



Pressekonferenz, 15.01.2018, Berlin

# **Wie der Vater, so der Sohn? Zur intergenerationalen Einkommens- mobilität in Deutschland**

Statement

Prof. Dr. Michael Hüther  
Direktor  
Institut der deutschen Wirtschaft

Es gilt das gesprochene Wort

Der deutsche Arbeitsmarkt läuft auf Hochtouren: Die Arbeitslosenquote liegt mit 6,8 Prozent auf dem niedrigsten Niveau seit der Wiedervereinigung. Die Anzahl der Erwerbstätigen ist mit über 44 Millionen Personen so hoch wie nie, die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten steigt kontinuierlich. Selbst die Anzahl der Langzeitarbeitslosen ist leicht zurückgegangen und auch die Reallöhne bei den Geringverdienern haben deutlich zugelegt, wie das DIW jüngst nachgewiesen hat.

Trotz dieser positiven Entwicklung arbeitet sich die öffentliche Debatte an der These ab, die Schere zwischen Arm und Reich öffne sich immer weiter. Die Konfrontation mit den Fakten offenbart zwar eine seit einem Jahrzehnt robuste gesellschaftliche Mitte. Auch die (Ungleich-)Verteilung der Nettohaushaltseinkommen bewegt sich auf einem Niveau, das im internationalen Vergleich einem Platz im vorderen Mittelfeld entspricht (Abbildung 1). Dennoch hält sich hartnäckig die Vermutung, dass in Deutschland sozialer Aufstieg nahezu unmöglich sei: Kinder aus reichen Elternhäusern blieben reich, Kinder aus armen Elternhäusern würde dagegen der soziale Aufstieg weitgehend verwehrt.

Genau hierzu sorgte ein Befund des Ökonomen Raj Chetty und seiner Kollegen für die US-amerikanische Gesellschaft Anfang des letzten Jahres für große Aufregung. Demnach sind immer weniger US-Kinder in der Lage, mehr als ihre Eltern in einem vergleichbaren Lebensabschnitt zu verdienen. Damit rüttelt die Studie an einem Eckpfeiler der amerikanischen Gesellschaft.

Auch wenn das Motto „vom Tellerwäscher zum Millionär“ nicht eins zu eins für das Wohlstandsversprechen der Sozialen Marktwirtschaft steht, so gibt es doch auch in unserer Gesellschaft die Hoffnung, dass es den Kindern einmal besser gehen möge als den Eltern – mindestens aber genauso gut. Mit der vorliegenden Studie untersucht das IW deshalb, inwieweit Zweifel an den Aufstiegschancen auch in Deutschland begründet sind.

## **1. Einkommensmobilität – relativ und absolut**

Dazu wird mit dem Konzept der relativen Einkommensmobilität untersucht, wie sich die Einkommenspositionen von Kindern gegenüber der ihrer Eltern verändert haben. Mit Blick auf das Wohlstandsversprechen fokussiert die Analyse dabei das Arbeitseinkommen. Denn von Interesse ist ja die Frage, ob unsere gesellschaftliche Ordnung den Rahmen für eine erfolgreiche eigenverantwortliche Lebensgestaltung setzt. Die Analyse betrachtet daneben aber auch das gesamte Nettoeinkommen einschließlich der Transferbezüge. Damit steht gleichzeitig die Leistungsfähigkeit des Sozialstaates im Fokus der Untersuchung, weil im Haushaltskontext sowohl das Arbeits- als auch das Transfereinkommen zu einer Verbesserung des Wohlstands in der Kindergeneration beitragen können.

Etwas anschaulicher formuliert haben wir die Frage untersucht, ob es einem Sohn mit weniger wohlhabenden Eltern möglich sein wird, später einmal ein höheres Einkommen zu erzielen als einem anderen Sohn, der aus einem besser situierten Elternhaus stammt. Sobald die Kinder eine andere Position in der

Einkommensverteilung erreichen als zuvor ihre Eltern, spricht man von relativer Mobilität. Bezogen auf die Arbeitseinkommen nimmt Deutschland bei dieser relativen Mobilität im internationalen Vergleich einen Platz im Mittelfeld ein: Nach vergleichenden Studien des Ökonomen Miles Corak ist sie hierzulande deutlich höher als in Frankreich, den Vereinigten Staaten oder dem Vereinigten Königreich und nur etwas geringer als in Schweden.

Relative Einkommensmobilität beinhaltet allerdings Veränderungen in beide Richtungen, also auch die Verschlechterung gegenüber dem Status der Eltern. So kann sich die Einkommensposition des Kindes auch dann verschlechtern, wenn es sich in seinen realen Einkommen gegenüber den Eltern verbessert hat. Das Messkonzept erfasst nämlich nicht, wie sich das Arbeitseinkommen in absoluten realen Größen entwickelt hat. Denkbar ist, dass der Sohn von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung seiner Zeit profitieren konnte, selbst wenn in seiner Generation andere noch größere Einkommenssprünge realisiert haben. Er fiel dann auf eine schlechtere Position in der Gesamtverteilung, obwohl er sich in absoluten Größen gemessen gegenüber seinen Eltern verbessern konnte. Auf die Frage, ob es den Kindern besser ergangen ist als ihren Eltern, haben wir daher absolute Größen betrachtet – wie übrigens auch die eingangs erwähnte Studie für die USA.

## **2. Methodik**

Mithilfe der Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) haben wir die Einkommenssituation von 309 westdeutschen Vater-Sohn-

Paaren in vergleichbaren Lebensabschnitten verglichen. Die Zahl erscheint gering, ist aber für derartige Fragestellungen nicht untypisch. Da Haushaltsbefragungen wie das SOEP, das erst seit 1984 durchgeführt wird, die kompletten Erwerbsbiographien von Vätern und Söhnen nicht erfassen können, wird deren Lebenseinkommen zudem mithilfe eines Einkommensdurchschnitts über zehn und respektive elf Jahre geschätzt (Abbildung 2). Andere Studien belegen, dass auf diese Weise ein guter Indikator für das tatsächliche Lebensarbeitseinkommen konstruiert werden kann.

Die Konzentration auf Väter und Söhne hat einen einfachen Grund: Die im Zeitverlauf deutliche Veränderung im Erwerbsverhalten und Erwerbsumfang der Frauen droht den Befund zu verzerren. Denn eine hohe absolute Mobilität wäre in diesem Fall ein Ausdruck der veränderten Integration der Frauen in die (bezahlte) Arbeitswelt, nicht aber ein Indikator für das Einhalten oder Verfehlen des Wohlstandsversprechens. Indem wir uns auf das männliche Geschlecht konzentrieren, unterstellen wir, dass die Erwerbsneigung in den zurückliegenden Jahrzehnten weitgehend stabil geblieben ist.

Aus einem ähnlichen Grund muss sich die Analyse auf westdeutsche Vater-Sohn-Paare konzentrieren. Ostdeutsche Väter und ihre Kinder konnten zum einen nicht über einen gleich langen Zeitraum beobachtet werden. Zum anderen haben sich infolge der Wiedervereinigung vielfach erwerbsbiografische Brüche und Chancen ergeben, die das Analyseergebnis verzerren würden.

Weiter wird zwischen zwei Einkommenskonzepten unterschieden – dem individuellen Bruttoarbeitseinkommen und dem bedarfsgewichteten Nettohaushaltseinkommen (im Folgenden: Familieneinkommen). Ersteres erfasst die individuelle Leistungsfähigkeit von Vätern und Söhnen am Arbeitsmarkt und weniger die Generosität des Sozialstaates. Letzteres ist ein besserer Indikator für die tatsächlichen Konsummöglichkeiten einer Person, die zum Beispiel auch durch das Partnereinkommen determiniert werden. Denn durch eine Bedarfsgewichtung werden Unterschiede in den Haushaltsstrukturen sowie Kostenvorteile des gemeinsamen Wirtschaftens berücksichtigt. Alle Einkommensgrößen sind inflationsbereinigt, wir haben also Preisveränderungen von Gütern und Dienstleistungen zwischen den Generationen berücksichtigt.

### **3. Wohlstandsgewinne für eine breite Mehrheit**

Die Ergebnisse unserer Studie zeigen, dass die durchschnittlichen und mittleren Einkommen der Söhne deutlich über denen der Väter liegen. Während die Väter ein durchschnittliches reales Bruttoarbeitseinkommen in Höhe 41.113 Euro pro Jahr erreicht haben, konnten ihre Söhne durchschnittlich 44.976 Euro pro Jahr erzielen. Das entspricht einer Steigerung von 9,4 Prozent. Über alle betrachteten Paare hinweg erreichten rund 63 Prozent der Söhne ein höheres Bruttoarbeitseinkommen als ihre Väter (Abbildung 3). Dabei gilt noch einmal der Hinweis, dass es sich hier um reale Einkommensgrößen handelt, Entwicklungen in der Kaufkraft sind bereits neutralisiert.

Ein positives Bild ergibt sich auch bei den Familieneinkommen, die im Durchschnitt bei den Söhnen mit 27.168 Euro um rund 11,3 Prozent höher liegt als bei den Vätern mit durchschnittlich 24.415 Euro (Abbildung 3). Im Schnitt konnten 57 Prozent ein höheres bedarfsgewichtetes Nettoeinkommen erzielen. Hier ist eine Interpretation allerdings nicht eindeutig, weil diese Entwicklung sowohl auf eine höhere absolute Einkommensmobilität der Söhne als auch auf eine höhere Erwerbsbeteiligung der Partner, auf eine veränderte Haushaltszusammensetzung und/oder veränderte Steuerbelastungen respektive Transferbezüge zurückgeführt werden kann.

#### **4. Am unteren Rand besonders hohe Mobilität**

Ein Blick entlang der Einkommensverteilung der Väter unterstreicht das auf den ersten Blick günstige Ergebnis: Rund 90 Prozent der Söhne erreichen ein höheres Einkommen, wenn der Vater aus dem untersten Einkommensviertel seiner Verteilung stammt. Fast jeder zweite Sohn (47 Prozent) mit einem Vater aus diesem Viertel schafft es sogar, ein um mindestens 50 Prozent höheres Bruttoarbeitseinkommen zu erzielen (Abbildung 4). Beide Befunde deuten auf eine starke Aufwärtsmobilität.

Der Anteil der Söhne mit einem höheren Arbeitseinkommen sinkt mit jedem höheren Quartil bis auf durchschnittlich 31 Prozent im obersten Viertel. Dort liegt der Anteil der Söhne, die das Einkommen des Vaters um mindestens die Hälfte übertreffen, nur noch bei 6 Prozent (Abbildung 4). Die abnehmende Aufwärtsmobilität bei Vätern, die in der Gesamtverteilung besser

positioniert sind, erscheint plausibel. Anstrengungen und Chancen für den beruflichen Erfolg sind nicht beliebig steigerungsfähig, sodass es für die Söhne weniger wahrscheinlich wird, das Arbeitseinkommen ihrer Väter zu übertreffen, je erfolgreicher dieser in seinem Berufsleben war.

Liegt auch hier wieder das Familieneinkommen zugrunde, so zeigen sich ähnliche Ergebnisse auf etwas niedrigerem Niveau.

Außerdem zeigt sich bei einem Vergleich von Söhnen unterschiedlicher Alterskohorten, dass der Anteil der aufsteigenden Söhne bei den Arbeitseinkommen auf hohem Niveau stabil ist, unabhängig von ihrem Geburtsjahrgang (Abbildung 5). Deutlich verbessert hat sich die absolute Einkommensmobilität bei den Familieneinkommen, je später die Söhne geboren sind: Konnten in der Kohorte der von 1961 bis 1965 geborenen Söhne nur 42 Prozent ein höheres Familieneinkommen erzielen als ihre Väter, waren es in der zehn Jahre jüngeren Kohorte 71 Prozent. Dieser Befund darf allerdings nicht überinterpretiert werden, weil ein Vergleich über längere Zeiträume mangels Daten nicht möglich war.

## **5. Viele haben profitiert, aber nicht alle**

Die Befunde für Deutschland zeigen einen anderen Trend als etwa in den USA. Große Bevölkerungsteile konnten hierzulande an dem gestiegenen Wohlstand teilhaben und dieser wurde auch breiter verteilt. Das Wohlstands- und Aufstiegsversprechen der Sozialen Marktwirtschaft gilt also nach wie vor für viele Menschen.



Zu einem vollständigen Befund gehört aber auch die Erkenntnis, dass es trotz der insgesamt positiven Entwicklung (63 Prozent der Söhne erzielten ein höheres Bruttoarbeitseinkommen als ihre Väter) auch 37 Prozent der Söhne gibt, deren Arbeitseinkommen nicht das Niveau des Vaters übertrifft.

## **6. Was zu tun bleibt**

Wie ist dann aber das Wohlstandsversprechen des Sozialen Marktwirtschaft für jene Menschen zu beurteilen, die mit ihrem Einkommen nicht den Wohlstand ihrer Eltern übertreffen konnten und in den unteren Bereichen der Einkommensverteilung verharren? Steht das System als Ganzes in Frage?

Eine erste Maßnahme wäre Menschen eine berufliche Weiterbildung im Laufe ihres Erwerbslebens zu erleichtern und so ihnen die Chance auf ein höheres Arbeitseinkommen zu ermöglichen. Das ist besonders wichtig, weil Menschen in einer alternden Gesellschaft immer länger arbeiten müssen und daher zwangsläufig eher strukturellen Brüchen ausgesetzt sind, als das in der Vergangenheit der Fall war. Aktuell stellt uns zum Beispiel die Digitalisierung vor derartige Herausforderungen.

Dem wird aber entgegen gehalten, dass tägliche Belastungen, die über einen 8-Stunden-Arbeitstag hinausgehen können, kaum eine Weiterbildung in Eigeninitiative ermöglichen. Zuletzt zitiertes Beispiel dafür sind die Bedingungen in der Paketzustellung. Problematisch sind hier allerdings weniger die Arbeitsbedingungen für jene Beschäftigten, die durch das deutsche Arbeitsrecht geschützt werden bzw. unter tarifliche Bestimmungen fallen. Die

als kritisch wahrgenommenen Einzelfälle beziehen sich häufiger auf Subunternehmer, die von den Transportunternehmen beauftragt werden.

In diesen Fällen müssen die Aufsichtsbehörden genau hinschauen, ob es sich um eine Form der (Schein-)Selbständigkeit handelt, mit dem Ziel, die für Arbeitnehmer geltenden Mindeststandards zu umgehen, oder ob es sich um einen fairen Wettbewerb handelt, an dem sich auch Konkurrenten aus dem EU-Ausland beteiligen können.

Ohne hier ins Detail zu gehen, muss die Soziale Marktwirtschaft Arbeitnehmer schützen und prüfen, ob die durch die Sozialpartner und den Gesetzgeber hierzulande vereinbarten und festgeschriebenen Regeln auch eingehalten werden. Das gilt auch für die Interessen der Beitrags- und Steuerzahler, die vor Freifahrerverhalten durch Scheinselbständigkeit geschützt werden müssen. Schließlich gilt es auch jene Selbständigen zu schützen, die – obwohl sie selber regelkonform Mitarbeiter beschäftigen – durch das gezielte Umgehen von Arbeits- und Sozialregeln bedroht werden.

Im Fall der Paketzustellung ist der Gesetzgeber deshalb zu allererst gefordert, illegale Scheinselbständigkeit zu identifizieren und zu unterbinden. Daneben existiert aber auch eine unternehmerische Verantwortung, die – wenn nicht im Rahmen von tariflichen Vereinbarungen festgelegt – zum Beispiel durch freiwillige Selbstverpflichtungen für gute Arbeitsbedingungen wahrgenommen werden kann. Zur Wahrheit gehört dann aber

auch der Verbraucher, der die höheren Kosten tragen muss, damit derartige Selbstverpflichtungen nicht in ein selbstschädigendes Verhalten der Unternehmen münden.

Darüber hinaus muss der Staat in einer Sozialen Marktwirtschaft für Chancengerechtigkeit in dem Sinne sorgen, dass jeder Arbeitnehmer gleichberechtigt Zugang zu Bildungsangeboten hat. Herausforderungen mögen für die deutsche Gesellschaft vor allem noch darin bestehen, die berufsbegleitende Weiterqualifikation während einer zunehmend längeren Erwerbsbiografie zu verbessern. Unabhängig davon bezieht das Wohlstandsversprechen der Sozialen Marktwirtschaft aber explizit das eigenverantwortliche Handeln der Menschen ein – angefangen von den Mühen, die mit einer berufsbegleitenden Weiterbildung verbunden sind, bis hin zu den finanziellen Lasten, die damit vorübergehend einhergehen.