, die nicht unbedingt für den Betrieb benötigt werden. Ferner könnte man sonstiges übertragenes Vermögen¹¹ sowie sonstiges vorhandenes Vermögen des Erwerbers anrechnen, bei Schenkungen auch das sonstige Vermögen des Schenkers. Denn in diesen Fällen ist liquides Vermögen zur Finanzierung der Steuerbelastung vorhanden, ohne dass dem Unternehmen betriebsnotwendiges Kapital entzogen werden muss. Dazu müsste allerdings zusätzlich das gesamte Vermögen des Erwerbers veranlagt werden, bei Schenkungen auch das des Schenkers.

Stundungs- und Verrentungsmöglichkeiten der Steuerschuld erweitern

Steuerbelastungen von bis zu 30 Prozent dürften eine erhebliche Liquiditätsbelastung für die Unternehmensnachfolger darstellen, die sie zum Verkauf des Unternehmens oder des Unternehmensanteils zwingen können. Die familiengeprägten mittelständischen Unternehmen sind ein tragendes Element der deutschen Wirtschaftsstruktur. Übernahmen durch fremde Investoren sind auch mit Risiken verbunden, insoweit diese mitunter zu wenig am langfristigen Erfolg der Firmen interessiert sind oder die Wettbewerbsintensität reduzieren. Das kann auf lange Sicht volkswirtschaftliche Nachteile mit sich bringen.

Steuerbedingte Liquiditäts- und Finanzierungsbelastungen können durch erweiterte Stundungsregelungen stark gemildert werden.¹² Die nach Freibeträgen oder Verschonungsabschlägen verbleibenden Steuerbelastungen auf Unternehmensvermögen sollten ohne besondere Voraussetzungen über lange Zeiträume gestundet oder verrentet werden, damit die Unternehmensnachfolger sie aus dem laufenden Ertrag abzahlen können.¹³ Dies geschieht derzeit bereits bei der „Erbersatzsteuer“ auf das Vermögen von Stiftungen, die alle 30 Jahre erhoben wird und über 30 Jahre verrentet werden kann.¹⁴ Selbst bei einem maximalen Steuersatz von 30 Prozent würde die Steuerbelastung über 30 Jahre verteilt einschließlich Zinsen nur noch gut ein Prozent pro Jahr ausmachen. Sofern das zusätzliche Steueraufkommen aus einer Begrenzung der Firmenprivilegien zu einer Senkung der Steuersätze verwendet würde, könnten die Belastungen noch niedriger ausfallen. Dieses Mehraufkommen würde bei einer langfristigen Stundung oder Verrentung der Steuerbelastungen auf Unternehmensvermögen aber erst sukzessive entstehen.

Um die Finanzierungsmöglichkeiten und Krisenfestigkeit der Firmen nicht einzuschränken, ließe sich die Steuerforderung den übrigen Verbindlichkeiten nachordnen oder auch an den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens knüpfen. Dadurch würde der Fiskus zu einer Art stillem Teilhaber der Unternehmen, bis die Steuerschuld abgetragen ist.

Mit diesen Liquiditäts- und Finanzierungshilfen würde die familiengebundene Fortführung von mittelständischen und großen Unternehmen nicht behindert und zugleich enorme Steuervorteile für die Unternehmensnachfolger vermieden. Dadurch erübrigen sich komplizierte und intransparente Bedürftigkeitsprüfungen, die nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts für eine Weitergeltung der bisherigen Steuervergünstigungen bei großen Unternehmen erforderlich würden. Ferner würden die Anreize zur Verlagerung von Privatvermögen in den Betrieb reduziert und damit die komplizierten Vorschriften zum Verwaltungsvermögen teilweise entschärft.

¹⁰ Zum Verwaltungsvermögen gehören insbesondere nicht betrieblich genutzte Grundstücke, Finanzanlagen, Kassenbestände, wertvolle Sammlungen etc.

¹¹ Vgl. dazu die Analysen von Houben, H., Maiterth, R. (2011): Endangering of Businesses by the German Inheritance Tax? – An Empirical Analysis. *Business Research* 4, 32–46; Maiterth, R. (2014): Empirische Erkenntnisse zur Unternehmensgefährdung durch die ErbSt. Anmerkungen im Zusammenhang mit dem anstehenden Beschluss des BVerfG zur ErbSt. Der Betrieb vom 10.10.2014, Heft 41; Bach, S., Houben, H., Maiterth, R., Ochmann, R. (2014): Aufkommens- und Verteilungswirkungen von Reformalternativen für die Erbschaft- und Schenkungsteuer. DIW Berlin, Politikberatung kompakt 83.

¹² Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2011), a. a. O., 37 ff.; Sachverständigenrat (2008), a. a. O.

¹³ Derzeit sieht § 28 ErbStG auf Antrag eine Stundung der auf Unternehmensvermögen entfallenden Erbschaftsteuer über bis zu zehn Jahren vor. Voraussetzung ist jedoch der Nachweis, dass dies zur Erhaltung des Betriebs notwendig ist.

¹⁴ § 24 ErbStG. Der dabei anzuwendende Zinssatz von 5,5 Prozent sollte allerdings an das aktuell deutlich niedrigere Zinsniveau für Staatsschulden angenähert werden.

Erbschaftsteuer erhalten, Bemessungsgrundlagen verbreitern

Die Erbschaftsteuer ist die letzte verbliebene „Reichensteuer“ im deutschen Steuersystem. Bei engeren Verwandten belastet sie nur die Übertragung von hohen Vermögen. Zwar könnte man deren bisher recht niedriges Aufkommen von derzeit etwa fünf Milliarden Euro im Jahr leicht durch eine Erhöhung von Einkommensteuer-Spitzensatz, Unternehmensteuern oder Kapitaleinkommensteuern ersetzen.¹⁵ Im Vergleich zu diesen Steuern oder zu einer laufenden Vermögensbesteuerung gilt die Erbschaftsteuer aber vielen Ökonomen und Steuerfachleuten als die wirtschaftlich verträglichere Variante.¹⁶ Da sie erst bei der Weitergabe der Vermögen erhoben wird, was zumeist erst im Alter geschieht, dürfte sie während der aktiven wirtschaftlichen Betätigungen in jüngeren Jahren weniger relevant für die wirtschaftlichen Entscheidungen sein. Verhaltenslenkende Wirkungen löst die Erbschaftsteuer nur insoweit aus, als Vermögen vererbt oder verschenkt werden sollen. Dies ist nicht der Fall, insoweit Vermögen für eigene Zwecke aufgebaut oder gehalten werden, etwa für die Alters- und Risikovorsorge, Ausbildung der Kinder, Prestige oder Macht, und keine besonderen Erbschaftsmotive vorliegen.

Die Belastung von hohen „leistungslosen“ Zuflüssen beim Begünstigten erhöht die Akzeptanz dieser Form der Vermögensbesteuerung, da dies „meritokratischen“ Vorstellungen Rechnung trägt und die Chancengleichheit zwischen Angehörigen einzelner Generationen fördert.¹⁷ Auch die gestiegene Einkommens- und Vermögenskonzentration in den oberen Bereichen der Verteilung¹⁸ spricht dafür, die Erbschaftsteuer zu erhalten oder sogar auszubauen. Denn durch die zunehmende „Dualisierung“ der Einkommensbesteuerung seit Ende der 90er Jahre werden hohe und sehr hohe Unterneh-

mens- und Kapitaleinkommen heute kaum noch progressiv besteuert, da diese nicht mehr dem persönlichen Einkommensteuertarif unterliegen.

Aus diesen Gründen empfehlen internationale Organisationen wie die OECD oder der IWF, vermögensbezogene Steuern wie die Erbschaftsteuer zu stärken und die laufenden Steuern und Abgaben auf die Erwerbseinkommen zu senken.¹⁹ Dabei muss aber berücksichtigt werden, dass bei hohen Unternehmens- und Kapitalvermögen Erbschaftsmotive sowie die Unternehmensfortführung im Familienzusammenhang häufig eine Rolle spielen. Insoweit wird die Erbschaftsteuer bei der Steuerplanung berücksichtigt und kann Ausweichreaktionen bis hin zu Wohnsitzverlagerungen auslösen, zumal die Erbschaftsteuer in einer Reihe von OECD-Ländern nicht mehr erhoben wird und laufende Vermögenssteuern in den meisten Ländern abgeschafft wurden.²⁰ Dies spricht dafür, die Steuerbelastungen zu begrenzen.

Neben der Einschränkung der Firmenprivilegien könnten weitere Steuervergünstigungen bei der Erbschaftsteuer reduziert oder abgeschafft werden, etwa der Bewertungsabschlag von zehn Prozent für zu Wohnzwecken vermietete Immobilien, die vollständige Steuerfreistellung des „Familienheims“ bei Weiternutzung durch enge Angehörige oder die Steuerbefreiungen bei Zuwendungen für kirchliche, gemeinnützige oder mildtätige Zwecke und politische Parteien. Ferner könnte der Zeitraum der Zusammenrechnung mit früheren Erwerben von derzeit zehn Jahren verlängert werden, um die mehrfache Nutzung der persönlichen Freibeträge zu begrenzen. Schließlich könnte man die persönlichen Freibeträge nur einmal im Leben gewähren, unabhängig von Erblassern oder Schenkern. Im Gegenzug könnte das Mehraufkommen zur Erhöhung der persönlichen Freibeträge genutzt werden, insbesondere bei Ehe- und Lebenspartnern sowie bei Kindern. Damit würde man sich die Veranlagung von vielen Fällen ohne nennenswertes Steueraufkommen sparen und auch den latenten Vorbehalten der Mittelschichten gegenüber der Erbschaftsteuer beugen.

Das Aufkommen der Erbschaftsteuer steht den Bundesländern zu. Da es vor allem in den Stadtstaaten und den wohlhabenden Regionen Westdeutschlands anfällt, führt die Erbschaftsteuer im Finanzausgleich zwischen den

15 Vgl. zu den Aufkommenswirkungen möglicher Reformen bei diesen Steuern Finanzpolitische Kommission der Heinrich-Böll-Stiftung (2014): Nachhaltig aus der Schuldenkrise – für eine finanzpolitische Zeitenwende. Schriftenreihe Wirtschaft und Soziales der Heinrich-Böll-Stiftung, Band 14, 85 ff.

16 Vgl. zum Folgenden Brunner, J. K. (2014): Die Erbschaftsteuer – Bestandteil eines optimalen Steuersystems? Perspektiven der Wirtschaftspolitik 15, 199–218; Kopczuk, W. (2013): Taxation of intergenerational transfers and wealth. In: Auerbach, A. J. et al. (Hrsg.): Handbook of Public Economics 5. North-Holland, 329–390; Piketty, T., Saez, E. (2013): Rethinking Capital and Wealth Taxation. Working paper, September 17 2013; Boadway, R., Chamberlain, E., Emmerson, C. (2010): Taxation of Wealth and Wealth Transfers. In: Dimensions of Tax Design. The Mirrlees Review. Institute for Fiscal Studies. Oxford, 737–824; Cremer, H., Pestieau, P. (2009): Wealth and wealth transfer taxation: a survey. Working paper, July 2009, revised November 2009.

17 Vgl. Piketty und Saez (2013), a. a. O.; Oberhauser, A. (1980): Erbschaft- und Schenkungsteuern. In: Handbuch der Finanzwissenschaft. Dritte Auflage, Band II. Tübingen, 487–508.

18 Bach, S. (2014): Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland: Trends und Perspektiven. Wirtschaftsdienst 10/2014; sowie Grabka, M. M., Westermeier, C. (2015): Große Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland. DIW Wochenbericht Nr. 7/2015.

19 OECD (2011): Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising. International Monetary Fund (IMF) (2013): Taxing Times. Fiscal Monitor October 2013; OECD (2014): Economic Surveys Germany, 18 f.

20 Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (2011), a. a. O.; Förster, M., Llena-Nozal, A., Nafilyan, V. (2014): Trends in Top Incomes and their Taxation in OECD Countries. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 159, 56 ff.

Ländern zu einer hohen Umverteilung.²¹ Dies reduziert die Bereitschaft der wohlhabenden Länder, Erbschaftsteuerreformen zuzustimmen, die die hohen Vermögen stärker belasten. Daher sollte man bei der anstehenden Neuordnung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen das Erbschaftsteueraufkommen auf den Bund übertragen und die Länder mit Steuerquellen kompensieren, die gleichmäßiger über die Länder verteilt sind.²²

Fazit

Das Bundesverfassungsgericht hat die weitreichenden Vergünstigungen für Unternehmensvermögen bei der Erbschaftsteuer als teilweise verfassungswidrig eingestuft und den Gesetzgeber zu einer Neuregelung bis Mitte 2016 verpflichtet. Die Bedeutung dieser Steuervergünstigungen hat stark zugenommen. In den Jahren 2012 und 2013 wurde die Hälfte des erbschaftsteuerlich erfassten Vermögens steuerfrei übertragen, zumeist als Schenkung. Mittelfristig sind jährliche Übertragungen von Unternehmensvermögen in Höhe von 25 bis 30 Milliarden Euro zu erwarten. Wenn diese steuerfrei bleiben, entstehen bei den geltenden Tarifbelastungen Steuerausfälle von sieben bis acht Milliarden Euro pro Jahr. Das jährliche Erbschaftsteueraufkommen von derzeit fünf Milliarden Euro könnte also bei einer Abschaffung der Firmenprivilegien mittelfristig auf 13 Milliarden Euro steigen, wenn die geltenden Steuersätze beibehalten werden.

Die Steuervergünstigungen für Unternehmensvermögen sind nicht in der Höhe begrenzt, so dass sie auch für millionen- oder sogar milliarden schwere Übertragungen in Anspruch genommen werden. In den Jahren 2012 und 2013 waren Erwerbe ab fünf Millionen Euro zu mehr als der Hälfte steuerbefreit. Der steuerfreie Anteil steigt bei höheren Erwerben immer stärker an, da diese vor allem aus Unternehmensvermögen bestehen. Erwerbe ab 20 Millionen Euro wurden in diesen Jahren zu über 90 Prozent steuerbefreit.

²¹ Bach, S., Mudrack, T. (2013): Reichensteuer-Erhöhen: Durch Finanzausgleich profitieren auch arme Bundesländer. DIW Wochenbericht Nr. 36/2013.

²² Vgl. auch Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2014): Mehr Vertrauen in Marktprozesse. Jahresgutachten 2014/15. Tz. 624, der auch darauf hinweist, dass die örtliche Aufkommensverteilung der Erbschaftsteuer nicht sinnvoll geregelt ist.

Stefan Bach ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Staat am DIW Berlin | sbach@diw.de

Bei größeren Unternehmen sind die weitgehenden Verschonungsregelungen für den Erhalt von Arbeitsplätzen bei der Unternehmensnachfolge nicht erforderlich, teilweise sind sie sogar kontraproduktiv. Freibeträge oder Verschonungsabschläge sollten in der Höhe begrenzt und auf das betriebsnotwendige Vermögen beschränkt werden. Ferner könnte man sonstiges übertragenes Vermögen sowie sonstiges vorhandenes Vermögen des Erwerbers anrechnen, bei Schenkungen auch das sonstige Vermögen des Schenkers.

Die nach Freibeträgen oder Verschonungsabschlägen verbleibenden Steuerbelastungen auf Unternehmensvermögen sollten ohne besondere Voraussetzungen über lange Zeiträume gestundet oder verrentet werden, damit die Unternehmensnachfolger sie aus dem laufenden Ertrag abzahlen können. Mögliche Steuermehreinnahmen aus einer Begrenzung der Firmenprivilegien würden dann allerdings erst sukzessive entstehen. Ferner ließe sich die Steuerforderung den übrigen Verbindlichkeiten nachordnen oder auch an den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens knüpfen. Dadurch würden Liquiditäts- und Finanzierungsprobleme durch hohe Erbschaftsteuerzahlungen vermieden und der Fiskus zu einer Art stillem Teilhaber der Unternehmen, bis die Steuerschuld abgetragen ist. Komplizierte und intransparente Bedürftigkeitsprüfungen, die nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts bei einer Weitergeltung der bisherigen Steuervergünstigungen für große Unternehmen erforderlich würden, könnten dadurch vermieden werden.

Neben der Einschränkung der Firmenprivilegien sollten weitere Steuervergünstigungen reduziert oder abgeschafft werden, etwa die Privilegien für vermietete Wohnimmobilien, die Steuerfreistellung des „Familienheims“ oder die Steuerbefreiungen bei Spenden. Ferner könnte die mehrfache Nutzung der persönlichen Freibeträge begrenzt werden, indem die Zehn-Jahres-Frist der Zusammenrechnung von Erwerben verlängert wird oder die Nutzung der persönlichen Freibeträge nur einmal im Leben möglich ist. Im Gegenzug könnten die persönlichen Freibeträge erhöht werden, insbesondere bei Ehe- und Lebenspartnern sowie bei Kindern. Damit würde man sich die Veranlagung von vielen Fällen ohne nennenswertes Steueraufkommen sparen und auch den latenten Vorbehalten der Mittelschichten gegenüber der Erbschaftsteuer begegnen.

INHERITANCE TAX: LIMIT CORPORATE PRIVILEGES AND SPREAD TAX BURDEN

Abstract: After the inheritance tax ruling by the German Federal Constitutional Court, legislators will have to limit the wide-ranging exemptions on company assets. In recent years, they have exempted half of all assets subject to inheritance tax. In particular, large transfers consisting mainly of corporate assets benefit from the favorable conditions. In 2012 and 2013, over half of all transfers of five million euros or more were tax exempt, and over 90 percent of transfers of 20 million euros or more. Revoking these company privileges would increase annual inheritance tax revenue from the current five billion euros to 13 billion euros in the medium term at present tax rates.

The extensive exemption regulations are not required in larger companies to prevent job losses in the event of busi-

ness succession and are sometimes even counterproductive. Allowances or deductions should be limited to required operating assets and be offset against other transferred assets or against the assets of the beneficiary. Tax burdens on corporate assets should be deferred or annuitized with no specific conditions over long periods in order to allow the corporate successor to pay them off using current revenues. Furthermore, other liabilities could be given priority over the tax claim or it could be pegged to the commercial success of the company. This would avoid complicated means testing. In addition, further tax benefits should be reduced or revoked, such as tax exemption of the family home or tax exemption for donations.

JEL: H24, D31, L26

Keywords: Inheritance and gift taxation, top wealth distribution, family firm succession



Dr. Stefan Bach, Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Staat am DIW Berlin

SIEBEN FRAGEN AN STEFAN BACH

»Privilegien bei Übergabe großer Unternehmen müssen begrenzt werden«

1. Herr Bach, das Bundesverfassungsgericht hat im Dezember 2014 die Vergünstigungen für Unternehmensvermögen bei der Erbschaftsteuer als teilweise verfassungswidrig erklärt. Was genau wird bemängelt? Nach der letzten Reform können in der Höhe unbegrenzte Unternehmensvermögen weitgehend steuerbefreit übertragen werden. Das heißt, es werden millionen- und teilweise sogar milliardenschwere Unternehmensbeteiligungen an die Nachfolger praktisch steuerfrei verschenkt oder vererbt. Das Bundesverfassungsgericht hat gesagt, dass das zumindest bei großen Unternehmen nicht verhältnismäßig ist und eine neue Regelung getroffen werden muss.
2. In welcher Höhe wurden in den letzten Jahren Unternehmensvermögen vererbt? Die Nutzung dieser Firmenprivilegien bei der Erbschaftsteuer hat in den letzten Jahren sehr stark zugenommen. In den Jahren 2012 und 2013 wurden jährlich Unternehmen in Größenordnungen von 40 Milliarden Euro weitgehend steuerfrei übertragen.
3. Wie viel Geld ist dem Fiskus in dieser Zeit entgangen? Da es sich bei diesen Unternehmensübertragungen um sehr hohe Vermögen handelt, betragen die Steuerausfälle bis zu zehn Milliarden Euro pro Jahr. Das heißt, das Erbschaftsteueraufkommen, das sich gegenwärtig bei etwa fünf Milliarden Euro pro Jahr bewegt, hätte zweieinhalbmal so hoch ausfallen können.
4. Für die Neuregelung hat der Gesetzgeber bis Mitte 2016 Zeit. Wie soll diese Neuregelung aussehen? Das Bundesverfassungsgericht hat vor allem die steuerfreien Übertragungen von großen Unternehmen bemängelt. Die Privilegien von kleinen und mittleren Unternehmen wurden nicht beanstandet. Das muss den Gesetzgeber aber nicht davon abhalten, auch hier Begünstigungen einzuschränken.
5. Früher argumentierte man, dass die Erbschaftsteuer die Unternehmensnachfolge erschwert und betriebliche Liquiditätsprobleme mit sich bringen könnte. Gilt das heute nicht mehr? Auch große Unternehmen haben natürlich Liquiditätsprobleme, höhere Erbschaftsteuerbelastungen aus der Firma zu nehmen, denn liquides Vermögen in größerem Umfang liegt ja meist nicht vor. Das heißt, die Unternehmenserben müssten dann gegebenenfalls die Firma verkaufen. Das will man natürlich auch nicht. Man will die Unternehmen zwar nicht in dem Maße privilegieren, wie es jetzt der Fall ist, man will aber andererseits die familiengebundene Fortführung der Firmen nicht behindern. Die Lösung hierfür wären Regelungen, bei denen man die Steuerbelastung gegebenenfalls auch über längere Zeiträume stundet, sodass die Firmen sie aus dem laufenden Gewinn sukzessive abzahlen können.
6. Wo sollte es in Zukunft noch Steuerbefreiungen geben und wo nicht? Bei den Firmenübergängen könnte man darüber nachdenken, dass man Kleinunternehmen mit einem Freibetrag oder mit einem Verschonungsabschlag auf das übertragene Vermögen freistellt. Das sollte man aber klar in der Höhe begrenzen, zum Beispiel auf ein oder zwei Millionen Euro, denn auch eine solche Begünstigung ist ja im Vergleich zu Steuerbelastungen, die man auf anderes Vermögen in dieser Größenordnung entrichten müsste, schon eine erhebliche Begünstigung. Auch über die Freistellung des Übergangs beim Familienheim, wenn Kinder darin wohnen, sollte man nachdenken. Das ist in dem aktuellen Umfang sicherlich nicht erforderlich. Eingeschränkt werden könnten auch die Begünstigung von vermietetem Wohneigentum oder die Spenden und Beiträge etwa bei gemeinnützigen Stiftungen, die momentan vollständig steuerbefreit sind.
7. Was könnte eine Neuregelung der Erbschaftsteuer an Mehreinnahmen bringen? Aufgrund von Vorzieheffekten wird das Aufkommen nach der Reform wahrscheinlich zunächst zurückgehen. Längerfristig rechnen wir aber mit Übergaben von Unternehmensvermögen in Größenordnungen von 25 bis 30 Milliarden Euro pro Jahr. Bei den geltenden Steuersätzen könnte man darauf ein Mehraufkommen von bis zu acht Milliarden Euro pro Jahr erzielen.

Das Gespräch führte Erich Wittenberg.



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

Große statistische Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland

Von Christian Westermeier und Markus M. Grabka

Analysen zur Vermögensungleichheit auf Basis von Bevölkerungserhebungen untererfassen tendenziell die Top-Vermögenden. Gerade dieser Personenkreis ist aber von besonderer Bedeutung, weil er einen beträchtlichen Teil des Gesamtvermögens besitzt. Offizielle Registerdaten zur Vermögenssituation liegen für Deutschland nicht vor, die Top-Vermögen lassen sich lediglich an Hand von „Reichen-Listen“ simulieren. Kombiniert man etwa die Forbes-Liste, die rund 50 Dollar-Milliardäre mit deutscher Staatsbürgerschaft aufweist, mit Befragungsangaben, so erhöht sich im Ergebnis das aggregierte Nettogesamtvermögen aller privaten Haushalte in Deutschland 2012 je nach Szenario um ein Drittel bis etwa 50 Prozent. Auch der Anteil des reichsten ein Prozent (das entspricht rund 400 000 Haushalten) der Bevölkerung am gesamten Nettovermögen steigt dann von rund einem Fünftel auf rund ein Drittel. Der Vermögensanteil der reichsten zehn Prozent der Bevölkerung erreicht nach der Hinzuschätzung – je nach Szenario – zwischen 63 und 74 Prozent am gesamten Nettovermögen. Diese Hinzuschätzungen sind aber mit hoher Unsicherheit behaftet, die nur durch eine Verbesserung der Datengrundlage verkleinert werden kann.

Vermögen sind typischerweise weitaus ungleicher verteilt als laufende Einkommen. Dies zeigt sich darin, dass ein relativ kleiner Teil der Bevölkerung einen beträchtlichen Teil der gesamten Nettovermögen auf sich vereint.¹ Es besteht ein nicht unerhebliches öffentliches Interesse am Status quo und den Entwicklungen der Vermögensverteilung in Deutschland, denn genaue Kennzahlen zu den Anteilen der reicheren Schichten sowie die exakte Verteilung sind eine wichtige Grundlage für die Steuer- und Sozialpolitik. Jedoch weisen die vorliegenden Datengrundlagen ein deutliches Manko im Hinblick auf die ausreichende Repräsentation von Top-Vermögenden aus (zur allgemeinen Problematik bei der Messung von Vermögen siehe Kasten 1). Das Ziel dieser Studie ist es, mittels ökonomischer Schätzverfahren den obersten Rand der Vermögensverteilung zu simulieren, um eine verbesserte Datengrundlage für die gesamte Vermögensverteilung sowie Verteilungskennziffern zu erhalten.

Die in diesem Bericht vorgelegten Ergebnisse beruhen auf einem von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten Forschungsvorhaben zur Analyse der Vermögensverteilung in Deutschland² und erweitern Analysen des DIW Berlin zur Beschreibung der Höhe, Zusammensetzung und Verteilung des individuellen privaten Vermögens in den Jahren 2002 bis 2012.³ Empirische Grundlage sind die vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit Infratest Sozialforschung erhobenen Daten der Langzeitstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP).⁴ Seit 2002 wird im Fünf-Jahres-Rhythmus in Schwerpunktbefra-

¹ Vgl. Grabka, M. M., Westermeier, C. (2014): Weiterhin hohe Vermögensungleichheit in Deutschland. DIW Wochenbericht Nr. 9/2014, 151–164.

² „Vermögen in Deutschland – Status quo-Analysen und Perspektiven“, Projektnummer: S-2012-610-4; Projektleitung Markus M. Grabka.

³ Vergleiche Grabka, M. M., Westermeier, C. (2014), a. a. O.

⁴ Das SOEP ist eine repräsentative Wiederholungsbefragung privater Haushalte, die seit 1984 in Westdeutschland und seit 1990 in Ostdeutschland jährlich durchgeführt wird, vgl. Wagner, G. G., Göbel, J., Krause, P., Pischner, R., Sieber, I. (2008): Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP): Multidisziplinäres Haushaltspanel und Kohortenstudie für Deutschland – Eine Einführung (für neue Datennutzer) mit einem Ausblick (für erfahrene Anwender). In: AStA Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv Bd. 2, Heft 4, 2008, 301–328.

Kasten 1

Datenquellen zur Vermögensverteilung

Nicht nur der Ansatz der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, sondern auch die Analyse der Vermögensverteilung auf Basis von bevölkerungsrepräsentativen Mikrodaten ist mit einer Reihe von methodischen und statistischen Problemen konfrontiert.

Beiden Ansätzen gemeinsam ist, dass – wie weltweit üblich – die Anwartschaften an die gesetzliche Rentenversicherung nicht berücksichtigt werden. Die akkumulierten Ansprüche aus rentenversicherungsrelevanten Tätigkeiten werden in Entgeltpunkte übertragen, die keinen direkten Bezug zum Sozialversicherungsvermögen erkennen lassen, und daher in Bevölkerungserhebungen kaum direkt erfragbar sind. In ähnlicher Weise sind auch Ansprüche gegenüber Anwartschaften aus Betriebsrenten von Erhebungsproblemen betroffen. Es muss aber davon ausgegangen werden, dass insbesondere die erstgenannte Komponente den am häufigsten in der Bevölkerung anzutreffenden Vermögensbestandteil darstellt, da für die Mehrheit der erwerbsfähigen Bevölkerung Rentenversicherungspflicht besteht bzw. rentenversicherungsrelevante Ansprüche, zum Beispiel in Form von Ausbildungs- oder Kindererziehungszeiten, erzielt wurden. Auswertungen der Rentenversicherungsdaten belegen, dass 91 Prozent der Männer und 87 Prozent der Frauen im Alter ab 65 Jahren eigene Ansprüche an die GRV aufweisen (in Ostdeutschland liegen die entsprechenden Quoten sogar bei 99 Prozent).

In Bevölkerungsbefragungen werden für gewöhnlich weitere Vermögenskomponenten nicht erfragt, da deren Erfassung besonders problematisch ist. Hierzu zählt der Hausrat inklusive des Wertes von Fahrzeugen. Beide Vermögenskomponenten fließen nicht in dem Vermögensbegriff ein, der dieser Analyse zugrunde liegt. Aufgrund dieser Einschränkungen

wird das hier ausgewiesene Vermögen im Vergleich zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung *ceteris paribus* unterschätzt.

In Bevölkerungsbefragungen werden Vermögensbestände für gewöhnlich auf der Haushaltsebene erfasst. Das SOEP weist hier eine methodische Besonderheit auf, da das individuelle Vermögen von jeder Befragungsperson ab einem Alter von 17 Jahren erhoben wird. Damit lassen sich im Vergleich zu einer Haushaltsbetrachtung auch Unterschiede innerhalb von Haushalten bzw. Partnerschaften darstellen. Jedoch kann das individuelle Vermögen auf den Haushalt aufsummiert werden. Die vorliegenden Analysen beziehen sich somit auf das Vermögen der Privathaushalte. Das Vermögen von Kindern ist aufgrund der Erhebungsmethode nicht erfasst und somit unterschätzt.

Ein Vergleich aggregierter Vermögensbestände des SOEP mit den sektoralen und gesamtwirtschaftlichen Vermögensbilanzen des Statistischen Bundesamtes ist durch diverse Probleme der Abgrenzung und unterschiedlicher Definitionen erschwert. Folgende Gründe können hierfür aufgezählt werden: Erstens weist das Statistische Bundesamt die privaten Haushalte zusammen mit den privaten Organisationen ohne Erwerbszweck aus. Zweitens werden neben dem Gebrauchsvermögen auch weitere Vermögensarten ausgewiesen, die im SOEP nicht erhoben werden. Hierzu zählen das Bargeld, der Wert von Nutztieren und Nutzpflanzen, Ausrüstungen, immaterielle Anlagegüter, Ansprüche gegenüber privaten Krankenversicherungen, gewerbliche Kredite und gewerbliche Anteile von Wohnbauten. Drittens wird im SOEP generell der aktuelle Marktwert erfragt, während beim Statistischen Bundesamt Immobilien nach dem Wiederbeschaffungswert angesetzt werden. Der Marktwert weicht aber bei Bestandsimmobilien signifikant vom Wiederbeschaffungswert ab. Im Ergebnis weist damit das

gungen die Vermögenssituation erhoben (bislang 2002, 2007 und 2012). Im SOEP wird der Vermögensbestand zwar auf Personenebene ermittelt, wird aber zu Zwecken dieser Analyse auf der Haushaltsebene aggregiert. Damit ist der Datensatz mit der von der Deutschen Bundesbank für Deutschland 2010/2011 erhobenen Studie „Private Haushalte und ihre Finanzen“ (PHF) vergleichbar,⁵ die ein etwas umfangreicheres Portfolio an Fragen zur aktuellen Vermögensposition beinhaltet.⁶

⁵ Kalkreuth, U. v., Heinz Hermann, H. (2013): Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Bundesbankstudie. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank (6), 25–51.

⁶ HFCN (2013): The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Methodological report for the first wave. ECB Statistical Paper Series, No. 1.

Multimillionäre in Bevölkerungssurveys untererfasst

Nach Angaben des SOEP belief sich das gesamte Nettovermögen in Deutschland im Jahr 2012 auf knapp 6,3 Billionen Euro (Tabelle 1). Das sind etwa 1,5 Billionen Euro weniger als das PHF 2010/2011 auswies. Die Vergleichbarkeit ist nicht nur aufgrund des unterschiedlichen Erhebungszeitpunkts und der erfassten Vermögenskomponenten (siehe auch Kasten 1) eingeschränkt, darüber hinaus wurden in der PHF-Studie besondere Anstrengungen unternommen, vermögensstarke Haushalte auffindig zu machen und diese überproportional häufig zu befra-

SOEP im Jahre 2002 knapp 90 Prozent 2012 aber nur 64 Prozent des Nettovermögens im Vergleich zur Vermögensbilanz des Statistischen Bundesamtes aus. Bei den Wohnbauten – der quantitativ wichtigsten Vermögenskomponente ist die Erfassungsquote von 129 Prozent in 2002 auf knapp 103 Prozent 2012 gesunken. Verbindlichkeiten werden zu 73 Prozent nachgewiesen. Das aggregierte Bruttogeldvermögen wird im SOEP wie in allen anderen Vermögensbefragungen weltweit mit 33 Prozent deutlich unterschätzt.

Ein Vergleich mit dem Vermögenssurvey der Deutschen Bundesbank aus 2010/11 (PHF) zeigt, dass das SOEP die pro-Kopf Nettovermögen mit 86 000 Euro im Vergleich zum PHF mit 95 000 Euro leicht unterschätzt. Es muss hierbei aber berücksichtigt werden, dass das PHF die Vermögenssituation weitaus detaillierter erfragt und so zum Beispiel auch den Wert von Fahrzeugen explizit berücksichtigt.

Dem in Bevölkerungsumfragen verbreiteten Problem einer nicht aussagekräftigen Repräsentation hoher Einkommen und Vermögen wird im SOEP seit 2002 durch die Teilstichprobe „Einkommensstarke Haushalte“ verstärkt Rechnung getragen. Vor dem Hintergrund der hohen Ungleichheit in der personellen Vermögensverteilung kommt dieser Teil-Stichprobe bzw. der ausreichend großen Fallzahl reicher Haushalte im SOEP besondere Bedeutung zu. Insbesondere kann der Zusammenhang zwischen Einkommens- und Vermögensverteilung vor allem auch für die Gruppe der Hocheinkommensbezieher detaillierter dargestellt werden, da Vermögensbestände, Vermögenseinkommen und Ersparnis in hohem Maße vom verfügbaren Einkommen abhängig sind. Dennoch bleibt auch trotz dieser Sonderstichprobe das Problem bestehen, dass besonders wohlhabende Personen in einer Stichprobe wie dem SOEP faktisch nicht vorkommen. Dies gilt insbesondere für Milliardäre als auch für Millionäre mit einem Vermögen in dreistelliger Vermögenshöhe. Im Ergebnis bedeutet dies, dass

das wahre Ausmaß an Vermögensungleichheit unterschätzt wird. Externe Statistiken zur Validierung dieser potentiellen Unterschätzung liegen in Deutschland aber nicht vor.

Eine grundsätzliche Problematik ergibt sich aus der Notwendigkeit der marktnahen Bewertung von Vermögensbeständen. Die Schätzung eines Verkehrswertes im Rahmen einer Befragung ist schwierig, insbesondere, wenn das Objekt ererbt oder bereits vor längerer Zeit gekauft wurde und die Befragten nicht über ausreichende aktuelle Marktkenntnis verfügen. Auch die Bewertung von Betriebsvermögen ist bekanntermaßen besonders schwierig. Vermögenswerte können im Gegensatz zu regelmäßigen Einkommen sehr volatil sein und damit die Bewertung zusätzlich erschweren. Dies führt wiederum, neben der generellen Sensitivität dieser Thematik, auch zu mehr Antwortverweigerungen bei vermögensrelevanten Fragen.

Neben einer umfassenden Konsistenzprüfung der Angaben werden im SOEP ausnahmslos alle fehlenden Vermögenswerte mittels multipler Imputation ersetzt. Die Qualität der Imputation fällt dabei aufgrund der Verwendung von Längsschnittdaten im Rahmen der wiederholten Messung der Vermögenserfassung in den Jahren 2002, 2007 und 2012 besser aus als dies bei nur einmaliger Erhebung der Fall ist.

Die diesen Analysen zugrunde liegenden Mikrodaten des SOEP ergeben nach Anwendung von Hochrechnungs- und Gewichtungsfaktoren ein repräsentatives Bild der Bevölkerung in Privathaushalten und erlauben somit Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit. Die sogenannte Anstaltsbevölkerung (zum Beispiel in Altersheimen) bleibt unberücksichtigt. Diese Gewichtungsfaktoren korrigieren Unterschiede im Ziehungsdesign der diversen SOEP-Teilstichproben sowie im Teilnahmeverhalten der Befragten nach dem ersten Interview. Um die Kompatibilität mit der amtlichen Statistik zu erhöhen, wird an Rahmendaten des Mikrozensus der amtlichen Statistik angepasst.

gen.⁷ Damit verbessern sich die Schätzungen am oberen Rand der Vermögensverteilung und zudem wird nach der Hochrechnung auf die Gesamtbevölkerung ein höheres Aggregat beim Nettovermögen ausgewiesen.

⁷ Dieses sogenannte Oversampling vermögensstarker Haushalte basiert im PHF auf einem regionalen Oversampling in Gebieten mit einkommens- und vermögensstarken Haushalten. Das SOEP verfügt zwar auch über ein Oversampling aus dem Befragungsjahr 2002, dies umfasst aber nur Haushalte mit einem überdurchschnittlichen Einkommen. Einkommen und Vermögen weisen jedoch keine perfekte Korrelation auf, sondern einkommensstarke Haushalte können auch nur über geringe Vermögen verfügen.

Die verbesserte Erfassung vermögender Haushalte wirkt sich dabei kaum auf den Median⁸ des Haushaltsnettovermögens aus. Diese Maßzahl beträgt bei der PHF-Studie rund 51 000 Euro während im SOEP knapp 47 000 Euro gemessen werden. Der Mittelwert der Vermögensverteilung ist jedoch sensitiv gegenüber einer besseren Repräsentation vermögender Haushalte: Während im SOEP (nicht preisbereinigt) in 2012 ein Wert von knapp 155 000 Euro pro Haushalt beobachtet werden kann, liegt dieser im PHF mit 195 000 Euro gut 40 000 Euro höher. Betrachtet man zudem die Perzentilsgrenzen am oberen Rand der Verteilung, so wird wiederum deut-

⁸ Der Median trennt die ärmere Hälfte der Bevölkerung von der reicheren Hälfte und ist robust gegenüber Ausreißern am oberen Rand einer Verteilung.

Tabelle 1

Unkorrigierte Verteilung der Haushaltsnettovermögen¹ in SOEP und PHF

In Euro

	PHF (2010/11)		SOEP (2012)	
	ungewichtet	Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung	ungewichtet	Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung
Mittelwert	195 170		154 380	
Median	51 358		46 680	
90. Perzentil	442 320		380 740	
95. Perzentil	661 240		563 100	
99. Perzentil	1 929 344		1 349 640	
Anteil der Top-1-% am gesamten Nettovermögen in Prozent	24,3		18,2	
Anteil der Top-5-% am gesamten Nettovermögen in Prozent	45,7		39,0	
Maximalwert in Millionen	76,3		45,5	
Gesamtes Nettovermögen in Billionen	7,742		6,278	
<i>Nachrichtlich:</i> Zahl der Haushalte mit einem Haushaltsnettovermögen von ...	ungewichtet	Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung	ungewichtet	Hochgerechnet auf die Gesamtbevölkerung
mehr als 500 000	654	3 261 599	862	2 516 656
mehr als 1 000 000	246	1 051 254	270	708 424
mehr als 3 000 000	45	239 407	42	108 366
Gesamtzahl aller Haushalte	3 565	39 672 983	10 711	40 657 024

¹ Privathaushalte (ohne Anstaltsbevölkerung).

Quellen: SOEPv29; Studie Private Haushalte und ihre Finanzen.

© DIW Berlin 2015

Top-Vermögende sind in Survey-Stichproben tendenziell unterrepräsentiert.

lich, dass die Schätzungen aus dem PHF zu deutlich höheren Werten führen: Die Grenze des 95. Perzentils (661 000 Euro) liegt hier um knapp über 100 000 Euro über der Schätzung des SOEP; beim 99. Perzentil steigt die Lücke bereits auf knapp 580 000 Euro (rund 1,9 Millionen gegenüber 1,35 Millionen).

Entsprechend wird im PHF eine höhere Zahl von Haushalten mit einem Millionenvermögen ausgewiesen. Diese beläuft sich im PHF hochgerechnet auf etwas mehr als eine Million Haushalte, während dies im SOEP nur rund 700 000 Haushalte sind.⁹ Auch die geschätzte Zahl der Haushalte, die mehr als drei Millionen Euro Nettovermögen halten, ist im PHF mehr als doppelt so hoch.

⁹ Die letzte Zusatzstichprobe zur Verbesserung der statistischen Power für reiche Haushalte wurde im SOEP im Jahr 2002 gezogen. Dabei handelte es sich um eine Überrepräsentation von einkommensstarken Haushalten. Aufgrund von sogenannter Panelmortalität, fallen aber über die Zeit hinweg Haushalte und Personen aufgrund von Teilnahmeverweigerung oder demographischen Prozessen wie Migration oder Tod aus, sodass diese Stichprobe allein den oberen Rand der Vermögensverteilung immer schlechter abdeckt. Vgl. hierzu Schupp, J., Frick, J. R., Goebel, J., Grabka, M. M., Groh-Samberg, O., Wagner, G. G. (2009): Zur verbesserten Erfassung von Haushaltsnettoeinkommen und Vermögen in Haushaltssurveys. In: Druyen, T., Lauterbach, W., Grundmann, M. (Hrsg.): Reichtum und Vermögen – Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Wiesbaden, 85–96.

Die Bedeutung einer verbesserten Erfassung vermögiger Haushalte betrifft den obersten Rand der Vermögensverteilung. Trotz besonderer Anstrengungen, vermögige Haushalte für die Befragungen in beiden Surveys zu rekrutieren, weisen beide Stichproben das Problem auf, dass Multi-Millionäre etwa ab einem Vermögen von fünf Millionen Euro) kaum und Milliardäre gar nicht erhoben wurden.¹⁰

Um die weiterhin bestehende Unterfassung von Top-Vermögenden zu korrigieren, wird hier auf externe Informationen aus der Forbes-Liste über die Milliardäre in Deutschland zurückgegriffen¹¹. Leider gibt es nur wenige Informationen, wie derartige Listen genau zu-

¹⁰ Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamtes erfragt auch alle fünf Jahre die Vermögenssituation der privaten Haushalte. Jedoch wird in der EVS eine sogenannte obere Abschneidegrenze verwendet, das heißt Haushalte oberhalb einer bestimmten Einkommensschwelle werden aus der Stichprobe ausgeschlossen. Im Jahr 2008 lag diese Grenze bei einem Nettohaushaltseinkommen von 18 000 Euro. Im Ergebnis führt dies zu einer Untererfassung besonders vermögensstarker Haushalte in der EVS, da Einkommen und Vermögen miteinander in Beziehung stehen.

¹¹ Alternativ ist für Deutschland eine „Reichen-Liste“ des manganger magazin verfügbar. Die wenig detaillierten Schätzungen im dreistelligen Millionenbereich führen allerdings zu sogenannten Heaping-Effekten, weswegen der Liste des Forbes-Magazins der Vorzug gegeben wurde. Für das Jahr 2007 liegt auf Basis dieser Daten eine Schätzung der Top-Vermögen mit SOEP-Daten vor, Bach, S., Beznoska, M., Steiner, V. (2014): A Wealth Tax on the Rich to Bring Down Public Debt? Revenue and Distributional Effects of a Capital Levy in Germany. Fiscal Studies Vol. 35(1), 67–89.

stande kommen. Man muss daher von hohen Schätzungenauigkeiten ausgehen. Gemäß der im Folgenden getroffenen Annahmen folgt der oberste Rand der Vermögensverteilung einer Paretoverteilung, die dazu genutzt werden kann, den obersten Rand von Surveydaten zu simulieren (Kasten 2). Aus dem Top-Bereich des SOEP sowie dem amerikanischen Forbes-Magazin entnommenen Angaben zu Milliardären mit deutscher Staatsbürgerschaft werden die Parameter einer Pareto-Verteilung geschätzt und mit Hilfe dieser Information dem Top-Bereich der Vermögensverteilung des SOEP hin- zu simuliert. Aus der sich daraus resultierenden Verteilung lassen sich präzisere Schätzungen beispielsweise zu den Anteilen der Top-1- oder Top-0,1-Prozent der Vermögensverteilung berechnen.

Da es sich bei der Pareto-Methode zur Simulation Top-Vermögenger-Haushalte um Schätzungen unter hoher Unsicherheit handelt, werden für alle drei Beobachtungsjahre des SOEP (2002, 2007 und 2012) zwei Szenarien dargestellt, welche ihrerseits jeweils eine obere und untere Grenze aufweisen. Diese spiegeln Maximal- und Minimalwerte auf der Basis verschiedener Annahmen zu den Parametern der Pareto-Verteilung selbst wider.

2013 hielten die Dollar-Milliardäre in Deutschland laut Forbes knapp 230 Milliarden Euro Nettovermögen

Das Forbes-Magazin¹² erfasst Milliardäre weltweit ab einem Nettovermögen von mehr als eine Milliarde Dollar. Während dies in Deutschland 2002 etwa 34 Personen (oder Familien) betrifft (Tabelle 2), steigt diese Zahl bis 2007 auf 55 und bleibt dann auf diesem Niveau bis 2012.¹³ Abbildung 1 zeigt das Gesamtvermögen der deutschen Dollar-Milliardäre laut Forbes-Liste sowie den Quotienten aus dem Gesamtvermögen der Dollar-Milliardäre in Deutschland und dem Reinvermögen der privaten Haushalte in Deutschland¹⁴ für die Jahre 2000 bis 2013. Seit 2001 schwankt der Quotient zwischen etwa 1,8 und 2,5 Prozent und hat sich damit nur geringfügig verändert. Absolut erreicht das Gesamtvermögen der Dollar-Milliardäre mit knapp 130 Milliarden Euro sein Minimum im Jahr 2003 nach dem Platzen der so genannten New-Economy Blase. Das bisherige Maximum wurde 2013 mit knapp 230 Milliarden Euro erreicht.

¹² www.forbes.com/billionaires/list/#tab:overall_country:Germany, aufgerufen am 3.11.2014.

¹³ Der Rückgang des Maximums von 2002 auf 2007 in Tabelle 2 von 30,9 Milliarden Euro auf 15,1 Milliarden Euro ist der Effekt der Trennung der Vermögen von Karl und Theodor Albrecht in zwei separate Haushalte durch die Forbes-Liste nach 2002.

¹⁴ Daten zur Entwicklung der Gesamtvermögen entnommen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung: „Sektorale und gesamtwirtschaftliche Vermögensbilanzen 1991 – 2012“ herausgegeben vom Statistischen Bundesamt (2013).

Tabelle 2

Deutsche in der Forbes-Liste der Dollar-Milliardäre In Milliarden Euro

	2002	2007	2010	2012
Zahl der Einträge	34	55	53	55
Gesamtvermögen	159,8	185,4	159,5	188,7
Maximum	30,9	15,1	17,2	19,1
Vermögen der privaten Haushalte entsprechend der VGR	6 409	7 709	8 621	9 286
Quotient aus Top-Vermögen und Aggregat der VGR in Prozent	2,49	2,40	1,85	2,03

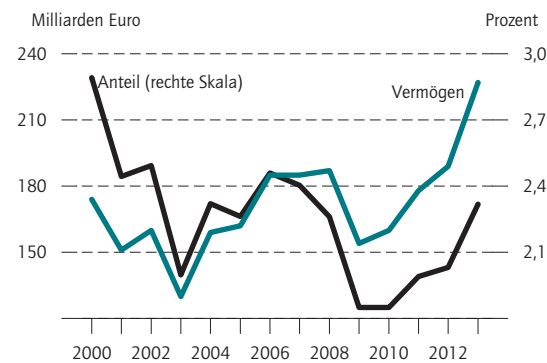
Quellen: Destatis 2013; Forbes-Magazin, The World's Billionaires List.

© DIW Berlin 2015

Laut Forbes-Magazin hielten 2012 die 55 deutschen Dollar-Milliardäre ein Vermögen von knapp 190 Milliarden Euro.

Abbildung 1

Nettovermögen Deutscher in der Forbes-Liste und ihr Anteil am Gesamtvermögen¹



¹ Vermögen in der Forbes-Liste bezogen auf das Vermögen nach VGR.

Quellen: Destatis 2013; Forbes-Magazin, The World's Billionaires List.

© DIW Berlin 2015

Seit dem Ende der Finanzkrise steigen die Vermögen der Dollar-Milliardäre laut Forbes-Magazin wieder.

Gegenüber dem Jahr 2000 hat sich damit das Vermögen der Dollar-Milliardäre in Deutschland den Forbes-Angaben zufolge um 30 Prozent erhöht.¹⁵

Das Gesamtvermögen der Privathaushalte steigt von 2002 bis 2007 stark ...

Unter Berücksichtigung der dem SOEP hinzugeschätzten Top-Vermögen steigt das Nettogesamtvermögen von

¹⁵ Dieser Zuwachs basiert aber unter anderem auch auf einem veränderten Dollar-Euro-Wechselkurs. Zur Umrechnung in Euro-Beträge wurde der jeweilige Umrechnungskurs am 1. März der entsprechenden Jahre genutzt, welcher zeitnah am jährlichen Erscheinungstermin der Forbes-Liste liegt.

Kasten 2

Methodische Aspekte der Schätzungen für Top-Vermögende

Die Verteilungen von Einkommen und Vermögen lassen sich im Top-Bereich der Verteilung durch eine Pareto-Verteilung approximieren. Die Wahrscheinlichkeitsdichte der Verteilung ist dann gegeben durch

$$f(x) = \frac{\alpha}{w_{min}} \left(\frac{w_{min}}{x} \right)^{\alpha+1}$$

wobei α ein konstanter Parameter, auch Pareto-Koeffizient genannt, und w_{min} die Schwelle beschreibt, ab der sich eine Verteilung durch eine Pareto-Verteilung approximieren lässt.

Die hier verwendete Methode zur Schätzung des oberen Randes der Vermögensverteilung basiert auf der Kombination von Umfragedaten und Daten zur absoluten Spitze der Verteilung aus der jährlich vom amerikanischen Forbes-Magazin publizierten Liste von Milliardären, von welcher wir alle deutschen Staatsbürger für unsere Analysen verwenden. Die Forbes-Liste lässt aber nicht für alle Jahre Rückschlüsse zu, ob diese Personen auch in Deutschland leben.¹

Es ist notwendig, zur Schätzung auf die Kombination von Umfragedaten und Daten der Forbes-Liste zurückzugreifen, da keine alternativen Datenquellen vorhanden sind, welche die tatsächlichen Vermögensverhältnisse annähernd adäquat abbilden könnten.

Das methodische Vorgehen ist dabei wie folgt: Anhand der Vermögenspositionen der Haushalte aus Umfragen und den Daten zu Top-Reichen werden die Parameter der Pareto-Verteilung geschätzt. Hierbei wird angenommen, dass die Personen aus der Forbes-Liste jeweils einen eigenen Haushalt bilden.² Anschließend werden die empirisch beobachteten Fälle zwischen w_{min} und den aus der Forbes-Liste bekannten Milliardären gelöscht und dieser Bereich entsprechend der geschätzten Pareto-Verteilung in den Datensatz simuliert. Im Ergebnis lassen sich Maßzahlen zur Ungleichheit und zu den Anteilen der reicheren Schichten neu berechnen. Sie vermitteln dann ein realistischeres Bild von den Verhältnissen im Vergleich zu den Original-Umfragedaten.

Für die Umrechnung der in Dollar ausgewiesenen Vermögen der Forbes-Liste wurde jeweils der Wechselkurs am 1. März der betreffenden Jahre genutzt. Der 1. März liegt jeweils zeitnah

¹ Zudem dürfte es auch Personen mit nicht deutscher Staatsbürgerschaft geben, die in Deutschland leben und so dem Sektor der privaten Haushalte zuzurechnen sind.

² Ob diese Personen mit weiteren Haushaltsmitgliedern zusammen leben, geht aus der Forbes-Liste nicht hervor.

zur Veröffentlichung der Liste durch das Forbes-Magazin im Frühjahr.

Das Vorgehen ist aber mit zusätzlichen Annahmen verbunden, welche sich in einer erhöhten Unsicherheit der Schätzungen widerspiegeln:

(1) So existieren keine Testverfahren zur Bestimmung oder Falsifikation eines gewählten α oder w_{min} , wenn mit Daten unterschiedlichen Quellen gearbeitet wird. Die Bestimmung von w_{min} erfolgt hier graphisch: In Simulationen lässt sich zeigen, dass die Schätzung von α abhängig von w_{min} einen stark regelmäßigen Verlauf zeigt, das heißt es kann zumindest ein Wertebereich für angegeben werden, in dem das wahre w_{min} mit großer Wahrscheinlichkeit liegt. Setzt man w_{min} zu niedrig, wird die Vermögenskonzentration am oberen Rand unterschätzt; wird dies zu hoch angesetzt, wird diese überschätzt. Für die Berechnungen wurde ein w_{min} zwischen 900 000 und 1 350 000 Euro angenommen. Die Effekte der Variation schlagen sich im „Minimum“ und „Maximum“ (siehe unten) nieder.

(2) Umfragen leiden unter differentiellem Nonresponse am oberen Rand der Vermögensverteilung. Aus amerikanischen Studien ist bekannt, dass die Wahrscheinlichkeit teilzunehmen mit der Höhe des Nettovermögens sinkt.³ Da bei der Schätzung des Pareto-Parameters mittels eines Regressionsschätzers⁴ die Hochrechnungsfaktoren berücksichtigt werden, sollten diese möglichst die Struktur des differentiellen Nonresponse berücksichtigen. Ist dies wie in der Praxis nicht oder nur teilweise der Fall, da die Struktur schlicht unbekannt ist, wird die Vermögenskonzentration am oberen Rand überschätzt. Dies kann in Simulationen entsprechend gezeigt werden.

(3) Mit dem unter (2) beschriebenen Problemen zur Schätzung von α geht die Frage einher, wie viele Haushalte genau über w_{min} liegen. Geht man davon aus, dass Umfragedaten typischerweise einen Mittelstandsbias aufweisen, das heißt, dass Personen aus der Mittel- beziehungsweise oberen Mittelschicht überproportional vertreten sind, liegt die anhand der Umfrage geschätzte Zahl an Haushalten im Bereich der Pareto-Verteilung zu niedrig, während die Ungleichheit innerhalb der Gruppe der Top-Vermögenden überschätzt wird (siehe

³ Vgl. Kennickell, A., Woodburn, R. L. (1997): Consistent Weight Design for the 1989, 1992, and 1995 SCFs, and the Distribution of Wealth. Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finances Working Papers.

⁴ Der Parameter w_{min} kann nicht mittels des alternativen Maximum-Likelihood-Schätzers bestimmt werden, wenn die Beobachtungen aus zwei unterschiedlichen Datenquellen stammen, vgl. Vermeulen, P. (2014), a. a. O.

(2)). Insgesamt können hier also zwei gegenläufige Effekte für Ungleichheit und Vermögenskonzentration am oberen Rand beobachtet werden.

(4) Ungeklärt bleibt auch die Frage nach der Verlässlichkeit der Einträge aus Reichen-Listen wie der vom Forbes-Magazin veröffentlichten. Kann man davon ausgehen, dass die Fehler in den Angaben zufälliger Natur sind, ist der Effekt auf die hier vorgenommenen Schätzungen vernachlässigbar. Sind die Schätzungen strukturell zu hoch oder zu niedrig, hat dies aber deutliche Effekte auf die Schätzungen. Allerdings liegen weder die Datenquellen offen, noch die Art und Weise, wie die Informationen zustande kommen, sie sind somit letztlich nicht verifizierbar.⁵

Zwei Szenarien zur Bestimmung der Verteilung der Top-Vermögen

Die Schätzung des Parameters w_{min} erfolgt hier graphisch empirisch, da α abhängig von w_{min} einem regelmäßigen Verlauf folgt und die beiden Parameter so simultan bestimmt werden können. Die Bestimmung von w_{min} auf Basis anderer Methoden oder qualifiziertem Vorwissen kann die Schätzungen verzerren. Die Abbildung zeigt beispielhaft für das Jahr 2012, wie das Gesamtnettovermögen nach Hinzuschätzung des Top-Bereichs abhängig von α und w_{min} variiert. Je niedriger w_{min} umso größer das hinzugeschätzte Vermögensvolumen. Ähnlich verhält es sich beim Pareto-Koeffizienten α . Setzt man für eine Schätzung das w_{min} zu niedrig, hat dies in diesem empirischen Fall größere verzerrende Wirkung auf die Schätzung des Gesamtvermögens als ein zu niedrig geschätztes α .

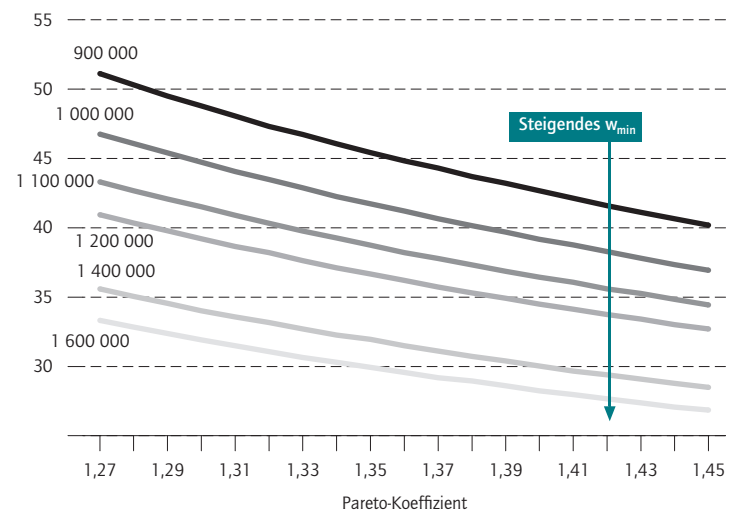
Zu (2) und (3) führen wir einen zusätzlichen Skalierungsparameter ein, welcher das Ziel erfüllt, die beobachtete Verteilung am oberen Rand zu stauchen, um einer potentiellen Unterschätzung von α (zu hohe Ungleichheit) entgegenzuwirken sowie Variation bei der Anzahl der Haushalte über w_{min} zu erzeugen (wachsendes Gesamtvermögen, kleinere Lücke zwischen Umfrage- und externen Daten). Die Variation des

⁵ Forscher der US-amerikanischen Bundessteuerbehörde stellten bei einem Abgleich von Steuerdaten Verstorbener mit der Forbes-Liste fest, dass letztere die Vermögen um etwa 50 Prozent überschätzt, was hauptsächlich an Bewertungsschwierigkeiten, steuerlichen Abgrenzungen und der mangelhaften Einschätzung bei Verbindlichkeiten liege, vgl. Raub, B., Johnson, B., Newcomb, J. (2010): A Comparison of Wealth Estimates for America's Wealthiest Decedents Using Tax Data and Data from the Forbes 400. In: National Tax Association Proceedings, 103rd Annual Conference on Taxation. 128–135.

Abbildung

Veränderung des Nettogesamtvermögens¹ durch Hinzuschätzung in Abhängigkeit von α und w_{min}

In Prozent



¹ Privathaushalte ohne Anstaltsbevölkerung.

Quellen: SOEPv29; Forbes-Magazin; eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2015.

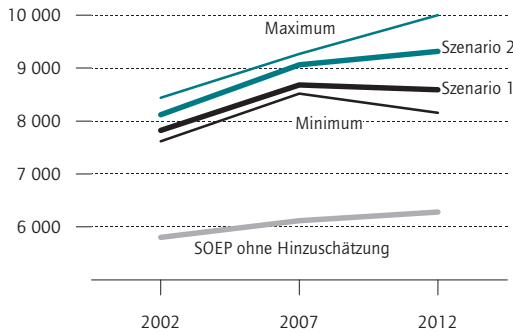
Skalierungsparameters beträgt in der Simulation minimal 0,95 und maximal 1,2.

Im Ergebnis ergibt sich ein Szenario mit der geringsten Stauchung („Szenario 1“), sowie ein Szenario bei maximaler Stauchung („Szenario 2“). Zusätzliche Variation innerhalb der Szenarien 1 und 2 ergeben sich durch die Schätzungen für verschiedene w_{min} und α entsprechend der (besonders für 2012) unsicheren Identifikation der Parameter aufgrund einer gesunkenen Anzahl an Beobachtungen am oberen Rand der Verteilung im SOEP-Survey. Die Regressions-schätzungen für den Parameter α schwanken entsprechend der graphisch bestimmten Parameter w_{min} zwischen 1,33 und 1,38 (in den Jahren 2002 und 2012) sowie 1,35 und 1,40 (im Jahr 2007). Die Minimal- und Maximalwerte der Schätzungen, welche sich aus der Variation dieser Parameter ergeben, werden in den Abbildungen jeweils als „Minimum“ und „Maximum“ ausgewiesen.

Abbildung 2

Netto-Gesamtvermögen der Privathaushalte¹ unter Hinzuschätzung des Top-Vermögensbereichs

In Milliarden Euro



¹ Privathaushalte ohne Anstaltsbevölkerung.

Quellen: SOEPv29; Forbes-Magazin; eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2015

Die Simulation der Top-Vermögen wirkt sich stark auf das geschätzte Gesamtvermögen der Privathaushalte aus.

5,8 Billionen Euro 2002 auf 7,8 Billionen Euro (Abbildung 2) in Szenario 1 (zu Unterschieden zwischen Szenario 1 und Szenario 2 siehe unten und Kasten 2). Dies entspricht einem Anstieg um mehr als einem Drittel des Gesamtvermögens und betont damit nachdrücklich die hohe Relevanz sehr hoher Vermögen für die Vermögensverteilung.

Die Variation auf der Basis verschiedener Annahmen ist dabei für die Jahre 2002 und 2007 geringer als 2012, da die Parameter in einem engeren Schwankungsintervall liegen. Zudem ist die Stichprobenqualität am oberen Rand der Verteilung in diesen Jahren besser.¹⁶

Auf Basis des erweiterten Datensatzes steigt das aggregierte Nettogesamtvermögen von 2002 bis 2012 um knapp zehn Prozent (Szenario 1), bleibt damit aber weiterhin hinter dem Zuwachs auf Basis des aggregierten Volksvermögens des Statistischen Bundesamtes zurück.¹⁷

¹⁶ Ein Indikator für die Qualität der Stichprobe am oberen Rand der Verteilung ist zum Beispiel der Quotient aus tatsächlichem Stichprobenumfang n versus der gewichteten Zahl der Haushalte N , die eine bestimmte Vermögensschwelle überschreiten. Zusätzlich werden die Parameter der Pareto-Verteilung mittels eines Regressionsschätzers geschätzt, welcher die Gewichte der Fälle berücksichtigt.

¹⁷ Auf Basis der VGR hat das Reinvermögen der privaten Haushalte und der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck um 50 Prozent zugenommen. Dieser weitaus größere Zuwachs im Vergleich zu den Surveyangaben dürfte aber vor allem auf unterschiedliche Bewertungsmethoden zurückgeführt werden, da Immobilien in der VGR mit Wiederbeschaffungspreisen in den Surveys aber mit Marktpreisen bewertet werden.

... und ändert sich nur geringfügig in den Krisenjahren

Die Schätzungen zum Volumen der privaten Vermögen 2012 sind im Vergleich zu 2002 und 2007 aus mehreren Gründen von hoher statistischer Unsicherheit geprägt. Zum einen sind die Parameter der Pareto-Verteilung schwerer zu identifizieren und die Intervalle müssen breiter geschätzt werden. Zum anderen wurde im Modell ein Skalierungsparameter zur Stauchung der Vermögen stärker variiert im Vergleich zu den anderen Jahren. Dieser korrigiert die Anzahl der Beobachtungen am oberen Rand in der Basisstichprobe des SOEP, welche von 2002 bis 2012 deutlich abgenommen hat. Die Ungleichheit der Verteilung der Top-Vermögen wird in Szenario 1 (ohne Skalierungsparameter) somit vermutlich deutlich überschätzt.¹⁸ In der Folge davon wird die Ungleichheit der Verteilung der Vermögen am oberen Rand in Szenario 1 vermutlich überschätzt, das Gesamtvermögen aber unterschätzt.

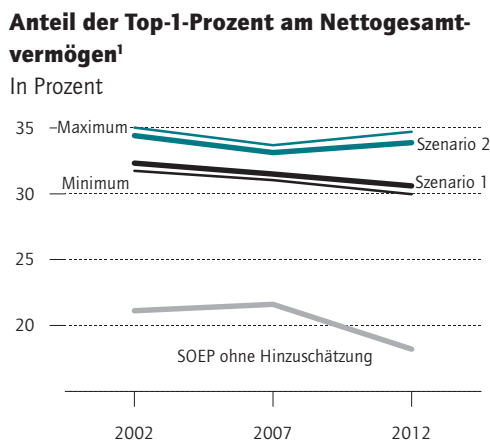
Szenario 2 berücksichtigt diesen Umstand durch eine Korrektur der Verteilung auf der Basis der Annahme, dass eine Verzerrung in der Stichprobe zur Mittelschicht hin (Mittelstandsbias) vorliegen könnte.¹⁹ Insgesamt wird im Szenario 2 deshalb ein höheres Nettogesamtvermögen ausgewiesen. Gegenüber der SOEP-Stichprobe ohne Hinzuschätzung von Top-Vermögenden erhöht sich das aggregierte Nettogesamtvermögen je nach Erhebungsjahr um 40 bis 48 Prozent. Zudem kann in diesem Szenario nicht nur ein Anstieg der Vermögen von 2002 auf 2007 beobachtet werden, sondern dieser Zuwachs setzt sich auch 2012 fort und beläuft sich für das Nettogesamtvermögen im Jahr 2012 auf rund 9,3 Billionen Euro. Gegenüber 2002 ist gemäß dieser Schätzung das aggregierte Vermögen um knapp 15 Prozent angewachsen.

Aufgrund fehlender externer Daten – wie zum Beispiel einer Vermögensteuerstatistik – und dem Fehlen von validen Stichproben zur Vermögenssituation von Top-Vermögenden bleiben die Schätzungen zur Höhe des aggregierten Nettogesamtvermögens mit hoher Unsicherheit behaftet, was sich unter anderem in einer hohen Differenz zwischen Szenario 1 und 2 äußert. Diese Differenz beträgt im Jahre 2012 über 700 Milliarden Euro oder mehr als acht Prozent bezogen auf Szenario 1.

¹⁸ An der Schätzung des Pareto-Koeffizienten lässt sich direkt die Ungleichheit der Verteilung der Pareto-verteilten Top-Vermögen ablesen. Je niedriger der Koeffizient, umso höher die Ungleichheit. Ein Ausdünnen der Beobachtungen am oberen Rand im Survey führt zu einer Unterschätzung des Parameters, gleichzeitig wird die Anzahl der Personen am oberen Rand ebenso unterschätzt, was die Vermögensmasse sowohl der Top-Vermögenden als auch insgesamt schmälert.

¹⁹ Vergleiche für selektiven Nonresponse bei Vermögenssurveys in den USA Kennickell, A., Woodburn, R. L. (1997): Consistent Weight Design for the 1989, 1992, and 1995 SCFs, and the Distribution of Wealth. Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finances Working Papers.

Abbildung 3



¹ Privathaushalte ohne Anstaltsbevölkerung.

Quellen: SOEPv29; Forbes-Magazin; eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2015

Die Simulation zeigt einen geschätzten Anteil der Top-1-Prozent von etwa 30 bis 35 Prozent.

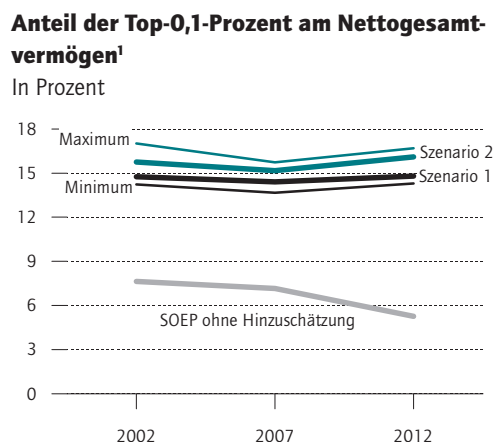
Das reichste Prozent besitzt zwischen 31 und 34 Prozent des Gesamtvermögens

Auf Basis des erweiterten Datensatzes kann auch eine Schätzung über den Vermögensanteil des reichsten Prozents der Vermögensverteilung vorgenommen werden (Abbildung 3). Danach beträgt der Anteil der Top-1-Prozent am Nettogesamtvermögen im Jahre 2012 (Szenario 1) mehr als 30 Prozent.²⁰ Gegenüber dem Basis-Szenario des SOEP ohne Hinzuschätzung ist dies ein Zuwachs von mehr als zwei Drittel (18 Prozent). In Szenario 2 fällt der Zuwachs noch stärker aus und die Top-1-Prozent erreichen einen geschätzten Vermögensanteil von 34 Prozent des Nettogesamtvermögens und liegen damit nahezu doppelt so hoch wie im SOEP ohne entsprechende Hinzuschätzung.

Im Zeitverlauf finden sich zudem unterschiedliche Trends für das Basis-Szenario im Vergleich zu dem erweiterten Datensatz. Während im Basis-Szenario zwischen 2002 und 2012 ein leichter Rückgang des Anteils der Top-1-Prozent festgestellt werden kann (21 Prozent zu 18 Prozent), ist in den Schätzungen des erweiterten Datensatzes auch trotz der zwischenzeitlich eingetre-

²⁰ Vergleichbare Zuschätzungen für Top-Vermögen mittels der HFCS und Forbes-Daten ergeben für den Zeitraum 2010/2011 abhängig von den Annahmen einen Anteil der Top-5-Prozent am Gesamtvermögen von 51 bis 53 Prozent; vgl. Vermeulen, P. (2014), a. a. O. Der Anteil der Top-5-Prozent für die Schätzungen mit SOEP- und Forbes-Daten ergeben einen Wert von 52 Prozent (Szenario 1) bis 57 Prozent (Szenario 2).

Abbildung 4



¹ Privathaushalte ohne Anstaltsbevölkerung.

Quellen: SOEPv29; Forbes-Magazin; eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2015

Im Jahr 2012 verdreifacht sich der Anteil der Top-0,1-Prozent durch die Hinzuschätzung.

tenen Finanzmarktkrise keine signifikante Veränderung zu beobachten.

Der Anteil der reichsten 0,1-Prozent der Haushalte in Deutschland liegt bei gleicher Variation der Annahmen und Parameter zwischen 14 und 16 Prozent (Abbildung 4). Im Vergleich zum SOEP ohne Hinzuschätzung verdreifacht sich damit der Vermögensanteil dieser Top-Vermögenden (fünf Prozent im Jahr 2012).

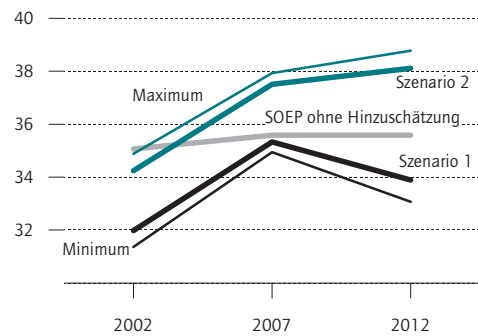
Wir definieren die Wohlhabenden als die reichsten zehn Prozent der Haushalte ohne das reichste ein Prozent, also alle Haushalte zwischen dem 90. und dem 99. Perzentil der Vermögensverteilung (Abbildung 5). Entsprechend den Schätzungen des Gesamtvermögens mit den Daten des Basis-Szenarios lag ihr Anteil in den Jahren 2002 bis 2012 bei rund 36 Prozent. Mit dem erweiterten Datensatz lassen sich unterschiedliche Trends ableiten. Im Szenario 2 nimmt der Vermögensanteil dieser Gruppe zwischen 2002 und 2012 um vier Prozentpunkte auf 38 Prozent zu. Im Szenario 1 steigt der Anteil der Wohlhabenden zwar zunächst um etwa vier Prozent zwischen 2002 und 2007, geht in den Folgejahren jedoch wieder leicht zurück. Die Hinzuschätzung am oberen Rand führt aber kaum zu Veränderungen beim Vermögensanteil der Wohlhabenden im Vergleich zum SOEP ohne Hinzuschätzungen.

Insgesamt leitet sich daraus ab, dass die reichsten zehn Prozent der Vermögensverteilung 74 Prozent (Szenario 2) des gesamten Nettovermögens 2012 halten. Dieser Wert liegt damit deutlich über den bislang auf Basis

Abbildung 5

Anteil der Wohlhabenden am Nettogesamtvermögen¹

In Prozent



¹ Haushalte des 90. bis 99. Perzentils, Privathaushalte ohne Anstaltsbevölkerung. Quellen: SOEPv29; Forbes-Magazin; eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2015

Der Vermögensanteil der Wohlhabenden ist relativ robust gegenüber der Hinzuschätzung.

von reinen Bevölkerungsbefragungen veröffentlichten Werten von gut 60 Prozent.²¹

Fazit

Die nach wie vor nicht zufriedenstellende Datenlage zur Verteilung der Privatvermögen in Deutschland hat sich in den letzten Jahren mit den gezielten Erhebungen des SOEP sowie der PHF-Studie der Bundesbank deutlich verbessert. Allerdings gilt dies nur eingeschränkt für den Bereich der Top-Vermögen. Trotz großer Anstrengungen, bei der Ziehung dieser zufallsbasierten Stichproben auch sehr vermögende Personen zu befragen, gelingt dies in Surveys nur begrenzt, da Multimillionäre kaum und Milliardäre – auch wegen ihrer geringen Zahl – gar nicht befragt werden. Da aber die Vermögen – wie aus anderen Quellen im Grundsatz bekannt ist – weitaus stärker ungleich verteilt sind als die

²¹ Vgl. zum Beispiel Frick, J. R., Grabka, M. M. (2009): Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland. Wochenbericht des DIW Nr. 4/2009, 54–67.

Christian Westermeier ist Doktorand im Sozio-oekonomischen Panel am DIW Berlin | cwestermeier@diw.de

laufenden Einkommen, kommt den besonders vermögenden Personen in solchen Stichproben eine hohe Bedeutung bei der statistischen Ermittlung von Ungleichheitskennziffern zu. Mit einer Hinzuschätzung von besonders vermögenden Personen kann eine verbesserte Schätzung der Höhe der Vermögensaggregate als auch der Vermögensungleichheit insgesamt unterstellt werden. Die Validität dieser Hinzuschätzung beruht aber auf einer Vielzahl von Annahmen, die eine hohe Unsicherheit der Schätzergebnisse zur Folge haben. Insbesondere fehlt es an validen externen Statistiken oder Registern,²² um die Schätzungen zu kalibrieren und deren Genauigkeit zu erhöhen. In anderen Ländern, wie zum Beispiel Spanien, sind durch Angaben zur Vermögensteuer deutlich genauere Daten verfügbar. In Deutschland ließe sich das Problem mit gezielten und aufwändigeren Umfragen zwar nicht komplett eliminieren, aber doch deutlich reduzieren.

Die hier vorgestellten Schätzungen auf Basis eines erweiterten Datensatzes des SOEP beruhen auf verschiedenen Annahmen, zeigen aber in der Tendenz auf, dass die Vermögensungleichheit mit großer Wahrscheinlichkeit in Deutschland deutlich größer ist, als es mit den üblichen Surveydaten bislang beschreibbar ist. So dürfte der Anteil der Top-1-Prozent am Gesamtvermögen bei mehr als 30 Prozent liegen, bei den Top-0,1-Prozent sogar bei rund 14 bis 17 Prozent. Gegenüber den Schätzungen allein auf der Grundlage von Befragungen verdreifacht sich damit der Vermögensanteil der Top-0,1-Prozent im Jahr 2012.

Die Schätzunsicherheit zeigt, dass es weiterhin eine wichtige Aufgabe bleibt, die Möglichkeiten zur statistischen Erfassung der Haushaltsvermögen zu verbessern. Auch die Politik ist hier gefragt, gemeinsam mit der Wissenschaft an Projekten zur Verbesserung der unzureichenden Datengrundlagen zu arbeiten.

²² So verfügte Schweden jahrzehntlang über ein Register aller Personen, die vermögenssteuerpflichtig waren. Aus dieser Vollerhebung ließen sich valide Aussagen zur Vermögensverteilung und zum Volksvermögen insgesamt treffen. Die Vermögensteuer ist jedoch zuletzt in Schweden ausgesetzt worden, womit auch dieses Land Schwierigkeiten hat, valide Aussagen zur Vermögensverteilung zu treffen.

Markus M. Grabka ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Sozio-oekonomischen Panel am DIW Berlin | mgrabka@diw.de

LARGE STATISTICAL UNCERTAINTY CONCERNING THE PERCENTAGES OF HIGH-NET-WORTH HOUSEHOLDS

Abstract: Analysis on wealth inequality based on survey data usually suffers from under-coverage of high-net-worth individuals. Especially this group of persons is of high relevance given their substantial share of the total net worth. As there is no tax data available in Germany, the largest fortunes can only be simulated using 'rich lists'. Combining the German entries of the *Forbes* list with survey data creates an augmented data basis and the new estimates show an increase of the total net worth

by between one third and 50 percent, depending on the scenario. Moreover, the share of the richest one percent of the population (about 400 000 households) increases from under one fifth to roughly one third. The estimates show that the share of the richest ten percent of the population is between 64 and 74 percent, again, depending on the scenario. These estimates are characterised by a high degree of uncertainty, which eventually can only be overcome by better data.

JEL: D31, I31

Keywords: Wealth Inequality, pareto distribution, SOEP

Verdienen Selbständige tatsächlich weniger als Angestellte?

Von Michael Fritsch, Alexander S. Kritikos und Alina Sorgner

Mithilfe der Daten des Mikrozensus untersucht dieser Bericht die Einkünfte von Selbständigen und unterscheidet dabei zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit weiteren Beschäftigten. Danach lohnt sich der Schritt in die Selbständigkeit finanziell für viele, denn auch Solo-Selbständige verdienen nicht generell weniger als vergleichbare Angestellte. Die relativ starke Streuung der Einkommen von Selbständigen weist darauf hin, dass unternehmerische Selbständigkeit mit hohen Einkommenschancen, aber auch mit hohen Einkommensrisiken behaftet ist. Die hier durchgeführten Schätzungen zeigen zum einen, dass es für Selbständige mit eigenen Mitarbeitern sehr wahrscheinlich ist, mehr als abhängig Beschäftigte zu verdienen. Zum anderen ist es für alle Solo-Selbständigen zusammen genommen weniger wahrscheinlich, mehr als abhängig Beschäftigte zu verdienen. Insbesondere am oberen Ende der Einkommensverteilung erwirtschaften aber auch Solo-Selbständige deutlich mehr als abhängig Beschäftigte. Außerdem stellen sich Menschen, die über ein Abitur aber über keine weitere Berufsausbildung verfügen, finanziell häufig besser, wenn sie sich für eine Tätigkeit in Solo-Selbständigkeit entscheiden.

Der Schritt in die Selbständigkeit gilt vielen als großes Wagnis und als finanziell nicht unbedingt lohnenswert. Ein Blick auf die Einkommensverteilungen von abhängig Beschäftigten und Selbständigen scheint dieses verbreitete Vorurteil zunächst zu bestätigen. Danach gelingt es in vielen Ländern nur sehr wenigen Selbständigen, außergewöhnlich wohlhabend zu werden.¹ Darüber hinaus deutet eine Reihe von empirischen Analysen darauf hin, dass der sogenannte Median-Selbständige, also derjenige Selbständige, der das mittlere und nicht das durchschnittliche Einkommen erwirtschaftet (Kasten 1), nicht mehr, sondern in manchen Ländern sogar signifikant weniger verdient, als der Median-Angestellte.² Gleichzeitig ist das Einkommensrisiko von Selbständigen in der Regel wesentlich höher als das von abhängig Beschäftigten. Aus diesem Befund wird häufig gefolgert, dass die höheren Risiken, die Selbständige bei der Generierung ihrer Erwerbseinkünfte im Vergleich zu abhängig Beschäftigten eingehen, nicht durch entsprechend höhere Einkommen honoriert werden.³

Die sehr hohen Einkünfte einer Minderheit der Selbständigen und eine kaum vorhandene „Unternehmerrendite“ für die Mehrzahl wirft einige Fragen auf: Warum entscheiden sich viele Menschen für die Selbständigkeit, obwohl sie als abhängig Beschäftigte bei weitaus geringerem Risiko genauso viel oder sogar mehr verdienen könnten? Überschätzen viele Selbständige sich selbst in ihren unternehmerischen Fähigkeiten und unterschätzen die Risiken, die damit verbunden sind? Inwiefern motiviert sie der zusätzliche nicht-monetäre Nutzen der selbständigen Tätigkeit, wie etwa ein höhe-

¹ Henrekson, M., Sanandaji, T. (2013): Small business activity does not measure entrepreneurship. PNAS, www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1307204111.

² Siehe etwa für die USA Hamilton, B. H. (2000): Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604–631; sowie Åstebro, T., Chen, J. (2014): The entrepreneurial earnings puzzle: Mismeasurement or real? *Journal of Business Venturing*, 29, 88–105 zu einem Überblick über Einkünfte von Selbständigen und Angestellten in verschiedenen Industrieländern.

³ Siehe Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O.; Hamilton, B. H. (2000), a. a. O.

res Maß an Unabhängigkeit und Arbeitszufriedenheit? Oder sind die Angaben in den vorhandenen Statistiken schlicht falsch, weil die Selbständigen systematisch zu geringe Einkünfte angeben?⁴

Die Gruppe der Selbständigen ist tatsächlich sehr heterogen und besteht aus einer Reihe von Untergruppen, die bislang kaum differenziert untersucht worden sind. Um dem Rechnung zu tragen, unterscheidet dieser Bericht zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit Beschäftigten und berücksichtigt dabei Charakteristika wie Ausbildung, Alter und Beschäftigungsdauer, die sich für die Einkommenserzielung als wichtig erweisen.⁵

Warum Selbständige mehr verdienen könnten als abhängig Beschäftigte

Generell kann man davon ausgehen, dass sich Menschen dann für eine unternehmerisch selbständige Tätigkeit entscheiden, wenn sie aus dieser Erwerbsform einen höheren Nutzen ziehen als aus den möglichen Alternativen,⁶ also aus einem Anstellungsverhältnis oder aus Lohnersatzleistungen.⁷ Wie hoch dieser Nutzen aus den alternativen Erwerbsformen ist, hängt wesentlich aber nicht ausschließlich von der Höhe des Einkommens ab. Da unternehmerische Selbständigkeit mit höheren ökonomischen Risiken verbunden ist als eine abhängige Beschäftigung, werden diese Personen eine Kompensation, eine Art Risikoprämie, für die mit der Selbständigkeit eingegangenen Risiken erwarten. Dies gilt auch dann, wenn Selbständige risikoaffiner sind, als Menschen, die eine abhängige Beschäftigung bevorzugen.⁸

⁴ Siehe Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O. für Hinweise in diese Richtung – zumindest für amerikanische Daten.

⁵ Für eine weitergehende Analyse siehe Sorgner, A., Fritsch, M., Kritikos, A. S. (2014): Do Entrepreneurs really earn less? DIW Discussion Paper No.1425.

⁶ Lucas, R. E. (1978): On the Size Distribution of Business Firms. *Bell Journal of Economics*, 9, 508–523.

⁷ Dies gilt auch für „Notgründungen“ von Personen, die kein oder nur ein sehr geringes alternatives Einkommen haben – siehe dazu auch Caliendo, M., Kritikos, A. S. (2010): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. *Wochenbericht des DIW Berlin* Nr. 18/2010.

⁸ Personen werden solange eine Risikoprämie für die selbständige Tätigkeit erwarten, wie sie nicht „risikosuchend“ sind, siehe auch Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. S. (2009): Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs – New Evidence from an Experimentally-Validated Survey. *Small Business Economics*, 32(2), 153–167. Eine höhere Risikobereitschaft ist natürlich nur eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung dafür, dass jemand als Selbständiger wirklich mehr verdient als im abhängigen Beschäftigungsverhältnis. Dazu gibt es in der Wissenschaft eine umfassende Diskussion, siehe etwa Lucas, R. E. (1978), a. a. O.; Holmes, T., Schmitz, J. (1990): A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. *Journal of Political Economy*, 98, 265–294; Åstebro, T., Chen, J., Thompson, P. (2011): Stars and Misfits; Self-Employment and Labor Market Frictions. *Management Science*, 57, 1999–2017; oder Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos, A. S. (2011): Selbständige

Kasten 1

Mittelwert und Median bei der Analyse von Einkommensverteilungen

Bei der Durchführung von Einkommensanalysen ist es wichtig, nicht nur das arithmetische Mittel (den Mittelwert), sondern auch den sogenannten Medianwert zu betrachten. Der Grund dafür liegt in der asymmetrischen Einkommensverteilung in der Bevölkerung. Einkommen unterhalb des Mittelwerts sind dabei häufiger zu beobachten als Einkommen, die den Mittelwert übersteigen.

Das Medianeinkommen beschreibt das Einkommen, bei dem 50 Prozent der Erwerbspersonen weniger und 50 Prozent mehr als den angegebenen Medianwert verdienen. Der Medianwert ist folglich – im Unterschied zum Mittelwert – robust gegenüber Ausreißern, etwa der Beobachtung von wenigen sehr hohen Einkommen. Diese Ausreißer erhöhen den Mittelwert erheblich, wohingegen sie den Medianwert nicht verändern.

Dies kann mit Hilfe der Mikrozensusdaten illustriert werden. Der Mittelwert der Einkommensverteilung für abhängig Beschäftigte sowie für Selbständige mit oder ohne Mitarbeiter ist stets höher als der Medianwert. So ist der Mittelwert der Einkommensverteilung von abhängig Beschäftigten 11,50 Euro netto pro Stunde, während der Medianwert zehn Euro pro Stunde beträgt. Dieser Unterschied ist in der Gruppe der Selbständigen viel deutlicher ausgeprägt: Hier beträgt der Mittelwert 15,60 Euro pro Stunde, wogegen sich der Medianwert auf rund 10,30 Euro pro Stunde beläuft.

Ein höheres Einkommen muss aber nicht der einzige Beweggrund für unternehmerische Selbständigkeit sein. Nicht-monetärer Nutzen, wie beispielsweise ein höheres Maß an Unabhängigkeit und selbstbestimmtem Arbeiten, höhere Arbeitszufriedenheit oder auch zeitliche Flexibilität, können Vorteile sein, die die Nutzeneinbußen aus vergleichsweise niedrigeren Einkommen kompensieren könnten.⁹

Das Einkommen von Selbständigen ist also deutlich höheren Risiken ausgesetzt als Lohneinkommen. Darüber hinaus hat eine Reihe von Analysen Hinweise darauf gegeben, dass viele Selbständige für diese höheren Risiken keine Kompensation in Form eines höheren Ein-

sind anders: Persönlichkeit beeinflusst unternehmerisches Handeln. *Wochenbericht des DIW Berlin* Nr. 11/2011.

⁹ Benz, M., Frey, B.S. (2008): Being Independent is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy. *Economica*, 75, 362–383.

Kasten 2

Der Mikrozensus

Der Mikrozensus der amtlichen Statistik ist eine jährlich durchgeführte repräsentative Bevölkerungsbefragung von etwa 820 000 Personen, die in rund 370 000 Haushalten in Deutschland leben. Erfasst werden neben dem Erwerbsstatus eine Vielzahl von demografischen und sozioökonomischen Merkmalen, aber auch branchen- und erwerbsspezifische Merkmale sowie regionale Informationen. Der Mikrozensus liefert umfassende Informationen über Gründer und unternehmerisch Selbständige im Haupt-, Neben- und Zuerwerb. Die Angaben können auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnet werden. Der Mikrozensus gilt als die umfangreichste und zuverlässigste Datenquelle zu Gründern und Selbständigen in Deutschland, weshalb dieser Bericht ausschließlich auf Daten des Mikrozensus zurückgreift.

Für die hier durchgeführten Einkommensanalysen wurden verschiedene Datenbereinigungen vorgenommen, um bessere Vergleichbarkeit zwischen den unterschiedlichen Erwerbsformen herzustellen. Insbesondere werden Zivildienstleistende und Militärangehörige, sowie in einer Unternehmung mithelfende Familienangehörige nicht berücksichtigt. Dies gilt auch für Beschäftigte in der Landwirtschaft, weil diese nicht verpflichtet sind, ihr Einkommen im Mikrozensus anzugeben.

Die monatlichen Nettoeinkünfte aller Erwerbstätigen werden im Mikrozensus in 24 eng definierten Einkommensgruppen erfasst. Die Tabelle gibt einen Überblick, wie hoch das monatliche Nettoeinkommen in den jeweiligen Einkommensgruppen ist.

Tabelle

Einkommensgruppen im Mikrozensus 2009
In Euro pro Monat

	Von	Bis
1	0	150
2	150	300
3	300	500
4	500	700
5	700	900
6	900	1 100
7	1 100	1 300
8	1 300	1 500
9	1 500	1 700
10	1 700	2 000
11	2 000	2 300
12	2 300	2 600
13	2 600	2 900
14	2 900	3 200
15	3 200	3 600
16	3 600	4 000
17	4 000	4 500
18	4 500	5 000
19	5 000	5 500
20	5 500	6 000
21	6 000	7 500
22	7 500	10 000
23	10 000	18 000
24	18 000 und mehr	

Quelle: Mikrozensus 2009.

© DIW Berlin 2015

kommens erwirtschaften. Dieser Befund ist jedoch umstritten, gerade weil Selbständige eine sehr heterogene Gruppe sind und ihre Einkommen relativ breit streuen.¹⁰

Für wen lohnt sich der Schritt in die Selbständigkeit? Um diese Frage zu beantworten, betrachtet dieser Bericht für verschiedene Untergruppen nicht nur die Durchschnitts- und Medianeinkommen, sondern auch die gesamten Einkommensverteilungen.

Wo und wie werden Einkommen gemessen?

Die vorliegenden Analysen basieren auf dem Mikrozensus, der jährlich durch das Statistische Bundesamt erhoben wird. Der Mikrozensus ist die umfangreichste

empirische Erhebung in Deutschland, für die pro Woche 820 000 Personen befragt werden (Kasten 2). Die hier genutzte Stichprobe des Mikrozensus aus dem Jahr 2009 umfasst 262 249 Beobachtungen, von denen 27 128 Selbständige und 235 121 abhängig Beschäftigte sind. Unter den Selbständigen stellen die Solo-Selbständigen¹¹ mit 15 165 Personen im Vergleich zu den 11 963 Selbständigen mit Mitarbeitern die zahlenmäßig größere Gruppe dar. Hochgerechnet auf die Bevölkerung bedeutet dies, dass es 2009 insgesamt 4,2 Millionen Selbständige gab, von denen 2,3 Millionen solo-selbständig waren und 1,9 Millionen weitere abhängig Be-

¹⁰ Siehe Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O.

¹¹ Zu Einkünften von Solo-Selbständigen siehe auch Brenke, K. (2013): Allein tätige Selbständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen. DIW Wochenbericht Nr. 7/2013.

schäftigte in ihrer Unternehmung hatten.¹² 36,5 Millionen Menschen standen in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis.¹³

Der Mikrozensus informiert über die monatlichen Nettoeinkünfte aller Erwerbstätigen in Form von 24 eng definierten Einkommensgruppen. Da bei diesen Angaben Abzüge für Steuern und Ausgaben für staatliche und private Versicherungen bereits berücksichtigt sind, ermöglichen sie einen aussagefähigen Vergleich der Einkünfte aus den verschiedenen Erwerbsformen. Anhand der Angaben über die monatlichen Arbeitsstunden, lassen sich daraus die Nettostundenlöhne errechnen. Weiterhin werden für die Berechnungen Angaben zu Alter, Geschlecht, Nationalität, Ausbildungsstand, Branche, Berufserfahrung, Regionszugehörigkeit sowie verschiedene weitere Merkmale berücksichtigt.

Breite Streuung der Einkommen von Selbständigen

Die Abbildung zeigt die Verteilung der monatlichen Einkünfte von Selbständigen und abhängig Beschäftigten, wobei die Selbständigen nochmals in Solo-Unternehmer und Selbständige mit Beschäftigten unterteilt sind. Es zeigt sich, dass es substantielle Einkommensunterschiede zwischen den Erwerbsformen gibt. Die Verteilung für die Selbständigen insgesamt offenbart zwei Spitzen, bei einem monatlichen Nettoeinkommen von rund 1 000 Euro für die Solo-Selbständigen und von über 2 000 Euro für die Selbständigen mit weiteren Beschäftigten. Dies lässt sich auf die sehr unterschiedlichen Einkommensverteilungen der beiden Untergruppen zurückführen. Das monatliche Nettoeinkommen von Solo-Selbständigen bleibt demnach deutlich hinter dem Einkommen der Selbständigen mit abhängig Beschäftigten zurück.

Wer verdient wie viel?

Die weitere Analyse konzentriert sich auf den Vergleich der Einkommen pro Arbeitsstunde. Dabei fällt zunächst auf, dass Solo-Selbständige im Durchschnitt knapp drei Euro pro Stunde mehr und Selbständige mit Beschäftigten circa sechs Euro pro Stunde mehr verdienen als

12 Die absolute Anzahl der Selbständigen in ganz Deutschland hat sich seitdem nur marginal geändert, siehe etwa Institut für Mittelstandsforschung (2015), wonach sich die Zahl der Unternehmensgründungen und -schließungen über die letzten fünf Jahre hinweg in etwa die Waage gehalten haben, www.ifm-bonn.org/statistiken/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/#accordion=0&tab=0.

13 Die bisher vorliegenden Erhebungsdaten wurden mit Gewichtungsfaktoren hochgerechnet, bei denen die Ergebnisse des jüngsten Zensus noch nicht berücksichtigt sind. Dadurch dürfte die Abbildung der tatsächlichen Gegebenheiten etwas verzerrt werden; für die hier behandelte Thematik ist diese Unzulänglichkeit aber ohne Belang.

Tabelle 1

Monatliches und stündliches Nettoeinkommen nach Erwerbsstatus In Euro

	Abhängig Beschäftigte ¹	Selbständige insgesamt	Solo-Selbständige	Selbständige mit Beschäftigten
Monatliches Nettoeinkommen²				
Mittelwert	1 534	2 424	1 704	3 338
Standardabweichung	1 136	2 564	1 675	3 139
1. Perzentil	175	75	75	175
5. Perzentil	400	400	175	800
10. Perzentil	400	600	400	1 000
25. Perzentil	800	1 000	800	1 600
50. Perzentil	1 400	1 850	1 400	2 450
75. Perzentil	1 850	3 050	2 150	3 800
90. Perzentil	2 450	4 750	3 050	6 750
95. Perzentil	3 400	6 750	4 250	8 750
99. Perzentil	5 250	14 000	8 750	20 000
Nettoeinkommen pro Arbeitsstunde				
Mittelwert	11,51	15,59	14,28	17,25
Standardabweichung	12,35	40,54	47,64	29,06
1. Perzentil	2,19	0,47	0,47	0,94
5. Perzentil	3,75	2,68	2,38	3,70
10. Perzentil	5,00	4,17	3,75	5,00
25. Perzentil	7,50	6,67	6,25	7,71
50. Perzentil (Medianwert)	10,00	10,28	9,38	12,25
75. Perzentil	13,44	17,00	15,00	19,79
90. Perzentil	18,56	28,13	23,75	31,94
95. Perzentil	23,53	40,00	35,00	43,75
99. Perzentil	42,19	89,29	100,00	87,50
Zahl der Beobachtungen	235 121	27 128	15 165	11 963

¹ Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

² Die Werte des monatlichen Nettoeinkommens entsprechen den Mittelwerten der Einkommensintervalle.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

Im Mittel verdienen Selbständige mit Beschäftigten etwa sechs Euro und Solo-Selbständige etwa drei Euro pro Stunde mehr als abhängig Beschäftigte.

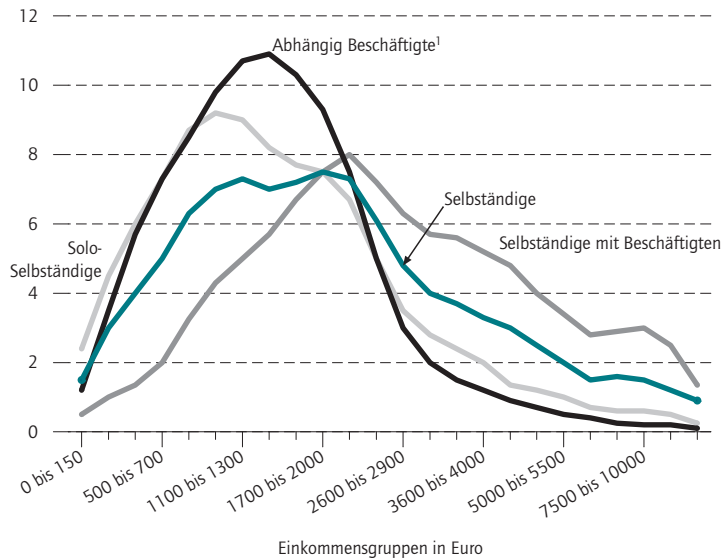
abhängig Beschäftigte (Tabelle 1). Ein Vergleich mit den Medianwerten der Einkünfte verdeutlicht, wie sehr die Werte des arithmetischen Mittels durch Einkommen der Top-Verdiener beeinflusst sind. Demnach verdient der Median-Selbständige nahezu den gleichen Nettostundenlohn (circa zehn Euro) wie der Median-Angestellte;¹⁴ das Median-Einkommen von Selbständigen mit weiteren Beschäftigten liegt dagegen um 22 Prozent höher als das der abhängig Beschäftigten. Demgegenüber fällt das Median-Einkommen pro Stunde in der Gruppe der

14 Das Ergebnis ähnlicher Verdienste des Median-Selbständigen und Median-Angestellten bestätigt somit die beobachteten Ergebnisse für andere Länder wie die USA, Kanada oder Großbritannien aus früheren Jahren, siehe etwa Hamilton, B. H. (2000), a. a. O.; Åstebro, T., Chen, J. (2014), a. a. O. und legen die Vermutung nahe, dass diese Einkommensverteilungen zeitunabhängig zu beobachten sind.

Abbildung

Verteilung des monatlichen Nettoeinkommens nach dem Erwerbsstatus

Anteile in Prozent



1 Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

© DIW Berlin 2015

Das monatliche Nettoeinkommen von Solo-Selbständigen bleibt deutlich hinter dem von Selbständigen mit Mitarbeitern zurück.

Solo-Selbständigen um sechs Prozent geringer aus als das der abhängig Beschäftigten.

Bei Betrachtung der gesamten Einkommensverteilung fällt die wesentlich größere Spannweite der Einkommen aus Selbständigkeit ins Auge. Während Selbständige am unteren Ende der Einkommensverteilung sehr geringe Einkommen in Kauf nehmen müssen, übersteigen die Werte am oberen Ende der Einkommensverteilung die Werte für die abhängig Beschäftigten bei weitem.

Ein Beispiel: Rund 18 Prozent (etwa 400 000) der Solo-Selbständigen, aber auch etwa zehn Prozent (185 000) der Selbständigen mit weiteren Beschäftigten verdienten im Jahr 2009 weniger als fünf Euro netto pro Stunde. Allerdings mussten sich auch zehn Prozent aller abhängig Beschäftigten (rund 3,65 Millionen) mit weniger als fünf Euro netto pro Stunde zufrieden geben. Die Einkünfte der Selbständigen im ersten Perzentil, also der 42 000 Selbständigen mit den geringsten Einkommen, liegen sogar nur im Cent-Bereich. Solch geringe Einkünfte treten bei abhängig Beschäftigten nicht auf.

Die Streuung der Einkommen lässt sich mithilfe der sogenannten Standardabweichung messen. Je höher diese

Abweichung ist, desto höher ist auch die Einkommensstreuung. Wie Tabelle 1 zeigt, ist die Streuung für Selbständige um mehr als das Dreifache höher als für abhängig Beschäftigte. Mit der Selbständigkeit sind also sowohl Chancen auf ein relativ hohes Einkommen verbunden, aber auch das Risiko, wenig erfolgreich zu sein und nur ein relativ geringes Einkommen zu erwirtschaften. Auffällig ist, dass die Standardabweichung der Einkommen für Solo-Selbständige weitaus höher ist als für Selbständige mit Mitarbeitern.

So verdienen die untersten zehn Prozent der Selbständigen mit Beschäftigten (das zehnte Perzentil) pro Stunde weniger als die untersten zehn Prozent der abhängig Beschäftigten. Die übrigen 90 Prozent verdienen hingegen mehr als die vergleichbaren 90 Prozent in der gesamten Einkommensverteilung der abhängig Beschäftigten. Dieser „Wechsellpunkt“ ist bei Solo-Selbständigen erst etwa beim 60. Perzentil erreicht. Mit anderen Worten, mehr als 40 Prozent aller Solo-Selbständigen realisieren ein höheres Einkommen als abhängig Beschäftigte, allerdings nur in den höheren Einkommenskategorien.

Diese Beobachtungen lassen zwei Schlüsse zu: Erstens verdient der Median-Selbständige mit Beschäftigten im Vergleich zum Median-Angestellten mehr und erhält somit eine Prämie auf sein erhöhtes finanzielles Risiko. Für den Median-Solo-Selbständigen gilt dies jedoch nicht. Zweitens streuen die Einkommen von Solo-Selbständigen weitaus stärker als die Einkünfte von Selbständigen mit Beschäftigten – ein Hinweis auf ein höheres Einkommensrisiko von Solo-Selbständigen.

Welche Faktoren beeinflussen die Einkommen der Selbständigen?

Das Einkommen einer Person wird durch diverse Faktoren wie etwa Ausbildung, Alter, Berufserfahrung, Migrationshintergrund, Geschlecht und vor allem von der geleisteten Arbeitszeit beeinflusst. Um beurteilen zu können, ob Menschen unter Berücksichtigung solcher Einflussfaktoren in unternehmerischer Selbständigkeit mehr oder weniger verdienen als in abhängiger Beschäftigung, werden multivariate Analysen durchgeführt. Dabei geben die Variablen „Solo-Selbständige“ beziehungsweise „Selbständige mit Beschäftigten“ den Einkommensunterschied zu den abhängig Beschäftigten an.

Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, wird das Einkommen einer Person durch ihr Alter, die Dauer der gegenwärtigen Erwerbsform, die Höhe des Bildungsabschlusses sowie durch die geleistete Arbeitszeit positiv beeinflusst. Deutsche Staatsangehörige und Männer haben in der Regel höhere Einkommen; bei verheirateten Personen ist das Einkommen niedriger. Sind Kinder im

Tabelle 2

Schätzungen der Einkommensregressionen¹

	Modell I	Modell II	Modell III		
	Ordered Logit	OLS	25. Perzentil	50. Perzentil	75. Perzentil
Abhängig Beschäftigte ² (Referenzgruppe)					
Solo-Selbständigkeit	-0,743***	-0,177***	-0,315***	-0,127***	0,0362***
Selbständig mit Beschäftigten	0,328***	0,0390***	-0,102***	0,0778***	0,224***
Alter (Jahre)	0,214***	0,0567***	0,0619***	0,0496***	0,0400***
Alter zum Quadrat	-0,00231***	-0,000560***	-0,000683***	-0,000529***	-0,000381***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit (Jahre)	0,0680***	0,00822***	0,0155***	0,0115***	0,00615***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit zum Quadrat	-0,000780***	-7,87E-05***	-0,000187***	-0,000124***	-4,65E-05***
Schulabschluss ohne Abitur (Referenzgruppe)					
Schulabschluss mit Abitur (1=ja, 0=nein)	0,638***	0,251***	0,0877***	0,151***	0,311***
Berufsabschluss (1=ja, 0=nein)	1,281***	0,317***	0,395***	0,293***	0,225***
Hochschulabschluss (1=ja, 0=nein)	2,926***	0,649***	0,711***	0,634***	0,595***
Familienstand: Verheiratet (1=ja, 0=nein)	-0,0458***	-0,00495**	0,0138***	0,0267***	0,0274***
Kinder im Haushalt (1=ja, 0=nein)	0,416***	0,133***	0,0878***	0,122***	0,162***
Staatsbürgerschaft: Deutsch (1=ja, 0=nein)	0,0371**	-0,002	-3,72E-5	-0,005	0,00818*
Geschlecht: männlich (1=ja, 0=nein)	0,949***	0,127***	0,154***	0,122***	0,0985***
Arbeitsstunden pro Woche	0,105***	-	-	-	-
Industriesektor (auf der Ebene der Wirtschaftsunterbereiche)	***	***	***	***	***
Region (auf der Bundesländerebene)	***	***	***	***	***
Zahl der Beobachtungen	262 249	262 249	262 249	262 249	262 249
R ²	-	0,286	0,211	0,187	0,175
Pseudo R ²	0,161	-	-	-	-
Log Likelihood	-592 469	-	-	-	-
Chi ²	149 320***	-	-	-	-
F-Statistik	-	2 559***	-	-	-

1 Abhängige Variable in Modell I ist eine Ordinalvariable mit 24 Ausprägungen gemäß Tabelle im Kasten 2. Abhängige Variable in Modell II und Modell III ist der natürliche Logarithmus der stündlichen Nettoeinkommen. Statistisch signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau ***, dem 5-Prozent-Niveau **, dem 10-Prozent-Niveau *.
 2 Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

Solo-Selbständige haben ein im Allgemeinen niedrigeres Einkommen als abhängig Beschäftigte.

Haushalt, ist das Einkommen meist höher. Die negativen Koeffizienten für die quadrierten Variablen „Alter“ und „Dauer der gegenwärtigen Anstellung beziehungsweise der Selbständigkeit“ zeigen an, dass der positive Einfluss dieser Variablen mit ansteigendem Alter beziehungsweise zunehmender Tätigkeitsdauer immer schwächer wird. Der signifikant negative Koeffizient für die Variable „Solo-Selbständigkeit“ verdeutlicht, dass Solo-Selbständige auch unter Berücksichtigung der in Tabelle 2 aufgeführten Einflussgrößen im Allgemeinen ein geringeres Einkommen haben als abhängig Beschäftigte. Für die Selbständigen mit Beschäftigten ist das Einkommen hingegen höher. Führt man

diese Schätzung des Einkommens für unterschiedliche Perzentile der Einkommensverteilung durch, so zeigt sich, dass für das 25. Perzentil beide Typen von Selbständigen weniger verdienen als vergleichbare Personen in abhängiger Beschäftigung. Schätzungen für das 75. Perzentil zeigen, dass die Einkommen für beide Gruppen von Selbständigen höher sind als für abhängig Beschäftigte.

Interessante Befunde ergeben sich auch, wenn nach dem Ausbildungsstand der Solo-Selbständigen differenziert wird (Tabelle 3). Demnach realisieren Solo-Selbständige, die Abitur haben, aber über keinen wei-

Tabelle 3

Schätzungen der Einkommensregressionen nach dem Bildungsniveau¹

	Modell I	Modell II
	Ordered Logit	OLS
Solo-Selbständige x Schulabschluss mit Abitur	0,653***	0,207***
Solo-Selbständige x Berufsabschluss	-0,698***	-0,202***
Solo-Selbständige x Hochschulabschluss	-1,399***	-0,318***
Solo-Selbständigkeit	0,048	0,026
Selbständig mit abhängig Beschäftigten	0,322***	0,0363***
Abhängig Beschäftigte ² (Referenzgruppe)		
Schulabschluss ohne Abitur (Referenzgruppe)		
Schulabschluss mit Abitur (1=ja, 0=nein)	0,538***	0,218***
Berufsabschluss (1=ja, 0=nein)	1,301***	0,324***
Hochschulabschluss (1=ja, 0=nein)	3,008***	0,669***
Alter (Jahre)	0,212***	0,0557***
Alter zum Quadrat	-0,00228***	-0,000548***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit (Jahre)	0,0684***	0,00826***
Dauer der gegenwärtigen Anstellung oder Selbständigkeit zum Quadrat	-0,000788***	-8,00E-05***
Familienstand: Verheiratet (1=ja, 0=nein)	-0,0471***	-0,00525**
Kinder im Haushalt (1=ja, 0=nein)	0,418***	0,134***
Staatsbürgerschaft: Deutsch (1=ja, 0=nein)	0,0341**	-0,002
Geschlecht: männlich (1=ja, 0=nein)	0,946***	0,125***
Arbeitsstunden pro Woche	0,105***	-
Industriesektor (auf der Ebene der Wirtschaftsunterbereiche)	***	***
Region (auf der Bundesländerebene)	***	***
Zahl der Beobachtungen	262 249	262 249
R ²	-	0,288
Log Likelihood	-592,019	-198 212
Chi ²	151,892***	-
Pseudo R ²	0,162	-

1 Abhängige Variable in Modell I ist eine Ordinalvariable mit 24 Ausprägungen gemäß Tabelle im Kasten 2. Abhängige Variable in Modell II ist der natürliche Logarithmus der stündlichen Nettoeinkommen. Statistisch signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau ***, dem 5-Prozent-Niveau **, dem 10-Prozent-Niveau *.
 2 Ohne Personen in betrieblicher oder schulischer Ausbildung.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis des Mikrozensus 2009.

Solo-Selbständige mit Abitur (und ohne weiteren Bildungsabschluss) generieren im Durchschnitt höhere Einkommen als vergleichbare abhängig Beschäftigte.

teren Ausbildungsabschluss verfügen, in der Regel ein höheres Einkommen als vergleichbare abhängig Beschäftigte. Diesen Personen gelingt es also, ihre Fähigkeiten in unternehmerischer Selbständigkeit besser zu kommerzialisieren als in abhängiger Beschäftigung. Offensichtlich spielt die weitergehende formale Qualifikation auf dem deutschen Arbeitsmarkt unabhängig vom Schulabschluss eine erhebliche Rolle bei der Entlohnung, so dass Abiturienten ohne weitere Berufsausbildung in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis schlechter gestellt sind. Für Solo-Selbständige mit Berufs- oder Hochschulabschluss fallen die Einkommen hingegen signifikant niedriger aus als für abhängig Beschäftigte.

Fazit

Dieser Bericht zeigt, dass die Einkommen der Selbständigen eine wesentlich stärkere Streuung aufweisen als die Einkommen der abhängig Beschäftigten. Dies wird besonders deutlich, wenn man die Ränder der Einkommensverteilung betrachtet: Es gibt sowohl Selbständige, die am Existenzminimum leben als auch solche, die sehr viel wohlhabender sind als vergleichbare abhängig Beschäftigte. Dies gilt insbesondere für Solo-Selbständige, die ein noch höheres Einkommensrisiko haben als Selbständige mit weiteren Beschäftigten.

Das weit verbreitete Vorurteil, Selbständige verdienen generell weniger als vergleichbare abhängig Beschäftigte, ist aber unzutreffend. Die Differenzierung zwischen Solo-Selbständigen und Selbständigen mit abhängigen Beschäftigten verdeutlicht dies. Der Median-Selbständige mit weiteren Beschäftigten verdient pro Stunde 22 Prozent mehr als ein vergleichbarer abhängig Beschäftigter. Der Median-Solo-Selbständige verdient hingegen sechs Prozent weniger. Ob das höhere Einkommen, das die Selbständigen mit Beschäftigten erwirtschaften, ausreicht, um ihr höheres Risiko zu kompensieren, ist eine bisher unbeantwortete Frage. Aus anderen empirischen Untersuchungen ist bekannt, dass zumindest die Arbeitszufriedenheit von Selbständigen deutlich höher ist als bei abhängig Beschäftigten.¹⁵ Vor dem Hintergrund der hier dargestellten Ergebnisse ist dies insbesondere für Solo-Selbständige zu vermuten, wenn sie trotz niedrigerer Einkünfte freiwillig in dieser Erwerbsform verbleiben.

In Anbetracht der zentralen Rolle, die unternehmerischer Selbständigkeit in einer Marktwirtschaft zukommt, ist es erstaunlich, wie wenig gesicherte Erkenntnisse über das Einkommen von Unternehmern vorliegen und darüber, welche Anreize zur Selbständigkeit bestehen. Diese Analyse verdeutlicht, dass es keinen Grund gibt, insbesondere die Solo-Selbständigkeit grundsätzlich in ein schlechtes Licht zu stellen. Im Gegenteil: Bei Solo-Selbständigen ist die Streuung der Einkommen besonders hoch, sie erwirtschaften also sowohl sehr niedrige als auch überproportional hohe Einkommen. Zwar lässt sich auch der Einfluss weiterer Faktoren wie Alter, Ausbildungsstand oder Geschlecht auf das Einkommen messen, deterministische Aussagen darüber, für wen sich der Sprung in die Selbständigkeit finanziell lohnt, lassen sich daraus jedoch nicht ableiten.

Die Politik sollte deshalb für eine hohe Durchlässigkeit zwischen den verschiedenen Erwerbsformen Sorge tra-

¹⁵ Siehe etwa Millan, J. M., Hessels, J., Thurik, R., Aguado, R. (2011): Determinants of job satisfaction: a European comparison of self-employed and paid employees. Small Business Economics, 40, 651-670.

VERDIENSTE VON SELBSTÄNDIGEN

gen, damit Menschen beim Schritt in die Selbständigkeit, und gegebenenfalls auch zurück in eine abhängige Beschäftigung nicht unnötig behindert werden. Um die Hürden für den Wechsel der Beschäftigungsformen mög-

lichst niedrig zu halten, sollten bürokratische Abläufe von Unternehmensgründungen und -schließungen deutlich vereinfacht und die Beratungsleistung, beispielsweise in Bezug auf die Sozialversicherungen, verbessert werden.

Alexander S. Kritikos ist Forschungsdirektor am DIW Berlin | akritikos@diw.de
Michael Fritsch ist Professor an der Friedrich-Schiller-Universität Jena | m.fritsch@uni-jena.de

Alina Sorgner ist Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Friedrich-Schiller-Universität Jena | alina.sorgner@uni-jena.de

DO THE SELF-EMPLOYED REALLY EARN LESS THAN EMPLOYEES?

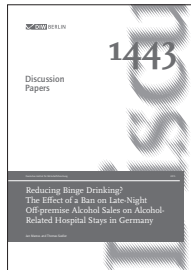
Abstract: Based on German micro census data, this report compares the incomes of self-employed with those of employees. The analysis distinguishes between solo-self-employed and self-employed with further employees and shows that the median self-employed with employees earns significantly more than the median salaried employee, while the median solo entrepreneur earns less. However, solo entrepreneurship pays for those with

a university entrance degree (Abitur) but no further professional qualification as well as for those who were in the upper percentiles of the income distribution in their previous salaried job. The variation in incomes of self-employed is higher than that of employees, thus confirming that self-employment can be associated with higher income opportunities but also with higher income risks.

JEL: D22, J23 L26, M13

Keywords: Entrepreneurship, Selfemployment, Incomes

Discussion Papers Nr. 1443
2014 | Jan Marcus and Thomas Siedler



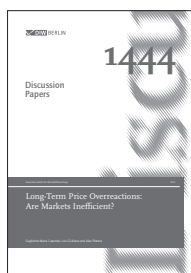
Reducing Binge Drinking? The Effect of a Ban on Late-Night Off-premise Alcohol Sales on Alcohol-Related Hospital Stays in Germany

Excessive alcohol consumption among young people is a major public health concern. On March 1, 2010, the German state of Baden-Württemberg banned the sale of alcoholic beverages between 10pm and 5am at off-premise outlets (e. g., gas stations, kiosks, supermarkets). We use rich monthly administrative data from a 70 percent random sample of all hospitalizations during the years 2007–2011 in Germany in order to evaluate the short-term impact of this policy on alcohol-related hospitalizations. Applying difference-in-differences methods, we find that the policy change reduces alcohol-related hospitalizations among adolescents and young adults by about seven percent. There is also evidence of a decrease in the number of hospitalizations due to violent assault as a result of the ban.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere



Discussion Papers Nr. 1444
2013 | Guglielma Maria Caporale, Luis Gil-Alana and Alex Plastun



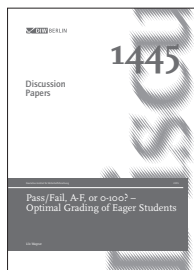
Long-Term Price Overreactions: Are Markets Inefficient?

This paper examines long-term price overreactions in various financial markets (commodities, US stock market and FOREX). First, t-tests are carried out for overreactions as a statistical phenomenon. Second, a trading robot approach is applied to test the profitability of two alternative strategies, one based on the classical overreaction anomaly, the other on a so-called "inertia anomaly". Both weekly and monthly data are used. Evidence of anomalies is found predominantly in the case of weekly data. In the majority of cases strategies based on overreaction anomalies are not profitable, and therefore the latter cannot be seen as inconsistent with the EMH.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere



Discussion Papers Nr. 1445
2013 | Lilo Wagner



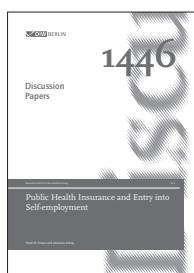
Pass/Fail, A-F, or 0-100? Optimal Grading of Eager Students

This paper analyzes optimal grading in a world that focuses on top grades. Students choose an effort level, their performance is graded, and their grade correlates with their future income. Ex-ante, the policy maker chooses the optimal coarseness of the grading scale to maximize student welfare. When choosing their effort, students overweight outstanding { or salient { grades. I show that this behavior leads to excessive effort levels when grading is fully informative, and that coarse grading can be used to counterbalance incentives. Thus, salience can help explain why grading ranges from Pass/Fail scales (tenure decisions) via A-F-scales (school) to fully disclosing scores (e.g. SAT).

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere



Discussion Papers Nr. 1446
2013 | Frank M. Fossen and Johannes König



Public Health Insurance and Entry into Self-employment

We estimate the impact of a differential treatment of paid employees versus self-employed workers in a public health insurance system on the entry rate into entrepreneurship. In Germany, the public health insurance system is mandatory for most paid employees, but not for the self-employed, who usually buy private health insurance. Private health insurance contributions are relatively low for the young and healthy, and until 2013 also for males, but less attractive at the other ends of these dimensions and if membership in the public health insurance system allows other family members to be covered by contribution-free family insurance. Therefore, the health insurance system can create incentives or disincentives to starting up a business depending on the family's situation and health. We estimate a discrete time hazard rate model of entrepreneurial entry based on representative household panel data for Germany, which include personal health information, and we account for nonrandom sample selection. We estimate that an increase in the health insurance cost differential between self-employed workers and paid employees by 100 euro per month decreases the annual probability of entry into self-employment by 0.38 percentage points, i.e. about a third of the average annual entry rate. The results show that the phenomenon of entrepreneurship lock, which an emerging literature describes for the system of employer provided health insurance in the USA, can also occur in a public health insurance system. Therefore, entrepreneurial activity should be taken into account when discussing potential health care reforms, not only in the USA and in Germany.

www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere





Karl Brenke ist Wissenschaftlicher Referent im Vorstandsbereich des DIW Berlin. Der Beitrag gibt die Meinung des Autors wieder.

Olympia 2024: Aufklärung über die wirtschaftlichen Effekte statt Sympathiekampagnen

Deutschland soll sich für die Austragung der Olympischen Sommerspiele 2024 und der damit verbundenen Paralympics bewerben – so die Interessen des Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB). In der Auswahl sind Hamburg und Berlin, abgestimmt mit den politisch Verantwortlichen in den beiden Städten. Mitte März wird entschieden, wen der DOSB in das internationale Bewerberrennen schickt. Allerdings sollen erklärtermaßen sowohl in Hamburg als auch in Berlin letztlich die Bürger darüber befinden, ob die Sportgroßveranstaltungen überhaupt in ihre Stadt geholt werden. Angesichts der damit verbundenen hohen Kosten und anderer Belastungen wäre es weise, die Einwohner rasch und ehrlich über die wirtschaftlichen Konsequenzen zu informieren, sodass alsbald ein Bürgerentscheid durchgeführt werden kann. Das lehrt auch die vergangene Fußballweltmeisterschaft, als es in manchen Austragungsorten zu Massenprotesten kam, weil die Veranstaltung als ein Eliteprojekt auf Kosten der Bevölkerung angesehen wurde.

Von einem „breiten, zivilgesellschaftlichen Dialog“ kann jedoch bisher keine Rede sein. Vielmehr wird hier wie dort eifrig die Werbetrommel gerührt, um die Bevölkerung auf dem Wege einer emotionalen Ansprache für die Bewerbung zu begeistern. „Wir wollen die Spiele“ (Berlin), man soll für sie „Feuer und Flamme“ (Hamburg) sein. Der Steuerzahler zahlt erst einmal für seine eigene, informationslose Beeinflussung. Denn es gibt noch nicht einmal Planungen über die erforderlichen Investitionen in Sportstätten und in die übrige Infrastruktur; dasselbe gilt für andere Aufwendungen. Weil aber offenbar weniger auf Aufklärung der Bürger und mehr auf eine Sympathiekampagne gesetzt wird, gibt es schon Stimmen, die den etwaigen Austragungsorten unter dem Strich einen Gewinn aufgrund der Spiele voraussagen. So verweist der DOSB auf London, wo die vergangene Sommerolympiade ein leichtes Plus ergaben hätte. Tatsächlich wies das Londoner Organisationskomitee einen kleinen Gewinn aus; es war allerdings nur für

die Durchführung der Spiele und für die Sponsorenwerbung verantwortlich. Die Investitionen und andere Kosten (etwa für Verkehr und Sicherheitsmaßnahmen in der Stadt) tauchen in seiner Bilanz gar nicht auf.

Geld, das für Sportveranstaltungen verwendet wird, fehlt an anderer Stelle. Selbst nach ihrem Ende fallen noch Kosten an. Das gilt insbesondere für den Unterhalt der Sportstätten – es sein denn, dass man sie zu erheblichen Teilen einfach verfallen lässt, wie es nach Olympia 2004 in Athen geschehen ist. Im Falle des vergleichsweise reichen Hamburgs mag es noch angehen, sich eine Olympiade zu leisten – wenngleich sich auch hier ein Investitionsstau bei der öffentlichen Infrastruktur aufgebaut hat. Für Berlin verbietet sich dagegen ein solcher Luxus. Die Straßen werden immer schlechter; investiert wird deshalb allerdings häufig nicht in deren Instandsetzung, sondern lediglich in Schilder für Geschwindigkeitsbegrenzungen. Viele Schulen sind in einem erbärmlichen Zustand; dasselbe gilt für andere öffentliche Gebäude. Die Stadt lebt von der Substanz – und die mittelfristige Finanzplanung sieht ein weiteres reales Abschmelzen der ohnehin schon geringen Investitionen sowie deren Umlenkung in den Wohnungsbau vor. Von Olympia keine Rede. Überdies ist Berlin hoch verschuldet und hängt am Tropf des Bundes und anderer Bundesländer, die wenig Verständnis für das chronische Berliner Imponiergehabe haben dürften.

Man muss wohl auf die Vernunft der Bürger setzen. München ist ein Vorbild; dort wurde Olympia per Volksentscheid abgeschmettert. Womöglich gibt es auch Gegenwind vom Internationalen Olympischen Komitee, das auf solche Austragungsorte setzen dürfte, von denen es einen weitgehend reibungslosen Ablauf der Spiele erwarten kann. Dazu gehört die fristgerechte Erstellung der erforderlichen Bauten. Berlin schafft das allerdings noch nicht einmal bei einem Flughafen und Hamburg nicht einmal bei einer Philharmonie.