HUMBOLDT UNIVERSITÄT ZU BERLIN
BA Sozialwissenschaften
PS Dimensionen sozialer Ungleichheit - WS 2004/05

Erbschaft und soziale Ungleichheit

Hausarbeit vorgelegt von:
Ingolf Böttcher
Matrikelnummer: 196812
iboettcher@nexgo.de

Merlin Scheffer
Matrikelnummer: 193744
merlin.schaeffer@gmail.com

Andreas Westendorf
Matrikelnummer: 194710
info@ungleichzeitig.de

1. Einleitung 1
2. Erbschaften in Deutschland 2
2.1. Vermögen in Deutschland 2
2.2. Wachsende Bedeutung von Erbschaften 3
2.3. Verteilung von Erbschaften 4
2.3.1. Erbschaften nach Altersgruppen 4
2.3.2. Unterschiedliche Erbschaftsbeträge 4
2.4. Besteuerung von Erbschaften 5
2.4.1. Grundsätze der Erbschaftsbesteuerung in Deutschland 5
2.4.2. Internationaler Vergleich 7
3. Erbschaften und soziale Ungleichheit 8
3.1. Soziale Ungleichheit und deren Faktoren 8
3.2. Erbschaft als Ursache sozialer Ungleichheit 10
3.3. Erbschaft als ungleichheitsnivellierender Faktor 13
3.4. Erbschaft als ungleichheitsreproduzierender Faktor 15
3.5. Erbschaft als ungleichheitsverstärkender Faktor 16
3.6. Konklusion 26
4. Die Bedeutung intergenerationaler Transfers zu Lebzeiten 26
4.1. Qualität und Quantität intergenerationaler Transfers 26
4.2. Verhältnis von intergenerationalen Transfers und sozialer Ungleichheit 28
5. Vererbung in einer meritokratischen Gesellschaftsordnung 28
5.1. Dimensionen des Erbrechtsdiskurses 29
5.1.1. Legitimation von Eigentumsvererbung 30
5.1.2. ökonomische Dimension erbrechtlicher Festlegungen 30
5.1.3. Auswirkung von Vererbungen auf die Sozial- und Familienstruktur 31
5.1.4. individuelles Eigentum und staatlicher Ordnung 32
5.2. Ausgestaltung des Erbrechts 32
5.2.1. polarisierte politische Auseinandersetzung 33
5.2.2. Konfliktlinien 33
5.2.3. national variierende Umsetzung 34
5.3. Diskurs vs. Umsetzung. 35
6. Schlussbetrachtung 36
7. Literatur 37

1. Einleitung

Vermögenserwerb durch Erbschaften und auch Schenkungen stellt eine leistungsunabhängige soziale Privilegierung in modernen Gesellschaften dar. Moderne Gesellschaften beanspruchen für sich, meritokratisch -also auf dem Leistungsprinzip beruhend- organisiert zu sein und rechtfertigen so vorhandene soziale Ungleichheit. Eigentum kann allerdings in allen modernen Gesellschaften auch mühelos durch Erbschaft erlangt werden, was das Prinzip leistungsbezogener Vermögensverteilung ad absurdum führt. Die Bedeutung von Erbschaften im Hinblick auf soziale Ungleichheit wird, trotz ungenügender Datenlage, als immens eingeschätzt (Szydlik 2000). Jens Beckert schlussfolgert gar, dass das Erbrecht die „bedeutendste Institution askriptiv vermittelter sozialer Ungleichheit" sei (Beckert 2002), da die Hälfte des bestehenden privaten Vermögensbesitzes sich auf Erbschaften zurückführen ließe und Erbschaften in viel höherem Maße ungleich verteilt seien als etwa Einkommen.

Die heutigen Mitglieder der Familien Quandt, Springer, Krupp, Herz-Beiersdorf und Co. erworben ihren hohen Status nicht durch einen meritokratischen Selektionsprozess, sondern durch ihre Abkommenschaft. Ihre soziale Position ist durch Geburt bestimmt, nicht unbedingt durch Begabung und Leistungsfähigkeit. Das Vermögen in ihrem Besitz ist größtenteils durch Erbschaft transferiertes Kapital. Diese Familien müssen jedoch als Extrembeispiel für die Auswirkungen von Erbschaften gesehen werden. Soziologisch interessanter, weil repräsentativer, ist es, den Einfluss von Erbschaften auf die soziale Ungleichheit in der gesamten Bevölkerung zu betrachten. In diesem Zusammenhang wird der Einfluss von Erbschaft auf die soziale Ungleichheit allgemein unterschätzt. Ein Beispiel hierfür ist der aktuelle Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung.

Erbschaften müssen und können differenzierter betrachtet werden. Diese Arbeit wird zeigen, dass ein Zusammenhang zwischen Erbschaften und sozialer Ungleichheit existiert. Mit empirischen Daten wird belegt, dass Erbschaften bedeutend zur Vermögensbildung beitragen und die ungleiche Verteilung von Erbschaften wichtigen Dimensionen sozialer Ungleichheit folgt. Des weiteren wird die gesellschaftliche Diskussion in modernen Gesellschaften über Erbschaften nachgezeichnet und mit der konkreten Erbrechtsausgestaltung verglichen.

2. Erbschaften in Deutschland

Um Aussagen über den Zusammenhang und die Bedeutung von Erbschaften auf die soziale Ungleichheit treffen zu können, ist es nötig Angaben über das Ausmaß von Erbschaften zusammenzustellen. Es gibt in Deutschland zu Erbschaften keine amtlichen Statistiken, so dass eine empirische Analyse den Umweg über aktuelle Vermögen, also zukünftige Erbschaften, gehen muss.

2.1. Vermögen in Deutschland

Relativ aktuelle Daten können aus der 1998 erhobenen Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) entnommen werden. Die deutschen Haushalte besitzen demnach ein Vermögen von etwa 7,7 Billionen Euro. Im Durchschnitt aller Haushalte ist dabei das Immobilienvermögen dreimal so hoch wie das Geldvermögen. Das Geldvermögen aller Haushalte setzt sich zu jeweils knapp einem Viertel aus Lebensversicherungen und Sparbüchern zusammen. Etwa die Hälfte des Geldvermögens der Bevölkerung ist in der Form von Bausparverträgen (8 Prozent) und Wertpapieren (42 Prozent, darunter Investmentzertifikate, festverzinsliche Wertpapiere, Sparbriefe, Fest-/Termingeld, Aktien) angelegt (DIA 2002). Von dem gesamten Vermögen der deutschen Bevölkerung werden in den Jahren 2001 bis 2010 etwa zwei Billion Euro vererbt, da ungefähr 8,1 Millionen Haushalte (21 Prozent aller Haushalte) durch Tod erlöschen (DIA 2002). Demgegenüber stehen 15,1 Million Haushalte (40 Prozent aller Haushalte), die in dieser Zeit diese Erbmasse empfangen werden (DIA 2002). Die (bundes-)deutsche Bevölkerung hat seit dem Ende des zweiten Weltkrieges ein immenses Vermögen aufgebaut, welches nicht durch Kriegshandlungen oder Inflation entwertet wurde. Das „Bruttogeldvermögen“ hat sich in Westdeutschland zwischen 1960 und 1995 um das 27-fach erhöht und praktisch alle Haushalte häufen Vermögen an (vgl. hierzu Berger 2001). Dies hat laut Marc Szydlik „immense Auswirkungen auf die gegenwärtige und zukünftige soziale Ungleichheit“ (Szydlik 1999). Soziale Differenzen müssten zunehmend unter dem Gesichtspunkt der „mortis-causa-Transfers“ betrachtet werden (ebd. S. 81). Dies ist vor allem deshalb wichtig, da die Erbschaftsvolumina zumindest in den kommenden 20 Jahren weiter zunehmen wird.

Die durchschnittlichen Vermögen unterscheiden sich stark in den einzelnen Altersgruppen (DIA 2002). Abbildung 1 zeigt, dass die Alterskohorte der 50 bis 59-Jährigen die höchsten Vermögen besitzen. Dabei handelt es sich um durchschnittlich etwa 195 Tausend Euro in Form von Geldvermögen und Immobilien bei einer gleichzeitig relativ geringen durchschnittlichen Bau- bzw. Konsumentenkreditbelastung von etwa 26 Tausend Euro. Bei den Krediten überwiegt der Anteil der Baukredite mit etwa 95 Prozent. Die Haushalte der 60jährigen ver-

fügen über geringere Vermögen als die 50 –bis 59-jährigen, aber über größere als unter 50-jährige (vgl. Abb. 1). Die Unterschiede können auf mehrere Faktoren zurückgeführt werden.

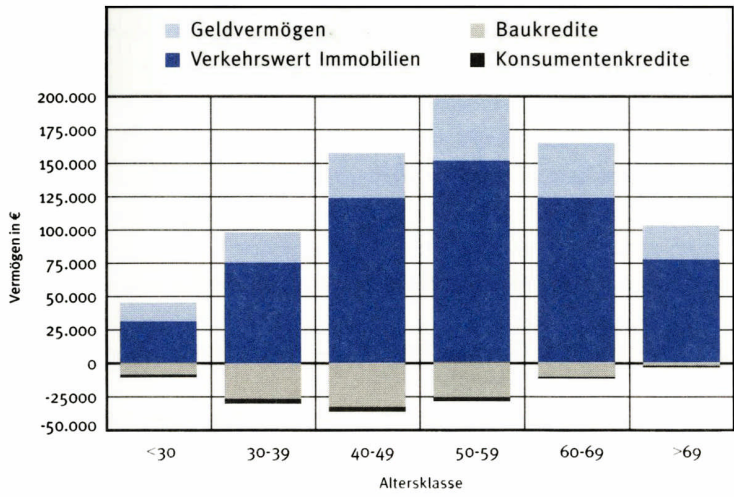

Abb. 1: Höhe der durchschnittlichen Vermögen nach Altersgruppen 1998. Ohne die 2 Prozent einkommensstärksten Haushalte. Quelle: DIA 2002: S. 13

Die zum Befragungszeitpunkt (1998) 50– bis 59-jährigen können gegenüber den über 60-jährigen zum einen auf bessere Rahmenbedingungen für den Vermögensaufbau zurückblicken. Ihr Erwerbsleben ist gekennzeichnet durch kontinuierliches Wirtschaftswachstum, relativ geringe Arbeitslosigkeit und geringe Inflation. Zusätzlich dazu ist die Wahrscheinlichkeit für die Alterskohorte der 50- bis 59-jährigen gegenüber Jüngeren auch höher, bereits eine bedeutende Erbschaft erhalten zu haben. Auffällig auch, daß zukünftige erblasser über 69 Jahre durchschnittlich ein Vermögen von etwa 100 Tausend Euro besitzen und praktisch keine Schulden haben.

2.2. Wachsende Bedeutung von Erbschaften

Die zukünftige Erblasser werden über durchschnittlich mehr Vermögen verfügen als heutige Erblasser (vgl. Tabelle 1). Dadurch wird die durchschnittliche Erbschaftshöhe steigen und Erbschaft an Bedeutung gewinnen. Weiterhin wird es vermehrt Erblasser geben, die Ihrerseits Empfänger bedeutender Erbschaften waren und diese nun wiederum weitergeben. Die Leistungen des umlagefinanzierten Rentensystem werden in Zukunft sinken. Die Ausfälle können nur durch zusätzliches privates Vermögen kompensiert werden, welches im Alter den Lebensstandard sichert. Erbschaft spielt laut der Studie des DIA für viele Menschen eine große Rolle in ihrer privaten Planung der Altersvorsorge. Oft droht dabei „Erbschaftsillusion“ (siehe herzu: DIA 2002).

2.3. Verteilung von Erbschaften

Wenn Erbschaften hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf soziale Ungleichheit untersucht werden sollen, verdienen insbesondere die Verteilung von Erbschaften in den Altersgruppen und die jeweils anfallenden Erbschaftsbeträge eine besondere Betrachtung.

2.3.1. Erbschaften nach Altersgruppen

Nach Alterskohorten betrachtet, erben die über 60jährigen am häufigsten (vgl. Tabelle 1). Immerhin etwa ein Drittel aller Erbschaften erhalten die über 60-jährigen. Ein Viertel der Erbschaften erhalten 50 bis unter 60jährige Empfänger, die restlichen 44 Prozent gehen an unter 50-jährige Personen.

mittleres Alter der Erben	Verteilung der Erben Summe=100%	Relationen der Erbvolumina Mittel = 100	Verteilung der Erbvolumina Summe=100%
<40	21%	115	24%
40-49	23%	108	25%
50-59	25%	92	23%
60 und älter	32%	88	28%
Insgesamt	100%	100	100%

Tab. 1: Verteilung der künftigen Erbvolumina auf Altersgruppen. Alle Haushalte ohne die zwei Prozent einkommensstärksten. Quelle: DIA 2002: S. 30

Wichtig ist, dass die verschiedenen Alterskohorten bei einer Erbschaft durchschnittlich unterschiedlich hohe Erbschaften erhalten. Hierbei zeigt sich ein negativer Zusammenhang zwischen Alter und Erbschaftsvolumina. Je älter der Erbschaftsempfänger, desto kleiner ist die Erbschaft (vgl. Tabelle 2).

mittleres Alter der Erben	Geldvermögens-erbschaften	Immobilienerbschaften	Gebrauchs-Vermögen	Summe	...pro Erbfall	...pro Erbe (1,88 Kinder)
	Mrd. €	Mrd. €	Mrd. €	Mrd. €	€	€
<40	131	196	37	364	220.592	117.336
40-49	134	200	37	371	207.817	110.551
50-59	125	187	35	347	175.954	93.601
60 und älter	152	228	43	423	169.517	90.176
Insgesamt	542	810	152	1.505	190.451	101.311

Tab.2: Verteilung der künftigen Erbvolumina auf Altersgruppen in Kombination mit Prognose der Erbvolumina. Alle Haushalte ohne die zwei Prozent einkommensstärksten. Quelle: DIA 2002: S. 30

Bei einer mittleren Anzahl von 1,88 Erben dürfen unter 40-jährige Erben in den nächsten zehn Jahren mit einer durchschnittlichen Erbschaft von etwa 117 Tausend Euro rechnen. Über 60-jährige Erben erhalten durchschnittlich „nur“ etwa 90 Tausend Euro. „Jüngere“ erben also seltener als „Ältere“, dafür aber höhere Beträge.

2.3.2. Unterschiedliche Erbschaftsbeträge

Einerseits sind die Beträge der Erbschaften sehr unterschiedlich hoch, andererseits verteilt sich der ‚Erbschaftssegen’ nicht gleichmäßig auf die Bevölkerung (vgl. hierzu DIA 2002 & Szydlik 1999): Zwischen 2001 und 2010 werden etwa 4,3 Millionen der insgesamt 15,1 Mil-

lionen Erbschaftsempfängerhaushalte (28 Prozent) nichts, fast gar nichts, oder sehr wenig erben. Die Erbmasse besteht dabei zumeist aus Gebrauchsmöbeln (‚nichts' erben ist möglich, da auch vermögenstechnisch wertlose Dinge vererbt werden können, wie z.B. Fotoalben, Tagebücher etc.). 4,3 Millionen Haushalte (29 Prozent) erben ein Vermögen mit einem Wert von bis zu 80.000 Euro, welches sich zumeist aus einem hohen Geldanteil (Sparbücher, Wertpapiere etc.) zusammensetzt. 3,1 Millionen Haushalte (20 Prozent) erhalten ein Vermögen von bis zu 160.000 Euro, zunehmend bestehend aus Immobilien. Etwa ein Fünftel aller Empfängerhaushalte erhält ein Vermögen von mehr als 160.000 Euro. Dieses setzt sich aus vielen Vermögensarten zusammen, wobei Gebrauchs-, Geld-, Immobilien- und Betriebsvermögen die wichtigsten Arten darstellen. Zwei Prozent der Erben erhalten insgesamt ein Viertel der Erbschaftsvolumina, die zwischen 2001 und 2010 anfällt (etwa 520 Milliarden Euro von zwei Billionen Euro). Dieses setzt sich vor allem aus Betriebsvermögen zusammen.

2.4. Besteuerung von Erbschaften

Die Erbschaftsteuer ist eine alte Abgabe, die bereits im antiken Rom bekannt war. Im 17. und 19. Jahrhundert wurde sie in den deutschen Ländern eingeführt (Schupp und Szydlik 2004). Im folgenden werden die Grundsätze der Erbschaftsbesteuerung in Deutschland dargestellt und ihr Aufkommen mit dem anderer Länder verglichen

2.4.1. Grundsätze der Erbschaftsbesteuerung in Deutschland

Die Erbschaftsteuer ist in Deutschland eine Erbanfallsteuer. Nicht der gesamte Vermögensnachlass des Erblassers, sondern der Erbteil der einzelnen Erben wird steuerlich erfasst. Die Erbschaftsteuer setzt also beim Erben an. Schenkungen werden dabei steuerlich wie Erbschaften behandelt. Das Aufkommen aus der Erbschaftssteuer sind Einnahmen der Länder (Eicker-Wolf 2002).

Besteuert wird eine Erbschaft dann, wenn der Wert des Erbteils den individuellen Steuerfreibetrag des Erbschaftsempfängers übersteigt. Steuerpflichtig ist dann auch nur der Betrag, der den Freibetrag übersteigt. Welcher Freibetrag und welche Steuerklasse ein Erbschaftsempfänger besitzt, richtet sich nach dem (Verwandtschafts-)Verhältnis zum Erblasser (vgl. hierzu Eicker-Wolf, 2002; Bundesfinanzministerium).

Zur Festsetzung der Erbschaftssteuerbelastung kategorisiert das Bundesministerium der Finanzen die Erben nach drei Steuerklassen. Zur günstigsten Steuerklasse I zählt, wer das Erbe von Todes wegen erhält und Ehegatte, Kind, Stiefkind oder Enkelkind des Erblassers ist. Die Eltern und Großeltern zählen bei Erwerb von Todes wegen ebenfalls dazu. Die Steuerklasse II wird angewendet, wenn Geschwister und Halbgeschwister erben. Bei Transfers zu Lebzeiten (Schenkung) gilt diese Steuerklasse zusätzlich für Eltern und Großeltern. In die Steuerklasse III fallen alle übrigen Erwerber.

In Abhängigkeit vom Verwandtschaftsverhältnis und der anzuwendenden Steuerklasse setzt das Bundesministerium der Finanzen unterschiedliche Freibeträge an, bis zu deren Höhe der Erwerb steuerfrei bleibt:

- 307.000,- Euro für Ehegatten
- 205.000,- Euro für Kinder und Kinder verstorbener Kinder
- 51.200,- Euro für die übrigen Personen der Steuerklasse I
- 10.300,- Euro für Personen der Steuerklasse II
- 5.200,- Euro für Personen der Steuerklasse III

Wert des steuerpflichtigen Erwerbs bis einschließlich €	**Prozentsatz in der Steuerklasse**		
	I	**II**	**III**
52.000	**7**	**12**	**17**
256.000	**11**	**17**	**23**
512.000	**15**	**22**	**29**
5.113.000	**19**	**27**	**35**
12.783.000	**23**	**32**	**41**
25.565.000	**27**	**37**	**47**
Über 25.565.000	**30**	**40**	**50**

Tab. 3: Bundesdeutsche Steuersätze für Erbschaften

Die Erbschaftssteuerbelastung ist nicht einheitlich hoch, sondern hängt von der Steuerklasse und dem Erbschaftswert ab.

Die nebenstehende Tabelle (Tabelle 3) zeigt die fiskalische Belastung des ererbten Vermögens. Trotz eines hoch erscheinenden steuerlichen Abzugs von der Erbschaft, ist die tatsächliche Belastung des Erbes in Deutschland gering. Erbschaften innerhalb der Familie profitieren von hohen Freibeträgen. So muß der heutige durchschnittliche Erbe (Kind des Erblassers, Alter zwischen 50-60 Jahren, Erbschaftsbetrag etwa 93 Tausend Euro) wegen der Freibetrages von 205 Tausend Euro gar keine Erbschaftssteuer zahlen. Laut Eicker-Wolf (2002) wird zudem Immobilienbesitz gegenüber anderen Vermögenswerten in Deutschland privilegiert. Die Grundstückswerte bei bebauten Grundstücken erreichen nur 51% und bei unbebauten Grundstücken 72% der tatsächlichen Verkehrswerte

(Eicker-Wolf: zitiert nach Bach/Bartholmai 2002).Es kann festgestellt werden, dass die Erbschaftssteuer derzeit nicht als verteilungspolitisches Instrument genutzt wird.

Derzeit steigt das Aufkommen aus der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer in Deutschland kontinuierlich an. Während im Jahr 1995 das Aufkommen 1,8 Mrd. Euro betrug, waren es 2002 bereits 3,0 Mrd. Euro (Bach/Bartholmai 2002). Weiterhin stellt sich in Deutschland jedoch nicht die Frage nach einer Erbschaftsteuererhöhung, da bislang nur etwa zwei Prozent der gesamten Erbschaftsvolumina einer Besteuerung unterliegen (Schupp und Szydlik 2004). Dieser Zustand könnte in erster Linie durch eine Absenkung der Freibeträge und der Steuersatzschwellenwerte verändert werden. Da ein Großteil des Vermögens in Deutschland in Form von Immobilien vorliegt, ist zu befürchten, dass es bei einer Absenkung der Freibeträge und gleichzeitig realistischen Bewertung des Besitzes zu einem „Veräußerungsdruck“ bei Immobilien kommt, um die anfallende Erbschaftssteuer begleichen zu können (Schupp und Szydlik 2004). Möglichkeiten der Stundung der Steuerbeträge könnten helfen, diese Härtefälle zu vermeiden.

2.4.2. Internationaler Vergleich

Deutschland besitzt im internationalen Vergleich eine sehr geringe Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen. Viele OECD-Ländern belasten Erbschaften und Schenkungen stärker. Dies ist vor allem bei den größeren Ländern USA, Japan und Frankreich der Fall, wo, bezogen auf das gesamte Steueraufkommen bzw. auf das jeweilige BIP, das Aufkommen der Erbschaftssteuer immer mindestes dreimal so hoch ist (vgl.Tabelle 4).

Anteil in %	BRD	Österreich	Dänemark	Niederlande	Schweden	Frankreich	Italien	USA	GB	Japan	Insgesamt (1)
.. am Steueraufkommen	0,58	0,19	0,39	1,29	0,29	1,77	0,25	1,64	0,69	2,20	0,93
...am BIP	0,13	0,06	0,19	0,32	0,11	0,51	0,08	0,35	0,21	0,38	0,23

Tab. 4: Erbschaft- und Schenkungsteuern in ausgewählten OECD-Ländern 1998, Angaben in %, (1) ungewichteter Mittelwert;
Quelle: Bach Bartholmai 2002: 74

Weitere Gründe für das relativ niedrige Aufkommen aus der Erbschaftssteuer liegen zudem in den hohen Schwellenwerten. So greift der Höchststeuersatz der Steuerklasse I (Kinder, Ehegatten) von 30 Prozent erst bei einer Erbschaft von mehr als 25 Millionen Euro. In Frankreich hingegen greift der Spitzensteuersatz von 40 Prozent bereits ab einer Erbschaft von weniger als zwei Millionen Euro.

3. Erbschaften und soziale Ungleichheit

In diesem Kapitel gilt es, die Beziehung zwischen Erbschaft und sozialer Ungleichheit zu untersuchen. Anhand von statistischen Analysen soll erstens gezeigt werden, ob und in welcher Form ein Einfluß von Erbschaft auf soziale Ungleichheit besteht. Es soll geklärt werden, ob Erbschaft soziale Ungleichheit lediglich zementiert, sie verstärkt, sie gar ursächlich erzeugt oder sie - ganz im Gegensatz – vielleicht eher nivelliert. Die zu begründende These lautet, dass Erbschaften die soziale Ungleichheit verstärkt.
Hierzu wird zunächst der Begriff "soziale Ungleichheit" definiert. Anschließend werden für diese Analyse wichtige Faktoren, wie etwa Bildung als Faktoren sozialer Ungleichheit erläutert. Mit dieser Grundlage werden die anderen möglichen Einflüsse (ursächlich, zementierend, nivellierend) zunächst diskutiert, um letztendlich die ungleichheits- verstärkende Wirkung von Erbschaften empirisch zu belegen. Die Beweisführung findet anhand von zentralen Faktoren sozialer Ungleichheit, wie Bildung, Geschlecht oder Nationalität statt. Dabei wird jedoch in einem letzten Abschnitt zu klären sein, ob viele dieser Faktoren nicht letztendlich sekundäre Konsequenzen des Einkommens der Eltern sind.

3.1. Soziale Ungleichheit und deren Faktoren

Bevor die Frage behandelt werden kann, welchen Einfluß Erbschaft auf soziale Ungleichheit hat, muß geklärt werden, was soziale Ungleichheit ist und an welchen Faktoren sie sich manifestiert.

Soziale Ungleichheit: Der Begriff der sozialen Ungleichheit ist ein Grundbegriff der Sozialwissenschaften, auch wenn er teilweise aufgrund seiner Wertbehaftung als kritisch angesehen wird. (Schäfers, 2003) In Gesellschaften werden bestimmte Güter als besonders wertvoll angesehen. Für unsere Gesellschaft betrifft das vor allem Geld oder auch Prestige. Für andere Gesellschaften können dies andere Güter sein. Diese Güter sind meist ungleich verteilt. Das bedeutet aber, dass es eine Vorstellung dessen geben muß, was als gleich empfunden wird. Des weiteren weist der Begriff soziale Ungleichheit daraufhin, dass Menschen innerhalb einer Gesellschaft „höher", „tiefer", „besser" oder „schlechter" gestellt sind als andere, weil die Güter ungleich verteilt sind. Insgesamt muss jedoch betont werden, dass obwohl der Begriff oft wertgeladen benutzt wird, soziale Ungleichheit nicht gleichzusetzen ist mit sozialer Ungerechtigkeit. (Hradil 2001) Ein dritter, entscheidender Punkt ist, dass nur dann von sozialer Ungleichheit gesprochen wird, wenn soziale Positionen „besser" oder „schlechter", „höher"

oder „tiefer“ gestellt sind. Der Begriff soziale Ungleichheit betrifft somit Positionen wie etwa Arbeiter, Frauen oder alte Menschen, nicht jedoch individuelle Schicksale. Der Begriff bezeichnet also auch eine Systematik. Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass der Begriff der sozialen Ungleichheit eine systematische ungleiche Verteilung von als wertvoll bestimmten Gütern unter verschiedenen sozialen Positionen bezeichnet.

Im folgenden sollen einige, für diese Analyse wichtige Faktoren sozialer Ungleichheit erläutert werden.

Geschlecht: Frauen sind in mehreren Dimensionen benachteiligt. Sie verdienen weniger, besitzen weniger und sind seltener als Männer in hohen Berufspositionen zu finden. Immerhin konnte die Bildungsexpansion erreichen, dass prozentual mehr Frauen eines Jahrgangs ein Abitur machen und häufiger ein Studium beginnen als Männer (Solga, Wagner, 2001).

Ost/West: Diese regionalspezifische Ungleichheit erklärt sich aus den zwei verschiedenen politischen Systemen, die bis vor zehn Jahren auf der Fläche des Heutigen Deutschlands existierten. Aufgrund der Anpassung von einem realsozialistischen zu einem kapitalistischen System, sind die Menschen in Ostdeutschland in vielerlei Hinsicht benachteiligt. Deutlich wird dies bspw. anhand der Unterscheidung von Ost- und einen Westtarif, wonach Arbeit bezahlt wird. Auch die Vermögen sind aufgrund der unterschiedlichen politischen Systeme stark ungleich verteilt. Daher ist dieser Faktor interessant für das zu untersuchende Phänomen der Erbschaften.

Nationalität: Auch Nationalität ist ein Faktor sozialer Ungleichheit, da Ausländer und Migranten überdurchschnittlich oft hinsichtlich der Dimensionen des Berufsprestiges, des Besitzes und auch der Bildung benachteiligt sind. So führen sie oft unqualifizierte, nur gering bezahlte Tätigkeiten aus, was vor allem daran liegt, dass Ausländer sehr selten über einen höheren Bildungsabschluss verfügen, der den Zugang zum Arbeitsmarkt und eine gesellschaftliche Integration erleichtert (Hradil, 2001).

Alter: Es gab noch nie eine Generation von alten Menschen, denen es so gut ging, wie der jetzigen Generation (Altenbericht, 2002). Dennoch ist Alter ein Faktor sozialer Ungleichheit, unter anderem, da kein Beruf mehr ausgeübt wird und Personen sich statt dessen durch öffentliche und private Altersvorsorge finanzieren müssen. Privates Vermögen spielt deshalb eine

noch entscheidendere Rolle als bei jüngeren Personen. „Weiterhin ist Alter im Vergleich zu anderen Lebensphasen stärker mit materieller und immaterieller sozialer Gefährdung verbunden;“ (Backes, Clemens, 1998)

Bildung: Bildung unterscheidet sich in Ihrer Bedeutung für soziale Ungleichheit von den zuvor besprochenen Faktoren. Denn Bildung ist ein Gut unserer Gesellschaft, das ungleich verteilt ist. Bildung ist somit ein Schichtindikator. In der Informations- und Wissensgesellschaft, wie sie für die Zukunft proklamiert wird, nimmt Bildung eine dem Geld fast ebenbürtige Stellung ein. Ein entsprechend wichtiges Gut ist Bildung schon heute.

Vermögen: Auch Vermögen ist ein Schichtindikator, da es ein Synonym des Geldes ist. Geld ist in den kapitalistischen Gesellschaften wohl das zentralste Gut.

3.2. Erbschaft als Ursache sozialer Ungleichheit

Die Frage nach der Ursache sozialer Ungleichheit bedarf der Analyse sozialer Ungleichheit, deren zentrale Frage lautet: „Wer bekommt was, wie und warum“ (Müller 2003: 6). Die Beantwortung dieser Frage hat sich im Laufe der Zeit verändert. Dies musste geschehen, da die Erforscher sozialer Ungleichheit einerseits ihre Erklärungen den gesellschaftlichen Wandlungsprozessen der letzten Jahrhunderte anpassen mussten, andererseits bestanden innerhalb der wissenschaftlichen Ungleichheitsforschung erhebliche Erklärungsunterschiede, Meinungen und Ansichten darüber, wie die Frage beantwortet werden könne.

Über die Teilfrage *„Was wird verteilt“* dürfte noch die größte Einigkeit herrschen und eine Antwort findet sich in der Erläuterung des Begriffs der sozialen Ungleichheit oben.

„Wer“ bekommt die Chancen und Ressourcen? „Wer“ bezieht sich hier auf die Akteure und Gruppierungen, die innerhalb einer Gesellschaft durch die soziale Ungleichheit unter verschiedenen Bedingungen leben. Dazu gehören Kasten, Eliten, Klassen, Familien, Milieus oder soziale Schichten. Inwieweit diese „Einheiten“ der Ungleichheitsanalyse in den jeweiligen Gesellschaften anzutreffen sind, ist eine Frage der Interpretation, der Definition und oft auch der ideologischen Einstellung. Für Hradil wandeln sich die Einheiten der sozialen Ungleichheit in fortgeschrittenen Industriegesellschaften „von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus“ (Hradil 1998: 158). Ulrich Beck erkennt aufgrund des hohen Lebensstandards und hoher sozialer Sicherheiten und der daraus resultierenden Individualisierung des Menschen

gar keine Klassen, Milieus oder Schichten mehr, sondern eine zunehmende „Individualisierung“ des Menschen (Beck 1986).
Die Fragen *warum* und *wie* können nicht mehr einstimmig beantwortet werden. Es sind Fragen, die eine theoretischen Begründung benötigen, derer es viele verschiedene aber auch ähnliche und doch nicht gleiche gibt. Die Frage *wie* ist die Frage nach dem Prozess der Verteilung als wertvoll erachteter Güter. Erbschaft ist einer dieser Prozesse. An dieser Stelle soll jedoch untersucht werden, ob Erbschaft einen ursächlichen Einfluss auf soziale Ungleichheit hat. Es soll also geklärt werden, ob das Phänomen Erbschaft die Frage *warum* beantwortet.

Ein ursächlicher Einfluss auf soziale Ungleichheit wurde innerhalb der Soziologie, Erbschaften bisher nie zugesprochen. Vielmehr wurden vier verschiedene Ursachen sozialer Ungleichheit bisher formuliert (Dahrendorf, 1974).
Privateigentum: Zunächst wurde das Privateigentum als Ursache sozialer Ungleichheit gesehen. Die Argumentation geht wie die der Vertragstheoretiker von einem Naturzustand aus. In diesem Naturzustand herrscht absolute Gleichheit, die Menschen sind der Natur stark verbunden und es herrscht keine Not. Dieser Zustand wird aber mit der Einführung des Privateigentums verlassen, womit das Privateigentum zur Ursache sozialer Ungleichheit erklärt wird (Rousseau, 2003).
Arbeitsteilung: Schon bei Marx findet sich jedoch eine andere Erklärungsschiene, die soziale Ungleichheit durch die moderne Arbeitsteilung zu erklären versucht. Demnach führt die Ausdifferenzierung der Arbeit in verschiedenen Berufe dazu, dass unterschiedliches Prestige und damit auch unterschiedliche Bezahlung entsteht.
Meritokratie: Der dritte Erklärungsansatz ist der Strukturfunktionalistische Ansatz, der die Funktion von sozialer Ungleichheit als notwendige Vorraussetzung moderner meritokratischer Gesellschaften betont (Davis, Moore, 1973). Entsprechend ist die Antwort der Strukturfunktionalisten, dass nach der Ausdifferenzierung der Arbeit in verschiedene Berufe, wie es auch schon Vertreter des zweite Ansatz beschrieben haben, sich diese Berufe in ihrer Komplexität oder auch in ihrem Wert für die Gesellschaft unterscheiden. Es gibt weitere denkbare Kriterien, außer den beiden genannten. Es ist klar, dass unter Berücksichtigung dieser Kriterien nicht alle Berufe gleich begütert werden können. Denn andernfalls könnten nicht alle Berufspositionen besetzt werden.
Werte und Normen: Ein vierer Ansatz stammt von Dahrendorf, der in Anlehnung an den strukturfunktionalistischen Ansatz Werte und Normen als die Ursache sozialer Ungleichheit beschreibt. (Dahrendorf, 1974) Durch Sanktionen wird versucht, die Einhaltung der geltenden

Werte und Normen durchzusetzen. Dieser an sich unproblematische Vorgang betrifft, so Dahrendorf, jedoch nicht nur Individuen, sondern auch soziale Positionen, die somit auch sanktioniert werden.

Erbschaft: Nun soll untersucht werden, ob Erbschaft als Ursache sozialer Ungleichheit betrachtet werden kann. Unsere These an dieser Stelle lautet, dass Erbschaft als Ursache sozialer Ungleichheit, nicht in Frage kommt. Denn nachdem bereits beschrieben wurde, was bisher als Ursache sozialer Ungleichheit erklärt wurde, zeigt sich eindeutig, dass Erbschaft wieder auf den ersten Erklärungsansatz zurück verweist, nämlich dem Privatbesitz als Ursache sozialer Ungleichheit. Schließlich ist Erbschaft auch nur Konsequenz von Privatbesitz und kann somit selbst nicht mehr ursächlich sein.

Auch auf mikrosoziologischer Ebene lässt sich zeigen, dass Erbschaft keine ursächliche Bedeutung zugeschrieben werden kann. Denn die meisten Menschen erben in der 5. Lebensdekade. In diesem Alter sind die sozialen Positionen doch meist schon gefestigt. Aufgrund einer Erbschaft in eine höhere Schicht aufzusteigen ist wohl eine besondere Ausnahme, denn der durch Erbschaft entstehende Normalfall. Daher soll an dieser Stelle Lauterbach und Lüscher (1996) widersprochen werden, die im Erbschaftstransfer einen „über die Familie vermittelten Akkumulationsmechanismus“ erkennen, „der den Lebensverlauf der Erben stark beeinflussen kann, er kann z.B. dazu führen, dass der soziale Status oder die sozialen Wohnverhältnisse verändert werden.“. Wohlhabende Familien fördern durch Investition in die Ausbildung ihrer Kinder deren Erlangung eines hohen Status und nicht durch Erbschaften. Selbst wenn die Erbschaften wiederum dazu genutzt werden die Ausbildungen der eigenen Kinder zu fördern, so ist dies wiederum ein Beispiel für intergenerationelle Transfers zu Lebzeiten, denn für den Einfluss von Erbschaften (Kohli, Kühnemund, 2001). Sicherlich sind an dieser Stelle Erbschaften, Schenkungen und Förderungen nur schwer von einander abgrenzbar, allerdings ist es fraglich die Förderung der Ausbildung der Kinder als Schenkung zu betrachten und damit – weil Schenkungen rechtlich gesehen Erbschaften entsprechen – die Ausbildungsförderung der Kinder der Erbschaftsproblematik zuzuweisen. Es erscheint sinnvoll zwischen intergenerationellen Transfer zu Lebzeiten und Erbschaften zu unterscheiden. Nicht zuletzt weil die Motive sich unterscheiden. So werden intergenerationelle Transfers zu Lebzeiten stärker nach Bedürfnisstrukturen verteilt, als Erbschaften (Motel, Szydlik, 1999). Die bisher nur als unbefriedigend zu bezeichnende Unterscheidung ist mit dem gegenwärtigen Forschungsstand zu erklären. Hierauf wird in Kapitel 4 näher eingegangen.

Es konnte also zweierlei gezeigt werden: Erstens kann Erbschaft nicht Ursache sozialer Ungleichheit sein, da Erbschaft nur die Konsequenz des Privatbesitzes ist. Zweitens gibt es noch keine zufriedenstellende Unterscheidung zwischen Erbschaften und intergenerationellen Transfers zu Lebzeiten.

3.3. Erbschaft als ungleichheitsnivellierender Faktor

Anstatt Erbschaft als Ursache sozialer Ungleichheit zu sehen, könnte auch die Hypothese aufgestellt werden, Erbschaften nivellieren soziale Ungleichheit. So könnten Menschen mit bestimmten Bedürfnisstrukturen, wie der Geburt eines Kindes durch Erbschaften unterstützt werden, so wie dies durch intergenerationelle Transfers zu Lebzeiten passiert. (Motel, 1999) Weiterhin könnten Menschen ihre unzureichende Altersvorsorge durch private Erbschaften ausgleichen. Da jährlich schätzungsweise 200 Milliarden Euro vererbt werden (Beckert, 2004) ist dies durchaus vorstellbar. Der Ungleichheitsfaktor Alter könnte beispielsweise nivelliert werden.

In Bezug auf das vorherige Kapitel scheint diese These jedoch kaum haltbar zu sein. Dort wurde festgesellt, dass Erbschaft eine Konsequenz des Privateigentums ist. Als solch eine Konsequenz vermag Erbschaft es jedoch nur, die Besitzverhältnisse einer Generation auf die nächste zu übertragen. Eine nivellierende Funktion ist damit unwahrscheinlich. Vielmehr muss die Hypothese lauten, dass Erbschaft ganz offensichtlich bestehende soziale Ungleichheiten reproduziert oder vielleicht sogar verstärkt.

Diese logische Schlussfolgerung, die aus dem Wesen der Erbschaft an sich gezogen wurde, trifft auf einen Faktor sozialer Ungleichheit nicht zu. Der Faktor Geschlecht wird, in Bezug auf soziale Ungleichheit, erstaunlicher Weise von Erbschaften nivelliert, anstatt reproduziert oder gar verstärkt (Szydlik, 1999). Dies ist eine verblüffende Erkenntnis, denn eigentlich müsste davon ausgegangen werden, daß gegenteiliges der Fall ist, nachdem traditionell Frauen bei Erbschaften benachteiligt wurden. Familienbesitz wurde zumeist an die Söhne weitergegeben (Kosmann, 1998). Jedoch sind Töchter und Söhne mittlerweile juristisch gleichberechtigt und es bedarf entweder des Einverständnisses der Erben oder eines besonderen Testaments, um Söhne zu bevorzugen. Denn juristisch gesehen haben in Deutschland die Kinder ein Recht auf Anteile des Erbes (Beckert, 2004). Der Rückgang von landwirtschaftlichen und handwerklichen Betrieben trägt ebenfalls dazu bei, dass Frauen nicht mehr weniger

erben als Männer. Diese Betriebe wurden traditionell an Söhne weitergegeben, wodurch deren Schwestern benachteiligt wurden. Genauso wirkt sich der Rückgang der Kinder- und damit auch der Geschwisterzahlen aus und dürfte auch im Zusammenhang mit dieser Gleichverteilung von Erbschaften stehen (Schupp, Szydlik, 2004). Dieser nivellierende Effekt tritt um so mehr zutage, wenn berücksichtigt wird, dass Männer durchschnittlich mehr Vermögen besitzen, als Frauen (Hradil, 2001). Entsprechend hinterlassen Männer ihren Nachfahren mehr Vermögen, als Frauen. Dieses hinterlassene Vermögen wird mittlerweile jedoch gleich auf Frauen und Männer verteilt. Somit wird die ungleiche Vermögensverteilung zwischen Frauen und Männern nicht auf die nächste Generation übertragen, sondern jeweils nivelliert. Dies bedeutet natürlich nicht, dass die soziale Ungleichheit zwischen Frauen und Männern insgesamt nivelliert wird. So ist nicht davon auszugehen, dass durch die nivellierende Funktion von Erbschaften Frauen in ertragreichere Berufspositionen aufsteigen. Aber die finanzielle Ungleichheit überträgt sich nicht über die Generationen, sondern wird bei Erbschaften jeweils wieder ausgeglichen. Dennoch wird in sämtlichen Studien darauf hingewiesen, dass Frauen in Zukunft weniger Erbschaften erwarten, als Männer. Dies ist aber laut den Autoren durch Messfehler zu begründen (Schupp, Szydlik, 2004; Szydlik, 1999; Lauterbach, Lüscher, 1996). Denn die Frage nach zukünftigen Erbschaften sei meist mit dem Tod der Eltern verbunden und dies sei für Frauen ein heikleres Thema, als für Männer, da sie engere Beziehungen zu ihren Eltern pflegen. Von materiellen Vorteilen, die aus dem Tod der Eltern entstehen, wird daher, so die Annahme, seltener berichtet. Weiterhin kann auch nicht schlüssig begründet werden, warum Frauen, die mittlerweile nicht mehr weniger erben als Männer, in Zukunft wieder benachteiligt sein sollten.

Aus welchen Gründen ist es jedoch nicht denkbar, dass mit Hilfe veränderter Rahmenbedingungen, wie sie gerade beschrieben wurden, auch die restlichen Faktoren sozialer Ungleichheit durch Erbschaft nivelliert werden? Dies ist damit zu begründen, daß geschlechtsspezifische Ungleichheit ein mikrosoziologisches Problem innerhalb der Familien ist. Geschlechtsspezifische Ungleichheit bei Erbschaften ist Ungleichheit zwischen Töchtern und Söhnen. Durch die Gleichberechtigung von Männern und Frauen bleibt das Vermögen immer noch in der Familie, was ein Charakterzug des Phänomens Erbschaft darstellt (vgl. Kapitel 2.4). Dies trifft auf sämtliche andere Faktoren, wie etwa Schicht oder Nationalität nicht zu. Wenn Erbschaften beispielsweise schichtnivellierend wirken sollten, dürften sie nicht mehr familienintern vererbt werden. Daher ist nicht zu erwarten, dass durch Änderung

von Rahmenbedingungen, Erbschaft im allgemeinen zu einem ungleichheitsnivellierenden Faktor wird.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass durch Erbschaft die soziale Ungleichheit zwischen Männern und Frauen einer Generation zwar nicht auf die nächste reproduziert, sondern nivelliert wird. Dennoch kann nicht davon ausgegangen werden, dass dies auch für die anderen Faktoren sozialer Ungleichheit gilt. Gleichzeitig weist diese Erkenntnis abermals darauf hin, dass geschlechtsspezifische Ungleichheiten bestehen, denn sonst könnten die Erbschaften keinen nivellierenden Einfluss haben.

3.4. Erbschaft als ungleichheitsreproduzierender Faktor

Die ungleichheitsreproduzierende Funktion im Gegensatz zu polarisierenden Funktion (Kapitel 2.5) der Erbschaft ist vor allem ein mikrosoziologisches Phänomen. Denn Erbschaften sind ein eindeutiges Familienphänomen. Dies kann auch empirisch belegt werden.

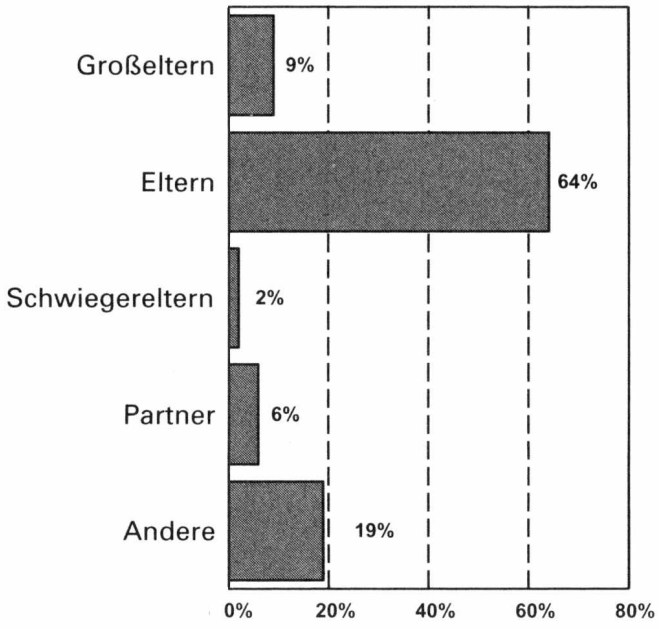

Abb. 2: Erblasser. Datenbasis SOEP 2001. Quelle: Szydlik; Schupp 2004

Die nebenstehende Abbildung (Abb. 2) zeigt sehr schön, dass der Teil von Erbschaften, der nicht innerhalb von Familienstrukturen getätigt wird, mit 19% vergleichsweise gering ist.

Erbschaften sind somit die objektivierbare Form, des in der Generationenfolge und über den Lebenslauf akkumulierten Familieneigentums (Müller, 1992). Schließlich sind Erbschaften übertragbare Geldwerte oder Verfügungsrechte über Immobilien oder Betriebe. Diese einseitige Übertragung hat bei genauerer Betrachtung wichtige Funktionen für die Familie und ist alles andere als einseitig. So können wohlhabende Verwandte zu Lebzeiten ihre Stellung innerhalb der Familie sichern, indem sie mit Vererbung locken oder Enterbung drohen (Szydlik, 1999). Außerdem können wohlhabende Verwandte Hilfsleistungen einfordern. Erbschaften sind innerhalb der Familien also ein wichtiges Mittel die Beziehungen der Familienmitglieder untereinander zu regeln. Besonders wichtig ist nun, dass Erbschaften über den Tod hinaus auf die Beziehungen der Familienmit-

glieder Einfluss haben. Denn Erbschaften sind der letzte Kommunikationsvorgang zwischen Verstorbenem und Hinterbliebenen (Kosmann, 1998). Erbschaften verbinden daher die Verstorbenen mit den Hinterbliebenen, im Besonderen wenn keine Geld sondern Sachwerte, wie etwa Häuser vererbt werden. Es ist also nicht erstaunlich, dass hauptsächlich Immobilienwerte vererbt werden (DIA, 2002). Erben werden somit zu Bewahrern einer Familientradition gemacht. Familienbindungen und -besitz sollen über Generationen hinweg gehalten werden. „Der Erblasser versucht langfristig, den familialen Besitz in der Generationenlinie zu bewahren, wobei die Repräsentation der Familie durch das Eigentum im Vordergrund steht" (Lauterbach, Lüscher, 1996). Erbschaften sollen also das Familieneigentum über Generationen halten und somit nicht nur Bindungen, sondern auch den sozialen und ökonomischen Status der Familie über die Zeit hinweg garantieren. Daher haben Erbschaften für Familien eine Ungleichheits- reproduzierende Funktion, denn der erreichte soziale Status soll auf die Folgenden Generationen reproduziert werden. Natürlich ist eine Verbesserung des sozialen Status der folgenden Generation nicht unerwünscht, sie ist jedoch nicht primäres Ziel, denn ansonsten hätte das Vermögen früher und in anderer Form als Immobilien an die folgende Generation weitergegeben werden müssen.

Kurz zusammengefasst wurde argumentiert, dass Erbschaften als Familienphänomen für diese eine reproduzierende Funktion hat. Ob diese erhoffte Funktion jedoch der tatsächlichen Wirkung von Erbschaften entspricht muss empirisch geklärt werden.

3.5. Erbschaft als ungleichheitsverstärkender Faktor

Empirische Untersuchungen über Erbschaften zeigen, dass diese soziale Ungleichheit nicht nur reproduzieren sondern vielmehr zu einer weitreichenden Polarisierung beitragen. Die Ergebnisse, die diese Erkenntnis möglich machen sollen hier dargestellt werden.

Datengrundlage: In Deutschland wurden zwei verschiedene Datensätze analysiert, die sich in unterschiedlicher Weise zur Klärung der Fragestellung eignen. Diese sind die Daten des Alterssurveys einerseits und die des SOEP von 2001 (Sozioökonomisches Panel) andererseits. Hieraus wird ersichtlich, dass Erbschaft als Ungleichheitsfaktor bisher kaum beachtet wurde in der Soziologie, denn es existieren keine zur Primäranalyse erhobenen Daten und auch für die Sekundäranalysen eigenen sich lediglich zwei Datensätze. Grund hierfür ist, dass seit 1979 von der amtlichen Statistik keine Daten mehr über die Anzahl von Erbschaften erhoben werden, sondern nur noch Daten über Erbschaften, die über dem Freibetrag liegen. Gleichzei-

tig schienen die Daten von früheren SOEP-Wellen unzuverlässig zu sein. Denn nur die Daten der beiden erwähnten Erhebungen stimmen mit Schätzungen der Deutschen Bundesbank überein (Szydlik, 1999). Es muss jedoch beachtet werden, dass beide Datensätze sich stark voneinander unterscheiden. Während der Alterssurvey kleine Erbschaften berücksichtigt, die Grundgesamtheit sich jedoch auf Deutsche über 40 Jahren beschränkt, konzentriert sich das SOEP auf große Erbschaften und Schenkungen, hat dafür aber Deutsche und Ausländer ab 16 Jahren in seiner Grundgesamtheit. Die Konzentration auf „große“ Erbschaften ist in der entsprechenden Frage nicht durch einen mindest Geldwert spezifiziert worden.

Die in der Literatur betriebenen Analysen der Datensätze sind multivariate Analysen, die den Vorteil haben, die Effekte der ebenfalls untersuchten Variablen in der Einzelbetrachtung einer Variablen zu isolieren. Aus diesem Grund soll hier kurz aufgelistet werden, welche Kovariaten untersucht wurden, um zu zeigen von welchen Effekten die einzelnen Variablen isoliert wurden und von welchen anderen nicht: 1. ob die Eltern noch leben 2. Bildung 3. Immobilienbesitz 4. bisherige Erbschaften 4. bisherige Schenkungen 5. Pflege der Angehörigen 6. Geschwisterzahl 7. Ob Kinder vorhanden sind 8. Geschlecht 9. Alter 10. Nationalität 11. Ost/West. Keine Kovariaten sind das Einkommen der Befragten, sowie der Eltern, Religion oder Ethnie. Dies muss bei den folgenden Erläuterungen berücksichtigt werden.

Die Analysen der beiden vorgestellten Datensätze zeigen, dass die Anzahl der Erbschaften ungleich verteilt ist. Um diese Aussagen allgemeingültig treffen zu können, mussten die Befragten über bisherige und zukünftige Erbschaften Auskunft geben, um den gesamten Lebenslauf abzudecken. Dies zeigt jedoch, wie schwierig Untersuchungen über Erbschaften sind, da sich nicht nur auf als kritisch zu betrachtende Retrospektivfragen gestützt werden muss, sondern auch noch auf Spekulationen über zukünftige Erbschaften. Unter Berücksichtigung dieser Problematik kann empirisch gezeigt werden, dass sich Erbschaften nach Faktoren sozialer Ungleichheit verteilen.

Ost/West: Als erstes soll hier der Unterschied zwischen Ost und West gezeigt werden. Wie bereits erwähnt, besteht eine erhebliche soziale Ungleichheit zwischen Ost und West in Deutschland. Diese Ungleichheit besteht auch in Bezug auf Erbschaften, da Ostdeutsche noch nicht so lange die Möglichkeiten haben Vermögen zu bilden, das anschließend vererbt werden könnte. Hierfür können mehrere Gründe aufgezeigt werden. Erstens sind wohlhabende Bürger nach dem zweiten Weltkrieg oftmals nach Westdeutschland ausgewandert. Für die zurückge-

bliebenen war es jedoch durch die politische Situation nicht einfach, Wohneigentum zu erwerben. Schließlich war die politische Führung nicht daran interessiert, Privateigentum zu fördern. Beispielsweise machte die Einfrierung des Mietspiegels auf dem Niveau von 1936 den Besitz von Mietshäusern alles andere als attraktiv. Unter dem Aspekt, dass Erbschaften zum Großteil aus Immobilien bestehen, wird klar, warum Ostdeutsche hier stark benachteiligt sind. Selbst wenn nach der Wende Immobilien erworben wurden, so wird es doch noch eine Weile dauern, bis diese vererbt werden. So haben bisher 41% der Ostdeutschen, aber 50% der Westdeutschen etwas geerbt. Zukünftige Erbschaften betreffend ist die Chance von Ostdeutschen, etwas zu erben sogar nur halb so groß, wie die von Westdeutschen (Schupp, Szydlik 2004). Diese Verschärfung ist vielleicht dadurch zu erklären, dass Ostdeutsche nicht nur seltener, sondern auch weniger erben als Westedeutsche. Der Unterschied von 41% zu 50% der Häufigkeit der Erbschaften erhöht sich drastisch auf 26% zu 42%, wenn nur Erbschaften über 5000 DM berücksichtigt werden. (Szydlik, 1999) Es ist also möglich, dass bei der Frage nach zukünftigen Erbschaften Ostdeutsche viel weniger angeben, weil nicht mit Sicherheit von Erbschaften unter 5000 DM ausgegangen werden kann. Noch deutlicher wird der Unterschied zwischen Ost und West, wenn Erbschaften ab 100.000 Euro untersucht werden. Nur 5% der Ostdeutschen erben über 100.000 Euro, aber immerhin 27% der Westdeutschen. Auch die multivariaten Analysen belegen, dass Ostdeutsche nicht nur in der Wahrscheinlichkeit zu erben benachteiligt sind, sondern auch was die Höhe der Erbschaften betrifft. Die Ungleichheit zwischen Ost und West betrifft also auch Erbschaften und vergrößert damit die Ungleichheit über die Generationen.

Alter: Auch auf das Alter bezogen kommt die Ungleiche Verteilung von Erbschaften zutage. Hierbei ist jedoch nicht gemeint, dass der Median, wann geerbt wird in der 5. Lebensdekade liegt und damit diese Personen bevorzugt sind. Vielmehr geht es um die Ungleichheit zwischen den Kohorten. Jüngere Menschen sind stark bevorteilt, da sie eine größere Wahrscheinlichkeit aufweisen, von der Erbschaftswelle zu profitieren, die das Vermögen des Wirtschaftswunders auf die folgenden Generationen verteilt. Entsprechend kann gezeigt werden, dass „drei fünftel der Erbschaften in den letzten zehn Jahren vor der Befragung gemacht [wurden]“ (Szydlik, Schupp, 2004). Daher weisen die Kohorte der in den 40er Jahren Geborenen hohe Erbchancen auf (Szydlik, Schupp, 2004). Gleichzeitig könnte dies ein Befragungseffekt sein, denn die 40er Jahre Kohorte ist jetzt in ihrer 5. Lebensdekade. Da meist in dieser Dekade geerbt wird, könnte darin ein Einfluss auf die Retrospektivfragen bestehen. Zumindest lassen sich keine Vergleiche zu späteren Kohorten ziehen, da sich diese noch nicht

in der 5. Lebensdekade befinden, in der die meisten Menschen erben. Was die Höhe der Erbschaften betrifft scheint es jedoch keine signifikanten Unterschiede zu geben. (Szydlik, Schupp, 2004) Mit den möglichen Befragungseffekten im Hinterkopf, legen die signifikanten Analysen insgesamt nahe, dass es tatsächlich Ungleichheiten über die Kohorten gibt.

Die Arbeitsgruppe vertritt jedoch die These, dass diese Ungleichheit nicht weiter problematisch ist. Schließlich bekommen die Menschen einer Kohorte nicht alle zum gleichen Zeitpunkt Kinder und sterben auch nicht alle gleichzeitig. Über mehrere Generationen wird sich daher das kohortenspezifisch verteilte Vermögen gleichmäßig verteilen. Für die herannahende Erbschaftswelle bedeutet dies, dass die Menschen, die jetzt von der Welle profitieren, sich zwar größtenteils in der 5. Lebensdekade befinden, aber auch aus anderen Altersgruppen stammen. Wir vermuten daher, dass eine Erbschaftswelle, die sich über zehn Jahre erstreckt, sich bei ihrer weiteren Vererbung über mehr als zwanzig Jahre erstrecken wird und somit schon kaum noch spürbar ist.

Bildung: Für den Bezug zur sozialen Ungleichheit besonders wichtig ist die Bildung. Bildung wird in den Analysen der Daten als Indikator für die Schicht genutzt. Die Idee ist, dass Menschen mit hoher Bildung Eltern haben, die aus entsprechend hohen Sozialschichten stammen und über größere finanzielle Ressourcen verfügen die vererbt werden können. (Schupp, Szydlik, 2004) Denn eine hohe Bildung steht meist in direkter Verbindung mit einer starken Förderung durch die Eltern. Diese Förderung findet nicht nur auf sozialer Ebenen statt, sondern auch auf ökonomischer. Ein Akademiker muss bei einer durchschnittlichen Studiendauer von 6 Jahren (Statistisches Bundesamt, 2002), 10 Jahre länger unterstützt werden, als ein Hauptschulabgänger, der eine Lehre beginnt. Eltern, die dies leisten können, kommen mit großer Wahrscheinlichkeit aus sozialen Schichten, in denen auch Vermögen vererbt wird. Zusätzlich kann gezeigt werden, dass Eltern aus höheren sozialen Schichten nicht nur fähig sind eine Hochschulkarriere zu finanzieren, sondern eine solche auch besonders fördern. (PISA 2000)

Die Literatur zeigt, dass Bildung gar der einflussreichste, sozialstrukturelle Faktor ist, nach dem sich Erbschaft verteilt. Nur der Faktor ob die Eltern noch leben hat einen höheren Einfluss auf zukünftige Erbschaften, als Bildung (Szydlik, Schupp, 2004). Dies ist unter dem Aspekt sozialer Ungleichheit jedoch vernachlässigbar. Mit steigendem Bildungsabschluss, steigt auch die Chance auf zukünftige Erbschaften Dies Bild bestätigt sich auch für bereits

erhaltene Erbschaften. Drei Viertel der Hochschulabsolventen erben etwas, wohingegen nur knapp die Hälfte der Menschen ohne Bildungsabschluss oder Hauptschulabschluss etwas erben. Das Ausmaß der Ungleichheit wird jedoch erst klar, wenn die Höhe der Erbschaften mit berücksichtigt wird. So erbt jeder dritte Akademiker mindestens 100.000 DM; ein Betrag mit dem nur jeder achte Hauptschulabgänger rechnen kann. Entsprechend zeigen auch für die Erbhöhen die multivariaten Analysen eine größere Chance für die Bildungsschichten zu erben und bestätigen erneut Bildung als Einflußreichsten Faktor. Außerdem haben höhere Bildungsschichten eine größere Wahrscheinlichkeit, etwas von den Großeltern zu erben. (Szydlik, Schupp, 2004) Dies erklärt mitunter, warum höhere Bildungsschichten häufiger und mehr erben. Aus mikrosoziologischer Perspektive bekommt der Befund jedoch noch eine zweite Relevanz: Menschen, die eine Erbschaft von ihren Großeltern machen erben nicht erst in der fünften Lebensdekade, wie es durchschnittlich der Fall ist. Das erlangte Vermögen fällt damit in Lebensphasen in denen ein sozialer Status erst aufgebaut wird oder zumindest noch nicht gesichert ist und beeinflusst die soziale Ungleichheit somit direkter.

Wird Bildung nun wie in der Literatur als Schichtindikator genutzt, wird der eindeutige Bezug zwischen Erbschaft und sozialer Ungleichheit deutlich: Schicht ist das entscheidende Moment, nachdem sich Erbschaften verteilen. Oder andersherum: Die bestehenden Schichtstrukturen, werden durch Erbschaften bestätigt und dadurch die soziale Ungleichheit vergrößert. Diese logische Konsequenz bestätigt ein weiterer Befund: „Außerdem – und dies ist die Nachricht mit besonders großen Implikationen für die Ungleichheitsdebatte – vergrößern sich die Abstände zwischen den Bildungsschichten über die Altersgruppen. Je jünger die Befragten sind, um so krasser werden die Unterschiede zwischen Hauptschulabgängern und Akademikern.“ (Schupp, Szydlik, 2004)

Wird Bildung also als Schichtindikator verstanden, kann gezeigt werden, dass erstens in höheren Schichten öfters geerbt wird, zweitens höhere Werte geerbt werden, drittens von mehreren Generationen und somit auch in mehreren Lebensphasengeerbt wird, viertens Schicht dadurch zum einflussreichsten Faktor in Bezug auf Erbschaften wird und fünftens der Einfluss dieses wichtigsten Faktors über die Zeit stetig zunimmt. Es kann also für den Schichtindikator Bildung deutlicher als für alle anderen Faktoren gezeigt werden, dass Erbschaften soziale Ungleichheit vergrößert.

Immobilienvermögen: Immobilien gehören in den Bereich des Vermögens. Wie schon berichtet, ist Vermögen dem Gelde gleich, als Schichtindikator zu behandeln. Denn als gesellschaftlich wertvolles Gut zeigt das Maß des Besitzes die Stellung innerhalb der ungleichen Verteilung in der Gesellschaft an. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass Menschen mit hohem sozioökonomischem Status auch aus hohen sozialen Schichten stammen. Dieses Argument ist tautologisch, denn Immobilienvermögen ist ein Indikator des sozioökonomischen Status. Jedoch muss zur Nachsicht bedacht werden, dass eben aufgrund der vorgebrachten Wahrscheinlichkeitsbeziehung zwischen Immobilienvermögen und Status, ersteres Indikator für letzteres ist.
Dies berücksichtigt, ist zu erwarten, dass diese Menschen eine höhere Chance haben etwas zu erben und wahrscheinlich auch größere Betrage erben. Die Daten bestätigen, dass Eigentümer eine größere Chance haben, in Zukunft etwas zu erben. Sie bestätigen sogar weiter, dass wenn lediglich Erbschaften über 25.000 Euro untersucht werden, die Chancen, immer im Vergleich zu Menschen, die nicht über Eigentum verfügen, sogar noch steigen (Schupp, Szydlik, 2004). Wer geerbt hat, in diesem Fall Immobilien, der erbt also wieder (siehe auch „bisherige Erbschaften und Schenkungen"). Insofern jedenfalls die Eltern noch leben. Eigentum ist somit nicht nur folge von Erbschaft, sondern auch Indikator für zukünftige Erbschaften. Wichtig ist jedoch, dass Eigentum keine kausale Verbindung aufweist, selbst wieder zu erben.

Interessanter Weise findet sich der Indikator in den Analysen, die bereits erhaltenen Erbschaften untersuchen nicht wieder. Immobilienvermögen wird in der Literatur lediglich im Zusammenhang mit zukünftigen Erbschaften untersucht. Leider wird in der Literatur nicht weiter darauf eingegangen. Die Arbeitsgruppe glaubt jedoch, dass der Grund darin liegen könnte, dass ca. ein Viertel der Immobilien durch Erbschaft oder Schenkungen erworben werden (Lauterbach, Lüscher 1996b). Die Frage nach Immobilien käme somit bei einem nicht vernachlässigbaren Teil der Befragten der Frage nach bereits erlangen Erbschaften gleich. Eine solche Variable würde eine logistische Regression, die die abhängige Variable bereits erhaltener Erbschaften untersucht, total verzerren. Schließlich wäre für ein Viertel der Befragten die erklärende Variable „Eigentümer" selbst das Ergebnis einer bereits erhaltenen Erbschaft. Sicherlich muss dieses Problem nicht zwangsläufig zutreffen, da eine Person auch zwei Häuser besitzen kann, eben ein geerbtes und ein gekauftes. Jedoch ist die Wahrscheinlichkeit einer Verzerrung hoch.

Es lässt sich insgesamt jedoch zeigen, dass „Eigentümer“, die bessere Chancen haben Vermögen zu bilden, da sie keine Miete bezahlen müssen oder sogar Mieteinnahmen verbuchen können, zusätzlich eine größere Chance aufweisen eine Erbschaft zu erhalten. Den Bedürfnisstrukturen von Mietern wird durch Erbschaften somit nicht entsprochen. Erbschaft verteilt sich abermals entsprechend der Ungleichheitsstruktur in der Gesellschaft und vergrößert diese damit. Die Polarisierung belegen auch die Daten: So nimmt die Chance von Eigentümern etwas zu erben bei jüngeren Kohorten noch zu. (Schupp, Szydlik, 2004)

Bisherige Erbschaften und Schenkungen: Zunächst müsste erwartet werden, dass Personen, die bereits geerbt haben, geringere Chancen aufweisen, in Zukunft wieder etwas zu erben. Schließlich sind die Eltern die Haupterblasser und es ist somit davon auszugehen, dass wenn bereits geerbt wurde, dieses Erbe mit großer Wahrscheinlichkeit von den Eltern stammt. Sind diese aber gestorben, so zeigen die Analysen sinken die Chancen auf ein zukünftiges Erbe rapide (Szydlik, 1999). Diese Vermutung bestätigt sich auch auf den ersten Blick. Werden jedoch multivariate Analysen durchgeführt, in denen der Einfluss anderer Variablen, wie der der Eltern, berücksichtigt wird, zeigt sich das gegenteilige Bild: Menschen, die bereits etwas geerbt haben, können stärker davon ausgehen, auch in Zukunft wieder zu erben. Dies bestätigt sich ebenso für bereits erlangte Schenkungen (Schupp, Szydlik, 2004). Grund hierfür ist, dass Menschen, die bereits etwas geerbt haben offensichtlich aus Familien kommen, in denen es überhaupt etwas zu erben gibt. Ist dieses Kriterium erfüllt sinkt auch die Hürde ein zweites Mal zu erben. Denn in wohlhabenderen Familien wird kann auch von anderen Personen, als den Eltern geerbt werden. Nicht zuletzt, weil in höheren sozialen Schichten weniger Kinder geboren werden. So kann es eher vorkommen, dass ein Onkel gar keine Kinder hat und sein Erbe unter Neffen und Nichten aufteilt. Es zeigt sich jedoch zugleich, dass die Zukünftigen Erbschaften die getätigt werden, wenn bereits geerbt wurde, geringer in ihrem Wert ausfallen (Schupp, Szydlik, 2004). Für die soziale Ungleichheit bedeutet dies abermals, dass Bedürfnisstrukturen nicht entsprochen wird, sondern sich Erbschaften wiederum entsprechend der ungleichen Verteilung bereits erhaltener Erbschaften verteilen. Zusätzlich kann eine Verstärkung dieser Ungleichheit vermutet werden, da in höheren sozialen Schichten weniger Kinder geboren werden, unter denen das Vermögen aufgeteilt werden muss.

Nationalität: Der Faktor Nationalität wurde in den verschiedenen Untersuchungen unterschiedlich behandelt. Was bisherige Erbschaften betrifft, wurde er zusammen mit dem Faktor Ostdeutsch in Relation zu Westdeutschen betrachtet. Hier konnte gezeigt werden, dass von

den drei beobachteten Bevölkerungsgruppen, Ausländer am seltensten erben und zwar fast mit einem odds ratio von 0,24** halb so oft wie Ostdeutsche, die ja selbst nur etwa halb so oft wie Westdeutsche erben (Szydlik, Schupp, 2004). Dies kann dadurch erklärt werden, dass Ausländer überdurchschnittlich oft unqualifizierte Tätigkeiten ausführen, was mit geringeren Einkünften und somit auch schlechteren Chancen, Vermögen zu bilden, verbunden ist. Häufig verlassen Ausländer gerade aufgrund von ökonomischen Notwendigkeiten ihr Heimatland und haben entsprechend kein Vermögen. Außerdem haben Ausländer vergleichsweise viele Kinder, deren Versorgung ebenfalls die Bildung von Vermögen erschwert. Zuletzt, so Szydlik und Schupp, bestehen familiale Verpflichtungen, Vermögen mit Verwandten zu teilen. Zusammengenommen mindert dies alles die Möglichkeiten von Ausländern Vermögen zu bilden erheblich und senkt somit deren Erbschaftsquoten. Die Höhe der Erbschaften betrachtet, schneiden die Ausländer allerdings besser ab, als Ostdeutsche, die Fallzahlen sind jedoch zu gering, um dem Ergebnis Vertrauen schenken zu können. Eine Erklärung solcher Befunde würde – unter anbetracht der dargestellten Lebensverhältnisse von Ausländern – schwer fallen. Die Arbeitsgruppe vermutet jedoch, dass das Herkunftsland der Ausländer einen entscheidenden Einfluss hat. Es macht einen Unterschied, ob ein Mensch aus Frankreich oder aus Botswana kommt. Es kann gut sein, dass wenn Ausländer erben, es sich um Menschen aus G7 Staaten handelt, die entsprechend mehr erben, als Ostdeutsche. Schließlich hatten nicht nur Westdeutsche, sondern auch Franzosen und Engländer bessere Chancen als Ostdeutsche, Vermögen zu bilden. Weiterhin lässt sich vermuten, dass aus G7 Staaten hauptsächlich hochqualifizierte Menschen emigrieren. So zeigt Castells, dass der „globale Arbeitsmarkt für hochqualifizierte Arbeitskräfte – Konzernmanager, Wissenschaftler, Entertainer und viele andere, die zur globalen Berufselite gehören – zunehmend integriert ist, bei hoher Mobilität und hohen Bezügen. Aber der Markt für unqualifizierte Arbeitskräfte ist durch nationale Barrieren hochgradig eingeschränkt.“ (Castells, 2004). Die Erklärung für das – statistisch nicht signifikante – Phänomen könnte also sein, dass Ausländer die erben, hochqualifizierte Menschen aus anderen G/ Ländern sind. Diese machen jedoch die Minderheit der Ausländer in Deutschland aus, weswegen Ausländer insgesamt seltener erben, als Deutsche.

In Bezug auf zukünftige Erbschaften, die erwartet werden, ändert sich das Bild ein wenig. So scheinen Ausländer in Zukunft nicht stärker gegenüber den Westdeutschen benachteiligt zu sein, als die Ostdeutschen. Ihre Chancen zu in Zukunft etwas zu erben sind jeweils halb so groß wie die der Westdeutschen. Wird die Höhe der Erbschaften betrachtet zeigt abermals, dass Ausländer hier etwas mehr erwarten können. Denn sie haben leicht bessere Chancen als die Ostdeutschen eine Erbschaft von über 25.000 Euro zu machen (Schupp, Szydlik 2004).

Allerdings werden diese Ergebnisse von den Autoren in der schriftlichen Auswertung nicht genügend ausdifferenziert, um dies an dieser Stelle belegen zu können. Es wird lediglich von schlechteren Chancen der Ausländer und Ostdeutschen im Vergleich zu Westdeutschen gesprochen. Es ist also möglich, dass die Fallzahlen wiederum zu niedrig sind, um glaubwürdige Aussagen mit mehr Gehalt zu formulieren.

Aber wie sollte auch erklärt werden können, dass Ausländer, die bis jetzt nur halb so oft geerbt haben, wie Ostdeutsche, für die Zukunft gleich viele Erbschaften erwarten? Die Arbeitsgruppe stellt die These auf, dass die ersten Kohorten von Gastarbeitern jetzt im Rentenalter sind. Diese Kohorten sind aber auch die ersten, die potentiell ein Erbe hinterlassen können, sofern nicht von Verwandten aus den Herkunftsländern geerbt wurde. Erst mit dem Ableben dieser Kohorten ist zu erwarten, dass Vermögen vererbt wird, das in Deutschland akquiriert wurde. Dies könnte erklären, warum Ausländer in Zukunft größere Chancen haben, etwas zu erben. Leider kann diese Überlegung nicht anhand der Literatur bestätigt werden.

Weiterhin kann gezeigt werden, dass im Vergleich zu West-, als auch Ostdeutschen, Immobilien einen relativ hohen Teil der Erbschaften von Ausländern ausmachen. Das bedeutet nicht, dass Ausländer mehr Immobilien erben, sondern ihr Erbe sich zu einem größeren Teil aus Immobilien zusammensetzt. Insgesamt erben sie so viel seltener, dass sie nicht mehr Immobilien erben können, als Deutsche. Dieser Befund ist mehr als Indikator zu verstehen. Denn je höher die soziale Stellung von Schichten oder Bevölkerungsgruppen ist, desto mehr Geldwerte werden vergleichsweise vererbt. Unter diesem Aspekt kann die relativ niedrige soziale Stellung von Ausländern und damit die soziale Ungleichheit, die mit dem Faktor Nationalität verbunden ist, deutlich gemacht werden.

Die Untersuchungen zeigen also, dass Ausländer erheblich geringere Chancen als Ost- und vor allem Westdeutsche haben zu erben. Dies kann auch an der Zusammensetzung des Erbes gezeigt werden. Es besteht jedoch die Vermutung der Arbeitsgruppe, dass sich die Chancen in Zukunft vergrößern werden, weil die Menschen der ersten Gastarbeiterkohorten sterben werden.

Weitere Faktoren: Zum Schluss sollen hier einige weitere sozialstrukturelle Merkmale besprochen werden, die in der Literatur untersucht wurden. Allerdings wurden die Analysen mit

fragwürdigen Datensätzen betrieben und daher sollen die Ergebnisse hier nur knapp und gesondert besprochen werden. Außerdem wurden keine multivariaten Analysen betrieben, was die Ergebnisse zusätzlich anfechtbar macht. Vor dem Hintergrund dieser Einschränkungen mögen einzelne Ergebnisse dennoch ganz interessant sein. Vor allem weil hier zwei aus soziologischer Perspektive wichtige Faktoren untersucht wurden: Das Haushaltseinkommen und die berufliche Stellung.

Die Untersuchung legt nahe, dass Angestellte besonders gut bei Erbschaften abschneiden. Denn es sind zwar nur 22,2% der Befragten Angestellte, jedoch macht diese Berufsgruppe 28,5% der Erben aus. Des Weiteren scheinen Angestellte mit 1432 DM durchschnittlich am höchsten zu erben (Engel, 1985). Am schlechtesten schneiden Arbeiter und Nichterwerbstätige ab, jedoch sind dies auch die einzigen beiden anderen Gruppen, deren Werte als signifikant angegeben werden. Angesichts der beiden oben genannten Einschränkungen sind nicht signifikante Werte nicht einmal mehr als Indizien interpretierbar. Was das Haushaltseinkommen betrifft, weisen die Haushalte ab 2500 DM Erbschaftsquoten aus, die über ihrer prozentuellen Präsenz in der Gesellschaft liegen. Kurz zusammengefasst lassen diese Werte vermuten, dass sich Erbschaften auch entsprechend dieser beiden sozialstrukturellen Faktoren verteilen (Engel, 1985). Der Grund, warum diese in der Soziologie eigentlich zentralen Faktoren in der neueren Literatur nicht untersucht wurde könnte sein, dass Bildung und Berufliche Stellung zu stark miteinander korrelieren, als dass sie in einer multivariaten Analyse gemeinsam untersucht werden könnten. Genauso korrelieren Bildung und Einkommen zu stark für derlei statistische Verfahren. Daher geben aber auch schon die Ergebnisse über Bildung und Erbschaften Aufschluss, wie sich die beiden Faktoren Einkommen und berufliche Stellung zu Erbschaften verhalten.

Festgehalten werden muss jedoch, dass die neueren multivariaten Analysen die Kovariaten Einkommen des Erben und vor allem Einkommen der Eltern nicht berücksichtigen. Diese Feststellung ist sehr wichtig, denn so interessant aus soziologischer Sicht die Faktoren besprochenen Faktoren sein mögen, besteht doch die Möglichkeit, dass der Einfluss dieser Variablen insgesamt auf dem Einfluss einer einzigen Variablen fußt. Es ist möglich, dass die Zusammenhänge Scheinkorrelationen sind, die auf den eigentlichen Zusammenhang zwischen Erbschaft und dem Einkommen der Eltern hinweisen. Kurz gesagt also auf die tautologische Erkenntnis: Je mehr Geld die Eltern haben, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zu erben. Denn zwischen Variablen wie Bildung, Immobilienbesitz und Nationalität besteht kein direkter kausaler Zusammenhang zu Erbschaften. Vielmehr sind sie alle Indikatoren für das

Einkommen der Eltern. Diese Erkenntnis mag sich zwar ernüchternd anhören, sie ändert jedoch nichts an der These, dass Erbschaften soziale Ungleichheit vergrößert.

3.6. Konklusion

Es konnte somit gezeigt werden, dass entsprechend der aufgestellten Arbeitsthesen, Erbschaften die soziale Ungleichheit innerhalb der Gesellschaften vergrößern. Sowohl die Zahlen des SOEP, als auch des ersten Alterssurveys konnten dies belegen. Es ist zu erwarten, dass auch die Daten des bald erscheinenden zweiten Alterssurveys erneut die polarisierende Funktion von Erbschaften aufzeigen. Eine weitere Bestätigung der Arbeitsthesen ist der besonders starke Einfluss der Bildung, die als Schichtindikator gewertet werden kann. Die Schicht, als zentrales Analysemittel der Ungleichheitsforschung, zeigt somit den weitaus größten Einfluss, vor Alter, Region oder Nationalität. Aber auch die anderen Faktoren haben durchaus Einfluss darauf, ob geerbt wird und wie hoch das Erbe ausfällt. Lediglich das Geschlecht ist kein benachteiligender Faktor wenn es um Erbschaften geht.
Es wird sich jedoch zeigen müssen, ob sich das Thema Erbschaft und soziale Ungleichheit über die Erbschaftswelle der nächsten Jahre hinaus in der soziologischen Forschung halten kann.

4. Die Bedeutung intergenerationaler Transfers zu Lebzeiten

Der Transfer von privaten Geld- und Sachleistungen zwischen Familienmitgliedern ist weit verbreitet und allgemein bekannt. Forschungen in diesem Bereich zeigen, dass diese Transfers wie auch Erbschaften vornehmlich von der älteren Generation an die jüngere fließen. Es stellt sich deshalb die Frage, ob intergenerationale Transfers und Erbschaften in ihrer Bedeutung zusammen behandelt werden müssen oder voneinander abgegrenzt werden können.

4.1. Qualität und Quantität intergenerationaler Transfers

Das Thema dieser Arbeit bezieht sich auf Erbschaften, also auf zumeist innerfamiliäre Geld- bzw. Sachtransfers, als Bedingungsfaktor sozialer Ungleichheit. Die Literatur weist jedoch nicht nur auf Erbschaften, sondern auch auf erhebliche intergenerationale Transfers, schon zu Lebzeiten hin. Dieses Phänomen ist jedoch nicht Gegenstand dieser Arbeit. Im folgenden soll daher zwischen Erbschaften und intergenerationalen Transfers unterschieden werden.
Intergenerationelle private Transfers sind heute Ausdruck familialer Solidarität (Motel & Szydlik 1999). Durkheim und Parsons hatten einen strukturell bedingten Bedeutungsverlust

der Mehrgenerationenfamilie vorhergesagt. Demnach isolierten sich die verschiedenen Generationen in der arbeitsteiligen Industriegesellschaft zunehmend voneinander. Die isolierte „Kernfamilie“ („nuclear family“), bestehend aus Mutter, Vater, Kind stellte das neue Modell von Familie dar. Dieser Befund wurde durch das empirisch belegbare Verschwinden von Mehrgenerationenhaushalten bestätigt. Mittlerweile wurde diese restriktive isolationistische Sichtweise jedoch weitestgehend abgelöst. Die Entdeckung und Analyse der emotionalen und unterstützenden Beziehungen innerhalb der mehrere Generationen umfassenden Familie, führte zur Betrachtung der Familie als eine Art multilokales Unterstützungs- und Solidaritätsnetzwerk, das weit über die Kernfamilie hinaus geht (Künemund et al. 2003).

Motel und Szydlik haben mit der Hilfe des Alters-Surveys von 1996 Transfervergabe und –erhalt der 40- 85jährigen Bevölkerung untersucht (Motel & Szydlik 1999). Dabei weisen sie beträchtliche intergenerationelle finanzielle bzw. geldwerte Transferleistungen nach. 31 Prozent der Befragten hatten regelmäßig bzw. mindestens einmal innerhalb der letzten zwölf Monate mit Geld- oder Sachwerten Verwandte unterstützt. Nutznießer dieser Leistungen sind zumeist die erwachsenen Kinder. Etwa 30 Prozent haben von ihren Eltern in den letzten zwölf Monaten finanzielle Unterstützung erhalten. Im Gegensatz dazu hat nur etwa jeder Zwanzigste der 40- bis 85jährigen Befragten mit lebenden Eltern, diese finanziell unterstützt. Intergenerationelle Transfers werden also hauptsächlich von der älteren Generation an die jüngere, also von oben nach unten geleistet (Motel & Szydlik 1999). Obwohl es sich dabei zumeist um Eltern-Kind-Transfers handelt, sollte berücksichtigt werden dass immerhin etwa 13 Prozent aller Transferleistungen direkt von den Großeltern an die Enkel fließen. Motel-Klingebiel schätzt den Betrag der gesamten Transferleistungen, der von den über 60jährigen geleistet wird, auf durchschnittlich etwa sechs Prozent ihres Gesamteinkommens bzw. 2500 Euro (5000 DM) (Motel-Klingebiel 2000).

Der jährliche Wert der intergenerationalen privaten Transfers und damit ihre Bedeutung sind breit gestreut (Motel & Szydlik 1999). 18 Prozent der Transfers haben einen Wert von unter 250 Euro (500 DM), 23 Prozent liegen zwischen 250 und 500 Euro (500-1000 DM), 13 Prozent zwischen 500 und 1000 Euro (1000-2000 DM), 19 Prozent belaufen sich auf 1000 bis 2500 Euro (2000- 5000 DM), 14 Prozent auf 2500 bis 5000 Euro (5000-10000 DM). Bei acht Prozent aller Transfers werden zwischen 5000 und 10000 Euro vergeben und immerhin fünf Prozent liegen zum Teil erheblich darüber. Motel und Szydlik weisen darauf hin, dass Studien, die sich auf einen längeren Transferzeitraum als zwölf Monate beziehen, deutlich höhere Transferraten nachweisen können (ebd.). Dies ist beispielsweise bei der französischen Drei-Generationen-Studie der Fall, die die Transferleistungen der letzten fünf Jahre untersuchte

und einen Transferanteil von 64 Prozent ermittelte (gegenüber etwa 30 Prozent beim Alterssurvey) (Motel-Klingebiel 2000).

4.2. Verhältnis von intergenerationalen Transfers und sozialer Ungleichheit

Die Daten des Alterssurveys von 1996 zeigen, dass finanzielle intergenerationelle Transferleistungen innerhalb der Familien und dabei besonders die Transfers von Eltern zu ihren erwachsenen Kindern allgemein verbreitet sind und teilweise einen beträchtlich Betrag aufweisen können. Es liegt deshalb nahe, davon auszugehen, dass diese Transfers, wie auch Vermögensübertragungen durch Erbschaften, Auswirkungen auf die soziale Ungleichheit haben. Für Künemund et al. hängt die Wirkung intergenerationaler Transfers vom Transfertyp ab (Künemund et al. 2003). Nur größere „inter vivos"-Transfers besitzen demnach das gleiche Schemata wie die „mortis causa"-Tranfers und haben vergleichbare Konsequenzen für die soziale Ungleichheit. Kleinere gezielte und regelmäßige finanzielle Hilfeleistungen hingegen können soziale Ungleichheiten sogar abdämpfen und ausgleichen. Künemund et al. (ebd.) können zeigen, dass Personen, die soziale Härtefälle erleben bzw. erlebt haben, mit höherer Wahrscheinlichkeit Empfänger von finanziellen Hilfeleistungen durch die Familie sind bzw. waren. Die Transfers erfolgen also bedarfsorientiert. Wer sich in der Ausbildung befindet oder arbeitslos ist, eine Familie oder einen Betrieb gründet, eine Scheidung durchläuft, oder ein Haus baut, hat eine jeweils erhöhte Chance Hilfeleistungen zu erhalten (Motel-Klingebiel 2000)

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass bestehende soziale Ungleichheiten durch intergenerationale Transfers zumindest kurzfristig reduziert werden. Hilfeleistungen erhalten vor allem diejenigen, die sie benötigen und lindern somit soziale Härtefälle. Erbschaften und intergenerationale Transfers können damit inhaltlich und kausal voneinander abgegrenzt werden. Erbschaften stellen meist relativ hohe und nicht gesteuerte Vermögenstransfers dar, die soziale Ungleichheit erhöhen können, während intergenerationale Transfers zwischen Lebenden meistens bedürfnisorientiert geleistet werden.

5. Vererbung in einer meritokratischen Gesellschaftsordnung

Es ist für die Ungleichheitsforschung von besonderem Interesse, zu untersuchen, wie mit der offensichtlichen Diskrepanz zwischen mühelos erlangter Erbschaft und meritokratischer Werteordnung gesellschaftlich umgegangen wird. Um die gesellschaftlichen Reaktionen auf dieses Phänomen nachzuvollziehen, kann unterschiedlich verfahren werden.

Einerseits bietet es sich an, zu untersuchen, wie in der gesellschaftlichen Debatte argumentiert wird, um dieses „unverdiente Vermögen“ (Beckert 2004) zu rechtfertigen. Als Basis dafür eignet sich eine Untersuchung zur Entwicklung des Erbrechts, wie sie von Jens Beckert (ebd.). für die USA, Frankreich und Deutschland durchgeführt worden ist.
Andererseits müßte es auch möglich sein, aus den konkreten jeweiligen Erbrechtsregelungen auf das gesellschaftliche Erbrechtsverständnis zu schließen. Als Grundlage dieser Vorgehensweise bietet sich ein internationaler Vergleich an, wie ihn das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung zur Untersuchung der Erbschaftsbesteuerung verschiedener europäischer Staaten, den USA und Japan durchgeführt hat (BMF 2004).
Eine abschließende Gegenüberstellung der gesellschaftlichen Argumentationslinien und der konkreten Ausgestaltung des Erbrechts sollte dann klären, ob und wie es gelingen kann Vermögensvererbung mit einer meritokratischen Werteordnung in Einklang zu bringen.

5.1. Dimensionen des Erbrechtsdiskurses

Daß die Rechtmäßigkeit und Anspruchsberechtigung Vermögen auch mühelos zu erlangen, gesellschaftlich kontrovers diskutiert wird, ist nicht verwunderlich, wenn sich die Verteilung von Eigentum an Leistungskriterien orientieren soll. Zwar ist es selbstverständlich und staatlich garantiert, daß ein Eigentümer über sein Vermögen frei verfügen kann, doch ist strittig, welche Rechte über den Tod hinaus am Eigentum bestehen. Wird das Vermögen bei Ableben des Eigentümers herrenlos und wenn, müßte es dann nicht an die Gemeinschaft zurückfallen? Wie kann ein Recht des Erben am Eigentum des Erblassers begründet werden? Was passiert, wenn sich Vermögen über Generationen in den Händen Weniger konzentriert? Die aufgeworfenen Fragen zeigen, daß der Erbrechtsdiskurs vielschichtig ist und sich dessen soziale Relevanz „aus den Einflüssen ergibt, die Erbschaften auf gesellschaftliche Strukturen und soziale Beziehungen haben“ (Beckert 2000: 25). Beckert identifiziert deshalb vier Dimensionen der Erbrechtsdiskussion: die gesellschaftliche Legitimation von Eigentumsvererbung, die Auswirkungen von Vererbungen auf die Sozial- und Familienstruktur, das Verhältnis von individuellem Eigentum und staatlicher Ordnung sowie die ökonomische Dimension erbrechtlicher Festlegungen. Beckert (ebd.) erkennt in den untersuchten Ländern parallel verlaufende Entwicklungstrends und ähnliche Erbrechtsstrukturen, die im einzelnen vorgestellt werden sollen.

5.1.1. Legitimation von Eigentumsvererbung

Der bereits erwähnte Konflikt zwischen Leistungsprinzip und mühelos erlangtem Vermögen ist das zentrale Dilemma im Erbrechtsdiskurs, da er aus der Position des Erben bewertet, mit der meritokratischen Werteordnung kollidiert. In einer auf Leistung verweisenden Rechtfertigung von ungleicher Vermögensverteilung kann nämlich ein, ohne Gegenleistung zufallendes Vermögen nicht legitimiert werden. Zudem wird das Prinzip der Chancengleichheit mit gleichen Ausgangsbedingungen für alle, ein zentraler Bestandteil sozialer Gerechtigkeitskonzeptionen, verletzt (vgl. Ackermann, Alstott 2001). Auch stellt Vermögensvererbung in modernern Gesellschaften eine der Werteordnung widersprechende leistungsunabhängige Bevorteilung dar.

Demgegenüber besteht aus Sicht des Erblassers natürlich ein besonderes Recht am individuellen Eigentum. Über das Eigentum nach Belieben disponieren zu können, ist deshalb auch das gewichtigste Argument zur Legitimation von Eigentumsvererbung, insbesondere vor dem Hintergrund der Auflösung der traditionellen Hausgemeinschaft und zunehmender Individualisierung (vgl. Weber 1980: 222ff).

5.1.2. ökonomische Dimension erbrechtlicher Festlegungen

Erbschaften gegenüber dem Leistungsprinzip zu legitimieren, ist jedoch nicht der einzige sich ergebende Konflikt im Erbrechtsdiskurs. Auch hinsichtlich der ökonomischen Auswirkungen vererbter Vermögen bestehen widersprüchliche Ansichten. Auf makrosozialer Ebene besteht die Gefahr, daß eine zu große Vermögenskonzentration über Generationen in einer Hand, freien Wettbewerb und Innovationen behindern könnten (vgl. Hamilton, Madison, Jay 1999). Ebenso könnte eine uneingeschränkte Verfügungsgewalt des Erblassers für zukünftige Generationen gravierende wirtschaftliche Nachteile bedeuten, bspw. wenn Nutzungseinschränkungen verfügt werden, wie es durch sog. Fideikommisse zum Schutz des Adels lange Zeit möglich war (vgl. Beckert 2004). Aber auch die konsequente Anwendung des Prinzips gleicher Ausgangsbedingungen und Vermögensverteilung nach individueller Leistung, was die Auflösung von Vermögensbesitz nach jeder Generation bedeuten würde, kann negative wirtschaftliche Effekte nicht ausschließen, insbesondere dann, wenn nur bestimmte gesellschaftliche Schichten in der Lage sind, mit dem Vermögen einen größtmöglichen gesamtgesellschaftlichen Nutzen erzielen.

Auch auf mikrosozialer, individueller Ebene bestehen gegensätzliche Ansichten hinsichtlich der ökonomischen Dimension von Vermögensvererbungen. Es ist insbesondere strittig, ob Erbschaften handlungsmotivierend wirken oder negative Auswirkungen auf das individuelle

Erwerbsstreben haben. Handlungsmotivierend für den Einzelnen könnten sie insbesondere dann wirken, wenn der zusammenhängende Erhalt von Erwerbswerten ein Bewußtsein für die geschaffenen familialen Werte bewirkt, die es zu bewahren und zu mehren gilt. Ebenso ist jedoch auch denkbar, daß ererbtes Vermögen dem Erben ein Gefühl individueller Sicherheit vermittelt. Das eigene Erwerbsstreben könnte in diesem Fall nachlassen, es droht eine Abkehr von der, für die Gesellschaft und auch die eigene Moral so förderlichen „protestantischen Arbeitsethik“ (Weber 1980)

5.1.3. Auswirkung von Vererbungen auf die Sozial- und Familienstruktur

Zu Zeiten traditionaler Hausgemeinschaften waren vererbte Familienvermögen unabdingbare materielle Grundlage für Familienkontinuität, federten sie doch die Risiken des individuellen Erfolgs ab, wodurch sie die soziale Positionierung sichern halfen und zur gesellschaftlichen Sozialstrukturbildung beitrugen. (Beckert 2004: 31) Vor dem Hintergrund einer individualisierten modernen Gesellschaft aber, in der die familiale Einheit und ihre besondere Solidarität im Auflösen inbegriffen sind, werden auch die Vermögen als individuell betrachtet. Auch führt die Entwicklung sozialstaatlicher Absicherungsmechanismen, wie Arbeitslosen-, Erwerbsunfähigkeits- und Rentenversicherungen im 20. Jahrhundert dazu, daß die Familie als Versorgungsinstanz an Bedeutung verliert (Schulze 1987). Ein weiterer Aspekt, der gegen positive Wirkungen auf Sozial- und Familienstruktur spricht, ist der empirische Befund, daß Nachlässe dem Erben in der Regel erst ab 50 anheim fallen, einem sehr fortgeschrittenen Lebensabschnitt also, so daß sie als Versorgungsinstanz zunehmend an Bedeutung verlieren. Sollten Erbschaften optimal absichernd und unterstützend wirken, müßten sie möglichst frühzeitig im individuellen Lebenslauf eintreten (vgl. Ackermann, Alstott 2001).

Hinsichtlich der Festigung familiärer Bindungen kann deshalb allenfalls noch eine identitätsstiftende symbolische Wirkung zur Repräsentation von Herkunft und Tradition attestiert werden.

Viel wahrscheinlicher ist aber die Gefahr, daß Erbschaften vom Erblasser auch als Druckmittel zur Einforderung familiärer Unterstützung eingesetzt werden. Kann sich der Erblasser des unbedingten Familienzusammenhaltes nicht mehr sicher sein, könnte er versucht sein, Familienangehörige durch die Aussicht auf ein potentielles Erbe oder Schenkungen zu Lebzeiten an sich zu binden.

5.1.4. individuelles Eigentum und staatlicher Ordnung

Als weitere Dimension des Erbrechtsdiskurses stellt sich die Frage des Verhältnisses von individuellem Eigentum zur gesellschaftlichen Ordnung. Nur unter einer staatlich garantierten Ordnung und für alle gleich geltenden Rechtssicherheit hat jeder Einzelne die Chance, Werte zu schaffen und Vermögen aufzubauen. Der Schutz des individuellen Eigentums ist deshalb unverzichtbarer Bestandteil moderner Gesellschaften. Allein vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welchen Beitrag Vermögen und Erbschaften zur Finanzierung dieser gesellschaftlichen Garantien leisten sollten. Ein weiterer Aspekt zeigt die Diskussion um den Beitrag von Erbschaften zur Erfüllung sozialstaatlicher Funktionen. Soziale Sicherungssysteme führen zu einem erhöhten staatlichen Finanzierungsbedarf, der letztlich auch durch die Besteuerung von Erbschaften generiert werden könnte. Eine Legitimationsgrundlage dieser Besteuerung ergäbe sich aus dem Ansatz, einen sozialen Ausgleich und eine gleichmäßigere Vermögensverteilung herbeizuführen. Befürworter eines unbeschränkten Erbrechts argumentieren hingegen, daß Erblasser durch Verfügungen auch selbst in der Lage seien, ihr Vermögen zum gesellschaftlichen Wohle einzusetzen, bspw. durch Zuwendungen an oder Gründungen von gemeinnützigen Organisationen wie Stiftungen.

In der Analyse der gesellschaftlich diskutierten Dimensionen des Erbrechts zeigt sich ein kulturelles Selbstverständnis vom Umgang mit leistungsunabhängigem Erfolg, das wesentlich vielschichtiger ist als die Grundidee einer Leistungsgesellschaft vermuten läßt. Die rechtspolitische Ausgestaltung der Institution der Eigentumsvererbung ist deshalb ein wegweisendes Charakteristikum des gesellschaftlichen Verständnisses von „Erfolgsnormen“(Beckert 2002).

5.2. Ausgestaltung des Erbrechts

Die Ausgestaltung des Erbrechts war und ist immer wieder Gegenstand erheblicher politischer Auseinandersetzungen. So prüft das Bundesverfassungsgericht gerade die geltenden Regelungen zur Erbschaftsbesteuerung, da der Bundesfinanzhof gravierende Zweifel hat, ob die einheitliche Besteuerung unterschiedlich bewerteter Vermögensarten verfassungskonform ist (Vgl. BFH vom 22.5.2002, BStBl. 2002 II, S. 598).

Doch bereits im frühen 19. Jahrhundert gab es intensive sozialwissenschaftliche Auseinandersetzungen zu diesem bedeutenden gesellschaftspolitischen Thema (Beckert 2004: 199). Emile Durkheim sah das Entstehen eines modernen Erbrechts eng mit den gesellschaftlichen Differenzierungsprozessen (Durkheim 1992) verbunden und erkannte einen Wandel der sozialen Solidarität. Max Weber hingegen führte die moderne Erbrechtsentwicklung auf gesellschaftliche Individualisierungsprozesse zurück, durch die im Gegensatz zu traditionellen Hausgemeinschaf-

ten Eigentum nicht mehr als Familieneigentum- sondern als Individualeigentum angesehen wird (vgl. Weber 1980).

5.2.1. polarisierte politische Auseinandersetzung

Wie Analysen von politischen Auseinandersetzungen zeigen, ist die Diskussion um die konkrete Ausgestaltung des Erbrechts immer in Gegner und Befürworter eines unbeschränkten Erbrechts polarisiert. Ebenso wird die Debatte oft inhaltlich verkürzt geführt. Es zeigt sich, daß Gegner und Befürworter von Erbrechtsbeschränkungen sehr selektiv und unter Auslassung wichtiger Dimensionen argumentieren. (Abbildung 3)

Die Debatte zur Reform der Erbanfallsteuer 1995/96

Begründungen	Zustimmug zur Reduzierung der Erbanfallsteuer	Ablehnung der Reduzierung der Erbanfallsteuer
Rechtsimmanente Gründe	**22,9 %**	**33,4 %**
Verfassungsmäßigkeit des Gesetzes	20,8 %	25,0 %
Rechtsakzeptanz		2,8 %
Sonst. rechtsimmanente Begründungen	2,1 %	5,6 %
Fiskalische Gründe	**6,3 %**	**5,6 %**
Steuereinnahmen	6,3 %	5,6 %
Argumente zur politischen Ordnung	**18,8 %**	**41,7 %**
Abschaffung von Privilegien		5,6 %
Leistungsprinzip		11,1 %
Gleichheitsprinzip		13,9 %
Steuergerechtigkeit	16,7 %	11,1 %
Freie Eigentumsverfügung	2,1 %	
Wirtschaftliche Gründe	**46,0 %**	**19,6 %**
Folgen für Wirtschaftsentwicklung	8,4 %	2,8 %
Auswirkungen auf landwirtschaftliche Kleinbetriebe	2,1 %	2,8 %
Auswirkungen auf Familienunternehmen	29,2 %	2,8 %
Gleichheit der Vermögensverteilung		5,6 %
Bewahrung von Arbeitsplätzen / soziale Folgen	6,3 %	5,6 %
Familiäre Gründe	**6,3 %**	**0,0 %**
Vermögenserhalt in Familie	2,1 %	
Familienzusammenhalt	4,2 %	
	N=48	N= 36

Abb. 3: Begründungen der Redner im Bundestag für ihre Position zur Erbrechtsgestaltung 1995/1996 Quelle: Beckert 2004, S.280

Beide Fraktionen nutzen einzelne Dimensionen verstärkt für ihre Argumentation, während andere Gründe vernachlässigt werden. Die nebenstehende Tabelle, in der die Argumente einer Bundestagsdebatte zur Erbschaftssteuergestaltung analysiert wurde, zeigt, daß die Argumentationen der Gegner einer Erbschaftsbesteuerung sich zu zwei Dritteln auf wirtschaftliche und juristische (hier: rechtsimmanente) Begründungen stützen, während Befürworter der Besteuerungen hauptsächlich Argumente zur politischen Ordnung und rechtsimmanente Gründe anführen. Wirtschaftlich Gründe wurden seltener angesprochen. Bei beiden Positionen waren die Auswirkungen auf Sozial- und Familienstruktur in dieser Diskussion deutlich unterrepräsentiert.

5.2.2. Konfliktlinien

Die konkrete rechtliche Ausgestaltung des Erbrechts bedarf der grundsätzlichen Entscheidung ob und inwieweit die Verfügungsgewalt des Erblassers reglementiert werden muß. Dabei sind, entsprechend des gesellschaftlichen Erbrechtsdiskurses mehrere Konfliktlinien zu bewältigen. Erstens ist der Umfang der Testierfreiheit zu bestimmen, d.h. es ist festzulegen inwieweit das Verfügungsrecht über privates Eigentum über den Tod hinausreicht. Zum anderen sind die Rechte von Angehörigen und Erblasser gegeneinander abzuwägen. In dieser Abwägung muß

geklärt werden inwieweit individuelles Eigentum zur familialen Solidarität verpflichtet. Letztlich ist der Beitrag von privatem Eigentum zur staatlichen Ordnung zu klären, es ist festzulegen inwieweit eine Besteuerung von Erbschaften gerechtfertigt werden kann.

Befürworter des unbeschränkten Erbrechts plädieren hier naturgemäß für eine unbeschränkte Testierfreiheit des Erblassers, einer höchstens freiwilligen Befriedigung familialer Ansprüche und lehnen die Besteuerung von Erbschaften ab. Befürworter von Erbrechtsbeschränkungen sehen eine Notwendigkeit die Testierfreiheit zu beschränken, familiale Ansprüche an das Erbe gesetzlich zu regeln und Erbschaften überdies zu besteuern.

5.2.3. national variierende Umsetzung

Jens Beckert weist in seiner Untersuchung zur Erbrechtsentwicklung nach, daß die tatsächliche politische Ausgestaltung des Erbrechts trotz des einheitlich meritokratischen Grundsatzes national stark variierend ist (Beckert 2004). Strukturelle Übereinstimmungen und ähnliche verlaufende gesellschaftliche Entwicklungstrends in den untersuchten Ländern, USA, Frankreich und Deutschland, ergaben trotzdem klare Unterschiede in den Erbrechtsregelungen. Auch internationale Vergleiche der tatsächlichen Erbschaftssteuerbelastung, wie vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen (BMF 2004) durchgeführt, zeigen, daß die Ausgestaltung von völliger Steuerbefreiung in einigen Ländern (Luxemburg, Irland, USA) über unterschiedlich hohe Freibeträge (de facto Steuerbefreiung –Bsp. Deutschland) bis zu unterschiedlich hohen Eingangssteuersätzen und Steuerhöchstsätzen reichen (Abb.4). Auch zeigt sich, daß Ehepartner und Kinder teilweise gleich, teilweise stark unterschiedlich behandelt werden: Ehepratner müssen bei der Übertragung eines Vermögensportfolios von ca. 340 000 € in Großbritannien, Dänemark oder den Niederlanden nichts an den Fiskus abführen, Kindern hingegen wird das Portfolio im gleichen Land mit bis zu 15% steuerlich belastet(Abb. 4).

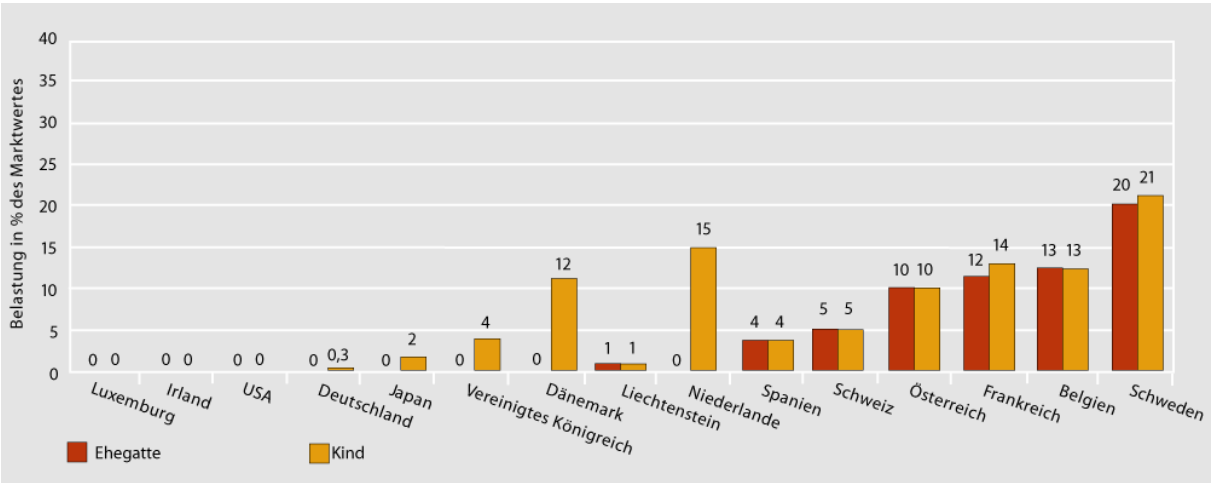

Abb.4: Erbschaftssteuerbelastung bei Übertragung eines privaten Vermögensportfolios von ca. 340 000 € Quelle: BMF 2004,

5.3. Diskurs vs. Umsetzung.

Die bisher abgehandelten Punkte zeigen, daß ein in unterschiedlichen modernen Gesellschaften parallel verlaufender Erbrechtsdiskurs offensichtlich keine ähnliche Rechtsentwicklung bedingen muß. Die Freiheiten und Beschränkungen im Erbrecht sind national durchaus stark unterschiedlich. Aus dem Vergleich möglicher Dimensionen im gesellschaftlichen Erbrechtsdiskurs mit der rechtspolitischen Debatte zur Ausgestaltung erkennt Beckert (2004) eine Diskrepanz, die er auf kulturell geprägte Begründungsstrukturen zurückführt. Die jeweiligen Begründungsstrukturen ergeben sich nicht aus der Vielzahl der möglichen Argumentationen, sondern sind abhängig von den agierenden Akteuren und deren kulturellem Hintergrund (Beckert 2004).

Für **Deutschland** kann bspw. ein familiär-soziales Erbrechtsverständnis attestiert werden, dem die Annahme zu Grunde liegt, daß Erbschaft einen grenzenlosen Individualismus eher fördert, der letztlich gesellschaftliche und familiäre Sozialbeziehungen gefährdet. Auch wird Eigentum traditionell eher als Familieneigentum betrachtet, der Eigentümer ist in dem Fall lediglich Treuhänder für Familieneigentum. Die Familie als Versorgungsinstanz legitimiert überdies Einschränkungen in Testierfreiheit. Eine intensiv auf sozialen Ausgleich und soziale Gerechtigkeit ausgerichtete Sozialpolitik begründet das Recht der Besteuerung von Erbschaften zur Finanzierung der Sozialpolitik und legitimiert ersatzweise ein Staatserbrecht bei Fehlen von Erben. (ebd.)

In **Frankreich** entwickelte sich aus dem gleichen diskursiven Feld ein eher als egalitär-familiär einzustufendes Erbrechtsverständnis, bei dem strenges Gleichheitsprinzip und Schutz vor patriarchalem Despotismus an erster Stelle stehen. Die Testierfreiheit ist hier zugunsten der Realteilung, d.h. einer gleichmäßigen Aufteilung des Besitzes unter den Nachkommen aufgeteilt eingeschränkt und bietet zudem Schutz vor einer Willkür des Erblassers.

Das Erbrechtsverständnis der **USA** kann im Vergleich dazu als am konsequentesten individualistisch-meritokratisch bezeichnet werden. Chancengleichheit und die Sorge vor dynastischer Vermögenskonzentration stehen an erster Stelle. Erbschaften werden als chancengleichheitsgefährdend angesehen und drohen somit die Rechtfertigung sozialer Ungleichheit durch das Leistungsprinzip zu unterlaufen. Auch eine Gefährdung der sozialen Grundlagen republikanischer Staatsordnung durch erstarkende Familiendynastien wird für real gehalten, wenn sich Vermögen über Generationen hinweg in einer Hand konzentrieren (Beckert 2004).

6. Schlussbetrachtung

In dieser Arbeit konnte die Bedeutung von Erbschaften in Deutschland und die komplexe Struktur des Zusammenhangs zwischen Erbschaften und sozialer Ungleichheit sowie das Problem ihrer gesellschaftlichen Legitimation aufgezeigt werden. Die zu Beginn der Arbeit aufgestellte These, Erbschaften würden die soziale Ungleichheit innerhalb der Gesellschaft vergrößern, konnte durch den Nachweis des Ausmaßes von Erbschaften und die Diskussion empirischer Studien belegt werden. Aus der empirisch nachgewiesenen Existenz des ungleichheitsverstärkenden Zusammenhangs folgt unmittelbar die Frage der Legitimität von Erbschaften innerhalb meritokratischer Gesellschaften. Denn wie gezeigt wurde, sind eine auf Leistung beruhende Gesellschaft und auf Herkunft beruhendes Vermögen nicht vereinbar.

Es konnte jedoch auch gezeigt werden, dass Erbschaften auf andere Bereiche der Gesellschaft, unabhängig der Diskussion um soziale Ungleichheit, einen entscheidenden Einfluß ausüben. Die kontroverse Diskussion, des Einflusses auf Ökonomie, Familienstrukturen und Eigentumsverhältnisse wurde in dieser Arbeit nachgezeichnet. Die für sich klare Unvereinbarkeit zwischen meritokratischer Gesellschaft und Erbschaften wird somit zu einem Dilemma. Konkrete Handlungsvorschläge müßten daher disziplinübergreifend zwischen Ökonomie, Soziologie und Rechtswissenschaften, um nur einige wichtige zu nennen, ausgearbeitet werden. Diese Arbeit konnte ebenfalls zeigen, dass der Umgang mit diesem Dilemma, gemeint ist die konkrete Umgestaltung des Erbrechts und deren Kontroversen, zwischen verschiedenen Ländern variiert und großenteils kulturell erklärbar ist.

Für die Zukunft wird sich zeigen, ob die weitere Diskussion des Themas innerhalb der Soziologie, die Erbschaftswelle der nächsten Jahre überlebt. Denn es konnte zwar die ungleichheitsvergrößernde Funktion von Erbschaften belegt werden, doch andererseits wurde auch deutlich, dass Erbschaften letztendlich eine sekundäre, fast tautologische Konsequenz der Bildung und des Einkommens der Eltern sind. Es ist daher gut vorstellbar, daß Erbschaften ein Modethema der nahenden Erbschaftswelle sind und die Ungleichheitsforschung sich weiterhin mit „klassischen“ Faktoren sozialer Ungleichheit befassen wird.

7. Literatur

Ackerman, Bruce; Alstott, Anne (2001). *Die Stakeholder-Gesellschaft. Ein Modell für mehr Chancengleichheit.* Frankfurt/New York: Campus

Altenbericht, Vierter (2002). *Risiken, Lebensqualität und Versorgung Hochaltriger - unter besonderer Berücksichtigung demenzieller Erkrankungen* (Dokumentation)

Bach, S.; Bartholmai, B. (2002). *Perspektiven der Vermögensbesteuerung in Deutschland*, Berlin (Forschungsprojekt des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung)

Backes, G., & Clemens, W. (1998). *Lebensphase Alter*. Weinheim, München: Juventa.

Beck, Ulrich (1986). *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne,* Frankfurt am Main: Suhrkamp

Beckert, Jens (2004). *Unverdientes Vermögen*. Frankfurt/New York: Campus.

Beckert, Jens (2002). *Lachende Erben? Leistungsprinzip und Erfolgsorientierung am Beispiel der Eigentumsvererbung.* Vortrag im Rahmen des 31. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Leipzig.

Berger, Peter A. (2001). Klassenstruktur und soziale Schichtung. In Hans Joas (Ed.), *Lehrbuch der Soziologie* (S. 223-244). Frankfurt: Campus

BMF (2004). *Monatsbericht des BMF. Juni 2004.* Berlin: Bundesministerium der Finanzen(BMF)

Bundesministerium der Finanzen (BMF). *Lexikon Steuern A-Z. Schenkungssteuer* http://www.bundesfinanzministerium.de/Service/Lexikon-Steuern-A-Z-.580.1441/Erbschaftsteuer/Schenkungsteuer.htm (06.01.2005)

Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGSS) (2005): *Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*.

Bundesnotrakammer (BNotK) (2000). *„Familienerbrecht und Testierfreiheit“* Erbrechtsforum der BNotK am 9.11.2000 in Berlin. BNotK-Intern, Heft 6

Castells, M. (2004). *Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft*. Opladen: UTB Leske + Budrich

Dahrendorf, R. (1974). Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen. In: R. Dahrendorf (Ed.), *Pfade aus Utopia*. (pp. S. 352-379). München: Piper.

Davis, Kingsley; Moore Wilbert E. (1973). Einige Prinzipien der sozialen Schichtung. In H. Hartmann (Ed.): *Moderne amerikanische Soziologie.* Stuttgart: Enke Verlag

Deutsches Institut für Altersvorsorge (DIA) (Hrsg.) (2002). *Erben in Deutschland*. Köln

Deutsches PISA-Konsortium (Baumert, Jürgen et al.) (2000). *PISA 2000,* http://www.pisa.oecd.org/NatReports/cntry.htm, S. 4-51.

Eicker-Wolf, Kai (2002). *Das potentielle Mehraufkommen aus einer Reform der Erbschaft und Schenkungsteuer in Hessen.* http://www.hessen.dgb.de/themen/Sozialstaat/erbschaftssteuer.pdf (12.12.2004)

Engel, B. (1985). Stetige und private Transfers: Zur Bedeutung von Erbschaften und privaten Unterhaltszahlungen für die Einkommens- und Vermögensverteilung. In R. Hauser (Ed.), *Soziale Sicherung und Einkommensverteilung - Empirische Analysen für die Bundesrepublik Deutschland* (pp. S. 239-253). Frankfurt am Main, New York: Campus.

Hamilton, Alexander; MADISON, James; JAY, John (1999) [1787/88]: *The Federalist Papers*. London/New York: Mentor

Hradil, Stefan (2001). *Soziale Ungleichheit in Deutschland*. Opladen: Leske+Buderich.

Hradil, Stefan (1998). *Schicht, Schichtung und Mobilität*. In: Hermann Korte & Bernhard Schäfers (Eds.), Einführung in Hauptbegriffe der Soziologie (4th ed., S. 145-164). Opladen: Westdeutscher Verlag.

Kohli, M.; Kühnemund, H. (2001). *Intergenerational transfers in the familiy: What motives for giving?* http://www.fall-berlin.de/ (letzter Zugriff 10.04.05)

Kosmann, Marianne (1998). *Wie Frauen Erben – Geschlechterverhältnis und Erbprozeß*. Opladen: Leske+Budrich

Künemund, Harald; Motel-Klingebiel, Andreas; Kohli, Martin (2003). *Do private intergenerational transfers increase social inequality in middle adulthood? Evidence from the German Aging Survey* Research Group on Aging and the Life Course (FALL) Research Report 72. Berlin: Freie Universität Berlin

Lauterbach, W., & Lüscher, K. (1996a). Erben und die Verbundenheit der Lebensläufe von Familienmitgliedern. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie,* 48, 66-95

Lauterbach, W., & Lüscher, K. (1996b). *Neue Muster des Erbens gegen Ende des 20. Jahrhunderts.* http://www.ub.uni-konstanz.de/v13/volltexte/2000/382//pdf/382_1.pdf (letzter Zugriff 10.04.05)

Marx, Karl (1977) [1848]. *Manifest der Kommunistischen Partei* in: Marx-Engels Werke, Bd. 4, Berlin: Dietz, S. 459-493

Motel, Andreas; Szydlik, Marc (1999). Private Transfers zwischen Generationen. *Zeitschrift für Soziologie,* 28, Heft 1, S. 3 - 22.

Motel-Klingebiel, Andreas (2000). *Alter und Generationenvertrag im Wandel des Sozialstaats: Alterssicherung und private Generationenbeziehungen in der zweiten Lebenshälfte.* Berlin: Weißensee-Verlag

Müller, Hans-Peter, (1992). *Sozialstruktur und Lebensstile. Der neue theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp

Müller, Hans-Peter; Schmid, Michael (Hrsg.)(2003).*Hauptwerke der Ungleichheitsforschung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag

Rousseau, Jean-Jacques (2003) [1762]. *Vom Gesellschaftsvertrag oder Grundsätze des Staatsrechts*. Ditzingen: Reclam

Schäfers, B. (2003). Soziale Ungleichheit. In B. Schäfers (Ed.): *Grundbegriffe der Soziologie.* Opladen: Leske+Buderich

Schupp, Jürgen; Szydlik, Marc (2004a). Zukünftige Vermögen - wachsende Ungleichheit. In M. Szydlik (Ed.), *Generation und Ungleichheit* (pp. 243 - 264). Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Schupp, Jürgen; Szydlik, Marc (2004b): *Erbschaften und Schenkungen in Deutschland. Wachsende fiskalische Bedeutung der Erbschaftsteuer für die Länder*. Wochenbericht des DIW Berlin 5/2004

Solga, H.;Wagner, S.(2001): Paradoxie der Bildungsexpansion. Die doppelte Benachteiligung von Hauptschülern. *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 4, 107-127.

Statistisches Bundesamt (2002). *Datenreport 2002. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland*. Bonn: Bundeszentrale für Politische Bildung

Szydlik, Marc; Schupp, Jürgen (2004). Wer Erbt mehr? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 56, S. 609-629.

Szydlik, Marc (2000). *Lebenslange Solidarität? Generationenbeziehungen zwischen erwachsenen Kindern und Eltern.* Opladen: Leske+Budrich

Szydlik, Marc (1999). Erben in der Bundesrepublik Deutschland. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie,* 51, 80 - 104.

Weber, Max (1980 [1922]): *Wirtschaft und Gesellschaft.* 5. Aufl . Tübingen: Mohr-Siebeck