

Wochenbericht

Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland

Seite **54**

Reiche werden reicher, Arme bleiben arm. Ostdeutschland verarmt zusehens. Hohe Arbeitslosigkeit und verfallende Immobilienpreise verringern das Vermögen. Erbschaftsteuerreform und Abgeltungsteuer fördern die Ungleichheit. Ohne private Altersvorsorge vor allem der Jüngeren und der Niedrigverdiener droht Altersarmut.

von Joachim R. Frick und Markus M. Grabka

„Das Risiko der Altersarmut steigt“

Seite **55**

Sieben Fragen an Markus Grabka

Softwarestandards: Zwangslizenzen keine Patentlösung

Seite **68**

Entweder entscheidet der Markt über neue Standards oder eine Institution oder der Staat. Dieser muss schnell aber besonders gründlich abwägen, welcher Weg den Wettbewerb schützt, ohne Innovationsanreize zu zerstören.

von Stefan Kooths und Ronald Rühmkorf

DIW-Konjunkturbarometer Januar 2009

Seite **79**

Konflikt im Gazastreifen: Eine Politik der kleinen Schritte kann helfen, Frieden zu schaffen

Seite **80**

Kommentar von Tilman Brück

Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland

Joachim R. Frick
jfrick@diw.de

Markus M. Grabka
mgrabka@diw.de

Das individuelle Nettovermögen in Deutschland betrug zum Jahresbeginn 2007 im Durchschnitt rund 88 000 Euro und ist damit gegenüber 2002 um rund zehn Prozent gestiegen. Maßgeblich für diese Entwicklung war die Zunahme des Geldvermögens sowie der Vermögen aus privaten Versicherungen. Im Zusammenhang mit der insgesamt sehr ungleichen Verteilung des Vermögens liegt der Median, also der Wert, der die reiche Hälfte der Bevölkerung von der ärmeren trennt, weiterhin nur bei etwa 15 000 Euro. Immerhin rund zwei Drittel der Bevölkerung ab 17 Jahren verfügten über kein oder nur ein sehr geringes Geld- und Sachvermögen. Insgesamt hat die Vermögensungleichheit in Deutschland seit 2002 weiter zugenommen. Im Rahmen dieser Entwicklung haben sich die bereits 2002 bestehenden Vermögensunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland vergrößert, wozu vor allem die sinkenden Marktwerte von Immobilien in Ostdeutschland beigetragen haben. Die Reformen der gesetzlichen Alterssicherungssysteme erfordern eine Stärkung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge. Hier kommt der privaten Vermögensbildung durch Investition in selbstgenutztes Wohneigentum und regelmäßige Spartätigkeit – auch staatlich gefördert – eine besondere Bedeutung für die Lebensstandardsicherung nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben zu.

Neben dem regelmäßigen Einkommen einer Person leistet das Vermögen als Summe aller geldwerten Güter einen wichtigen Beitrag zur individuellen ökonomischen Wohlfahrt.¹ Aus einzelwirtschaftlicher Sicht kommt dem Vermögen eine Vielzahl von Funktionen zu.² So wird durch Zinserträge weiteres Einkommen erwirtschaftet (Einkommensfunktion); die Eigennutzung von Sachvermögen (zum Beispiel Wohneigentum, Kraftfahrzeuge) stiftet unmittelbaren Nutzen und schafft gegebenenfalls Freiheitsspielräume (Nutzungsfunktion); das Aufbrauchen von Vermögen dient der Stabilisierung des Konsums bei Einkommensausfällen (Sicherungsfunktion); größere Vermögen verleihen wirtschaftliche und politische Macht (Machtfunktion), dienen der Erreichung oder Bewahrung eines hohen Status (soziale Statuserhaltungsfunktion) sowie der Finanzierung der Erziehung und Ausbildung von Kindern (Sozialisationsfunktion). Schließlich sind Vermögen wichtig für die eigene Alterssicherung und als Instrument intergenerationaler Übertragungen (Vererbungsfunktion).

Die in diesem Bericht vorgelegten Ergebnisse beruhen auf einem von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten Forschungsvorhaben zur Vermögensverteilungsrechnung³ und erweitern Analysen des DIW Berlin zur Beschreibung der Höhe, Zusammensetzung und Verteilung des individuellen

1 Jürgen Volkert, J., Klee, G., Kleimann, R., Scheurle, U., Schneider, F.: Operationalisierung der Armuts- und Reichtumsmessung. Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (Hrsg.), Bonn 2004.

2 Vergleiche Hauser, R.: Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick. In: Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung. Experten-Workshop am 29. November 2006 in Berlin. Veranstaltung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG), Köln 2007, 12–29.

3 „Erstellung und Analyse einer konsistenten Geld- und Sachvermögensverteilungsrechnung für Personen und Haushalte 2002 und 2007 unter Berücksichtigung der personellen Einkommensverteilung“ (Projektnummer: S-2006-835-4; Projektleitung Markus M. Grabka und Joachim R. Frick).

Sieben Fragen an Markus Grabka

„Das Risiko der Altersarmut steigt“

Herr Dr. Grabka, wie hoch ist das private Vermögen in Deutschland?

Im Jahr 2007 betrug das Nettovermögen nach Abzug von Hypotheken und Konsumentenkrediten etwa 6,6 Billionen Euro. Pro Erwachsenen bedeutet das ein individuelles Vermögen von mehr als 88 000 Euro im arithmetischen Mittel. Wenn man die Bevölkerung nach der Höhe des Vermögens sortiert und die untere und obere Hälfte teilt, liegt der Wert des mittleren Vermögens gerade einmal bei 15 000 Euro.

Also besitzt die Mehrheit der Deutschen ungefähr diesen Betrag und eine Minderheit wesentlich mehr?

Ja, das ist richtig. 27 Prozent der Bevölkerung weisen so gut wie kein Vermögen auf oder sind sogar verschuldet. Hingegen besitzen die vermögendsten zehn Prozent der Bevölkerung insgesamt einen Anteil am Gesamtvermögen von mehr als 60 Prozent. Die obersten ein Prozent, also die Allerreichsten in Deutschland, verfügen über knapp ein Viertel des Gesamtvermögens.

Was verstehen Sie überhaupt unter Vermögen?

Betrachtet wurden Vermögen in Form von Immobilienbesitz, Geldvermögen, Versicherungen, Betriebsvermögen oder auch Vermögen in Form wertvoller Sammlungen. Auf der anderen Seite berücksichtigen wir auch sämtliche Formen von Verbindlichkeiten, aber nicht das Sozialversicherungsvermögen. Das ist unsere Definition von Nettogesamtvermögen.

Wie hat sich die Vermögensungleichheit in Deutschland in den letzten Jahren entwickelt?

Zur Beschreibung der Vermögensungleichheit kann man das sogenannte 90-50-Dezilverhältnis heranziehen. Es gibt an, wie viel der „Ärmste“ der obersten zehn Prozent im Verhältnis zum Reichsten in der Mitte der Bevölkerung an Vermögen hält. Im Jahr 2002 hatte der „Ärmste“ der oberen zehn Prozent – also der Gruppe mit dem höchsten Vermögen – rund 14 Mal so viel Vermögen wie eine Person in der Mitte der Vermö-

gensverteilung! Dieses Verhältnis ist bis zum Jahr 2007 noch weiter auseinander gegangen und liegt derzeit bei etwa 14,5.

Wo liegen die Ursachen für diese Entwicklung?

Ein Grund ist, dass der Wert der Immobilien in Deutschland tendenziell stagniert, in Ostdeutschland sogar rückläufig ist. Das ist auch eine der zentralen Ursachen für die relativ negative Entwicklung in Ostdeutschland. Schaut man sich an, welche Vermögenskomponenten an Bedeutung gewonnen haben, so sind dies vorrangig die Geldvermögen und die Vermögen aus privaten Versicherungen. Insbesondere nennenswerte Geldvermögen sind natürlich bei den starken Einkommensgruppen häufiger zu verzeichnen. Diese Personen erzielen zudem eher höhere Renditen aus ihrem Vermögen als Personen mit kleineren Vermögen.

Welche Auswirkungen hat die zunehmende Vermögensungleichheit?

Zumindest für Ostdeutschland erwarten wir vor allem aufgrund lückenhafter Erwerbsbiografien eine Zunahme der Altersarmut. Diese Personen können im Alter weniger auf Vermögen zurückgreifen, weil zum einen das durchschnittliche Vermögen geringer ist als in Westdeutschland und bereits in den mittleren Altersgruppen ein deutliches Entsparen zu beobachten ist. Das heißt, das Risiko für Altersarmut steigt.

Wie sollte die Politik reagieren?

Die aktuellen Reformen zur Erbschafts- und Schenkungssteuer sollten besonders im Hinblick auf die hohen Freibeträge, die jetzt gewährt werden, von der Politik noch einmal überdacht werden, um die bestehende Vermögensungleichheit nicht weiter zu forcieren. Zum anderen ist auch zu überlegen, inwiefern die derzeit eingeführte Abgeltungssteuer hilfreich ist, um das derzeitige Ausmaß an Vermögensungleichheit nicht weiter auszubauen.



Dr. Markus Grabka
Wissenschaftlicher
Mitarbeiter der Abteilung
Längsschnittstudie
Sozio-oekonomisches
Panel (SOEP)
am DIW Berlin

Die Reform der Erbschaftssteuer wird die Ungleichheit weiter forcieren

Das Gespräch führte
Erich Wittenberg.
Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf www.diw.de

Kasten 1

Definition von Vermögen

Das Volksvermögen einer offenen Volkswirtschaft wird von vier „Letzteigentümersektoren“ gehalten. Dies sind der Staat, die privaten Organisationen ohne Erwerbszweck,¹ die privaten Haushalte und das Ausland. In Deutschland gehört der überwiegende Teil des Volksvermögens den inländischen privaten Haushalten.²

Das Vermögen der privaten Haushalte setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen: dem Sachvermögen in Form von Grundeigentum im In- und Ausland und dem Gebrauchsvermögen. Zu letzterem zählen auch Gold, Schmuck oder wertvolle Sammlungen. Folgt man der Abgrenzung in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, so gehören zum Gebrauchsvermögen auch Hausrat und

Kraftfahrzeuge.³ Neben dem Sachvermögen speist sich das Vermögen der privaten Haushalte auch aus dem Geldvermögen in Form von Forderungen gegenüber dem Staat, Unternehmen, Finanzinstitutionen und dem Ausland. Eine weitere Komponente stellt das Beteiligungsvermögen durch börsengehandelte Aktien oder Eigentumsrechte an Unternehmen (Betriebsvermögen) und Finanzinstitutionen im In- und Ausland dar. Diesem Bruttovermögen stehen Verbindlichkeiten aller Art (Hypotheken, Konsumentenkredite) gegenüber. Der Saldo dieser vier Komponenten bildet das Nettovermögen des Haushaltssektors.⁴ Andere, insbesondere nicht übertragbarerweise handelbare Vermögensarten einer Gesellschaft wie das Human-, das Umwelt- oder Kulturvermögen werden im Folgenden nicht berücksichtigt.

1 Hierzu zählen zum Beispiel Kirchen und Religionsgemeinschaften, Vereine, Verbände, Parteien oder Gewerkschaften.

2 Dabei ist das Inlandskonzept vom Inländerkonzept zu unterscheiden. Beim Inlandskonzept wird nur das Volksvermögen innerhalb eines Landes gezählt, während beim Inländerkonzept – das hier Anwendung findet – nur das Vermögen der in einem Land Ansässigen berücksichtigt wird. Diese Unterscheidung ist insofern wichtig, als Inländer auch Eigentumsrechte im Ausland halten können. Das Nettoauslandsvermögen ist dabei der Saldo aus Eigentumsrechten, Forderungen und Verbindlichkeiten im Ausland. Das Volksvermögen nach dem Inländerkonzept besteht somit aus dem Eigentum der drei inländischen Letzteigentümersektoren und dem Nettoauslandsvermögen.

3 Der gesamte Hausrat und der Wert von Kraftfahrzeugen wird im SOEP nicht eigenständig erhoben. Die Vermögenssituation der privaten Haushalte ist damit insgesamt unterschätzt (Kasten 2).

4 Bei einer Volksvermögensrechnung entstehen Probleme der Zurechnung der verschiedenen Komponenten auf die Letzteigentümersektoren, insbesondere des Beteiligungsvermögens auf die privaten Haushalte. Aber auch das von Inländern gehaltene Auslandsvermögen wird bei einer Vermögensrechnung für gewöhnlich nicht vollständig erfasst.

privaten Vermögens im Jahr 2002.⁴ Empirische Grundlage sind die vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit Infratest Sozialforschung erhobenen Daten der Langzeitstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)⁵ der Erhebungsjahre 2002 und 2007. Mit diesen repräsentativen Längsschnittdaten kann die Entwicklung, die Verteilung und die Mobilität der individuellen Vermögen dargestellt werden. Etwaige Vermögensverluste durch die aktuelle Finanzmarktkrise sind in dieser Studie nicht enthalten. Deren Auswirkungen auf das individuelle Gesamtvermögen dürften sich aber in Grenzen halten.⁶ In herkömmlichen Befragungen wird der Vermögensbestand auf Haushaltsebene erhoben und zum Zweck der Verteilungsanalyse jedem Haushaltsmitglied

pro Kopf zugewiesen. Im Gegensatz dazu werden im SOEP Vermögenskomponenten auf der Personenebene erfragt, das heißt im Folgenden werden individuelle Vermögen von Personen ab 17 Jahren ausgewiesen. Dadurch ist es im Prinzip möglich, auch die private Umverteilung *innerhalb* von Haushalten zu analysieren.

Das SOEP erfasst sieben verschiedene Vermögenskomponenten: selbst genutzter und sonstiger Immobilienbesitz (unter anderem unbebaute Grundstücke, Ferien- oder Wochenendwohnungen), Geldvermögen (Sparguthaben, Spar- oder Pfandbriefe, Aktien oder Investmentanteile), Vermögen aus privaten Versicherungen (Lebens- oder private Rentenversicherungen, Bausparverträge), Betriebsvermögen (Besitz oder Beteiligung an einer Firma, Geschäft oder Betrieb), Sachvermögen in Form wertvoller Sammlungen wie Gold, Schmuck, Münzen oder Kunstgegenstände sowie Schulden (Konsumenten- und Hypothekenkredite).⁷ Nach Abzug der Verbindlichkeiten vom Bruttovermögen erhält man das wohlfahrtsöko-

4 Vergleiche Grabka, M. M., Frick, J. R.: Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 45/2007.

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

6 Das Geldvermögen ist zwischen Ende 2007 und Ende 2008 lediglich um 2,5 Prozent zurückgegangen. Vgl. Allianz Group: Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland erleidet Einbruch. Pressemitteilung vom 7. Januar 2009. Zudem ist auch die Auswirkung der Finanzmarktkrise auf die Verkehrswerte deutscher Privatimmobilien vernachlässigbar.

7 Gegenüber der letzten Berichterstattung des DIW Berlin zur Vermögenssituation in Deutschland wurden auch die Daten für 2002 leicht revidiert. Dies betrifft insbesondere methodische Verbesserungen bei der Qualität der Imputation fehlender Angaben auf Basis von Längsschnittdaten sowie die rückwirkende Imputation von Vermögensbeständen unter 2 500 Euro, die 2002 nicht erhoben wurden.

Tabelle 1

Verteilung des individuellen¹ Nettovermögens in Deutschland 2002 und 2007

Verteilungskennwerte	Westdeutschland		Veränderung 2002/07 in %	Ostdeutschland		Veränderung 2002/07 in %	Deutschland		Veränderung 2002/07 in %
	2002	2007		2002	2007		2002	2007	
Mittelwert	90 724	101 208	11,6	34 029	30 723	-9,7	80 055	88 034	10,0
Median	18 128	20 110	10,9	7 570	6 909	-8,7	15 000	15 288	1,9
90. Perzentil	235 620	250 714	6,4	102 475	90 505	-11,7	208 483	222 295	6,6
95. Perzentil	350 818	382 923	9,2	149 618	136 594	-8,7	318 113	337 360	6,1
99. Perzentil	805 753	913 814	13,4	293 903	252 603	-14,1	742 974	817 181	10,0
HSCV	4,496	6,103	35,7	2,313	2,829	22,3	4,805	6,677	39,0
Gini	0,765	0,785	2,6	0,792	0,813	2,7	0,777	0,799	2,8
MLD	0,564	0,660	17,0	0,439	0,452	3,0	0,582	0,676	16,3
p90/p50	13,000	12,468	-4,1	13,542	13,104	-3,2	13,899	14,547	4,7
Anteil: negatives oder kein Vermögen (in %)	27,7	26,4	-4,7	29,1	29,7	2,1	27,9	27,0	-3,2
<i>Nachrichtlich:</i> Bevölkerungsanteil (in %)	81,2	81,3	0,2	18,8	18,7	-0,5	100,0	100,0	-

¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

nomisch relevante Nettogesamtvermögen, das Gegenstand der Analysen zur personellen Vermögensverteilung ist (Kasten 1).

Private Haushalte verfügten 2007 über ein Nettovermögen von 6,6 Billionen Euro ...

Die hochgerechneten Daten des SOEP ergeben ein gesamtes Bruttovermögen (ohne Pkw und Hausrat) für das Jahr 2007 von rund acht Billionen Euro, wobei Grund- und Immobilienbesitz mit 5,3 Billionen Euro den größten Teil ausmacht. Im Vergleich zu 2002 ist der Wert des Bruttovermögens damit um nominal mehr als 1,1 Billionen Euro gewachsen, inflationsbereinigt entspricht dies einem Zuwachs von gut sieben Prozent.⁸ Er resultiert überwiegend aus realen Zuwächsen beim Geldvermögen, während der Wert des Immobilienbesitzes gegenüber 2002 konstant blieb.

Die Verbindlichkeiten der privaten Haushalte beliefen sich 2007 auf gut 1,4 Billionen Euro, vorrangig bestehend aus Konsumenten- und Hypothekarkrediten. Nach Abzug dieser Verbindlichkeiten beträgt das Nettovermögen der privaten Haushalte in Deutschland im Jahre 2007 insgesamt 6,6 Billionen Euro.

... je Erwachsenem entspricht dies 88 000 Euro

Aus wohlfahrts- und sozialpolitischer Sicht spielt die personelle Verteilung dieser Aggregate und deren Veränderung über die Zeit eine wichtige

Rolle: Im Durchschnitt verfügten die Personen ab 17 Jahren 2007 über ein individuelles Nettogesamtvermögen (ohne Sozialversicherungsansprüche, Kasten 2) von rund 88 000 Euro und damit über rund zehn Prozent mehr als 2002 (Tabelle 1). Der Median der Vermögensverteilung, der Wert, der die reiche Hälfte der Bevölkerung von der ärmeren trennt, liegt bei nur 15 000 Euro. Dabei verfügten etwas mehr als ein Viertel aller Erwachsenen (27 Prozent) über kein persönliches Vermögen oder waren sogar verschuldet, während das reichste Zehntel der Bevölkerung über ein Netto-Gesamtvermögen von mindestens 222 000 Euro verfügte.

Nach wie vor zeigen sich ausgeprägte Unterschiede im Nettovermögen zwischen West- und Ostdeutschland. Während in den alten Ländern das individuelle Nettovermögen 2007 im Durchschnitt bei mehr als 100 000 Euro lag, erreichte es in den neuen Ländern nur rund 31 000 Euro. Dabei haben sich die Unterschiede im 5-Jahres-Untersuchungszeitraum verstärkt: In den alten Ländern wuchs das Nettovermögen um mehr als elf Prozent, während es in den neuen Ländern um knapp zehn Prozent abnahm – inflationsbereinigt entspricht dies einem Rückgang um mehr als 17 Prozent. Hauptgrund ist das Sinken des Marktwertes selbst genutzter Immobilien. Auch gemessen am Median entwickelte sich das Nettovermögen in den beiden Landesteilen gegenläufig. Dies gilt auch für den Anteil der Personen, die kein Vermögen aufweisen oder verschuldet sind.

Vermögensungleichheit nimmt weiter zu

Ordnet man die Personen nach der Höhe ihres Nettovermögens und teilt sie in zehn gleich gro-

⁸ Die Inflationsbereinigung wurde auf Basis des Verbraucherpreisindex vorgenommen (Basisjahr = 2000).

Kasten 2

Methodische Probleme der Erfassung von Vermögen

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 die Anwartschaften an die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) nicht ausreichend 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 dürften auch Ansprüche gegenüber Anwartschaften aus Betriebsrenten von Erhebungsproblemen betroffen sein.) 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 beziehungsweise 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):¹

In Bevölkerungsbefragungen werden gewöhnlich bestimmte Vermögenskomponenten nicht erfragt, da deren Erfassung besonders problematisch ist. Das Sachvermögen umfasst den Wert des gesamten Hausrats inklusive aller im Haushalt vorhandenen (Kraft-) Fahrzeuge. Da die Befragten den aktuellen Marktwert des gesamten Hausrats kaum angeben können, wurde in der vorliegenden Studie nur Sachvermögen in Form wertvoller Sammlungen wie Gold, Schmuck, Münzen oder Kunstgegenstände erfragt. Aufgrund dieser Einschränkung wird diese Vermögenskomponente im Aggregat im Vergleich zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung unterschätzt.

In Bevölkerungsbefragungen werden Vermögensbestände gewöhnlich auf der Haushaltsebene erfasst und in Form von Pro-Kopf-Vermögen ausgewiesen.² 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 Pro-Kopf-Betrachtung auch Unterschiede innerhalb von Haushalten beziehungsweise Partnerschaften darstellen. Die vorliegenden Analysen beziehen sich auf das individuelle Vermögen von Personen ab einem Alter von 17 Jahren in Deutschland,³ das heißt, die in privaten Haushalten stattfindende Umverteilung von Personen mit höherem Vermögen zu Haushaltsmitgliedern mit geringerem individuellem Vermögen bleibt unberücksichtigt. Ein Vergleich aggregierter Vermögensbestände des SOEP mit der Vermögensstatistik der Deutschen Bundesbank belegt aber für die Mehrzahl der in dieser Studie ausgewiesenen Vermögenskomponenten eine, auch im internationalen Vergleich betrachtet, hohe Übereinstimmung.⁴ Eine Ausnahme bildet das Geldvermögen mit einer Erfassungsquote von nur rund 50 Prozent.⁵

Insgesamt werden rund 80 Prozent des aggregierten Nettovermögens (ohne Sachvermögen), soweit es von privaten Haushalten gehalten wird, mit dem SOEP nachgewiesen. Diese Nachweisquote ist leicht höher als die der amtlichen Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS).

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 beziehungsweise der ausreichend großen Fallzahl reicher Haushalte im

¹ Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales: Alterssicherungsbericht 2008. 83, www.bmas.de/coremedia/generator/29492/property=pdf/2008_11_19_alterssicherungsbericht.pdf.

² Vgl. zum Beispiel die Ergebnisse auf Basis der EVS, die Vermögen nur auf der Haushaltsebene erfasst: Hauser, R., Stein, H.: Die Vermögensverteilung im vereinigten Deutschland. Frankfurt a.M. 2001.

³ Damit wird das von Kindern gehaltene Vermögen vernachlässigt, wobei davon auszugehen ist, dass dieses nur einen sehr geringen Anteil am Gesamtvermögen ausmacht.

⁴ Vgl. Frick, J.R., Grabka, M.M., Sierminska, E.M.: Representative Wealth Data for Germany from the German SOEP: The Impact of Methodological Decisions around Imputation and the Choice of the Aggregation Unit. DIW Berlin Discussion paper Nr. 562, Berlin, März 2007.

⁵ Diese auch im internationalen Vergleich bekannte Tatsache einer Unterfassung des Finanzvermögens bei Bevölkerungsbefragungen ist unter anderem das Ergebnis einer unterschiedlichen Abgrenzung der unterstellten Vermögen und einer unterschiedlichen Populationsabgrenzung. So werden in der Vermögensstatistik der Deutschen Bundesbank neben der Anstaltsbevölkerung (zum Beispiel Altenwohn- und Pflegeheime) auch die Organisationen ohne Erwerbszweck (Kirchen, Gewerkschaften, etc.) berücksichtigt, während das SOEP nur Ergebnisse für Personen in privaten Haushalten ausweist. Als Weiteres werden in der Vermögensstatistik der Deutschen Bundesbank auch Anwartschaften an die private Krankenversicherung (PKV) dem Finanzvermögen der Privathaushalte hinzugerechnet, obwohl privat Krankenversicherte keinen direkten Zugriff auf dieses Vermögen haben. Diese Anwartschaften beliefen sich im Jahr 2007 auf über 123 Milliarden Euro; PKV 2008: Zahlenbericht der privaten Krankenversicherung 2007/2008. 63.

SOEP besondere Bedeutung zu.⁶ 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.

Eine grundsätzliche Problem ergibt sich aus der Notwendigkeit der marktnahen Bewertung von Vermögensbeständen. So wird das Immobilienvermögen aus steuerlicher Sicht bislang mit dem Einheitswert bewertet, der in der Regel deutlich unter dem Verkehrswert liegt. Die Angabe des Verkehrswerts 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

⁶ Vgl. Frick, J. R., Goebel, J., Grabka, M. M., Groh-Samberg, O., Wagner, G. G.: Zur Erfassung von Einkommen und Vermögen in Haushaltssurveys: Hocheinkommensstichprobe und Vermögensbilanz im SOEP. DIW Data Documentation Nr. 19, 2007.

verfügen. Auch die Bewertung von Betriebsvermögen stößt bekanntermaßen auf große Probleme.

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 individuellen Angaben werden im SOEP ausnahmslos alle fehlenden Vermögenswerte mittels multipler Imputation ersetzt.⁷ Die Qualität der Imputation fällt dabei aufgrund der Verwendung von Längsschnittdaten im Rahmen der wiederholten Messung der Vermögenserfassung in den Jahren 2002 und 2007 besser aus, als dies bei nur einmaliger Erhebung der Fall ist.

⁷ Vgl. Frick, J. R., Grabka, M. M., Marcus, J.: Editing and Multiple Imputation of Item-Non-Response in the 2002 Wealth Module of the German Socio-Economic Panel (SOEP). SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research at DIW Berlin, No. 18/2007, Berlin 2007.

ße Gruppen (Dezile) ein, so zeigt sich, dass das reichste Zehntel 2007 über mehr als 60 Prozent des gesamten Vermögens verfügte (Abbildung 1). Darunter hielten die obersten fünf Prozent 46 Prozent und das oberste Prozent etwa 23 Prozent des gesamten Vermögens. Gegenüber dem Jahr 2002 hat die Konzentration der Nettovermögen im Top-Dezil weiter zugenommen, in allen anderen Dezilen sind die entsprechenden Anteilswerte für 2007 dagegen niedriger.

Mehr als zwei Drittel der Gesamtbevölkerung besaßen dagegen kein oder nur ein sehr geringes individuelles Nettovermögen. Die untersten 70 Prozent der nach dem Vermögen sortierten Bevölkerung haben einen Anteil am Gesamtvermögen von unter neun Prozent und damit rund 1,5 Prozentpunkte weniger als 2002.

Diese sehr ungleiche Verteilung zeigt sich auch in einem relativ hohen Gini-Koeffizienten.⁹ Dieser liegt für 2007 bei 0,799 und ist damit noch näher am Maximalwert von 1 als der Wert für 2002 (0,777).¹⁰ Weitere Kennziffern zur Messung der Vermögenskonzentration, die auch stärker die Veränderungen an den Rändern der Verteilung

⁹ Der Gini-Koeffizient ist ein statistisches Maß zur Darstellung von Ungleichheit. Er kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen. Je näher der Wert bei 1 liegt, desto größer ist die Ungleichheit.

¹⁰ Im internationalen Vergleich nimmt Deutschland damit eine mittlere Position bei der Vermögensungleichheit ein. So lag der Gini-Koeffizient in Kanada 1999 bei 0,75 und in den USA 2001 bei 0,84. Vgl. Sierminska, E., Brandolini, A., Smeeding, T.: Comparing Wealth Distribution across Rich Countries: First Results from the Luxembourg Wealth Study. Luxembourg Wealth Study Working Paper Series, Working Paper No. 1, 2006.

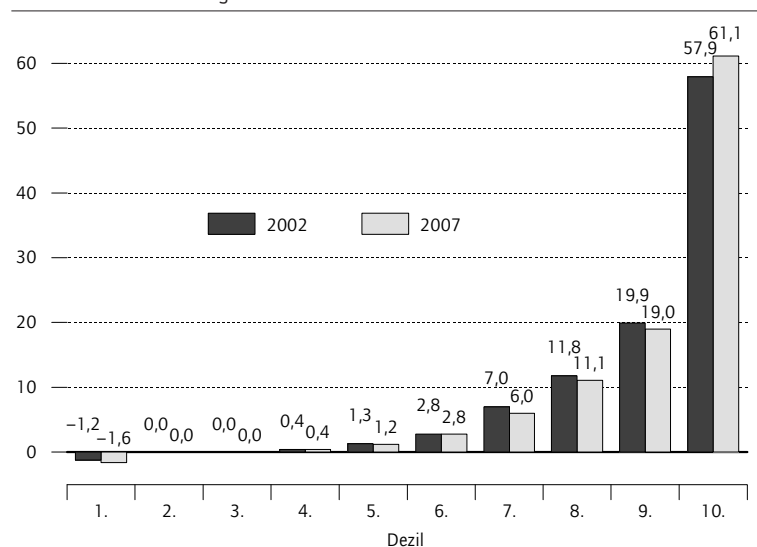
bewerten, belegen eine statistisch signifikante Zunahme der Vermögensungleichheit.¹¹

¹¹ Dies gilt sowohl für den sogenannten MLD-Koeffizienten, der insbesondere sensitiv gegenüber Veränderungen am unteren Ende der Vermögensverteilung ist, als auch für den HSCV-Koeffizienten, der die oberen Vermögen stärker beachtet. Der MLD gibt die mittlere logarithmierte Abweichung an, der HSCV leitet sich aus dem quadrierten Variationskoeffizienten ab.

Abbildung 1

Individuelles¹ Nettovermögen nach Dezilen in Deutschland 2002 und 2007

Anteil am Gesamtvermögen in Prozent



¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Tabelle 2

Vermögenskomponenten des individuellen Nettovermögens in Deutschland 2002 und 2007

	Westdeutschland		Ostdeutschland		Deutschland	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007
Anteil der jeweiligen Besitzer an der Bevölkerung¹						
Selbstgenutzter Immobilienbesitz	38,1	38,2	28,8	28,1	36,4	36,3
Sonstiger Immobilienbesitz	11,1	11,1	6,4	6,9	10,2	10,4
Geldvermögen	45,8	49,6	44,4	46,0	45,5	48,9
Private Versicherungen	46,6	53,2	49,9	51,3	47,2	52,9
<i>Darunter: Bausparverträge²</i>	–	41,0	–	39,4	–	40,7
Betriebsvermögen	4,4	4,5	3,5	3,7	4,2	4,4
Sachvermögen	10,8	6,7	4,6	3,5	9,6	6,1
Schulden ³	30,5	34,0	25,9	29,4	29,6	33,1
Portfoliostruktur in Prozent des Nettovermögens						
Selbstgenutzter Immobilienbesitz	62,3	58,3	73,8	73,7	63,2	59,3
Sonstiger Immobilienbesitz	23,4	22,9	10,3	9,9	22,4	22,1
Geldvermögen	11,8	13,8	17,1	20,1	12,3	14,2
Private Versicherungen	10,8	13,0	14,5	18,6	11,1	13,4
<i>Darunter: Bausparverträge²</i>	–	9,9	–	12,9	–	10,1
Betriebsvermögen	9,8	11,1	8,6	7,7	9,7	10,9
Sachvermögen	1,8	1,3	1,5	0,8	1,8	1,3
Schulden ³	–20,0	–20,6	–25,9	–30,8	–20,5	–21,2
Insgesamt in Prozent	100	100	100	100	100	100
Insgesamt in Euro	90 724	101 208	34 029	30 723	80 055	88 034
Durchschnittliche Höhe der jeweiligen Vermögensart⁴ in Euro						
Selbstgenutzter Immobilienbesitz	148 291	154 468	87 351	80 433	139 220	143 754
Sonstiger Immobilienbesitz	191 917	208 127	55 112	44 387	175 798	187 786
Geldvermögen	23 436	28 254	13 134	13 463	21 546	25 654
Private Versicherungen	21 100	24 804	9 907	10 048	18 874	22 328
<i>Darunter: Bausparverträge²</i>	–	24 398	–	11 155	–	21 798
Betriebsvermögen	203 362	247 191	84 589	65 048	184 959	218 823
Sachvermögen	14 968	19 789	10 988	6 527	14 612	18 356
Schulden ³	–59 507	–61 222	–34 068	–32 235	–55 326	–56 415

1 Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

2 Nur 2007 separat erhoben.

3 Schulden aus Hypotheken und Konsumentenkrediten.

4 Nur diejenigen im Besitz der jeweiligen Vermögensart.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Ein alternatives Verteilungsmaß ist das 90/50-Dezils-Verhältnis, welches die untere Vermögensgrenze der reichsten zehn Prozent der Bevölkerung auf die obere Vermögensgrenze der ärmsten 50 Prozent (Median) bezieht. Diese Kennziffer gibt also das Vielfache des Vermögens reicher Personen im Verhältnis zum Mittelpunkt der Vermögensverteilung an. Für 2007 errechnet sich ein Wert von 14,5. Das heißt, die „ärmste“ Person innerhalb der Top-Zehn-Prozent-Gruppe übertraf den Median der Verteilung um mehr als das 14-fache. Auch dieser Wert weist auf eine Steigerung gegenüber 2002 (13,9) hin, da der Median lediglich um knapp zwei Prozent stieg, die untere Grenze der „Top ten“ aber um rund zehn Prozent.

Hohe Bedeutung von Immobilienbesitz

Die Betrachtung reiner Nettogrößen verdeckt im Allgemeinen wichtige Strukturunterschiede,

sowohl bezüglich der Zusammensetzung des Vermögens als auch bezüglich eventueller Verbindlichkeiten. So kann ein niedriges Nettovermögen das Ergebnis eines hohen Bruttovermögens bei gleichzeitig ähnlich hohem Schuldenstand sein (zum Beispiel bei jungen Familien kurz nach dem Erwerb eines mit Hypotheken belasteten Eigenheims), oder es kann schlicht ein niedriges Geldvermögen ausdrücken.

Rund die Hälfte der erwachsenen Bevölkerung hielt 2007 Geldvermögen (49 Prozent) oder Vermögen in Form von privaten Versicherungen einschließlich Bausparverträge (53 Prozent) (Tabelle 2). Gegenüber 2002 hat der Verbreitungsgrad beider Anlageformen zugenommen.¹² Im Durch-

12 Darüber hinaus ist bei der Interpretation dieser Ergebnisse zu berücksichtigen, dass in der hier vorgelegten Analyse der Geld- und Sachvermögen eventuelle Ansprüche an die Sozialversicherungsträger (GRV, Knappschaften, berufsständische Versorgungswerke, Pensionskassen und so weiter) nicht berücksichtigt und auch im SOEP wie der amtlichen Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) nicht erhoben werden. Während ein aktueller Rentenbezug standardmäßig

schnitt waren 2007 rund 25 000 Euro als Geldvermögen und etwas mehr als 22 000 Euro in privaten Versicherungen angelegt. Im Vergleich zu 2002 hat sich deren Wert um rund 18 Prozent vergrößert.¹³ Diese Entwicklung kann unter anderem durch die Reformen zur Förderung der privaten Altersvorsorge (Riester- oder Rürup-Rente) erklärt werden.¹⁴ Zudem hat auch zwischen 2002 und 2007 die aggregierte Sparquote in Deutschland von 9,9 Prozent auf 10,8 Prozent zugenommen.¹⁵

Eine selbst genutzte Immobilie wird von mehr als einem Drittel der Bevölkerung gehalten,¹⁶ sonstiger Immobilienbesitz liegt bei etwa einem Zehntel der erwachsenen Bevölkerung vor. Diese Anteile haben sich seit 2002 nicht verändert. Hinsichtlich der quantitativen Bedeutung, gemessen als Anteil am gesamten Vermögen, sind – bei Ausblendung der Sozialversicherungsansprüche – selbst genutzte Immobilien die wichtigste Anlageform in Deutschland. Der durchschnittliche Bruttowert dieser Vermögensform beläuft sich auf knapp 145 000 Euro. Deren Anteil an der Portfoliostruktur hat aber – unter anderem aufgrund von stagnierenden oder sogar rückläufigen Verkehrswerten in verschiedenen Regionen Deutschlands und der gleichzeitig steigenden Relevanz anderer Anlageformen wie private Versicherungen – seit 2002 leicht abgenommen.

Rund ein Drittel der Bevölkerung hatte Verbindlichkeiten in Form von Hypotheken- oder Konsumentenkrediten. Gegenüber 2002 ist dieser Anteil um rund vier Prozentpunkte gestiegen. Die durchschnittlichen Verbindlichkeiten nahmen dabei kaum zu. Sie erreichten 2007 gut 56 000 Euro.

Ein Vergleich der Portfoliostruktur mit der Besitzerstruktur belegt die Relevanz des Betriebsver-

mögen: Während lediglich vier Prozent aller Personen Vermögen in dieser Form hielten, machte das Betriebsvermögen elf Prozent des gesamten Nettovermögens aus. Personen mit Betriebsvermögen besaßen 2007 davon durchschnittlich knapp 220 000 Euro; das waren gut 18 Prozent mehr als 2002. Daneben hat der sonstige Immobilienbesitz besondere Bedeutung. Mehr als ein Fünftel des gesamten Nettovermögens entfiel auf diese Anlageform, und deren durchschnittliche Höhe lag bei knapp 190 000 Euro.

Sowohl der mittlere Wert als auch die Verbreitung von Immobilienvermögen sind in den neuen Ländern deutlich niedriger als in den alten. Geldvermögen und private Versicherungen werden in beiden Landesteilen in ähnlichem Maße gehalten, deren relative Bedeutung ist in Ostdeutschland aber – ungeachtet der geringeren Marktwerte – höher als in den alten Ländern. Auffallend ist zudem, dass die relative Bedeutung von Schulden in den neuen Ländern mit knapp 31 Prozent um etwa zehn Prozentpunkte höher ist als in den alten Ländern, wenngleich der absolute Betrag 2007 im Osten mit etwa 32 000 Euro nur knapp halb so hoch war wie im Westen.

Während in den neuen Ländern der Wert von Immobilien- und Betriebsvermögen zum Teil deutlich rückläufig war, zeigten sich bei diesen Anlageformen in Westdeutschland Zuwächse. So ist der Wert des selbst genutzten Immobilienvermögens von Personen in Westdeutschland zwischen 2002 und 2007 um rund 6 000 Euro auf 154 000 Euro gestiegen, während für Eigentümer in Ostdeutschland ein Verlust von 7 000 Euro auf nunmehr rund 80 000 Euro zu beobachten ist.¹⁷

Individuelle Vermögensposition stark altersabhängig

Ein Vergleich der Vermögensbestände (wiederum ohne Sozialversicherungsvermögen) nach Altersklassen zeigt ein klassisches Lebenszyklusmuster (Abbildung 2): Bis zu einem Alter von 25 Jahren ist das durchschnittliche Nettovermögen gering. Im Jahr 2007 lag es bei weniger als 7 000 Euro. Nach Abschluss der Ausbildungsphase und mit dem Eintritt in das Erwerbsleben besteht die Möglichkeit des Sparens und des Aufbaus von Vermögen, gleichzeitig steigt die Wahrschein-

als Einkommensstrom erfasst wird, sind zukünftige Rentenzahlungen aufgrund der notwendigen Annahmen zur Berechnung eines Gegenwartswertes (differentielle Lebenserwartung, Diskontierungsrate und so weiter) sowie fehlender Übertrag- und Handelbarkeit von den Analysen ausgeschlossen.

13 Das Geldvermögen der privaten Haushalte hat sich nach Angaben der Deutschen Bundesbank zwischen 2002 und 2006 um 23,2 Prozent vergrößert; vgl. Deutsche Bundesbank: Monatsbericht Juni 2007, 59. Jahrgang, Nr. 6, 26.

14 So hat sich die Zahl der sogenannten Riesterverträge jeweils zu Beginn eines Jahres von knapp zwei Millionen 2002 auf mehr als 8,5 Millionen 2007 mehr als vervierfacht; vgl. BMAS: Entwicklung der Riester-Rente. Stand: III. Quartal 2008, www.bmas.de/coremedia/generator/29424/riester_rente_entwicklung_diagramm_stand_III_2008.html.

15 Vgl. Deutsche Bundesbank: Zeitreihe JJA327: VGR-D-Ges, Konto der privaten Haushalte, Sparquote. www.bundesbank.de/statistik/statistik_zeitreihen.php?lang=de&open=&func=row&tr=JJA327.

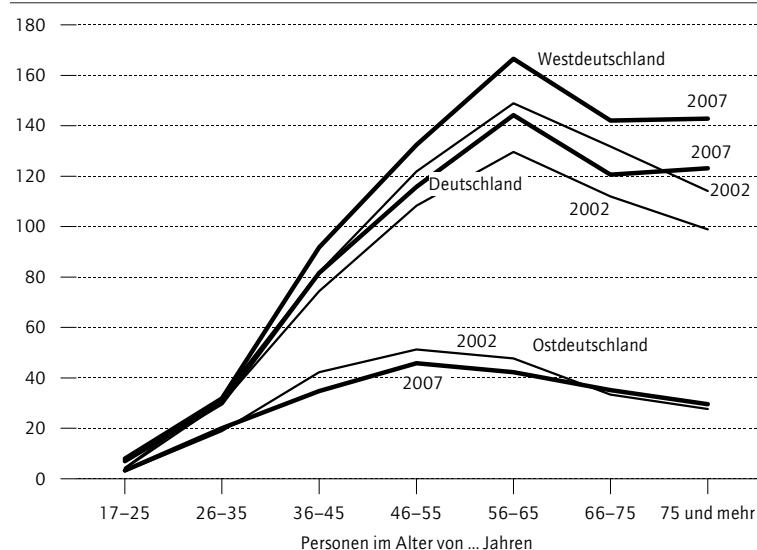
16 Im Jahr 2007 lebten zwar rund 48 Prozent aller Personen in Deutschland in Haushalten mit selbst genutztem Wohneigentum, der Anteil der Personen, die selbst genutzte Immobilien besitzen lag aber nur bei 36 Prozent. In vielen Haushalten gehören selbst genutzte Immobilien nur einem Haushaltsmitglied; insbesondere erwachsene Kinder, die noch im elterlichen Haushalt leben, sind in der Regel nur „Mitbewohner“, aber nicht „Mitbesitzer“.

17 Diese negative Entwicklung bei den Verkehrswerten von Immobilien wird auch von den Gutachterausschüssen für Grundstückswerte bestätigt. So sind die Bodenwerte für Wohnbauland im engeren Verflechtungsraum in Brandenburg von 2002 bis 2007 um 17 Prozent zurückgegangen. Vgl. Oberer Gutachterausschuss für Grundstückswerte: Land Brandenburg. Grundstücksmarktbericht 2008.

Abbildung 2

Individuelles¹ Nettovermögen nach Altersgruppen in Deutschland 2002 und 2007

In 1 000 Euro



¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

lichkeit von Erbschaften beziehungsweise des Bezugs von Vorabübertragungen. Im Ergebnis wächst das durchschnittliche Nettogesamtvermögen oberhalb von 25 Jahren deutlich. Das höchste durchschnittliche individuelle Nettovermögen besitzt die Gruppe der 56- bis 65-Jährigen mit knapp 145 000 Euro. Eine besondere Bedeutung kommt dabei dem Aufbau von Nettovermögen in Form von Immobilien zu; diese sind in der Regel bis zum Eintritt des Rentenalters abbezahlt. Mit dem Beginn des Übergangs in den Ruhestand (Altersgruppe ab 65 Jahre) sinkt zwar das individuelle Nettogesamtvermögen aufgrund des Aufzehrens von Vermögensbeständen und Vorabübertragungen an nachfolgende Generationen leicht, jedoch halten ältere Menschen weiterhin mehr als 120 000 Euro an Nettovermögen.

Gegenüber dem Jahr 2002 weisen die Gruppen der 56- bis 65-Jährigen und der über 75-Jährigen die höchsten Vermögenszuwächse auf. Für die letztgenannte Gruppe wirken hierbei neben Kohorteneffekten auch demographische Phänomene wie sozialstrukturell selektive Mortalität¹⁸ und das Re-Migrationsverhalten von älteren Ausländern. Wohlhabende machen dementsprechend einen relativ höheren Anteil innerhalb dieser Alters-

¹⁸ Vgl. Himmelreicher, R. K., Sewöster, D., Schulz, R., Schulz, A.: Die fernere Lebenserwartung von Rentnern und Pensionären im Vergleich. WSI Mitteilungen 5, 2008, 274–280.

gruppe aus und erhöhen damit die Chancen für durchschnittlich höhere Vermögen im Vergleich zu anderen Altersgruppen. Für die Gruppe der 56- bis 65-Jährigen dürften neben lebenszyklisch typischen relativ hohen Erwerbseinkommen auch Erbschaften¹⁹ eine erhebliche Rolle für den überdurchschnittlichen Vermögenszuwachs spielen.

Neben den bereits dargestellten Unterschieden beim Nettogesamtvermögen zwischen den neuen und den alten Ländern, fällt auf, dass vor allem die älteren Menschen (66 und mehr Jahre) in den neuen Ländern eine weit unterdurchschnittliche Vermögensposition (rund 40 Prozent gemessen am gesamtdeutschen Mittelwert aller Altersgruppen) im Vergleich zu 160 Prozent im Westen aufweisen. Gegenüber 2002 hat sich diese Lücke weiter vergrößert. Der deutliche Nachteil erklärt sich auch aus den fehlenden Akkumulationsmöglichkeiten für die ehemaligen Bürger der DDR, wobei dieser Rückstand in den letzten Jahren aufgrund der höheren Arbeitslosigkeitsrisiken, niedrigerer Erwerbseinkommen und der selektiven Ost-West-Wanderung weiter verstärkt wurde. Ein anderer wichtiger Faktor für die Vermögensposition dieser Altersgruppe ist der niedrigere Wohneigentümeranteil in Ostdeutschland, wobei hier zudem die rückläufigen Marktwerte des Wohneigentums – ohne entsprechende Reduktion einer eventuell noch bestehenden Verschuldung – eine wichtige Rahmenbedingung der individuellen Vermögensakkumulation darstellt.

Für die mittleren Altersgruppen (36 bis 65 Jahre) ist ein deutlicher Vermögensrückgang in Ostdeutschland zu konstatieren. Dieser beläuft sich je nach Altersgruppe auf 7 000 bis 14 000 Euro, was einem relativen Rückgang von 10 bis 17 Prozent entspricht. Es ist zu vermuten, dass die Einführung des Arbeitslosengeldes II zu einem stärkeren Entsparen im Falle von Arbeitslosigkeit beigetragen hat, da eigenes Vermögen zunächst weitgehend aufgezehrt werden muss, bevor diese staatliche Unterstützung in Anspruch genommen werden kann.²⁰ Aufgrund des deutlich höheren Arbeitslosigkeitsrisikos wirkt sich dies in den neuen Ländern in stärkerem Maße aus.

Vermögen und berufliche Stellung

Neben Erbschaften und Schenkungen stellt die aktuelle beziehungsweise frühere Erwerbstätigkeit eine wichtige Quelle für den privaten Ver-

¹⁹ Vgl. Szydlik, M., Schupp, J.: Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56, 2004, 609–629.

²⁰ Siehe dazu auch die Ausführungen zum Zusammenhang von Vermögensveränderungen und Arbeitslosigkeit (Abbildung 5).

Tabelle 3

Nettovermögen nach beruflicher Stellung 2002 und 2007

	2002			2007		
	Mittelwert	Negatives oder kein Vermögen	Bevölkerungsstruktur ¹	Mittelwert	Negatives oder kein Vermögen	Bevölkerungsstruktur ¹
	Euro	Anteil in Prozent		Euro	Anteil in Prozent	
In Ausbildung, Praktikant, Wehr-, Zivildienst	4 837	60,9	8,0	10 876	46,7	6,9
Un-, angelernte Arbeiter, Angestellte ohne Ausbildungsabschluss	35 915	39,4	10,6	34 418	39,0	10,0
Gelernte und Facharbeiter, Angestellte mit einfacher Tätigkeit	43 788	27,4	9,9	45 891	29,7	11,2
Vorarbeiter, Meister, Polier, Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit	68 212	17,2	13,6	71 535	17,0	13,7
Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben	115 916	9,8	8,1	118 856	8,7	8,1
Beamte, einfacher oder mittlerer Dienst	66 235	19,9	1,3	63 118	11,6	1,3
Beamte, gehobener oder höherer Dienst	138 300	7,3	2,6	140 334	7,5	3,0
Selbständige ohne Mitarbeiter	134 701	21,4	2,8	177 194	17,9	3,5
Selbständige mit 1–9 Mitarbeitern	292 969	8,5	2,2	345 614	11,0	2,0
Selbständige mit 10 oder mehr Mitarbeitern	1 087 895	8,5	0,3	1 111 103	14,2	0,5
Nicht erwerbstätig, arbeitslos	58 488	41,3	14,2	51 113	49,0	13,4
Rentner, Pensionäre	96 513	22,7	26,3	113 594	20,4	26,3
Insgesamt	80 055	27,9	100,0	88 034	27,0	100,0

¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

mögensaufbau dar. Die Sparleistung wird dabei maßgeblich von der beruflichen Stellung und dementsprechend von dem erzielten Einkommen bestimmt. Bei der Interpretation der Ergebnisse zur Vermögensverteilung nach beruflicher Stellung sind die unterschiedlichen Anreizstrukturen und Notwendigkeiten zum Vermögensaufbau als Altersvorsorge von Selbständigen, Beamten, Arbeitern und Angestellten zu beachten. Die Sozialversicherungs- und Pensionsansprüche von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und Beamten sind in dieser Analyse nicht enthalten.

Während un- oder angelernte Arbeiter und Angestellte 2007 nur über ein Vermögen von rund 35 000 Euro verfügten, machte dieses bei qualifiziertem Fachpersonal (zum Beispiel Vorarbeiter, Meister) mehr als 70 000 Euro aus. Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben erreichten ein durchschnittliches individuelles Nettovermögen von etwa 119 000 Euro.

Untergliedert nach der Dienstlaufbahn zeigt sich, dass Beamte im einfachen oder mittleren Dienst ein Nettovermögen von gut 63 000 Euro und damit etwa so viel Vermögen aufwiesen wie Meister und Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit. Beamte des gehobenen oder höheren Dienstes hingegen verfügten über ein individuelles Nettovermögen von mehr als 140 000 Euro und damit über gut 20 000 Euro mehr als Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben wie Direktoren, Geschäftsführer oder Vorstände größerer Betriebe.

Erwartungsgemäß fällt das Vermögen von Selbständigen am höchsten aus. Zum einen betreiben Selbständige stärker Altersvorsorge in Form von privaten Versicherungen, zum anderen ergibt sich dies aus dem Betriebsvermögen selbst. Je größer ein Betrieb, desto höher ist das individuelle Vermögen von Selbständigen. Dieses lag 2007 bei Selbständigen ohne Mitarbeiter bei etwas mehr als 175 000 Euro und stieg auf mehr als 1,1 Millionen Euro für Selbständige mit mehr als zehn Mitarbeitern.

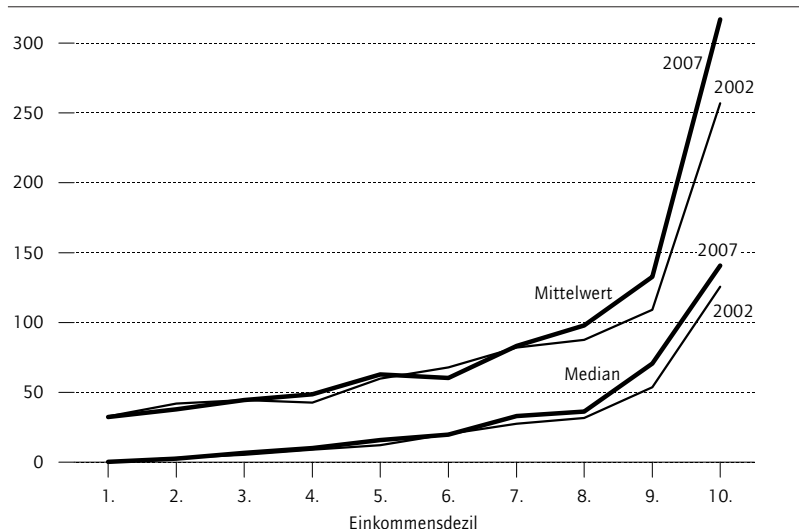
Nichterwerbstätige und Arbeitslose haben ein weit unterdurchschnittliches Vermögen – im Jahr 2007 etwas mehr als 50 000 Euro. Für die Gruppe der Rentner und Pensionäre ergaben sich lebenszyklusbedingt überdurchschnittliche Vermögen (114 000 Euro), da diese im Vergleich zu derzeit Erwerbstätigen bereits über einen langen Zeitraum Vermögen akkumulieren konnten.

Die größten Veränderungen beim Nettovermögen seit 2002 verzeichneten die Gruppen der Selbständigen mit – je nach Mitarbeiterzahl – 20 000 bis 50 000 Euro und der Ruheständler mit rund 17 000 Euro. Nichterwerbstätige und Arbeitslose des Jahres 2007 verfügten über etwa 13 Prozent (rund 7 400 Euro) weniger Nettovermögen als die entsprechende Gruppe des Jahres 2002.

Abbildung 3

Höhe des individuellen¹ Vermögens nach Dezilen des verfügbaren Haushaltseinkommens²

In 1 000 Euro



- 1 Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.
 2 Äquivalenzgewichtete Haushaltsnettoeinkommen des Vorjahres.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Signifikanter Zusammenhang von Vermögen und Einkommen

Obgleich das verfügbare Einkommen²¹ deutlich weniger konzentriert ist als das Vermögen, besteht zwischen den Verteilungen dieser beiden ökonomischen Größen doch ein enger Zusammenhang. In Abbildung 3 sind, jeweils für 2002 und 2007, das arithmetische Mittel und der Median des individuellen Nettogesamtvermögens nach Dezilen der bedarfsgewichteten verfügbaren Haushaltseinkommen dargestellt.²² Für beide Jahre zeigt sich deutlich der erwartete positive und statistisch signifikante Zusammenhang: Dem einkommensstärksten Zehntel der Bevölkerung stand 2007 durchschnittlich knapp 320 000 Euro an individuellem Vermögen zur Verfügung, während der entsprechende Wert für das einkommensschwächste Zehntel nur etwas mehr als 30 000 Euro betrug.

Das durchschnittliche Vermögen der untersten 30 Prozent der Einkommensbezieher ist gegenüber 2002 leicht zurückgegangen. Ab dem achten

21 Vergleiche Frick, J. R., Grabka, M. M.: Niedrigere Arbeitslosigkeit sorgt für weniger Armutsrisiko und Ungleichheit. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 38/2008.

22 Um den Größenvorteilen gemeinsamen Wirtschaftens in Mehr-Personen-Haushalten und den entsprechend niedrigeren Einkommensbedarf zusätzlicher Haushaltsmitglieder zu berücksichtigen, wird hier eine standardmäßige Bedarfsgewichtung gemäß der modifizierten OECD-Äquivalenzskala vorgenommen. Kindern bis 14 Jahren wird dabei das Gewicht 0,3 und älteren Haushaltsmitgliedern ein Gewicht von 0,5 zugewiesen.

Einkommensdezil sind deutliche Zuwächse beim Vermögen zu beobachten, im obersten Zehntel der Einkommensschichtung erreicht die Verbesserung gegenüber 2002 rund 60 000 Euro.

Zusammenhang von Einkommensarmut und Vermögensarmut

Eine der zentralen Funktionen von Vermögen ist die Stabilisierung des Konsums bei Einkommensausfällen.²³ Dies gilt insbesondere beim Übergang in den Ruhestand. Anders als im Falle von relativer Einkommensarmut,²⁴ liegt keine allgemein anerkannte Definition von Vermögensarmut vor. In Analogie zur Bestimmung von Einkommensarmut wird im Folgenden eine Person als relativ vermögensarm definiert, deren gewichtetes Nettohaushaltsvermögen pro Kopf weniger als 60 Prozent des Medians der Gesamtbevölkerung beträgt.²⁵ Der Anteil der von relativer Einkommensarmut betroffenen Erwachsenen lag 2007 bei rund 17 Prozent (Abbildung 4). Da Vermögen wesentlich ungleicher verteilt sind als Einkommen, fiel die Quote der von relativer Vermögensarmut Betroffenen mit 43 Prozent deutlich höher aus. Insgesamt zwölf Prozent waren sowohl relativ einkommens- als auch vermögensarm, während gut fünf Prozent der Gesamtbevölkerung zwar als einkommensarm galten, aber gleichzeitig auf ein nennenswertes Vermögen zurückgreifen konnten.

Mit zunehmendem Alter sinkt der Anteil derer, die sowohl einkommensarm als auch vermögensarm sind, und der Anteil derjenigen, die zwar einkommensarm sind, aber nicht unter Vermögensarmut leiden, steigt. Von den Personen in Haushalten mit über 65-jährigem Vorstand sind 14,7 Prozent einkommensarm. Die Hälfte davon kann im Falle von Einkommensarmut auf Vermögen innerhalb des Haushalts zurückgreifen und damit eventuelle Lücken bei der Alterssicherung verkleinern. Dabei muss aber davon ausgegangen werden, dass diese „Sicherungsfunktion“ eher nur einmalig genutzt werden kann, da im höheren Alter eine neuerliche Vermögensakkumulation nur sehr selten stattfindet.

23 Hierbei muss angemerkt werden, dass die verschiedenen Anlageformen eine unterschiedliche Liquidität aufweisen, sodass bei einem Einkommensausfall nicht in jedem Fall Vermögen liquidierbar ist.

24 Als relativ einkommensarm werden Personen definiert, deren bedarfsgewichtete Haushaltsnettoeinkommen niedriger als 60 Prozent des Medians der Gesamtbevölkerung sind.

25 Die relative Vermögensarmutsschwelle lag 2007 bei rund 13 150 Euro pro Kopf und damit deutlich höher als bei der Verwendung individueller Vermögen. Hier spiegelt sich der bei Wohlfahrtsanalysen üblicherweise unterstellte haushaltsinterne „Umverteilungsprozess“ wider, wonach auch Individuen ohne eigenes Vermögen vom Vermögen anderer Haushaltsmitglieder profitieren.

Tabelle 4

Individuelle Vermögensmobilität¹ 2002 bis 2007

Anteile² in Prozent

		Vermögensposition 2007											Nachrichtlich:	
Vermögensposition 2002	Dezile	verschuldet	ohne Vermögen	3	4	5	6	7	8	9	10	Insgesamt	Personen nach Vermögenspositionen 2002	Median der Veränderung 2002/2007
		verschuldet	40	20	14	8	7	4	2	2	1	1	100	6
	ohne Vermögen	10	46	19	9	7	4	2	1	1	1	100	20	0
	3	12	19	25	18	12	6	5	1	1	1	100	9	1 749
	4	8	16	16	23	17	10	5	3	2	1	100	10	1 699
	5	5	11	7	15	24	18	9	5	3	3	100	9	3 789
	6	3	7	6	7	16	25	18	9	4	3	100	9	1 843
	7	2	5	2	4	7	17	30	20	8	4	100	9	2 504
	8	2	3	1	2	2	8	18	32	23	7	100	9	2 470
	9	1	2	1	1	2	5	8	20	39	19	100	9	-10 765
	10	2	3	1	0	1	1	4	8	18	63	100	9	-75 675
	Insgesamt	7	17	10	9	9	9	9	10	9	9	100	100	378

1 Im Unteren Teil der Vermögensverteilung handelt es sich um Pseudodezile (verschuldet oder ohne Vermögen).

2 Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Lesehilfe: Der Wert 63 im Feld rechts unten gibt an, dass von jenen Personen, die sich 2002 im obersten Dezil befanden, 63 Prozent auch 2007 dem obersten Dezil angehörten.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Starker Einfluss von Arbeitslosigkeit auf Vermögensmobilität

Die bisher dargestellten zeitpunktbezogenen Ergebnisse zur Vermögensverteilung 2002 und 2007 erlauben zwar Vergleiche für Gruppen im Zeitverlauf, machen aber nicht deutlich, ob und wie stark die Höhe und Zusammensetzung des individuellen Vermögens variiert. Die Daten des SOEP erlauben eine derartige Längsschnittanalyse über fünf Jahre hinweg. Tabelle 4 gibt an, wie viele Personen ihre Vermögensposition zwischen 2002 und 2007 beibehalten oder verändert haben. Ähnlich wie bei Analysen zur Einkommensmobilität sind die Ränder der Vermögensverteilung im Zeitverlauf relativ stabil: Mehr als 40 Prozent der Verschuldeten sowie der Personen ohne Vermögen befinden sich auch fünf Jahre später noch in dieser Situation; in den mittleren Vermögensdezilen ist dies nur bei knapp einem Viertel der Fall. Am oberen Ende der Vermögensverteilung nimmt die Beharrungstendenz hingegen wieder deutlich zu und erreicht im obersten Dezil mit über 60 Prozent den höchsten Wert.

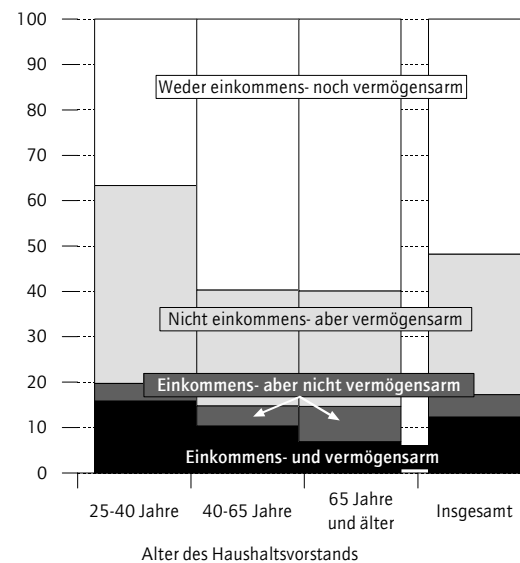
Die mittlere Veränderung des individuellen Vermögens von 2002 bis 2007 betrug für die Gesamtbevölkerung gemessen am Median nur knapp 400 Euro.²⁶ Dieser Wert fiel über die Vermögensverteilung hinweg unterschiedlich aus: Während in den mittleren Vermögensgruppen das Vermögen um rund 2 000 bis 4 000 Euro

stieg, sank das Nettovermögen in den beiden oberen Vermögensdezilen um 11 000 bezie-

Abbildung 4

Relative Einkommensarmut¹ und relative Vermögensarmut² 2007

In Prozent der Bevölkerung³



1 Armutsschwelle bei 60 Prozent des Median der bedarfsgewichteten Haushaltsnettoeinkommen der Gesamtbevölkerung unter Verwendung der modifizierten OECD-Äquivalenzskala.

2 Relative Vermögensarmut auf Basis von weniger als 60 Prozent des Median der pro Kopf gewichteten Nettohaushaltsvermögen der Gesamtbevölkerung.

3 Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

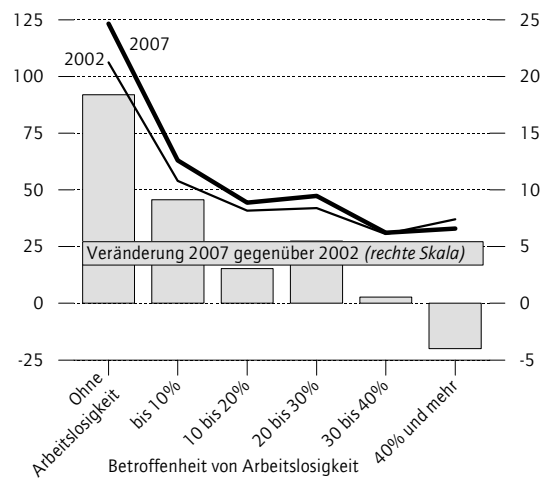
DIW Berlin 2009

26 Gemessen am arithmetischen Mittel sind dies rund 10 000 Euro.

Abbildung 5

Nettovermögen und Betroffenheit von Arbeitslosigkeit 2002–2007¹

In 1 000 Euro



¹ Monate gemeldeter Arbeitslosigkeit bezogen auf die Monate potentieller Erwerbstätigkeit. Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

ungsweise rund 75 000 Euro.²⁷ Die größten Vermögenszuwächse erzielten die im Jahr 2002 verschuldeten Personen. Hier macht die Veränderung etwa 7 500 Euro aus. Diese Gruppe enthält zum Beispiel Eigentümer mit hypothekenbelasteten Immobilien, die im Rahmen des laufenden Entschuldungsprozesses ihre Verschuldung reduzieren und dementsprechend ihr Nettovermögen erhöhen konnten.

Wie bereits in der Querschnittanalyse angedeutet, ist die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit nicht nur für die Einkommenssituation, sondern auch für die Vermögen von großer Bedeutung. Die Längsschnittdaten des SOEP belegen diesen Zusammenhang für den Untersuchungszeitraum von 2002 bis 2007 (Abbildung 5). Während Personen ohne Arbeitslosigkeit (inklusive ökonomisch Inaktiver) ihren Nettovermögensbestand um rund 18 000 Euro auf über 123 000 Euro im Jahr 2007 steigern konnten, zeigen sich mit zunehmender Betroffenheit von Arbeitslosigkeit²⁸ nicht nur niedrigere Vermögensniveaus im Ausgangsjahr

²⁷ Zu diesem im Vergleich zu den oben dargestellten Querschnittsbefunden überraschenden Ergebnis tragen mehrere Effekte bei: Zum einen ist die Wahrscheinlichkeit für sehr hohe Verluste bei den Höchstvermögenden größer, zweitens werden hier bei der Fokussierung auf die Vermögensposition 2002 aufgrund von Vermögensgewinnen neu hinzugekommene Reiche nicht berücksichtigt und drittens wirken sich auch Vermögensumschichtungen durch Schenkungen und Vorabübertragungen, insbesondere von Immobilien, aus.

²⁸ Um die Dauer der Arbeitslosigkeit zu berücksichtigen, wird hier der Anteil der im Zeitraum 2002 bis 2007 in Arbeitslosigkeit verbrachten Monate an allen potentiellen Erwerbsmonaten berechnet. Als potentielle Erwerbsmonate gelten Monate mit Erwerbstätigkeit (Vollzeit und Teilzeit inklusive Kurzarbeit) sowie mit Arbeitslosigkeit.

der Untersuchung, sondern auch unterdurchschnittliche Zuwachsraten. Personen mit längerer Arbeitslosigkeitserfahrung (über 40 Prozent ihrer potentiellen Erwerbszeit) verloren im Durchschnitt über 4 000 Euro und somit über zehn Prozent ihres ohnehin schon geringen Vermögens im Jahr 2002.

Fazit und Ausblick

Rund zwei Drittel der Bevölkerung wiesen 2007 kein oder nur ein sehr geringes individuelles Nettovermögen (Geld- und Sachvermögen ohne Pkw und Hausrat) auf. Im Gegensatz dazu verfügten die reichsten zehn Prozent über einen Anteil am Gesamtvermögen von mehr als 60 Prozent. Gegenüber 2002 hat sich die Vermögenskonzentration weiter verstärkt. Analysen zur individuellen Vermögensmobilität weisen darauf hin, dass sich – ähnlich wie beim Einkommen – an den Rändern der Vermögensverteilung, das heißt bei besonders reichen und besonders armen Personen wenig verändert.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung der privaten Altersvorsorge kommt der Analyse des individuellen Vermögens eine besondere Bedeutung zu. Wenngleich das Armutsrisiko der derzeitigen Ruhestandler unterdurchschnittlich ist, so muss für künftige Rentnerkohorten – auch aufgrund von arbeitslosigkeitsbedingten Erwerbsunterbrechungen – mit einer Zunahme des Altersarmutsrisikos gerechnet werden. Insofern ist die Entwicklung des individuellen Vermögens in den mittleren Altersgruppen in Ostdeutschland, für die auf Basis des SOEP von 2002 bis 2007 ein Rückgang von mehr als zehn Prozent belegt werden kann, sozialpolitisch besorgniserregend. Im Falle von einkommensbedingter Altersarmut ist nur ein begrenzter Rückgriff auf individuelle Vermögen möglich. Dies belegen auch die Analysen zum Zusammenhang von Einkommens- und Vermögensarmut, da knapp die Hälfte der heute von Einkommensarmut betroffenen Älteren sowohl einkommens- als auch vermögensarm sind. Zudem ist es bedenklich, dass einkommensschwache Gruppen bislang seltener private Altersvorsorgeverträge abschließen als Beziehler höherer Einkommen.²⁹ Das Risiko einer für die Lebensstandardsicherung unzureichenden Altersrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung ist aber gerade bei Beziehern dauerhaft niedriger

Zeiten in (Aus-) Bildung, Rente, Mutterschutz, Wehr-/Zivildienst sowie Hausarbeit werden hier nicht berücksichtigt.

²⁹ Vgl. Börsch-Supan, A., Reil-Held, A., Schunk, D.: The Savings Behaviour of German Households: First Experiences with State Promoted Private Pensions. Mannheim Research Institute for the Economics of Ageing (MEA), Nr. 136, 2007.

Erwerbseinkommen und länger Nichterwerbstätigen aufgrund des Äquivalenzprinzips bei der Rentenberechnung erhöht.

Die vorliegenden Analysen beziehen sich auf das Jahr 2007 und dementsprechend auf die Situation vor der aktuellen Finanzmarktkrise. Wenngleich die Veränderungen insbesondere am Aktienmarkt individuell einschneidend sein können, hält sich die Auswirkung auf das Nettogesamtvermögen eher in Grenzen. Insbesondere finanzstarke Anleger mit ausgeprägter Risikodiversifizierung und langfristig orientierten Vermögensanlagen werden diese Wertverluste am Kapitalmarkt weitgehend wieder ausgleichen können. Obwohl diese Prozesse in hohem Maße von globalen Einflüssen getrieben sind, ist die künftige Entwicklung der Vermögensverteilung in Deutschland auch von nationalen Rahmenbedingungen abhängig. Ein wichtiges Instrument ist dabei die zum 1. Januar 2009 reformierte Besteuerung von Erbschaften mit einer deutlichen Anhebung der Freibeträge, die eher zu einer weiteren Vermögenskonzentration führen dürfte. Ein neuerliches Überdenken

dieser Regelungen wäre auch deshalb geboten, um das Prinzip der Chancengleichheit in Deutschland zu stärken, denn die Höhe der zu erwartenden Erbschaften wird maßgeblich von der sozialen Herkunft bestimmt.³⁰ Mit der jetzt geltenden Erbschaft- und Schenkungsteuerregelung wird die sozialstrukturelle Vermögensungleichheit weiter konserviert.

Die zunehmende Vermögensungleichheit dürfte auch zu steigender Ungleichheit bei den laufenden Einkommen führen. Mit der vom 1. Januar 2009 an geltenden Abgeltungsteuer werden Vermögenseinkommen pauschal nur noch mit einem Satz von 25 Prozent (plus Solidarzuschlag und eventueller Kirchensteuer) belastet, während nach alter Rechtslage der individuelle Steuersatz anzuwenden war. Ein hohes Vermögen geht in der Regel auch mit hohem Einkommen einher, so dass vermögende und damit oft auch einkommensstarke Gruppen besonders von dieser Reform profitieren werden.

30 Vergleiche Szydlík, M., Schupp, J., a.a.O.

JEL Classification:
D31, I31

Keywords:
Wealth inequality,
Mobility,
Composition,
SOEP

Softwarestandards: Zwangslizenzen keine Patentlösung

Stefan Kooths
skooths@diw.de

Ronald Rühmkorf
rruehmko@diw.de

Das reibungslose Zusammenarbeiten von Programmen unterschiedlicher Hersteller ist für die Softwareindustrie von zentraler Bedeutung. Standards für Dokumentenformate, Kommunikationsprotokolle und Programmschnittstellen sichern die Interoperabilität von Systemen. Wettbewerbspolitisch stellen Standards eine Herausforderung dar, da sie einerseits Vielfalt unterdrücken, andererseits für deren Entwicklung ein vitaler Suchprozess nach der besten Lösung wünschenswert ist. In manchen Fällen kann auch der regulierende Eingriff des Staates zur Setzung von Standards sinnvoll sein. Die Verpflichtung zur Offenlegung von Standards kann wichtig sein, sofern die Gefahr besteht, dass Macht von einem Markt auf andere Märkte übertragen wird. Dieser Behinderung von Wettbewerb begegnet die Wettbewerbsaufsicht seit einiger Zeit mit der Durchsetzung von Zwangslizenzen. Da hiermit in die Rechte am geistigen Eigentum der Unternehmen eingegriffen wird, werden die Innovationsanreize der Unternehmen geschwächt. Darüber hinaus bestehen marktendogene Kräfte, die auch dominierende Hersteller dazu zwingen, ihre Produkte interoperabel zu gestalten.

Die Zerlegung umfassenderer Produkte in einzelne Komponenten (Modularisierung), die von spezialisierten Unternehmen hergestellt werden können, reduziert die Komplexität von Produktions- und Entwicklungsprozessen und ermöglicht es den Komponentenanbietern, sich auf ihre jeweiligen Stärken zu konzentrieren und dabei auch Skalenvorteile zu nutzen. Dies setzt einheitliche Spezifikationen voraus, damit die Komponenten verschiedener Hersteller reibungslos ineinandergreifen können und somit interoperabel sind (zum Beispiel Papierformate und Drucker im Büro oder Spurweiten und rollendes Material im Schienenverkehr). Die hierzu notwendigen Abstimmungsprozesse sind zwar nicht kostenlos – so geben allein die Unternehmen in Deutschland jährlich 700 Millionen Euro für die Entwicklung von Normen aus. Dem steht allerdings ein ungleich höherer volkswirtschaftlicher Nutzen von einem Prozent des Bruttoinlandsprodukts (25 Milliarden Euro) gegenüber.¹

Standards kommen in verschiedenen Formen vor.² In der Informationstechnologie spielen Kompatibilitätsstandards die dominierende Rolle. Deren Bedeutung hat nicht nur im Hardware-, sondern auch im Softwarebereich immer mehr zugenommen. Hintergrund ist auch hier eine stärkere Modularisierung des Leistungsspektrums. Dominierten in den 80er Jahren noch Kompletthanbieter, die Datenverarbeitungslösungen aus einer Hand anboten, so ist seitdem mehr und mehr eine Ausdifferenzierung auf den verschiedenen Produktebenen zu beobachten (Speichersysteme, Prozessoren, Netzwerke, Betriebssysteme, Datenbanken, Anwendungssoftware und Dienstleistungen). Die für die Kombinierbeziehungsweise Austauschbarkeit verschiedener

¹ Vgl. DIN Deutsches Institut für Normung: Gesamtwirtschaftlicher Nutzen der Normung. 2001.

² Blind, K.: The Economics of Standards. Cheltenham/Northampton 2004.

Softwarekomponenten notwendigen Standards betreffen insbesondere

- Dateiformate für den Datenaustausch,
- Kommunikationsprotokolle für die Datenübertragung,
- Programmierschnittstellen (sogenannte API: „Application Programming Interfaces“) für die externe Nutzung von Programmfunktionen.

Aus Anwendersicht ist Interoperabilität vor allem für Unternehmen von großer Bedeutung (Abbildung 1). Kleinere Unternehmen arbeiten häufig mit anderen Unternehmen zusammen und sind deshalb auf den reibungslosen Austausch ihrer Daten angewiesen. Größere Unternehmen nutzen oftmals in verschiedenen Abteilungen heterogene Softwaresysteme, die jeweils spezifische Vorteile mit sich bringen. Das Vorhandensein unterschiedlicher Systeme kann auch historisch gewachsen sein (zum Beispiel im Zuge von Fusionen). Zudem wollen sich viele größere Unternehmen nicht komplett von einem Softwareanbieter abhängig machen und setzen deshalb auf alternative Lösungen.³ Mangelnde Interoperabilität führt damit bei vielen Unternehmen zu Problemen in nahezu allen Bereichen ihrer Tätigkeit (Abbildung 2). Das DIW Berlin hat diese Problematik im Rahmen des 4. Wissenschaftlichen Roundtable „Informationsgesellschaft und Wettbewerb“ mit Experten aus Wissenschaft und Praxis diskutiert (Kasten 1).

Spannungsverhältnis zwischen Markt und Regulierung

Da es bei der Interoperabilität um die Zusammenarbeit von Software unterschiedlicher Anbieter geht, hat das Thema nicht nur eine technologische, sondern auch eine wettbewerbspolitische Dimension. Auf der einen Seite führen Standards zu weniger Wettbewerb, denn am Ende des Standardisierungsprozesses setzt sich oftmals nur eine einzige Variante durch. Der Zweck der Standardisierung besteht ja gerade darin, Vielfalt zu reduzieren. Auf der anderen Seite sollen Standards dazu beitragen, dass Komponenten austauschbar sind, wodurch die Wettbewerbsintensität gestärkt wird.

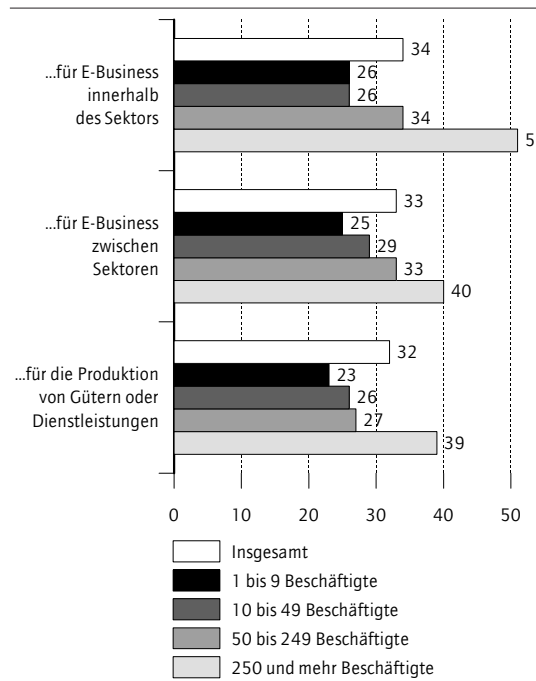
Standards können sich auf drei verschiedenen Wegen etablieren. Setzt sich die Lösung eines Unternehmens im Wettbewerb am Markt durch, so liegt ein de-facto-Standard vor (Marktlösung).

³ Vgl. Kooths, S., von Schlippenbach, V.: Softwareindustrie: Wettbewerb auch bei Paketangeboten möglich. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 19/2008.

Abbildung 1

Wahrgenommene Bedeutung der Interoperabilität: Prozentsatz der Unternehmen die sagen, dass Interoperabilität wichtig ist...

In Prozent



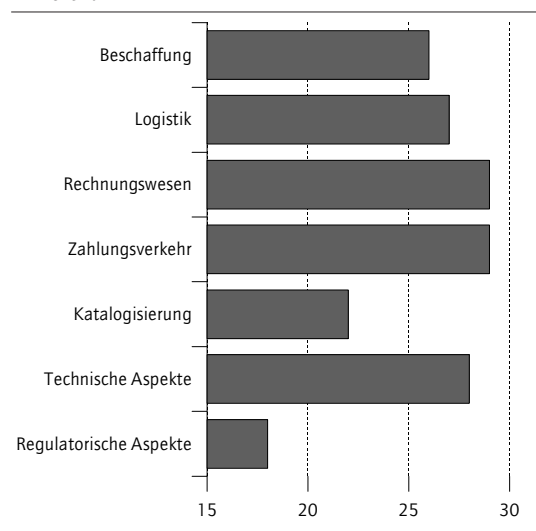
Quelle: Europäische Kommission, e-Business W@tch, Survey 2006.

DIW Berlin 2009

Abbildung 2

Probleme aufgrund fehlender Interoperabilität: Prozent der Unternehmen, die Schwierigkeiten haben im Bereich ...

In Prozent



Quelle: Europäische Kommission, e-Business W@tch, Survey 2006.

DIW Berlin 2009

Kasten 1

4. Wissenschaftlicher Roundtable „Informationsgesellschaft und Wettbewerb“ www.diw.de/wriw

Interoperabilität: Innovationsschutz versus Wettbewerb?

Freitag, 26. September 2008

Themenschwerpunkt 1:
Standards, Schnittstellen und Wettbewerb

Inhalt: Welche Rolle spielen Standards in der ökonomischen Theorie? Welche ordnungs- und wettbewerbspolitischen Aspekte sind bei der Ausgestaltung von Standards zu beachten? Gibt es einen Markt für Standards und ist der Standardisierungswettbewerb grundsätzlich funktional? Lassen sich Indizien für Über- und Unterstandardisierung identifizieren? Worin liegen die Vor- und Nachteile von proprietären beziehungsweise offenen Standards? Welche Rolle spielen Standards speziell für Netzgütermärkte? Welche Anreize haben Plattformanbieter zur Offenlegung von Systemschnittstellen? Welche Standardisierungsprozesse haben sich für bestimmte Gütergruppen etabliert?

Impulsreferate: Prof. Dr. Dirk Heckmann
Lehrstuhl für Öffentliches Recht insbesondere
Sicherheits- und Internetrecht, Universität Passau

Prof. Paul Belleflamme, PhD
Center for Research in Change, Innovation
and Strategy, Université catholique de Louvain

Themenschwerpunkt 2:
*Zwanglizenzierung: Königsweg für
Innovationsanreize und Wissensdiffusion?*

Inhalt: Welche Preismodelle gibt es, um den Wert von Innovationen (und speziell Schnittstellen) zu bestimmen? Wie sind erzwungene Lizenzvergaben juristisch zu beurteilen? Welche einschlägigen Fälle hat es dazu

in der Vergangenheit gegeben? Welche Alternativen bestehen zur Zwangslizenzierung? Wie unterscheidet sich die amerikanische von der europäischen Wettbewerbsauffassung in Bezug auf Zwangslizenzen?

Impulsreferate: PD Dr. Indra Spiecker, LL.M.
Institut für Informationsrecht,
Universität Karlsruhe

Matthias Otte
Stabsabteilung Verfahrensfragen der Regulierung,
Bundesnetzagentur

Themenschwerpunkt 3:
Die EU-Kommissionsentscheidung im Microsoft-Fall

Inhalt: Warum muss Software interoperabel sein? Was verraten Schnittstellen und Protokolle über Produkt- und Verfahrensinnovationen? Wie sieht Interoperabilität auf Softwaremärkten aus? Wie lassen sich auf dem Softwaremarkt Rechte an geistigem Eigentum schützen und gleichzeitig Innovationen fördern? Wie versteht Microsoft Interoperabilität?

Impulsreferate: Dorothee Belz
Direktor Law and Corporate Affairs,
Microsoft Deutschland

Prof. Dr. Knut Blind
Fachgebiet Innovationsökonomie,
Technische Universität Berlin

Organisation: Prof. Dr. Christian Wey (cwey@diw.de),
Dr. Stefan Kooths (skooths@diw.de)

Die Veranstaltung wurde unterstützt durch die
Microsoft Deutschland GmbH.

Alternativ können Standards aber auch kooperativ im Rahmen von Standardisierungsorganisationen festgelegt (Komiteelösung) oder administrativ durch eine staatliche Behörde vorgegeben werden (Bürokratielösung). Die Komitee- und Bürokratielösungen werden auch als „de-jure-Standards“ bezeichnet.

Netzeffekte treiben Konzentration

Die zentrale ökonomische Triebkraft hinter dem Prozess der Standardisierung sind positive Netz-

effekte, die aus der Nutzung eines einheitlichen Standards resultieren.⁴ Netzeffekte sind ein Spezialfall technologischer externer Effekte, die sich dadurch auszeichnen, dass der individuelle Nutzen bei der Verwendung eines Gutes steigt, wenn die Gesamtzahl derjenigen zunimmt, die dieses Gut ebenfalls nutzen (zum Beispiel bei Kommunikationsstandards wie Fax oder Email). Neben diesen direkten Netzeffekten können auch

⁴ Vgl. auch Weitzel, T.: Economics of Standards in Information Networks. Heidelberg/New York 2004; sowie Gandal, N.: Compatibility, Standardization, and Network Effects: Some Policy Implications. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 18, Nr. 1, 80 ff.

indirekte Netzeffekte auftreten, die aus der Verfügbarkeit komplementärer Güter resultieren (zum Beispiel Serviceleistungen). Direkte und indirekte Netzeffekte können sich gegenseitig verstärken: Je größer die Nutzergruppe ist, desto attraktiver ist dieser Markt auch für die Anbieter komplementärer Güter, was wiederum den Nutzen für die Nachfrager erhöht.

Netzeffekte führen oft zu engen Oligopolen oder sogar zur Dominanz eines Anbieters. Zu beobachten ist dieser Effekt insbesondere bei physischen Netzen (wie im Bereich der Telekommunikation) oder bei Plattform-Produkten (wie bei Spielekonsolen oder Datenträgerformaten). Standardsoftware hat ebenfalls einen starken Plattformcharakter.

Solange verschiedene inkompatible Produkte auf Netzgütermärkten im Angebot sind, befindet sich der Markt in einem instabilen Zustand, und er kann sich jederzeit zugunsten eines Anbieters neigen. Etabliert sich in der Folge ein alleiniger Standard, so können Lock-in-Effekte auftreten, die darin bestehen, dass eine spätere Umstellung auf einen anderen Standard mit hohen Wechselkosten verbunden wäre (Pfadabhängigkeit). Welcher Standard das Rennen gewinnt, kann theoretisch von zufälligen Ereignissen abhängen. Es ist deshalb auch denkbar, dass sich eine technisch unterlegene Lösung durchsetzt.⁵ Allerdings ist die empirische Evidenz für Lock-ins in ineffiziente Standards sehr dünn, denn der immer wieder vorgebrachte Fall der QWERTY-Tastatur und andere vermutete Lock-ins halten empirischen Tests nicht stand.⁶

Marktlösung: Zwischen Mikado-Starre und Überinvestition ...

Die Einführung eines neuen Standards kann dadurch erschwert werden, dass kein Nutzer bereit ist, den ersten Schritt zu tun. Der Erstanwender trägt das Risiko, dass sich ein neuer Standard niemals am Markt durchsetzt und damit die getätigte Investition verloren ist (first-mover disadvantage). Ein daraus folgender Attentismus kann zu Problemen bei der Einführung von Technologien und einer zu langsamen Verbreitung von Standards führen.

Auf der anderen Seite besteht für Anbieter ein Anreiz, die eigene Lösung durch eine gezielte unternehmensinterne Subventionierung in der Ein-

führungsphase zu begünstigen, um im Erfolgsfall die Rendite aus den Netzeffekten abschöpfen zu können. Durch Preissetzung unterhalb der Kostenschwelle reduziert der Anbieter das finanzielle Risiko für Erstanwender, was zu einem rascheren Wachsen der installierten Basis führt. Es besteht jedoch die Gefahr, dass mehrere Anbieter gleichzeitig versuchen, ihrem Standard zum Erfolg zu verhelfen, und es zu einem strategischen Patt mit einem Überangebot an „Standards“ kommt.

Eine de-facto-Standardisierung über den Markt hat den Vorteil, dass ihr ein starker Wettbewerb um den Standard vorausgeht und zumeist eine wirtschaftlich attraktive Lösung hervorbringt. Ist der Standardisierungswettbewerb jedoch erst einmal von einem Unternehmen gewonnen, so wird dieses zum dominanten Anbieter, worunter der Wettbewerb um Nachfolgetechnologien leiden kann.

Bei einer de-jure-Standardisierung ist dieser Zusammenhang umgekehrt. Durch die Setzung des Standards wird ein Wettbewerb um die beste Lösung kaum gefördert. Dem steht der Vorteil gegenüber, dass der neue Standard allen zugänglich ist und somit ein stärkerer Wettbewerb um Folgeinnovationen entfacht wird. Welche der beiden Optionen zu einem besseren Gesamtergebnis führt, hängt von den Marktbedingungen ab und lässt sich bei der Fülle an Standardisierungsfeldern nicht allgemein bestimmen.

... aber: Möglichkeiten des Staates nicht überschätzen

Die möglichen Probleme einer zu geringen oder zu starken Standardisierung stellen die Effizienz der de-facto-Standardisierung im Wettbewerb teilweise in Frage. Allerdings garantiert ein staatlicher Eingriff nicht automatisch eine bessere Lösung.⁷ Aus der Sicht eines staatlichen Regulierers besteht das Problem darin, innerhalb eines kurzen Zeitraums die notwendigen Informationen für die Wahl des optimalen Standards zu sammeln. Entscheidet sich der Staat unter den verfügbaren Technologien zu früh für einen Standard, bleibt die optimale Lösung möglicherweise unentdeckt. Deshalb müsste er zunächst die Entwicklung beobachten oder sogar aktiv zusätzliche Vielfalt anreizen, da in der Anfangsphase die Kosten eines Standardwechsels noch gering sind. Je länger der Staat jedoch mit seiner Entscheidung wartet, desto mehr steigen die Nutzerzahlen der einzelnen Standards. Netzeffekte

⁵ Brian, A. W.: Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events. *Economic Journal*, 1989, 642–65.

⁶ Vgl. Liebowitz, S., Margolis, S.: *Winners, Losers and Microsoft*. 2001.

⁷ Vgl. Thum, M.: *Möglichkeiten und Grenzen staatlicher Standardsetzung*, 1994.

Kasten 2

Wettbewerbsrechtliche Entscheidungen zur Zwangslizensierung¹

<p>Fall Volvo (1988): Volvo besaß das Geschmacksmuster für Vorderkotflügel. Firma Veng, ein Konkurrent von Volvo, wollte zwecks Herstellung und Verkauf vergleichbarer Kotflügel von Volvo eine Lizenz am Designrecht, die Volvo aber verweigerte.</p>	<p>Entscheidung: Der EuGH konnte in der Verweigerung von Volvo keine missbräuchliche Verhaltensweise erkennen, denn ein Unternehmen ist in der Regel nicht dazu verpflichtet, direkte Konkurrenten an den eigenen Immaterialgüterrechten teilhaben zu lassen. Grundsätzlich hat damit das Immaterialgüterrecht Vorrang vor dem Kartellrecht. Eine Lizenzverweigerung stellt an sich kein wettbewerbswidriges Verhalten dar.</p>
<p>Fall Magill (1995): Die Firma Magill verfolgte das Ziel, in Irland eine umfassende wöchentliche Fernsehzeitschrift herauszugeben, in der das Programm aller Fernsehprogramme abgedruckt werden sollte. Drei Sender verweigerten Magill jedoch die notwendigen Informationen über ihr Programm, denn die Informationen waren nach irischem und britischem Recht immaterialgüterrechtlich geschützt.</p>	<p>Entscheidung: Dieses Urteil gilt als europäische Leitentscheidung im Bereich der Zwangslizensierung. Der EuGH sah in dieser Verweigerung einen Verstoß gegen Art. 82 EG und die Voraussetzung für eine Zwangslizensierung als gegeben an, denn die Ausübung eines Urheberrechts durch ein marktbeherrschendes Unternehmen kann unter außergewöhnlichen Umständen einen Marktmissbrauch darstellen. Da die Information über die Programmplanung ein unentbehrliches Ausgangsmaterial (essential facility) für die Erstellung einer wöchentlichen Fernsehzeitschrift war, führte das Verhalten der Fernsehsender dazu, dass sie sich den abgeleiteten Markt der Fernsehzeitschriften vorbehalten und jeden Wettbewerb auf diesen Markt ausschlossen, zum Nachteil der Verbraucher, die eine solche wöchentliche Fernsehzeitschrift potenziell nachfragen würden.</p>
<p>Fall Bronner (1998): Der Zeitungsverleger Bronner verkaufte Tageszeitungen vor allem über Kioske. Er verlangte von dem einzigen Verlag (Mediaprint), der über ein Hauszustellungssystem verfügte, dass dieser auch die Zeitungen von Bronner mit auszuliefern habe. Mediaprint verfügte über eine marktbeherrschende Stellung.</p>	<p>Entscheidung: Das EuGH entschied, dass die Weigerung von Mediaprint nicht gegen Art. 82 EG verstößt. So existieren für den Verkauf von Tageszeitungen zum Beispiel durch Postzustellung und Kioskverkauf oder den Aufbau eines eigenen Zustellnetzes viele Alternativen. Das Hauszustellungssystem des Konkurrenten Mediaprint ist für Bronner somit nicht unentbehrlich, um mit dem Marktführer in Wettbewerb zu treten.</p>
<p>Fall IMS Health (2004): IMS Health hatte für Marktberichte über den regionalen Absatz von Arzneimitteln eine Bausteinstruktur für das Bundesgebiet entwickelt, die sich an die Postleitzahlengebiete anlehnte. Diese Struktur hat sich zu einem de-facto-Standard entwickelt. Firma NDC wollte ähnliche Marktberichte anbieten und deshalb eine Lizenz von IMS Health für die Bausteinstruktur erwerben.</p>	<p>Entscheidung: Der EuGH verpflichtete IMS Health zur Lizenzerteilung. Grundlage der Entscheidung war, dass das Gericht die Existenz von zwei getrennten Märkten vorliegen sah: Ein Markt für die Bausteinstruktur und ein Markt für Marktberichte. Außerdem wurden folgende kumulativen Voraussetzungen als erfüllt angesehen:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Die Bausteinstruktur muss für Marktberichte der Firma NDC unentbehrlich sein. (2) Die Lizenzverweigerung muss das Entstehen eines neuen Produktes verhindern, für das eine potentielle Nachfrage besteht. (3) Sie ist nicht durch objektive Gründe gerechtfertigt. (4) Sie führt zu einem potentiellen Ausschluss des Wettbewerbs auf dem abgeleiteten Markt.

¹ Vgl. Zimmermann, D.: Die Zwangslizensierung von Immaterialgüterrechten nach Art. 82 EG. Baslerschriften zur europäischen Integration Nr. 76, 2005, 35 ff.

werden stärker und mit der Zeit wird ein staatlich angeordneter Wechsel immer teurer und politisch schwerer durchsetzbar. Dem Staat bleibt deshalb nur ein enges Zeitfenster. Aufgrund der hohen Dynamik auf Softwaremärkten wäre das möglichst frühe Eingreifen des Staates sinnvoll. Doch gerade am Anfang der Entwicklung von neuen Technologien ist das Wissen um deren Qualität und deren zukünftigen Entwicklungspotentials

am geringsten. Der Staat könnte zwar in einer frühen Phase durch Förderung verschiedener Technologien eine vorzeitige Standardisierung auf dem Markt verhindern und Informationen sammeln bis erkennbar ist, welche technische Lösung langfristig die optimale ist. Dieses Vorgehen ist aber sehr anfällig gegenüber Lobby-Aktivitäten nationaler Anbieter, die sich dem internationalen Standardisierungsprozess entziehen wollen.

Staatliche Standardisierung nicht durch die Hintertür

Als bedeutendem Nachfrager kommt dem Staat allein schon durch seine Größe ein starkes Gewicht auf dem Softwaremarkt zu. Zudem beeinflusst er auch indirekt den Markt, da sich ein Teil der privaten Kunden am Beschaffungsverhalten der öffentlichen Hand orientiert. Ein prominentes Beispiel ist die Wahl des Dokumentenformates für Bürokommunikationsprogramme (Abbildung 3). Für viele Kunden ist zudem die Zertifizierung durch die Internationale Standardisierungsorganisation (ISO) ein notwendiges Kriterium bei der Standardwahl. Der gesamte staatliche und halbstaatliche Einfluss auf die Struktur des Softwaremarkts kann daher erheblich sein.

Wenn der Staat bei der Vergabe von Aufträgen bestimmte Standards voraussetzt, werden automatisch Anbieter ausgeschlossen, deren Angebote nicht mit dem geforderten Standard konform sind. Soweit bestimmte Standards für die Arbeitsabläufe wichtig sind, sollte der Staat sie von den Anbietern einfordern. Wichtig ist jedoch, dass er seine Rolle als besonders großer Nachfrager nicht dafür missbraucht, über seine Auftragsvergabe eine Standardisierung durch die Hintertür durchzuführen. Hierunter hätten besonders jene Unternehmen zu leiden, deren Lösungen qualitativ hochwertig, aber nicht standardkonform sind. An die Begründung für Standards in Ausschreibungen der öffentlichen Hand sollten deshalb hohe Anforderungen gestellt werden.

Zwangslizenzierung als Lösung?

Massive Informationsprobleme sind typisch für dynamische Märkte wie den Softwaremarkt. Daher erscheint es grundsätzlich zweckmäßig, Standards de facto im Wettbewerb oder als Komiteelösung finden zu lassen. Nutzt der Sieger eines Wettlaufs um Standards seine dominierende Position dazu, Konkurrenten auf vor- und nachgelagerten Märkten zu schaden (Marktmachtübertragung), könnte durch eine Verpflichtung zur Lizenzierung (Zwangslizenzierung) versucht werden, die Spezifikationen dieses Standards anderen Anbietern zugänglich zu machen, um auf diese Weise Wettbewerb und Innovationen zu fördern.

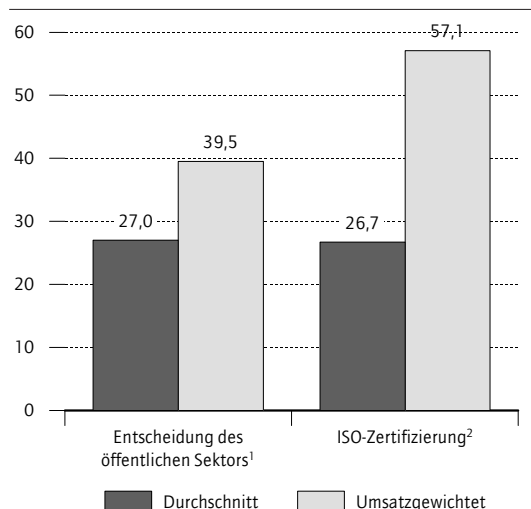
EU mit Tendenz zu Zwangslizenzen

Die wettbewerbspolitischen Entscheidungen zu Zwangslizenzierungen sind sowohl in Europa als auch in den USA nicht sehr geradlinig verlaufen

Abbildung 3

Nachfragemotive für Bürokommunikationsprogramme

Anteil der Kunden nach Einschätzung der befragten Unternehmen in Prozent



¹ Nicht staatliche Kunden, die sich bei der Wahl eines Dokumentenformates an der Entscheidung der öffentlichen Hand orientieren.

² Kunden, für die die ISO-Zertifizierung vermutlich ein notwendiges Kriterium bei der Entscheidung für einen Dokumentenstandard darstellt.

Quelle: DIW Unternehmensbefragung 2007.

DIW Berlin 2009

(Kasten 2). Dieses Instrument bewegt sich allerdings im Spannungsfeld zwischen dem Recht an geistigem Eigentum und dem Wettbewerbsrecht. In Europa haben sich im Laufe der Zeit bestimmte Kriterien herausgebildet, bei deren Vorliegen eine Zwangslizenzierung erfolgen kann. Diese kommt dann in Frage, wenn sie für den Lizenznehmer zur Herstellung seines Produktes unentbehrlich ist (Essential-Facility-Doktrin). Die Lizenzverweigerung eines dominanten Unternehmens ist somit nicht an sich wettbewerbswidrig. Wenn die Weigerung jedoch (1) das Entstehen eines neuen Produktes verhindert, für das eine aktuelle oder potenzielle Nachfrage existiert, (2) nicht durch andere objektive Gründe gerechtfertigt ist und (3) zudem dazu führt, dass auf einem abgeleiteten Markt der Ausschluss des Wettbewerbs droht, kann die Lizenzverweigerung als Behinderung des Wettbewerbs angesehen werden.⁸ Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass ein Unternehmen solange keine Zwangslizenzierung zu befürchten braucht, wie es sich mit den Wettbewerbern innerhalb desselben Marktes befindet.

In den USA ist man im Gegensatz zur EU deutlich zurückhaltender gegenüber der Einräumung von Zwangslizenzen. Die Essential-Facility-Doktrin wird in den USA grundsätzlich nicht auf den Kon-

⁸ Die genannten Voraussetzungen basieren auf den Urteilen des EuGH in den Fällen „Brunner“ und „IMS Health“.

Kasten 3

Eine Zwangslizenzierung ist...

eher sinnvoll, wenn ...	eher abzulehnen, wenn ...
... zwei klar voneinander trennbare Märkte vorliegen.	... die Existenz von zwei unterschiedlichen Märkten nicht eindeutig ist, das heißt wenn eher von einem gemeinsamen Markt auszugehen ist.
... ein dominantes Unternehmen versucht, Marktmacht von einem Markt auf einen anderen zu übertragen.	... eine Übertragung von Marktmacht nicht droht.
... das Wissen, das zwangslizenziert werden soll, unentbehrliche Grundlage für die Entwicklung neuer Produkte ist.	... es möglich ist, auch ohne dieses Wissen eigene hierauf aufbauende Produkte zu entwickeln.
... sie die Herstellung von Produkten ermöglicht, für die eine tatsächliche oder potenzielle Nachfrage existiert.	... eine solche Nachfrage nicht existiert oder nicht zu erkennen ist.
... der Monopolist weniger befürchten muss, dass er durch Wettbewerber angreifbar ist.	... der Monopolist auf seinem Markt starkem Wettbewerb ausgesetzt ist.
... die Lebensdauer des Standards eher lang ist.	... die Lebensdauer des Standards eher kurz ist.
... also eine starke Behinderung des Wettbewerbs existiert oder droht.	... also Wettbewerb auch ohne die Zwangslizenzierung stattfinden kann.

flikt von Kartellrecht und geistigem Eigentum angewendet. Hierbei spielt auch eine Rolle, dass der Fokus in den USA eher auf den Technologiewettbewerb als auf den Preiswettbewerb gelegt wird.⁹

Der Einsatz von Zwangslizenzen ist problematisch

Es gibt wichtige Gründe, die gegen den Einsatz von Zwangslizenzen sprechen (Kasten 3). Neben der Entscheidung, ob eine Essential-Facility überhaupt vorliegt, bereitet die adäquate Bemessung der Lizenzgebühr große Probleme. Hier ist zwischen den Innovationsanreizen für den Lizenzgeber und den Geschäftsinteressen der Lizenznehmer abzuwägen, zumal im Falle der Zwangslizenzen keine Substitute (Vergleichslizenzen) auf dem Markt existieren, an deren Preisen man sich orientieren könnte. Ein „angemessener und nicht-diskriminierender“ Preis wird in der Praxis häufig bei einem Prozent der durch die Lizenznutzung erzielten Umsatzerlöse vermutet, eine ökonomische Herleitung dieser Preisfestsetzung fehlt jedoch.

Theoretisch denkbar ist, die Berechnung des für die Lizenzen zu zahlenden Entgeltes anhand der für notwendig erachteten Entwicklungskosten festzusetzen.¹⁰ In der Praxis ist es aber auf dem

IT-Markt äußerst schwer, die Entwicklungskosten für das zwangslizenzierte Wissen zu isolieren. So wird bei der Zwangslizenzierung nur ein kleiner Teil der von einem Unternehmen hergestellten Software herausgegriffen, für den die Herstellungskosten abgeschätzt werden sollen. Die Kosten für die Programmierung der kompletten Software sind recht einfach zu bestimmen. Praktisch unmöglich ist es jedoch, diese im Nachhinein auf die zwangslizenzierten Teile herunterzubrechen.

Insgesamt sind Zwangslizenzen deshalb ein Mittel, das mit Vorsicht genutzt werden sollte. In Einzelfällen können sie helfen, die gezielte Übertragung von Marktmacht von einem Markt auf einen benachbarten Markt zu verhindern. Ob eine solche Übertragung aber tatsächlich stattfindet, muss von Fall zu Fall entschieden werden.

Der Microsoft-Fall: Streit um die Windows-Schnittstellen

Zu einer Zwangslizenzierung im Softwarebereich kam es mit dem Urteil der EU-Kommission vom 24. März 2004, in dem Microsoft zu der Offenlegung von Schnittstellenspezifikationen verpflichtet wurde, damit Arbeitsgruppenserver anderer Anbieter uneingeschränkt mit von Microsoft ausgerüsteten PCs kommunizieren können. Diese Schnittstellenspezifikationen werden für die Kommunikation von mehreren PCs untereinander und auch für die gemeinsame Nutzung von Daten und Geräten innerhalb eines Netzwerkes benötigt. In dem Urteil werden die Märk-

⁹ Vgl. Körber, T.: Machtmissbrauch durch Multimedia? – Der Fall Microsoft zwischen Produktinnovation und Behinderungsmisbrauch. RIW, Heft 8, 2004, 568–579.

¹⁰ Analog dazu werden in den meisten physischen Netzwirtschaften (zum Beispiel Telekommunikation, Elektrizitätsversorgung) die Entgelte nach den zur effizienten Leistungsbereitstellung erforderlichen Kosten reguliert.

te für PC- und Server-Betriebssysteme als zwei verschiedene Märkte angesehen. Die Position im Bereich der PC-Betriebssysteme verpflichtet demnach das dort dominierende Unternehmen dazu, Konkurrenten auf dem benachbarten Markt für Arbeitsgruppenserver-Software mit den notwendigen Schnittstelleninformationen auszustatten. Grundlage der Kommissionsentscheidung war das kartellrechtliche Missbrauchsverbot des Art. 82 Abs. 1 EG. Mehrere Jahre lang hatte Microsoft alle notwendigen Informationen an seine Wettbewerber weitergegeben, mit der Erlangung einer marktbeherrschenden Position stellte Microsoft dies jedoch ein.¹¹

Zur Umsetzung der Entscheidung hat Microsoft verschiedene Lizenzarten entwickelt. Es wird eine Lizenz zu einer Pauschalgebühr von 10 000 Euro angeboten, die Zugang zu den Interoperabilitätsinformationen ermöglicht, aber keine Patentlizenz beinhaltet. Eine solche Patentlizenz wird den Lizenznehmern für 0,4 Prozent der durch die Nutzung der Patente erzielten Umsatzerlöse zur Verfügung gestellt. Mit der zusätzlichen Zusicherung, nicht kommerziellen Open-Source-Entwicklern alle Informationen unentgeltlich zukommen zu lassen, hat sich Microsoft der Kommissionsentscheidung nun gebeugt.

Die im Microsoft-Fall getroffene Entscheidung kann als einschneidend bezeichnet werden, denn sie zwingt den Windows-Anbieter zu einer weitgehenden Offenlegung von Technologien, die bisher durch Patente, Urheberrechte oder als Betriebsgeheimnis geschützt waren. Hoffnung der Kommission ist es, dass es als Konsequenz der Entscheidung auf dem Markt für Arbeitsgruppenserver-Betriebssysteme zu einem zunehmenden Wettbewerb kommt und dies zu der Entwicklung von innovativeren Produkten und sinkenden Preisen führen wird.

Zweifel an der Entscheidung bleiben

Generelle Zweifel an der Entscheidung kommen auf, wenn man beachtet, dass der technische Fortschritt auf dem betrachteten Markt sehr dynamisch verläuft und daher die Informationsprobleme für eine staatliche Beeinflussung von Standardisierungsprozessen besonders schwer wiegen. Die Marktanteile von Microsoft sind zwar sehr hoch, in vielen Bereichen wird das Unternehmen durch innovative Wettbewerber aber gezwungen, die eigenen Produkte ständig weiterzuentwickeln. Die dominante Position auf dem

Markt für PC-Betriebssysteme ist daher allein kein Garant für den Erfolg auf nachgelagerten Märkten (Internet-Browser oder Multimedia-Software), auf dem immer wieder neue Angebote auf den Markt kommen und zum Teil auch die Marktführerschaft erobern. Darüber hinaus wird auch die technologische Dominanz von Betriebssystemen insgesamt in dem Maße in Frage gestellt, wie sich Web-basierte Softwaresysteme von den Betriebssystemfunktionen unabhängig machen.

Der Versuch der Kommission, neben dynamischen auch statische Effizienzziele parallel anzustreben, birgt die Gefahr, im Ergebnis einen schlechter funktionierenden Markt hervorzu bringen. Einige Bedenken zerstreuen sollte, dass Interoperabilität angesichts der Vielfalt von IT-Landschaften im Eigeninteresse der Softwareproduzenten liegt. Generell erhöht sich der Wert von Plattformen, je mehr Produkte auf ihnen genutzt werden können. Für Softwareanwender ist es deshalb ein wesentliches Qualitätsmerkmal, wenn sie Programme verschiedener Anbieter problemlos miteinander kombinieren können. Ein Softwareanbieter, der Interoperabilität zwischen seinen und fremden Produkten zu stark einschränkt, würde sich deshalb mit einer solchen Strategie am Ende selbst am meisten schaden.

Fazit

Im Softwaremarkt existiert ein vielschichtiges System von Anbietern und Applikationen. Standards, die zu einem höheren Maß an Interoperabilität führen, werden vom Markt verstärkt nachgefragt. Schwierig ist es jedoch, in die Dynamik des Marktgeschehens regulierend einzugreifen, ohne dabei die Innovationsbereitschaft der Unternehmen zu beeinträchtigen. Gleichzeitig besteht aber im Softwaremarkt die Tendenz zur Herausbildung dominanter Marktpositionen und die Gefahr, dass Macht von einem Markt unzulässig auf andere Märkte übertragen wird. Mit der Verpflichtung zur Lizenzvergabe (Zwangslizenzen) kann zwar die Wettbewerbsaufsicht gegen diesen Missbrauch vorgehen, ein zu intensiver Gebrauch dieses Instrumentes würde jedoch Innovationsanreize stark beschneiden. Aufgrund der hohen Dynamik der Softwaremärkte sind regulierende Eingriffe zumeist problematisch und ihre Wirkung schwierig abzuschätzen. Derzeit spricht einiges dafür, dass die Interoperabilitätsziele, die mit den EU-Wettbewerbsauflagen im Microsoft-Fall verbunden sind, ohnehin vom Markt erzwungen werden und dass sich dem auch bislang dominante Anbieter nicht entziehen können.

JEL Classification:
L11, L12, L41

Keywords:
Interoperability,
Software industry,
Competition policy

¹¹ Vgl. Körber, T.: Geistiges Eigentum, essential facilities und „Innovationsmissbrauch“. RIW Heft 12, 2004, 883.

Katja Coneus, C. Katharina Spiess

The Intergenerational Transmission of Health in Early Childhood

The prevalence and importance of children's physical health problems have been increasingly recognized in recent years. Physical health problems of children such as obesity, motor impairment and chronic diseases cause social costs. Further, they can lead directly to adult physical health problems, which cause additional social costs. This paper examines the intergenerational link and transmission of both maternal and paternal health on children's health in Germany. We investigate this issue using data from the German Socio-Economic Panel (SOEP), making particular use of the mother and child questionnaires. These data allow us to capture a broad set of health measures: anthropometric, self-rated health and "more objective" health measures. The results indicate significant relationships between parental and child health in the first and third year of life. In order to take into account the endogeneity of parental health, we estimate fixed effect models. Overall, we find, controlling for parental income, education and family composition, that parents who experience poor health have children with significantly poorer health. For example, the father's body mass index (BMI) is a predictor for their children's BMI. Mothers who consider their health as good, have also healthier children.

SOEPpapers No. 126

Christian Schmitt

Gender-Specific Effects of Unemployment on Family Formation: A Cross-National Perspective

This paper investigates the impact of unemployment on the propensity to start a family. Unemployment is accompanied by bad occupational prospects and impending economic deprivation, placing the well-being of a future family at risk. I analyze unemployment at the intersection of state-dependence and the reduced opportunity costs of parenthood, distinguishing between men and women across a set of welfare states. Using micro-data from the European Community Household Panel (ECHP), I apply event history methods to analyze longitudinal samples of first-birth transitions in France, Finland, Germany, and the UK (1994–2001). The results highlight spurious negative effects of unemployment on family formation among men, which can be attributed to the lack of breadwinner capabilities in the inability to financially support a family. Women, in contrast, show positive effects of unemployment on the propensity to have a first child in all countries except France. These effects prevail even after controlling for labour market and income-related factors. The findings are pronounced in Germany and the UK where work-family conflicts are the cause of high opportunity costs of motherhood, and the gender-specific division of labour is still highly traditional. Particularly among women with a moderate and low level of education, unemployment clearly increases the likelihood to have a first child.

SOEPpapers No. 127

Astrid Krenz

Theorie und Empirie über den Wirkungszusammenhang zwischen sozialer Herkunft, kulturellem und sozialem Kapital, Bildung und Einkommen in der Bundesrepublik Deutschland

Die vorliegende Arbeit leistet einen Beitrag zur aktuellen Bildungsdebatte und knüpft an die Theorie des Soziologen Pierre Bourdieu an: Untersucht wird, ob und inwiefern die soziale Herkunft eines jungen Menschen in Deutschland sein Einkommen determiniert. Neben der Darlegung theoretischer und ökonomischer Konzepte wird für die Jahre 2001 und 2005 für die Gesamtstichprobe bzw. für die Kohorte der 25–34-Jährigen mittels SOEP-Daten ein umfangreiches Mehrgleichungsmodell spezifiziert und geschätzt, das den vielfältigen Interdependenzen zwischen den Variablen Rechnung tragen kann. Für den deutschen Raum ist dies die erste Studie,

die mit Hilfe der genannten Methodik und interdisziplinär den Transmissionsmechanismus des familiären Hintergrunds über kulturelles und soziales Kapital auf das Einkommen herausarbeitet. Es zeigt sich, dass der soziale Hintergrund mittelbar, über das erreichte Bildungsniveau, das Einkommen eines Menschen bestimmt. Die Bildung eines Individuums hängt dabei signifikant von der Bildung der Eltern, dem Berufsstatus des Vaters als Arbeiter, dem Ausmaß an kulturellem und sozialem Kapital, der Intelligenz und der Motivation ab. Des Weiteren quantifiziert diese Arbeit das Ausmaß, in dem Männer mehr als Frauen verdienen, ebenso wie Menschen in den alten Bundesländern. Auch kann gezeigt werden, dass Männer mehr Bildung beziehen als Frauen. Daraus ergeben sich zum einen für die Zukunft wichtige bildungspolitische Implikationen. Zum anderen wäre eine Sensibilisierung der Gesellschaft für die Problematik von Nöten.

SOEPpapers No. 128

Christoph Wunder

Adaptation to income over time: a weak point of subjective well-being

This article holds the view that intertemporal comparisons of subjectivewell-beingmeasures are only meaningful when the underlying standards of judgment are unaltered. This is a weak point of suchmeasures. The study investigates the change in the satisfaction judgments resulting from adaptation to income over time. Adaptation is defined to be desensitization (sensitization) to the hedonic effect of income resulting from an upward (downward) adjustment of the standards. A framework is introduced that provides empirical estimates for the rate of adaptation using data from the Socio-Economic Panel Study (SOEP).

SOEPpapers No. 130

Stephan Bartke, Reimund Schwarze

Risk-Averse by Nation or by Religion? Some Insights on the Determinants of Individual Risk Attitudes

Research findings have proven that the willingness to take risks is distributed heterogeneously among individuals. In the general public, there is a widely held notion that individuals of certain nationalities tend to hold certain typical risk preferences. Furthermore, religious beliefs are thought to explain differences in risk-preparedness on the individual level. We analyze these two possible determinants of individual risk attitudes: nationality and religion. First addressing the study of risk attitudes in a literature review, we then test our hypotheses empirically using the large, representative German Socio-Economic Panel (SOEP). To understand the importance of nationality, we focus on emigrants to Germany. The key findings are: (1) Nationality is not a valid determinant of risk attitudes. It can be broken down into several constituent factors including religion. (2) Religiousness is a significant determinant of risk attitudes. Religious persons are less risk-tolerant than atheists. Moreover, religious affiliation matters: Muslims are less risk-tolerant than Christians.

SOEPpapers No. 131

Andrew Clark, Andreas Knabe, Steffen Rätzel

Unemployment as a social norm in Germany

This paper investigates the relationship between the subjective well-being of both the employed and unemployed and regional unemployment rates. While employed men suffer from regional unemployment, unemployed men are significantly less negatively affected. This is consistent with a social-norm effect of unemployment in Germany. We find no evidence of such an offsetting effect for women.

SOEPpapers No. 132

Hans Fehr, Christian Habermann

Private Retirement Savings in Germany: The Structure of Tax Incentives and Annuitization

The present paper studies the growth, welfare and efficiency consequences of the recent introduction of tax-favored retirement accounts in Germany in a general equilibrium overlapping generations model with idiosyncratic lifespan and labor income uncertainty. We focus on the implicit differential taxation of specific savings motives, the mandatory annuitization of benefits and the impact of special provisions for low-income households. The simulations indicate that the reform improves overall economic efficiency by about 0.6 percent of aggregate resources, but welfare decreases significantly for future generations. Finally, we show that special provisions could be very effective in raising the participation of low-income households despite their low budgetary cost.

SOEPpapers No. 133

Philipp Eisenhauer, Friedhelm Pfeiffer

Assessing Intergenerational Earnings Persistence Among German Workers

In this study we assess the relationship between father and son earnings among (West) German Workers. To reduce the lifecycle and attenuation bias a novel sampling procedure is developed and applied to the German Socio-Economic Panel (SOEP) 1984–2006. Our preferred point estimate indicates an intergenerational earnings elasticity of $1/3$.

SOEPpapers No. 134

Simon Luechinger, Alois Stutzer, Rainer Winkelmann

Self-selection and subjective-well being: Copula models with an application to public and private sector work

We discuss a new approach to specifying and estimating ordered probit models with endogenous switching, or with binary endogenous regressor, based on copula functions. These models provide a framework of analysis for self-selection in economic well-being equations, where assignment of regressors may be choice based, resulting from well-being maximization, rather than random. In an application to public and private sector job satisfaction, and using data on male workers from the German Socio-Economic Panel, we find that a model based on Frank's copula is preferred over two alternative models with independence and normal copula, respectively. The results suggest that public sector workers are negatively selected.

SOEPpapers No. 135

Die Volltextversionen der SOEPpapers liegen als PDF-Dateien vor und können von den entsprechenden Webseiten des DIW Berlin heruntergeladen werden (<http://www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/soeppapers/56454.html>).

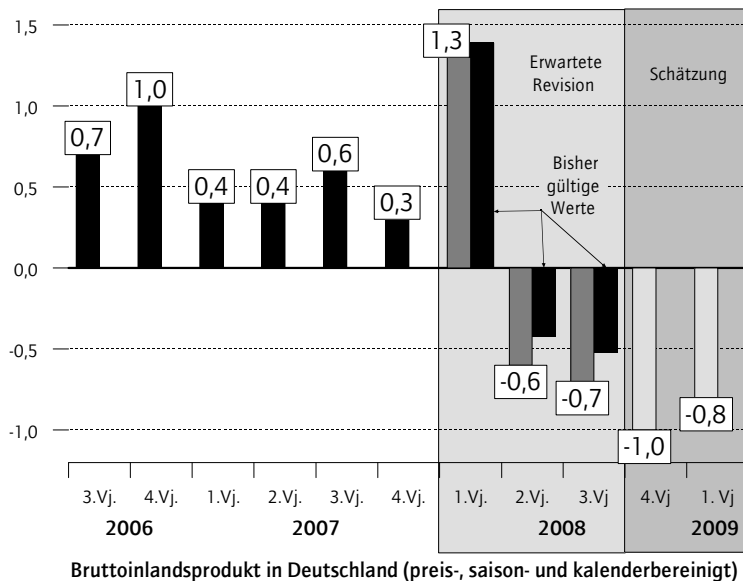
The full text versions of the SOEPpapers are available in PDF format and can be downloaded from the DIW Berlin website (<http://www.diw.de/english/products/publications/soeppapers/56505.html>).

Rückgang der Auslastung setzt sich fort

Nach den gestern vorgelegten amtlichen Angaben hat die deutsche Wirtschaftsleistung im Jahr 2008 um 1,3 Prozent zugenommen. Dies würde auf der Grundlage der bislang veröffentlichten Quartalswachstumsraten für das Jahr 2008 rein rechnerisch einen Rückgang des saison- und kalenderbereinigten Bruttoinlandsprodukts im Schlussquartal um 1,9 Prozent bedeuten. Für diesen Zeitraum signalisiert das DIW-Konjunkturbarometer eine Wachstumsrate von minus einem Prozent (im Vormonat wurde noch ein deutlich moderaterer Rückgang um 0,3 Prozent erwartet). Dies deutet darauf hin, dass für die ersten drei Quartale 2008 noch Abwärtsrevisionen zu erwarten sind, die sich auch in der Wertschöpfungs- und Produktionsberechnung für die Wirtschaftszweige niederschlagen würden. Da gegenwärtig somit auch die Vergleichswerte eine deutlich erhöhte Unsicherheit aufweisen, wird in diesem Monat auf die numerische Angabe von Wachstumsraten für einzelne Wirtschaftszweige verzichtet. Die in der Verlaufsgrafik abzulesenden Quartalswachstumsraten stellen eine Schätzung des DIW Berlin dar, die mit der amtlichen Jahreswachstumsrate im Einklang stehen. Erste amtliche Angaben zum vollständigen unterjährigen Verlauf des Bruttoinlandsprodukts beziehungsweise der Bruttowertschöpfung werden in zwei bis vier Wochen vorliegen.

Für das laufende erste Quartal 2009 ist – saison- und kalenderbereinigt – mit einem fortgesetzten Schrumpfungsprozess der wirtschaftlichen Aktivität in Deutschland zu rechnen. Insgesamt dürfte die Wirtschaftsleistung gegenüber dem Vorquartal um weitere 0,8 Prozent zurückgehen. Die gesamtwirtschaftliche Auslastung nimmt damit abermals deutlich ab. Die stärksten Bremseneffekte gehen dabei wiederum vom Produzierenden Gewerbe (ohne Bauwirtschaft) aus. Deutlich gedämpfter vollzieht sich der Rückgang der Bauleistungen. Positiv dürfte nur die Produktion öffentlicher und privater Dienstleistungen zum Wachstum beitragen, während die übrigen Dienstleistungszweige (Handel, Gaststätten, Verkehr sowie unternehmensnahe Dienstleistungen) ebenfalls leicht schrumpfen.

Vorquartalswachstum in Prozent



Bruttoinlandsprodukt in Deutschland (preis-, saison- und kalenderbereinigt)

© DIW Berlin 2009

Impressum

DIW Berlin
 Mohrenstraße 58
 10117 Berlin
 Tel. +49-30-897 89-0
 Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
 (Präsident)
 Prof. Dr. Tilman Brück
 Dr. habil. Christian Dreger
 Prof. Dr. Claudia Kemfert
 Prof. Dr. Alexander Kritikos
 Prof. Dr. Viktor Steiner
 Prof. Dr. Gert G. Wagner
 Prof. Dr. Christian Wey

Chefredaktion

Kurt Geppert
 Carel Mohn

Redaktion

PD Dr. Elke Holst
 Susanne Marcus
 Dr. Vanessa von Schlippenbach
 Manfred Schmidt

Pressestelle

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

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
 Postfach 7477649
 Offenburg
 leserservice@diw.de
 Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent./min.
 Reklamationen können nur innerhalb
 von vier Wochen nach Erscheinen des
 Wochenberichts angenommen werden;
 danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,–
 Einzelheft Euro 7,–
 (jeweils inkl. Mehrwertsteuer
 und Versandkosten)
 Abbestellungen von Abonnements
 spätestens 6 Wochen vor Jahresende
 ISSN 0012-1304
 Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

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

Gedruckt auf
 100 Prozent Recyclingpapier.



Konflikt im Gazastreifen:

Eine Politik der kleinen Schritte kann helfen, Frieden zu schaffen

von Tilman Brück*

Der Konflikt im Gaza-Streifen scheint fast unlösbar. Der Machtwechsel in Washington und die bevorstehenden Wahlen in Israel dürften mitentscheidend für die aktuelle Welle der Gewalt gewesen sein. Sowohl die Hamas als auch die israelische Regierung versuchen, psychologische und faktische Vorteile aus einer Eskalation der Gewalt zu erzielen.

Doch was sind jenseits der aktuellen Situation die Grundbedürfnisse der am Konflikt beteiligten Parteien? Und welche Rolle spielen die ausländischen „Paten“ der Konfliktparteien, die das Verhalten der Konfliktparteien bremsen oder befördern können? Israel würde auf die USA hören – die sind aber zurzeit komplett abgetaucht. Die Hamas im Gaza-Streifen haben strategische Verbündete in Syrien und dem Iran. Abbas schließlich wird von gemäßigten arabischen Staaten und der EU gestützt – dies nützt ihm aber während eines Kriegs im Gaza-Streifen auch nur wenig.

Was nun könnte eine Lösung sein, die zunächst die Gewalt eindämmt und den Konflikt auch langfristig entschärfen mag? Die Antwort liegt in der richtigen Mischung von Frieden, Partizipation und Wohlstand („peace, participation and prosperity“) – dosiert in kleinen aber deutlichen Schritten. Israel hat keinen Frieden, aber einen Rechtsstaat und eine funktionierende Demokratie sowie ein hohes Niveau an Wohlstand. Israel braucht also einen Gewinn an Sicherheit – und könnte seine Freiheit und seinen Wohlstand exportieren. Im Gaza-Streifen gibt es weder Sicherheit, noch Partizipation, noch Wohlstand – die Hamas kann all dies nicht garantieren. Hier sind Prioritäten gefragt – aber auch kleine, wirkliche Fortschritte. Die Palästinenser im Westjordanland hingegen leben (noch) relativ sicher, haben aber ebenfalls kaum Freiheiten und sehen sich zunehmend von Armut bedroht.

Es ist unwahrscheinlich, dass ausgerechnet der Iran eine konstruktive Rolle ausüben wird, und die Hamas zum Frieden führen wird. Aber die Menschen im Gaza-Streifen haben am wenigsten zu verlieren und am meisten zu gewinnen – das lässt die Macht des Irans und Syriens verblassen. Klare Verbesserungen in der Lebensqualität im Gaza-Streifen sowie im Westjordanland sollten der Hamas den Nährboden der Unterstützung entziehen und so die Gewalt stärker einschränken, als die Gegengewalt der Israelis. So kann auch die Regierung von Abbas wieder gestützt und legitimiert werden.

Eine Koalition aus den jeweiligen Paten USA, Europa und den konstruktiven arabischen Staaten sollte den Palästinensern im Gaza-Streifen sowie im Westjordanland ein Maßnahmenpaket anbieten können, das Fortschritte in allen drei Bereichen Frieden, Partizipation und Wohlstand enthält. In jeder Dimension sollten kleine, aber reale Fortschritte vereinbart werden, die vor Ort sofort wirken. Das schafft Glaubwürdigkeit, Hoffnung und ein Fundament für Frieden – Schritt für Schritt.

* Prof. Dr. Tilman Brück ist Leiter der Abteilung Weltwirtschaft des DIW Berlin. Gemeinsam mit Tony Addison hat er gerade herausgegeben: *Making Peace Work: The Challenges of Social and Economic Reconstruction*, 346 Seiten.