Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung

Nr. 31/2008
75. Jahrgang
30. Juli 2008

DIW BERLIN

Wirtschaft Politik Wissenschaft

www.diw.de

Wochenbericht

Immer mehr Erwerbstätige empfinden ihr Einkommen als ungerecht

Seite 434

Mehr als ein Drittel aller Erwerbstätigen denkt bereits so – Zunahme vor allem in Westdeutschland. Neben Veränderungen im Wahlverhalten bis hin zur Nicht-Wahlbeteiligung führt dies auch zu einer Erhöhung krankheitsbedingter Fehlzeiten.

von Stefan Liebig und Jürgen Schupp

Mittelschicht immer unzufriedener mit Arbeitseinkommen

Seite 435

Fünf Fragen an Jürgen Schupp

EU auf dem richtigen Weg: Designschutz für Auto-Ersatzteile nicht gerechtfertigt

Seite 441

Der Designschutz behindert den Wettbewerb. Relativ billigen Autos stehen entsprechend teure Ersatzteile gegenüber, die auch „markenfremde" Unfallgegner bezahlen müssen.

von Pio Baake

Peking-Olympiade: Keine Rechnung, die aufgeht

Seite 448

Kommentar von Gert G. Wagner

Immer mehr Erwerbstätige empfinden ihr Einkommen als ungerecht

Stefan Liebig
stefan.liebig@uni-due.de

Jürgen Schupp
jschupp@diw.de

Seit einiger Zeit mehren sich die Stimmen, die für Deutschland eine „soziale Schieflage" konstatieren und im Namen sozialer Gerechtigkeit Korrekturen fordern. So haben die Reallöhne in den vergangenen Jahren stagniert, teilweise sind sie sogar zurückgegangen. Zugleich kann eine Zunahme von Einkommensungleichheit beobachtet werden.

Diese Entwicklung spiegelt sich auch in der subjektiven Bewertung der eigenen Einkommensposition wider. Der Anteil derjenigen Erwerbstätigen, die sich ungerecht entlohnt fühlen, hat von rund 26 Prozent im Jahr 2005 auf rund 35 Prozent im Jahr 2007 zugenommen. In Westdeutschland war der Anstieg deutlich stärker als in Ostdeutschland. Vor allem bei den Beziehern mittlerer Einkommen verstärkt sich offenbar das Gefühl, ein ungerechtfertigt niedriges Einkommen zu erhalten.

Die Analyse zeigt auch, dass individuell empfundene Ungerechtigkeit durchaus gesellschaftlich bedeutsame Konsequenzen haben kann. So weisen diejenigen, die sich ungerecht entlohnt fühlen, mehr krankheitsbedingte Fehltage auf als andere Beschäftigte.

In der empirischen Gerechtigkeitsforschung wird versucht, zu messen und zu beschreiben, was von welchen Bevölkerungsgruppen aus welchem Grund als gerecht oder ungerecht angesehen wird.[1] Darüber hinaus geht es aber auch um die Folgen, die sich aus empfundener (Un-)Gerechtigkeit für den Einzelnen und für die Gesellschaft insgesamt ergeben.

Empirische Befunde zeigen, dass das Erleben von Ungerechtigkeiten durchaus nachhaltige Konsequenzen für die Einstellungen und Handlungen des Einzelnen hat. Die vor allem in der Psychologie und Ökonomie durchgeführten Studien sind jedoch insofern problematisch, als sie sich in der Regel auf wenige Beobachtungen, meist von Studierenden, unter Laborbedingungen beziehen.[2]

Im Rahmen der Längsschnitterhebung Sozioökonomisches Panel (SOEP) des DIW Berlin, die jährlich vom Umfrageinstitut TNS Infratest Sozialforschung in München durchgeführt wird, liegen nun Daten über die Vorstellungen zur Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens in den Jahren 2005 und 2007 vor. Dank des Längsschnittcharakters der Erhebung können dabei auch individuelle Verläufe nachgezeichnet und

1 Vgl. hierzu insbesondere die Arbeiten der deutschen Arbeitsgruppe des Internationalen Social Justice Project (ISJP), die seit 1991 von Bernd Wegener am Institut für Sozialwissenschaften der Humboldt-Universität zu Berlin (*www.isjp.de*) geleitet wird.

2 Derartige Laborexperimente weisen zwar den Vorteil auf, dass sich hier vermutete Wirkungsmechanismen durch die Ausschaltung von Störeffekten sehr exakt beobachten und bestimmen lassen. Gleichwohl geschieht dies um den Preis der Vereinfachung und letztlich der Künstlichkeit der Situation, die nur noch wenig Bezug zur tatsächlichen Lebenswelt der Probanden aufweist, zumal es sich bei den Teilnehmern derartiger Experimente in den meisten Fällen um spezielle Populationen – in der Regel Studierende der entsprechenden Fachdisziplinen – handelt. Eine Verallgemeinerung auf die in der Bevölkerung tatsächlich zu beobachtenden (Un-)Gerechtigkeitsempfindungen und deren Konsequenzen ist deshalb nicht immer möglich.

Fünf Fragen an Jürgen Schupp

Mittelschicht immer unzufriedener mit Arbeitseinkommen

Prof. Dr. Jürgen Schupp,
stellvertretender Leiter der Abteilung Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)
im DIW Berlin

Herr Prof. Schupp, in ihrer Studie stellen Sie zusammen mit Stefan Liebig von der Universität Duisburg-Essen fest, dass in Deutschland die subjektive Lohn-Ungerechtigkeit zugenommen hat. Wächst die Kluft zwischen arm und reich?

Mehrere Studien haben gezeigt, dass die Realeinkommen in den vergangenen Jahren nicht gestiegen, sondern in vielen Bevölkerungsgruppen sogar gesunken sind. Zudem war von 2000 bis 2006 eine wachsende Polarisierung der Einkommensverteilung zu beobachten. Das heißt: Einkommensungleichheiten haben zugenommen, wobei die oberen und unteren Einkommensgruppen vermehrt auseinanderdrifteten. Unsere Studie zeigt nun das subjektive Bild dieser Veränderungsprozesse im Einkommensgefüge. Dabei stellen wir tatsächlich fest, dass das Ungerechtigkeitsempfinden über die eigene Einkommenshöhe bei den Menschen gewachsen ist, insbesondere in Westdeutschland.

Man unterscheidet zwischen hohen, mittleren und geringen Einkommen. Was hat sich in dem Zeitraum, den sie untersucht haben, also in der Zeit von 2005 bis 2007, konkret verändert?

Sowohl 2005 als auch 2007 ist die höchste Unzufriedenheit im unteren Einkommensbereich anzutreffen. Beim Blick auf die individuellen Veränderungen sehen wir dann bei der Gerechtigkeitsbewertung zwar einerseits eine hohe individuelle Stabilität, ein Einkommen als gerecht oder ungerecht zu empfinden. Die größte Bewegung stellen wir andererseits im mittleren Einkommensbereich fest. Die Zunahme gefühlter Einkommensungerechtigkeit stellt also weniger ein Problem der Bezieher geringerer Einkommen als vielmehr der Mittelschicht dar.

Kann man sagen, wann ein Lohn als gerecht oder ungerecht empfunden wird; welche Kriterien legen sie an?

Wir geben keine normativen Kriterien vor, um über gerecht oder ungerecht eine endgültige Aussage treffen zu können. Wenn man freilich Individuen fragt, was ihr ganz persönliches Gerechtigkeitsempfinden zu ihrem Einkommen ist, geben sie durchaus konsistente Antworten. Für die Einen sind zunehmende Einkommensungleichheiten Ausdruck sozialer Ungerechtigkeit, für die Anderen kennzeichnen sie eine sozial gerechte Gesellschaft, weil die Ungleichheit die individuellen Leistungsunterschiede widerspiegelt.

Wie reagieren Menschen, wenn Sie ihr eigenes Einkommen dauerhaft als ungerecht empfinden?

In einer früheren Studie haben wir gezeigt, dass Menschen, die sich ungerecht entlohnt fühlen, mit größerer Wahrscheinlichkeit nicht zur Wahlurne gehen, als diejenigen, die ihr Einkommen als gerecht empfinden. In der aktuellen Studie haben wir auch ökonomische und betriebswirtschaftliche Folgen untersucht. Wir können zeigen, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen subjektiv wahrgenommener Ungerechtigkeit und krankheitsbedingten Fehltagen besteht. Das bedeutet, dass durch eine ungerecht empfundene Bezahlung neben den individuellen gesundheitlichen Beeinträchtigungen auch Kosten zu Buche schlagen, die eine Belastung für die Volkswirtschaft darstellen können. Insofern sollten von klugen Unternehmern und Managern Aussagen über die Zufriedenheit nicht als reiner „Subjektivismus" abgetan werden.

» Lohnungerechtigkeit belastet die Volkswirtschaft «

Welche Möglichkeiten hat die Politik, hier gegenzusteuern?

Die Politik ist gut beraten, wenn sie auch die empfundene Einkommensentwicklung bei den Bürgern genau beobachtet. Sie sollte ein besonderes Augenmerk darauf legen, Entlastungen bei den Abgaben der Bürger besser zu kommunizieren. Sie sollte außerdem überlegen, wie sie mit Belastungen umgeht, die in den Sozialabgaben enthalten sind. Denn diese Kosten treffen die mittleren Einkommensgruppen besonders stark. Und diese sind besonders unzufrieden.

Das Gespräch führte Dietmar Neuerer.

Das Interview zum Anhören finden Sie auf *www.diw.de*

Tabelle 1

Erwerbstätige[1], die ihr Einkommen als ungerecht einschätzen[2]

Anteile in Prozent

	2005			2007		
	Insgesamt	Westdeutschland	Ostdeutschland	Insgesamt	Westdeutschland	Ostdeutschland
Insgesamt	26	23	43	35	32	48
Abhängig Beschäftigte	26	23	44	35	32	49
Selbständige	23	20	36	29	26	41
Durchgehende abhängige Beschäftigung (2005 bis 2007)	25	22	43	35	32	51
beim selben Arbeitgeber	28	25	41	38	35	54
mit Arbeitgeberwechsel 2006 oder 2007	42	36	66	35	33	45
Aufnahme einer abhängigen Beschäftigung 2006 oder 2007	–	–	–	30	27	39

1 Personen, die 2005 und 2007 befragt wurden und mindestens an einem Zeitpunkt erwerbstätig waren; ohne Personen in Ausbildung.
2 Frage im SOEP: „Ist das Einkommen, das Sie in ihrer jetzigen Stelle verdienen, aus Ihrer Sicht gerecht?" Die Befragten konnten mit „Ja" oder „Nein" antworten.

Quelle: SOEP 2005, 2007. **DIW** Berlin 2008

mit der tatsächlichen Einkommensentwicklung verglichen werden.[3]

Empfundene Einkommensungerechtigkeit gestiegen

Die in Tabelle 1 dargestellten Resultate zeigen, dass das subjektive Ungerechtigkeitsempfinden bezüglich des eigenen Netto-Erwerbseinkommens im Beobachtungszeitraum zugenommen hat. Insgesamt bewerteten 2005 rund 26 Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland ihr Erwerbseinkommen als ungerecht. Differenziert man nach alten und neuen Bundesländern, zeigt sich, dass dies bei 23 Prozent der Erwerbstätigen im Westen und bei 43 Prozent im Osten der Fall war. Bis 2007 erhöhte sich der Anteil derjenigen, die ihr Einkommen als ungerecht einstufen, auf rund 35 Prozent. Im Westen war der Anstieg mit neun Prozentpunkten deutlich stärker als im Osten (fünf Prozentpunkte).

3 Liebig, S., Schupp, J.: Entlohnungsungerechtigkeit in Deutschland? Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 47/2004; sowie Liebig, S., Schupp, J.: Leistungs- oder Bedarfsgerechtigkeit – Über einen normativen Zielkonflikt des Wohlfahrtsstaats und seine Bedeutung für die Bewertung des eigenen Erwerbseinkommens. In: Soziale Welt 59(1), 2008, 7-30.

Tabelle 2

Veränderung der Einkommensbewertung von 2005 bis 2007

Anteile in Prozent

		2007					
		Insgesamt		Westdeutschland		Ostdeutschland	
		ungerecht	gerecht	ungerecht	gerecht	ungerecht	gerecht
2005	ungerecht	19	7	16	7	32	9
	gerecht	15	59	15	62	16	43

N = 7 531, längsschnittgewichtet.

Quelle: SOEP 2005, 2007 **DIW** Berlin 2008

Es handelt sich hier um eine Verlaufs-Betrachtung der „sozialen Kohorte" der im Jahr 2005 Erwerbstätigen und deren individuelle Entwicklung bis 2007. Grundsätzlich sind vier Bewertungsmuster möglich. Die Einkommen können zu beiden Zeitpunkten entweder als gerecht oder als ungerecht erachtet werden. Demgegenüber kann sich die Bewertung auch ändern – sei es, weil die Einkommen selbst sich verändert haben oder weil allein die subjektiven Maßstäbe, an denen man sein Einkommen misst, sich geändert haben. Die entsprechenden Muster sind dann: Das Einkommen ist 2007 gerecht, während es 2005 ungerecht war; oder umgekehrt: Es ist 2007 ungerecht und war 2005 gerecht (Tabelle 2). Stabil als ungerecht empfundene Einkommen stellt man bei rund 19 Prozent der Erwerbstätigen fest, stabile Gerechtigkeit hingegen bei 59 Prozent. Ein Wandel in der Bewertung des eigenen Einkommens von 2005 auf 2007 ist somit bei 22 Prozent der zu beiden Zeitpunkten Beschäftigten eingetreten. 15 Prozent betrachteten ihr Einkommen im Jahr 2007 im Unterschied zu 2005 als ungerecht, die umgekehrte Entwicklung ist bei sieben Prozent der Erwerbstätigen festzustellen.

Verschlechterung der Bewertung vor allem im mittleren und oberen Einkommensbereich

Da die Entwicklung der Einkommen in den vergangenen Jahren bei den einzelnen Gruppen von Erwerbstätigen ganz unterschiedlich war, können hoch aggregierte Daten nur eine grobe Orientierung bieten. Ein differenzierteres Bild zeigt sich, wenn die Gerechtigkeitsbewertungen zu beiden Zeitpunkten in den einzelnen Einkommensgruppen genauer betrachtet werden. Die vier möglichen Antwortmuster verteilen sich sehr unterschiedlich auf die Einkommensgruppen

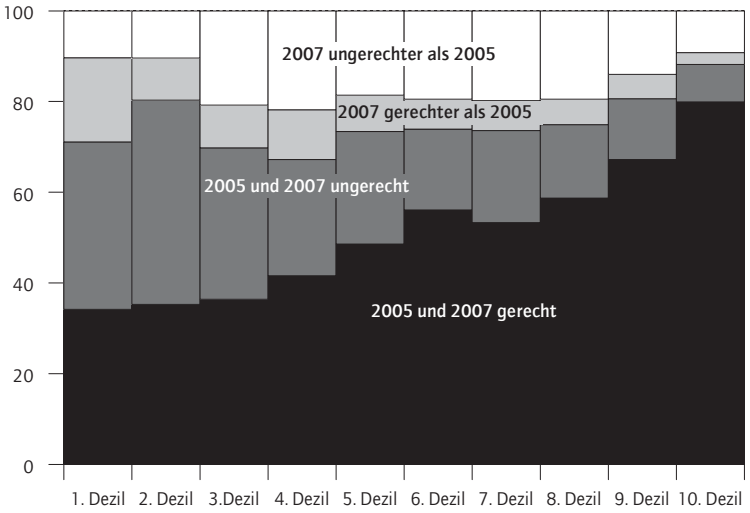
(Abbildung). Am höchsten ist der Anteil stabilen Ungerechtigkeitsempfindens im unteren Teil der Einkommensverteilung,[4] und die größte Stabilität in den als gerecht bewerteten Einkommen findet sich in den oberen Einkommensklassen. Es wird deutlich, dass eine Verbesserung im Zeitverlauf (Einkommen wird als gerechter erachtet) vor allem in den unteren zwei Einkommensgruppen (1. und 2. Dezil) stattgefunden hat. Zugleich sind es die Einkommensgruppen drei bis acht, die deutliche – und wie die nachfolgenden multivariaten Berechnungen zeigen – signifikante Zuwächse bei der empfundenen Einkommensungerechtigkeit aufweisen.

Hinweise auf Zusammenhänge zwischen der tatsächlichen Einkommensentwicklung und der Bewertung der Einkommenssituation bietet Tabelle 3. Personen, die 2005 in den unteren vier Einkommensgruppen waren, verzeichneten 2007 die deutlichsten Gewinne beim Bruttoeinkommen. Dies schlägt sich auch im Nettoeinkommen mit Zuwächsen von fünf bis über 50 Prozent nieder. Im obersten Dezil hingegen ist ein Rückgang des Einkommens zu beobachten.[5] Diese differenzierte Entwicklung kommt auch in der subjektiven Bewertung des Einkommens zum Ausdruck. Der Anteil derjenigen, die sich ungerecht entlohnt fühlen, hat von 2005 bis 2007 ab dem sechsten Einkommensdezil um mehr als 50 Prozent zugenommen. Es sind also gerade die Einkommensbezieher mit einem Bruttoeinkommen von mehr als 2 000 Euro im Monat, bei denen ein deutlicher Anstieg der Unzufriedenheit mit ihrem Einkommen zu beobachten ist. Insgesamt sind also zwei Entwicklungen erkennbar: Bei den unteren 40 bis 50 Prozent der Einkommensbezieher verbessert sich tendenziell die subjektive Einkommenssituation, bei den oberen 50 bis 60 Prozent nimmt dagegen das Gefühl zu, ein ungerechtfertigt niedriges Einkommen zu beziehen. Es gilt zwar nach wie

Abbildung 1

Veränderungsmuster der empfundenen Einkommensgerechtigkeit nach Dezilen

In Prozent



Quellen: SOEP 2005, 2007; Berechnungen des DIW Berlin. **DIW** Berlin 2008

4 An anderer Stelle veröffentlichte Ergebnisse zeigen, dass Transferzahlungen des Staates, die insbesondere in den untersten Einkommensgruppen gezahlt werden, die individuellen Ungerechtigkeitsempfindungen im Hinblick auf das eigene Einkommen nicht kompensieren können; offen erkennbare Transferzahlungen werden von den erwerbstätigen Empfängern möglicherweise als diskriminierend empfunden. Vgl. Liebig, S., Schupp, J.: Leistungs- oder Bedarfsgerechtigkeit, a.a.O., 25.

5 Dieser Rückgang ist vor allem methodisch bedingt. Wegen der längsschnittlichen Kohortenbetrachtung können im obersten Dezil keine Aufstiege in eine höhere Gruppe stattfinden genausowenig wie im untersten Dezil keine Abstiege erfolgen können.

Tabelle 3

Arbeitseinkommen und empfundene Einkommensgerechtigkeit nach Dezilen

	Bruttomonatseinkommen	Bruttostundenlohn			Nettostundenlohn			Als ungerecht empfundene Entlohnung			
	2005		2007	Veränderung	2005	2007	Veränderung	2005	2007	Veränderung	
	Mittelwert in Euro			In Prozent	Mittelwert in Euro		In Prozent	Anteil in Prozent		In Prozentpunkten	In Prozent
1. Dezil	540	4,90	8,30	69,4	4,05	6,18	52,6	56	47	–8,2	–14,8
2. Dezil	1 000	8,15	9,14	12,1	5,96	6,50	9,1	54	55	1,1	2,0
3. Dezil	1 400	10,28	10,93	6,3	7,19	7,55	5,0	43	54	11,4	26,6
4. Dezil	1 700	12,21	12,95	6,1	8,20	8,66	5,6	37	47	10,8	29,5
5. Dezil	2 000	13,93	14,41	3,4	9,23	9,44	2,3	33	43	10,7	32,7
6. Dezil	2 300	15,62	16,00	2,4	10,13	10,42	2,9	24	37	13,1	53,9
7. Dezil	2 600	17,65	18,41	4,3	11,40	11,86	4,0	27	40	13,5	50,8
8. Dezil	3 000	20,44	20,76	1,6	12,77	13,19	3,3	21	36	14,3	66,8
9. Dezil	3 700	24,60	24,80	0,8	15,12	15,62	3,3	18	27	9,7	54,8
10. Dezil	5 400	36,21	34,84	–3,8	22,51	22,10	–1,8	11	18	6,9	65,1

N = 4732, längsschnittgewichtet.

Quelle: SOEP 2005, 2007 **DIW** Berlin 2008

vor, dass die Bewertung des eigenen Einkommens als gerecht mit der Einkommenshöhe steigt und die Einkommensminderung durch progressive Steuern und Abgaben nicht als Verletzung des Leistungsprinzips wahrgenommen wird.[6] Gleichwohl konnten in den vergangenen Jahren offensichtlich gerade bei den mittleren Einkommensschichten Einkommenserwartungen und reale Einkommensentwicklung nicht in Einklang gebracht werden.

Mithilfe der individuellen Längsschnittdaten wurde in einem weiteren Schritt der Frage nachgegangen, ob neben den Veränderungen der Nettoeinkommen weitere soziale Regelmäßigkeiten identifiziert werden können, die zu steigendem Ungerechtigkeitsempfinden im Hinblick auf das eigene Einkommen führen (Tabelle 4). Überprüft man mit Hilfe logistischer Regressionsanalysen die Bestimmungsgründe von individuell entstandenem Ungerechtigkeitsempfinden des Jahres 2007 mit denen von 2005, so zeigt sich, dass bei Männern stärker als bei Frauen die empfundene Entlohnungsungerechtigkeit gestiegen ist. Die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland sind hingegen unter Berücksichtigung soziodemographischer Unterschiede nicht signifikant. Insbesondere Personen, die in Facharbeiterpositionen beschäftigt sind, bewerteten im Jahr 2007 im Unterschied zu 2005 ihr Einkommen als ungerecht. Hinsichtlich der Einkommen bestätigt sich der obige Befund, dass insbesondere in den mittleren Einkommenspositionen der Grad der wahrgenommenen Ungerechtigkeit zugenommen hat und zudem ein individuell gesunkenes Nettoeinkommen zu einem wachsenden Ungerechtigkeitsempfinden geführt hat. Aber auch zwischenzeitliche Erfahrungen mit Arbeitslosigkeit haben – unabhängig von Einkommensveränderungen – einen Anstieg des individuellen Ungerechtigkeitsempfindens zur Folge. Ein Arbeitgeberwechsel führt hingegen tendenziell zu einer geringeren Wahrscheinlichkeit, der Gruppe der ungerecht Entlohnten anzugehören. Ist der Arbeitgeberwechsel allerdings mit einer größeren Distanz zum Arbeitsplatz verbunden, verstärkt sich das Ungerechtigkeitsempfinden wieder.

Tabelle 4

Determinanten der Zunahme empfundener Entlohnungsungerechtigkeit

Region	o
Geschlecht	+
Altersgruppen (Referenz: 18–30 Jahre alt)	
30 bis 35 Jahre alt	(+)[1]
35 bis 50 Jahr alt	o
50 bis 55 Jahre alt	+
56 bis 60 Jahre alt	o
älter als 60 Jahre	––
Bildung (Casmin)	o
Benötigte Ausbildung am Arbeitsplatz (Referenz: Kein Ausbildungsabschluss notwendig)	
Berufliche Ausbildung	+
Fach-/Hochschulabschluss	o
Nettostundenlohn 2005 (Einkommensdezile, Referenz: 1.–3. Dezil)	
4.–6. Dezil	+
7.–10. Dezil	o
Differenz Nettoeinkommen (2007–2005)	––
Differenz Arbeitszeit (2007–2005)	–
Differenz Arbeitslosigkeitserfahrung (in Tagen)	++
Entfernung zum Arbeitsplatz (in km)	o
Wechsel des Arbeitsgebers	–
mit Einkommenserhöhung (Interaktion, Differenz in Euro)	o
mit größerer Entfernung zum Arbeitsplatz (Interaktion, km)	+
N	3 904
Wald Chi² (47)	108,14

++/––: Irrtumswahrscheinlichkeit < 1 Prozent;
+/–: Irrtumswahrscheinlichkeit < 5 Prozent;
o: nicht signifikant.
+: wirkt erhöhend;
–: wirkt senkend.

1 Irrtumswahrscheinlichkeit < 10 Prozent.

Quellen: SOEP 2005, 2006 und 2007 **DIW** Berlin 2008

Folgen empfundener Einkommensungerechtigkeit

Veränderungen in der subjektiven Bewertung des Einkommens können zwar auch für sich genommen interessant sein, etwa für die Einschätzung der „Stimmungslage" in einer Gesellschaft.[7] Größere Bedeutung erlangen sie aber erst, wenn sich daraus Konsequenzen für das politische Verhalten der Bürgerinnen und Bürger ergeben. Dies wäre dann besonders gewichtig, wenn sich ein Anstieg der gefühlten Einkommensungerechtigkeit nicht nur in Verschiebungen der Stimmenanteile zwischen einzelnen Parteien und Politikern niederschlüge, sondern zu einem generellen Überdruss führen und so zu einer Schwächung des politischen Systems beitragen würde.

6 Vgl. Liebig, S., Schupp, J.: Leistungs- oder Bedarfsgerechtigkeit, a.a.O., 22.

7 Vgl. in dieser Argumentationslinie auch die aktuelle Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung: Persönliche Lebensumstände, Einstellungen zu Reformen, Potenziale der Demokratieentfremdung und Wahlverhalten (mimeo). In einer früheren Arbeit konnte zudem auf den schwach signifikanten Zusammenhang zwischen Einkommensgerechtigkeit und Zweifeln an der eigenen Wahlbeteiligung bei der nächsten Bundestagswahl belegt werden. Vgl. Liebig, S., Schupp, J., a.a.O. Eine aktuelle Allensbach-Studie kommt zu dem Ergebnis, dass das marktwirtschaftliche System zurzeit auf eine „auffallende Skepsis – besonders in den unteren Sozialschichten, aber bis tief in die Mittelschicht hinein" geprägt ist. Vgl. Köcher, R.: Das Bewusstsein der Mittelschicht. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15.7.2008, 8.

Tabelle 5

Krankheitsbedingte Fehltage nach empfundener Entlohnungsgerechtigkeit

	2004		2005		2006	
	Anteil der Personen ohne Fehltage in Prozent	Mittelwert der Fehltage	Anteil der Personen ohne Fehltage in Prozent	Mittelwert der Fehltage	Anteil der Personen ohne Fehltage in Prozent	Mittelwert der Fehltage
Alle Beschäftigten[1]	48	6,7	47	7,6	46	8,7
Einkommen 2005 ist gerecht	49	6,4	48	7,4	48	8,2
Einkommen 2005 ist ungerecht	46	7,8	45	8,3	43	10,7
Abhängig Beschäftigte	45	7,0	44	8,2	43	9,1
Einkommen 2005 ist gerecht	46	6,7	43	7,9	44	8,6
Einkommen 2005 ist ungerecht	44	7,9	41	9,0	41	11,5
Selbständige	73	4,4	73	3,5	73	5,5
Einkommen 2005 ist gerecht	72	3,9	72	3,7	74	5,6
Einkommen 2005 ist ungerecht	75	6,2	79	2,6	68	3,7

1 Nur Personen mit durchgängiger Beschäftigung und nicht in Ausbildung von 2005 bis 2007.

Quelle: SOEP 2005, 2006, 2007. **DIW** Berlin 2008

Die Bewertung des eigenen Einkommens kann außerdem auch Folgen für das individuelle Wohlbefinden sowie für die Leistungsbereitschaft und -fähigkeit haben.[8] Insbesondere gesundheitsvermindernde Effekte einer als ungerecht wahrgenommenen Entlohnung können – neben den Wirkungen auf der individuellen Ebene – auch volkswirtschaftliche Kosten verursachen.

So entstehen den Betrieben durch krankheitsbedingte Fehltage ihrer Beschäftigten Nachteile in Form verminderter Arbeitsleistungen bei gleich bleibenden Kosten aufgrund der geltenden Lohnfortzahlung. Volkswirtschaftlich negativ wirken sich krankheitsbedingte Fehltage durch die damit verbundene Inanspruchnahme von Leistungen der sozialen Sicherungssysteme aus. Mit Hilfe der Längsschnittdaten des SOEP kann zu diesem Problem empirische Evidenz vorgelegt werden. Untersucht wird, ob sich die wahrgenommene Einkommensungerechtigkeit im Jahr 2005 in erhöhten Fehltagen in den Folgejahren niedergeschlagen hat.

Für die Gruppe der im Jahr 2005 und 2007 Beschäftigten ist die durchschnittliche Zahl der krankheitsbedingten Fehltage im jeweiligen Vorjahr von 6,7 (im Jahr 2004) auf 8,7 Fehltage (im Jahr 2006) gestiegen (Tabelle 5).[9] In der Differenzierung nach der subjektiven Bewertung des eigenen Einkommens im Jahr 2005 zeigt sich, dass abhängig Beschäftigte, die sich ungerecht entlohnt fühlen, im Jahr 2006 drei Fehltage mehr aufwiesen als die Gruppe der subjektiv gerecht Entlohnten.

In Tabelle 6 sind Ergebnisse eines entsprechenden Erklärungsmodells dargestellt. Die zu erklärende Variable sind die krankheitsbedingten Fehltage der befragten Erwerbstätigen im Jahr 2006, wie sie in der SOEP-Erhebung 2007 erfragt wurden.[10]

Da für den individuellen Krankenstand vor allem andere Aspekte als die Einkommensbewertung relevant sein dürften, muss eine Reihe von Einflussfaktoren berücksichtigt werden, um Effekte der empfundenen Entlohnungsgerechtigkeit herausarbeiten zu können. So liegt dem Modell die Annahme zugrunde, dass die individuellen Fehltage am Arbeitsplatz vom Alter, von der allgemeinen körperlichen und mentalen Gesundheit sowie vom Geschlecht und dem beruflichen Status bestimmt werden. Was Letzteres anbelangt, sind gerade Berufe mit niedrigem Status durch objektiv höhere Gesundheitsrisiken und schlechte Arbeitsbedingungen gekennzeichnet. Bei diesen Kontrollvariablen wurden die entsprechenden Angaben und Werte aus dem Jahr 2006 verwendet, um eine möglichst zeitnahe Messung

8 Falk, A., Fehr, E., Zehnder, C.: Fairness Perceptions and Reservation Wages – The Behavioral Effects of Minimum Wage Laws. In: Quarterly Journal of Economics, 121 (4), 2006, 1347-1381; van Vegchel, N. et al.: Reviewing the Effort–Reward Imbalance Model: Drawing up the Balance of 45 Empirical Studies. In: Social Science & Medicine 60, 2005, 1117-1131; Siegrist, J. et al.: The Measurement of Effort-Reward Imbalance at Work: European Comparisons. In: Social Science and Medicine 58, 2004, 1483-1499 sowie Siegrist, J., Dragano, N.: Berufliche Belastungen und Gesundheit. In: Claus Wendt und Christof Wolf (Hrsg.): Soziologie der Gesundheit. Wiesbaden 2006, 109-124.

9 Krankheitsbedingte Arbeitslosigkeit und Übergänge in Nicht-Erwerbstätigkeit werden bei dieser Analyse ausgeschlossen. Damit wird der Effekt der gefühlten Ungerechtigkeit eher konservativ geschätzt. Die im SOEP ausgewiesenen Krankheitstage sind nicht direkt mit den Daten von Krankenkassen zu krankheitsbedingten Fehlzeiten vergleichbar. Im SOEP werden nur die Anteile von durchgängig Beschäftigten ausgewiesen, zudem werden auch Karenztage berichtet, die in den Daten der Krankenkassen nicht enthalten sind. In der Gesamtwirtschaft sind in dem Berichtszeitraum die Fehlzeiten vermutlich tendenziell gesunken. Vgl. Küsgens, I. et al.: Krankheitsbedingte Fehlzeiten in der deutschen Wirtschaft im Jahr 2006. In: Badura, B. et al. (Hrsg.): Fehlzeiten-Report 2007. Heidelberg 2008, 261 ff.

10 Die statistischen Analysen erfolgten mit Hilfe von sogenannten Zählmodellen (Negativ-Binomial-Regressionen) bei der die abhängige Variable eine Zählgröße darstellt.

Tabelle 6

Determinanten krankheitsbedingter Fehltage 2006

Region	o
Geschlecht	o
Alter	++
Bildung (Casmin)	–––
Beruflicher Status (ISEI)	–––
Bruttostundenlohn 2005	–
Differenz des Bruttostundenlohns 2006 gegenüber 2005	––
Erwerbseinkommen 2005 war ungerecht	+
Fehltage im Jahr 2004	+++
Physische Gesundheit (PCS)	–––
Mentale Gesundheit (MCS)	–––
N	4 702
Wald chi² (25)	367,66

+++/–––: Irrtumswahrscheinlichkeit < 0,1 Prozent;
++/––: Irrtumswahrscheinlichkeit < 1 Prozent;
+/–: Irrtumswahrscheinlichkeit < 5 Prozent;
o: nicht signifikant.
+: wirkt erhöhend;
–: wirkt senkend.

Quellen: SOEP 2005, 2006 und 2007 **DIW** Berlin 2008

zu erhalten. Es ist davon auszugehen, dass die Neigung bei gesundheitlichen Einschränkungen nicht am Arbeitsplatz zu erscheinen, individuell unterschiedlich ist.[11] Deshalb werden auch die Fehltage, die die Befragten für das Jahr 2004 berichteten, in die Analyse einbezogen. Die Ergebnisse zeigen, dass diejenigen, die ihr Einkommen im Jahr 2005 als ungerecht bewerteten, eine statistisch signifikant höhere Zahl von Fehltagen im Jahr 2006 aufweisen.

JEL Classification: D31, D63

Keywords: Justice, SOEP, Inequality

Fazit

Anhand eines Zeitvergleichs der Bewertung des eigenen Nettoeinkommens in den Jahren 2005 und 2007 lassen sich zwei Entwicklungen feststellen: (1) Insgesamt kommt es im Zeitverlauf zu einer Erhöhung der wahrgenommenen Einkommensungerechtigkeit. Dabei steigt der Anteil an Erwerbstätigen, die ihr Einkommen als ungerechtfertigt niedrig empfinden in Westdeutschland deutlich stärker als in Ostdeutschland. (2) Besonders deutlich ist der Anstieg der gefühlten Entlohnungsungerechtigkeit in den mittleren Einkommensgruppen. Zugleich machen die hier präsentierten Ergebnisse deutlich, dass Gerechtigkeitsempfindungen durchaus auch gesellschaftspolitisch relevante Konsequenzen haben. So weisen diejenigen, die sich ungerecht entlohnt fühlen, mehr krankheitsbedingte Fehltage auf als andere Beschäftigte. Insofern sollten sowohl die Wirtschaft, als auch die Politik Fragen der Zufriedenheit sowie des Gerechtigkeitsempfindens bei der Entlohnung verstärkt Aufmerksamkeit widmen werden.

11 Vgl. hierzu Kocyba, H., Voswinkel, S.: Krankheitsverleugnung – Das Janusgesicht sinkender Fehlzeiten. In: WSI Mitteilungen, Heft 3/2007, 131-137.

EU auf dem richtigen Weg: Designschutz für Auto-Ersatzteile nicht gerechtfertigt

Pio Baake
pbaake@diw.de

Im Dezember vergangenen Jahres hat das Europäische Parlament einer Vorlage der Europäischen Kommission zugestimmt, wonach die Schutzrechte für das Design von Auto-Ersatzteilen eingeschränkt werden sollen. Für Ersatzteile, deren Design maßgeblich für ihre Funktionalität oder ihr äußeres Erscheinungsbild ist, soll es nach einer Übergangsfrist von fünf Jahren keinen Designschutz mehr geben. Eine ökonomische Analyse zeigt, dass diese Regelungen die Effizienz der Märkte erhöhen können. Der Wegfall von Schutzrechten ermöglicht Wettbewerb auf den Ersatzteilmärkten, wodurch sich nicht nur die Preise für die Ersatzteile selbst verändern. Vor allem werden die potentiellen Preisstrategien der Automobilhersteller so eingeschränkt, dass relativ geringe Preise für Autos nicht mehr durch hohe Preise für Ersatzteile kompensiert werden können. Dieser Effekt kann schließlich zu geringeren Preisen und damit zu effizienteren Marktergebnissen führen.

In der Europäischen Union können Schutzrechte für das Design eines Produkts oder eines Einzelteils immer dann gewährt werden, wenn das Design beziehungsweise Muster *neu* ist und über *Eigenarten* verfügt.[1] Allerdings erfolgte auf europäischer Ebene bislang keine vollständige Harmonisierung der nationalen Gesetzgebungen, so dass sich innerhalb der Union unterschiedliche Regelungen herausbildeten. Während zum Beispiel Automobilhersteller in Frankerich und Deutschland Designschutz für sichtbare Ersatzteile beantragen können, ist dies in Spanien und Italien nicht der Fall.

Vor diesem Hintergrund hat das Europäische Parlament im Dezember vergangenen Jahres eine Vorlage der Europäischen Kommission zur Änderung der Richtlinie 98/71/EG angenommen.[2] Zum einen sollen die nationalen Gesetzgebungen harmonisiert werden; zum anderen soll der Designschutz bei Ersatzteilen reduziert und so der Wettbewerb auf den Märkten für Ersatzteile gestärkt werden. Vorgesehen ist, den Designschutz für all die Ersatzteile aufzuheben, die „Bauelement eines komplexen Erzeugnisses" sind und „mit dem Ziel verwendet" werden, „die Reparatur dieses komplexen Erzeugnisses zu ermöglichen, um diesem wieder sein ursprüngliches Erscheinungsbild zu verleihen".[3] Mit dieser so genannten „Reparaturklausel" wird es möglich,

1 Richtlinie 98/71/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. Oktober 1998 über den rechtlichen Schutz von Mustern und Modellen. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L 298/28. In Artikel 4 und 5 der Richtlinie werden die Begriffe Neuheit und Eigenart dahingehend definiert, dass vorher a) kein identisches Muster beziehungsweise Design existierte und b) sich der Gesamteindruck für einen informierten Benutzer von dem anderer Muster unterscheidet.
2 Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinie 98/71/EG über den rechtlichen Schutz von Mustern und Modellen, KOM(2004) 582.
3 Artikel 1, KOM(2004) 582. Erfasst werden damit insbesondere Karosserieteile, Vorder- und Rücklichter sowie äußerlich sichtbare Glaselemente.

geschützte Teile oder Komponenten zum Zweck der Reparatur herzustellen und anzubieten.

Wie sich diese Regelungen auswirken und ob damit tatsächlich die Effizienz der Märkte erhöht wird, ist nicht nur unter den verschiedenen Interessengruppen, das heißt den Automobilunternehmen und den Herstellern von Ersatzteilen, umstritten.[4] Auch in der ökonomischen Theorie gibt es gegenläufige Argumente, die eindeutige Schlussfolgerungen nicht zulassen. Allerdings zeigt eine genauere Betrachtung der Nachfrage nach Auto-Ersatzteilen, dass sich monopolistische Märkte gerade in diesem Bereich negativ auf die Effizienz der Marktergebnisse auswirken können.

Effizienz und Wettbewerb auf Sekundärmärkten

Der einfachste Ansatz für die Analyse von Wettbewerb auf den Märkten für Ersatzteile, Reparaturleistungen oder sonstige produktbezogene Dienstleistungen beruht auf der Beobachtung, dass Kaufentscheidungen nicht allein durch die Preise der jeweiligen Produkte bestimmt werden. Ausschlaggebend sind vielmehr die erwarteten Gesamtausgaben, die bei der Nutzung eines Produkts entstehen. Ob diese Ausgaben durch hohe Preise für die ursprünglichen Produkte oder durch hohe Preise für Ersatzteile entstehen, spielt dabei keine Rolle. Wettbewerb auf den Märkten für Ersatzteile mag daher zu geringeren Preisen für Ersatzteile führen. Die Hersteller der ursprünglichen Produkte werden ihre Preise jedoch so anpassen, dass die Gesamtausgaben der Konsumenten unverändert bleiben. Wettbewerbliche und monopolistische Märkte für Ersatzteile führen daher zu den gleichen Marktergebnissen.[5]

Dieses Neutralitätsergebnis beruht allerdings auf einer Vielzahl von restriktiven Annahmen. Bei monopolistischen Märkten muss zum Beispiel angenommen werden, dass sich die Unternehmen auf künftige Preise für Ersatzteile festlegen können. Wird die zeitliche Abfolge der Kaufentscheidungen explizit berücksichtigt, haben Unternehmen einen starken Anreiz, die Preise für ihre Ersatzteile in späteren Perioden zu erhöhen. Rationale Konsumenten werden dieses Verhalten antizipieren und ihre Nachfrage nach dem ursprünglichen Produkt einschränken. Im Extremfall kann dies dazu führen, dass die Märkte vollständig zusammenbrechen. Ähnliche, wenn auch im Umfang geringere Effizienzverluste ergeben sich, wenn Preise für Ersatzteile als Instrument zur Preisdiskriminierung genutzt werden. Steigt der Bedarf an Ersatzteilen mit der Intensität der Nutzung eines Produkts und sind die Wertschätzungen der Konsumenten umso höher, je intensiver sie das Produkt nutzen, belasten hohe Preise für Ersatzteile vor allem die Konsumenten mit der höchsten Wertschätzung. Relativ geringe Preise für das ursprüngliche Produkt und hohe Preise für Ersatzteile wirken dann wie Preisdiskriminierungen zwischen den Konsumenten. Zwar bleibt die Nachfrage nach dem ursprünglichen Produkt erhalten, die eingeschränkte Nutzung des Produkts kann jedoch wiederum zu Effizienzverlusten führen.[6]

Während diese Argumente auf verzerrende Wirkungen monopolistischer Märkte für Ersatzteile hinweisen, deuten andere Aspekte auf Effizienzgewinne. Das einfachste Argument für monopolistische Märkte beruht auf den gleichen Überlegungen wie die Rechtfertigung des Patentschutzes. Da die Entwicklung neuer Designs genau wie die Entwicklung neuer Technologien mit Kosten verbunden ist, müssen innovierende Unternehmen vor Wettbewerb geschützt werden. Dies gilt vor allem, wenn Innovationen betrachtet werden, die sowohl das ursprüngliche Produkt als auch mögliche Ersatzteile betreffen.[7] Um effiziente Innovationen auf allen Ebenen zu erreichen, müssen die Preise für Reparaturen, Ersatzteile und Neukäufe so angepasst werden, dass neben den Kosten das Nachfrageverhalten der Konsumenten auf allen genannten Märkten berücksichtigt wird. Mit Wettbewerb auf Ersatzteilmärkten wäre aber genau dies nicht möglich. Die Preise für Ersatzteile würden sich dann nur nach den Kosten nicht aber nach den Zahlungsbereitschaften der Konsumenten richten. Die Folge wären ineffizient hohe Preisaufschläge bei neuen Produkten, wodurch nicht nur die Wahl zwischen Reparatur und Neukauf sondern auch die Innovationsentscheidungen selbst verzerrt werden würden.

Fasst man die bisherigen Überlegungen zusammen, lässt sich die Frage nach den verzerrenden Effekten monopolisierter Märkte für Ersatzteile

4 Siehe European Automobile Manufacturers Association: Design Rights for Visible Spare Parts of Motor Vehicles: Fair and Necessary. *www.acea.be/images/uploads/pub/LeafletIP07.pdf*; sowie European Campaign for the Freedom of the Automotive Parts and Repair Market: Freier Wettbewerb und faire Preise für KFZ-Ersatzteile. *www.ecar-eu.com/pdf/ECAR%20Brochure%20final%20DE.pdf.*

5 Vgl. Bork, R. H.: The Antitrust Paradox. New York: Free Press, 1978; und Posner, R.: Antitrust Law: An Economic Perspective. University of Chicago Press, 1976.

6 Siehe Emch, E.: Price Discrimination via Proprietary Aftermarkets. Contributions to Economic Analysis & Policy, 2 (1), Article 4, 2003, 1–32; sowie Borenstein, S., Mackie-Mason, J. K., Netz, J. S.: Exercising Market Power in Proprietary Aftermarkets. Journal of Economics & Management Strategy, 9, 2000, 157–188.

7 Siehe zum folgenden Carlton, D. W., Waldman, M.: Competition, Monopoly, and Aftermarkets. Johnson School Research Paper Series No. 10–06, 2006.

nicht eindeutig beantworten. Ob Wettbewerb die Marktergebnisse verbessert und damit zu einer höheren Effizienz führt, hängt von den jeweiligen Umständen und der relativen Bedeutung der verschiedenen Aspekte ab.

Besonderheiten der Nachfrage nach Auto-Ersatzteilen

Während die bisherige Diskussion sehr allgemein gehalten wurde, müssen bei der Analyse der Nachfrage für (sichtbare) Auto-Ersatzteile zusätzliche Gesichtspunkte berücksichtigt werden. Die Nachfrage nach Ersatzteilen bestimmt sich maßgeblich aus Schäden, die durch Unfälle entstanden sind.[8] Dabei ist die Wahrscheinlichkeit, als Autofahrer einen Unfall schuldhaft zu verursachen und für die entstandenen Schäden haften zu müssen, strikt positiv. Ersatzteile für bestimmte Autos werden daher nicht nur von den Käufern dieser Autos nachgefragt. Als Nachfrager treten auch all die Konsumenten auf, die einen Unfall mit diesen Autos verursacht haben und für den entstandenen Schaden haften müssen.[9] Hohe Preise für Ersatzteile belasten demzufolge neben den Käufern der entsprechenden Autos auch die Käufer aller anderen Autos.

Bei monopolistischen Märkten für Ersatzteile bietet dieser Zusammenhang den Automobilherstellern die Möglichkeit, sich mit Hilfe relativ hoher Preise für ihre Ersatzteile Wettbewerbsvorteile gegenüber ihren Konkurrenten zu verschaffen:[10] Erhöht ein Hersteller den Preis für seine Ersatzteile und senkt gleichzeitig den Preis für seine Autos derart, dass die erwarteten (Gesamt-)Ausgaben für seine eigenen Kunden konstant bleiben, werden die Ausgaben für die Kunden aller anderen Hersteller auf jeden Fall steigen. Dementsprechend wird sich nicht nur der Marktanteil sondern auch der Gewinn des Herstellers erhöhen. Positive Wahrscheinlichkeiten für verschuldete Unfälle in Verbindung mit der Haftung für verursachte Schäden bewirken daher, dass Automobilhersteller einen starken Anreiz haben, relativ hohe Preise für Ersatzteile und vergleichsweise geringe Preise für Autos zu verlangen.

Neben den relativen Preisen für Ersatzteile und Autos werden aber auch das Preisniveau und damit die (Gesamt-)Ausgaben der Konsumenten beeinflusst. Erhöht ein Hersteller die Preise für seine Ersatzteile, wird er weniger Käufer verlieren als bei einer entsprechenden Änderung der Preise für seine Autos: Höhere Ersatzteilpreise treffen alle Konsumenten, höhere Preise für Autos nur die eigenen Kunden. Der Anreiz eines Herstellers, seinen Gewinn über Preiserhöhungen zu steigern, ist daher bei seinen Ersatzteilen größer als bei seinen Autos. Da dieser Effekt für alle Hersteller gilt, bleibt er auch im Wettbewerb zwischen den Herstellern bestehen. Im Vergleich zu wettbewerblichen Märkten führen monopolistische Märkte für Ersatzteile daher zu einem insgesamt höheren Preisniveau und höheren Ausgaben auf Seiten der Konsumenten. Vor allem bei unvollständigem Wettbewerb zwischen nur wenigen Herstellern kommt es zu zusätzlichen Effizienzverlusten.

Obwohl dieses Ergebnis auf rein statischen Überlegungen beruht, und höhere Gewinne der Hersteller potentiell höhere Innovationsanreize bewirken, sind die zu erwartenden Effizienzgewinne aus theoretischer Sicht relativ gering. Das Argument, wonach monopolistische Märkte den Herstellern die Möglichkeit eröffnen, effiziente Preisstrukturen zu wählen, gilt hier nicht. Innovationsanreize, die sich aus verzerrten Preisverhältnissen ableiten, spiegeln nicht die relevanten volkswirtschaftlichen Nutzen und Kosten von Innovationen wider und können sogar dazu führen, dass es zu ineffizient hohen Investitionen kommt.

Fazit

Die von der EU geplante Lockerung des Designschutzes für Auto-Ersatzteile scheint aus ökonomischer Sicht gerechtfertigt. Mit positiven Wahrscheinlichkeiten, Unfälle zu verursachen, und entsprechenden Haftungsregeln können monopolistische Ersatzteilmärkte gerade im Bereich der Automobilindustrie zu Effizienzverlusten führen. Die strategischen Anreize der Autohersteller, sich mit Hilfe hoher Preise für Ersatzteile Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und ihre Gewinne zu erhöhen, bewirken Verzerrungen der relativen Preise und ineffizient hohe Preisniveaus. Die Aufhebung des Designschutzes für Reparaturzwecke und der damit verbundene Wettbewerb kann daher zu effizienteren Preisstrukturen und geringeren Preisniveaus führen. Auch dynamisch orientierte Argumente, wonach die Aussicht auf Gewinne für die Durchführung von Innovationen notwendig ist, gelten in diesem Zusammenhang nur eingeschränkt.

JEL Codes:
L13, L42, D43

Keywords:
Aftermarkets, Monopolization, Liability

8 Vgl. Eekhoff, J. et al.: Eine Reparaturklausel erhöht die Effizienz am Markt für sichtbare Kfz-Ersatzteile – Designschutz wird nicht beeinträchtigt. Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, 2007.
9 Dies gilt auch, wenn Schäden über Haftpflichtversicherungen beglichen werden, da die Finanzierung letztlich über Prämienzahlungen der Versicherten erfolgt.
10 Zum folgenden siehe Baake, P.: Accidents, Liability Obligations and Monopolized Markets for Spare Parts: Profits and Social Welfare. DIW Discussion Paper Nr. 782, 2008.

Richard A. Easterlin

Lost in Transition: Life Satisfaction on the Road to Capitalism

In the transition from socialism to capitalism in Eastern Europe life satisfaction has followed the V-shaped pattern of GDP but failed to recover commensurately. In general, increased satisfaction with material living levels has occurred at the expense of decreased satisfaction with work, health, and family life. Disparities in life satisfaction have increased markedly with those hardest hit being the less educated and persons over age 30; women and men have suffered about equally. The asymmetric response of life satisfaction to decreases in GDP in transition countries and increases in GDP in non-transition countries is arguably due to loss aversion.

SOEPpapers No. 94

Richard A. Easterlin, Anke C. Zimmermann

Life Satisfaction and Economic Conditions in East and West Germany Pre- and Post-Unification

Economic disruption in East Germany at the time of unification resulted in a noticeable drop in life satisfaction. By the late 1990s East Germany's life satisfaction had recovered to about its 1990 level, and its shortfall relative to West Germany was slightly less than that before unification. In West Germany life satisfaction was fairly constant before unification, but subsequently trended moderately downward, with Turkish life satisfaction declining noticeably relative to Germans. Changes in life satisfaction in East and West Germany both for Germans and foreigners are most closely associated with relative income variables, not absolute income.

SOEPpapers No. 95

Jonas Schreyögg, Markus M. Grabka

Copayments for Ambulatory Care in Germany: A Natural Experiment Using a Difference-in-Difference Approach

In response to increasing health expenditures and a high number of physician visits, the German government introduced a copayment for ambulatory care in 2004 for individuals with statutory health insurance (SHI). Because persons with private insurance were exempt from the copayments, this health care reform can be regarded as a natural experiment. We used a difference-in-difference approach to examine whether the new copayment effectively reduced the overall demand for physician visits and to explore whether it acted as a deterrent to vulnerable groups, such as those with low income or chronic conditions. We found that there was no significant reduction in the number of physician visits among SHI members compared to our control group. At the same time, we did not observe a deterrent effect among vulnerable individuals. Thus, the copayment has failed to reduce the demand for physician visits. It is likely that this result is due to the design of the copayment scheme, as the copayment is low and is paid only for the first physician visit per quarter.

SOEPpapers No. 96

John Cawley, C. Katharina Spiess

Obesity and Developmental Functioning Among Children Aged 2-4 Years

In developed countries, obesity tends to be associated with worse labor market outcomes. One possible reason is that obesity leads to less human capital formation early in life. This paper investigates the association between obesity and the developmental functioning of children at younger ages (2-4 years) than ever previously examined. Data from the German Socio-Economic Panel Study are used to estimate models of developmental functioning in four critical areas (verbal skills, activities of daily living, motor skills, and social skills) as a function of various measures of weight (including BMI and obesity status) controlling for various child and family characteristics. The findings indicate that, among boys, obesity is a significant risk factor for lagged development in verbal skills, social skills, and activities of daily living. Among girls, weight generally does not have a statistically significant association with these developmental outcomes. Further investigations show that the correlations exist even for those preschool children who spend no time in day care, which implies that the correlation between obesity and developmental functioning cannot be due to discrimination by teachers, classmates, or even day care providers.

SOEPpapers No. 97

Martin Spiess, Martin Kroh, Rainer Pischner, Gert G. Wagner

On the Treatment of Non-Original Sample Members in the German Household Panel Study (SOEP) — Tracing, Weighting, and Frequencies

In this paper we discuss the rationale for tracing non-original sample members (Non-OSMs) in household panel studies, and in particular in SOEP, and the implications for weighting. We present results on the incidence, survival rates, and thus the relevance of Non-OSMs in the SOEP.

SOEPpapers No. 98

Gisela Trommsdorff

Das Sozio-Oekonomische Panel (SOEP): Gewinn für interdisziplinäre und psychologische Forschung

SOEPpapers No. 99

DIW BERLIN

Veröffentlichungen des DIW Berlin

Jens Kratzmann, Thorsten Scheider

Soziale Ungleichheiten beim Schulstart. Empirische Untersuchungen zur Bedeutung der sozialen Herkunft und des Kindergartenbesuchs auf den Zeitpunkt der Einschulung mit Daten des SOEP.

Aus dem ökosystemischen Ansatz von Bronfenbrenner lässt sich ableiten, dass der Kindergarten entwicklungsfördernd ist, und zwar insbesondere bei Kindern aus bildungsfernen Haushalten. Deshalb gehen wir der Frage nach, in wieweit ein früher Eintritt in den Kindergarten das Risiko der Rückstellung bei der Einschulung reduziert. Auch werden vorzeitige Einschulungen untersucht, da sie in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen haben. Im Gegensatz zu den eher institutionell veranlassten Rückstellungen handelt es sich bei der vorzeitigen Einschulung um Entscheidungen der Eltern. Deshalb wenden wir das Modell der Bildungswahl auf diese Situation an. Die empirischen Analysen basieren auf Daten des SOEP der Jahre 1995-2004 und stützten die Annahmen zur kompensatorischen Wirkung eines Kindergartenbesuchs, denn bei Kindern aus bildungsfernen Haushalten reduziert ein frühzeitiger Eintritt in den Kindergarten das Risiko einer späteren Rückstellung vom Schulbesuch. Auch wenn die Befunde zur vorzeitigen Einschulung weniger eindeutig ausfallen, so geben sie zumindest Hinweise darauf, dass insbesondere einkommensstarke Eltern ihre Kinder vorzeitig einschulen und damit auf ein weiteres Jahr im gebührenpflichtigen Kindergarten verzichten.

Although in Germany, there is a regular age of school entry, some children start school later than usual and some children start ahead of schedule. While there has been some decrease in delayed school entries in the last years, the rate of premature school entry has increased substantially. Paradoxically, while the delayed entry is primarily because professionals rate a child as not ready for school, the premature entry is mainly based on parents' choice. The first aim of the paper is to discover whether kindergarten attendance can reduce the risk of a delayed entry. The arguments and hypotheses are mainly based on the theory on the ecology of human development of Bronfenbrenner. The empirical analyses demonstrate that low educated families profit most by kindergarten attendance, but only if the child begins attending the care institution before reaching age four. The second aim concerns theoretical and empirical considerations in regard to the decision of prematurely entering school. Therefore, we apply common sociological models on educational choice to the situation of school entry. Socio-economic conditions are not as important at this point as compared with a delay in school entry. However, there are some income effects indicating that higher income parents try to avoid further payments for kindergarten by fostering a premature entry to elementary schools, which is free of fees. The analyses are based on over 1.400 children in the relevant age group and their parents taking part in the large nationwide German Socio-Economic Panel Study (SOEP).

SOEPpapers No. 100

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).*

Call for Papers
Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung
Heft 1/2009

Finanzmärkte im Umbruch

Die Finanzmärkte befinden sich im Umbruch. Die Finanzmarktkrise hat Fehleinschätzungen der Vergangenheit und den Reformbedarf offen zutage treten lassen. Seien es Private Equity- oder Hedgefonds, sei es die öffentliche Banktätigkeit, die Verbriefung und Versicherung von Krediten, die Managervergütung, die Immobilienfinanzierung oder die Ratingagenturen und deren Einschätzungen, es gibt kaum eine Aktivität auf den Finanzmärkten, die im vergangenen Jahr nicht in die Schlagzeilen geraten wäre und deren Funktionsweise und gesetzlichen Rahmenbedingungen in Frage gestellt worden wäre. Weitreichende Einigkeit besteht darüber, dass die international aufs engste vernetzten Finanzmärkte den Herausforderungen der Hypothekenkrise in den USA nicht in dem Maße standgehalten haben, wie es Experten genauso wie Politiker erwartet hatten. Noch jedoch sind eingehende Analysen der aufgetretenen zahlreichen Krisenphänomene rar. Auch gibt es bislang nur wenige konkrete Vorstellungen, wie die Märkte und das nationale und internationale Finanzsystem weiterzuentwickeln sind. Das Ziel muss darin bestehen, Märkte und Gesamtsystem in Zukunft wetterfester zu machen, ohne dabei nachhaltige Finanzinnovationen zu behindern.

Im Mittelpunkt dieses Vierteljahrshefts zur Wirtschaftsforschung steht die Analyse der zentralen Schwächen der Finanzmärkte, ihrer regulativen Rahmenbedingungen und Konzepte zur Weiterentwicklung. Die Analyse der Defizite und des Reformbedarfs auf den Finanzmärkten kann sowohl die nationale wie auch die internationale Ebene umfassen. Dabei sind Beiträge sowohl aus der Wissenschaft als auch aus der Praxis willkommen.

Erwünscht sind Beiträge zu folgenden Themenbereichen:
- Bankenaufsicht
- Basel II und Kreditverkauf
- Effizienz und Wettbewerb im deutschen Bankensektor
- Managervergütung im Finanz- und Bankensektor und Reformbedarf
- Staatliche Banktätigkeit und Reformbedarf
- Die Rolle von Liquidität in den Finanzmärkten
- Pro und Contra Regulierung von Kreditverbriefungen und Kreditderivaten
- Immobilienfinanzierung
- Ratingagenturen
- Private Equity Fonds
- Hedgefonds
- Unternehmensfinanzierung und Finanzmarktkrise

Interessenten wenden sich bitte mit einer kurzen Erläuterung des Themas und der geplanten Vorgehensweise möglichst bis zum 10. August 2008 an PD Dr. Dorothea Schäfer (E-Mail: *dschaefer@diw.de*) im DIW Berlin.

Hinweise für Autoren finden Sie im Internet unter:

www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/vierteljahrshefte/hintsforauthors/index.html

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. Georg Meran (Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Dr. habil. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Christian Wey

Redaktion
Kurt Geppert
PD Dr. Elke Holst
Carel Mohn
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.

Schüssler 2008

Peking-Olympiade: Keine Rechnung, die aufgeht

Von Gert G. Wagner*

In Peking finden die Sommerspiele zur Feier der 29. Olympiade statt. Sie sind so teuer wie nie. Die genauen Kosten, die laut Bewerbung über 25 Milliarden Euro ausmachen, werden zwar niemals wirklich bekannt werden, aber der Aufwand, den die chinesische Regierung trieb und treibt, ist für jeden Fernsehzuschauer leicht erkennbar. Es stellt sich – wieder einmal – die Frage: Lohnen sich die Ausgaben für die Bevölkerung eines Veranstaltungslandes?

Die meisten Kosten – über 20 Milliarden Euro – der Pekinger Spiele fließen in Bauten und Zufahrtswege. Es ist zu erwarten, dass viele Sportstätten nach den Spielen nicht mehr genutzt werden. Insofern handelt es sich um eine gigantische Verschwendung. Nun argumentieren die Veranstalter sportlicher Großereignisse gerne mit indirekten Effekten zum Beispiel der Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur. Aber immer wieder zeigen volkswirtschaftliche Analysen, dass nahezu alle Pro-Argumente am Ende nicht stimmen.

Auch ist ein Tourismus-Effekt von den Peking-Spielen nicht zu erwarten, da Peking – wie auch die nahe gelegene „Große Mauer" – ohnehin bereits weltbekannt sind. Selbst die in Deutschland vielgepriesene Fußball-WM 2006, das „Sommermärchen", hatte auf den Tourismus nach Deutschland keinen nachhaltigen Einfluss.

Und es gilt: Auch in China kann ein Yuan nur einmal ausgegeben werden. Die Milliarden-Beträge, die in Peking selbst verbaut wurden, konnten nicht für andere Zwecke genutzt werden. Und man kann sicher davon ausgehen, dass man mit demselben Geld, wenn man es in die Infrastruktur des ländlichen China gesteckt hätte (von Straßen bis hin zur Gesundheitsversorgung), Millionen von Menschen mehr und nachhaltiger geholfen hätte als mit dem Spektakel der Spiele.

Man kann aber auch nüchtern feststellen, dass die olympischen Sommerspiele zwar extrem teuer sind, aber sie von einer Volkswirtschaft veranstaltet werden, die enorme Wachstumsraten aufweist. Die Gesamtkosten machen nur rund ein Prozent des Bruttoinlandsprodukts eines einzigen Jahres aus. Insofern kann man sagen: Sie Sommerspiele helfen den Menschen in China nicht, aber sie schaden auch nicht wesentlich.

Und ob die Rechnung der Regierung aufgeht, dass Menschenrechtsverletzungen in China von der Show nachhaltig verdeckt werden, muss man abwarten.

Umgekehrt hoffen viele, dass die Spiele zu einer Verbesserung der Menschenrechtssituation in China beitragen könnten. Schaut man genauer hin, so ist auch hier Skepsis angezeigt: So wurden beispielsweise im Hinblick auf die Spiele mehr als 50 Gesetze erlassen, um „unerwünschte Personen" von Peking fernzuhalten. Dazu gehören auch die Wanderarbeiter, die die Sportstätten und die Infrastruktur errichtet haben.

*Professor Gert G. Wagner leitet am DIW Berlin die Längsschnittstudie SOEP. Zur Zeit lehrt er als Fellow am Max Weber Kolleg für kultur- und sozialwissenschaftliche Studien in Erfurt.