



**459 Bericht** von Ludovica Gambaro, Annica Gehlen, C. Katharina Spieß, Katharina Wrohlich und Elena Ziege

## Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit bei Eltern: Wunsch und Wirklichkeit liegen teils weit auseinander

- Einstellungen zu idealer Aufteilung von Erwerbsarbeit bei Eltern egalitärer als Realität
- Gründe für Diskrepanz sind Steuersystem, unzureichende Betreuungsinfrastruktur und Gender Pay Gap
- Anreize für gleichere Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit nötig

**467 Interview** mit Katharina Wrohlich



**469 Bericht** von Kilian Mazurek und Lukas Menkhoff

## Zu viel des Guten: Übermäßige Risikotoleranz schadet Kleinunternehmer\*innen

- Studie untersucht, ob zu hohe Risikotoleranz schlecht für den Unternehmenserfolg sein kann
- Mit zunehmender Risikotoleranz steigt Gewinn, sinkt bei sehr hoher Risikotoleranz aber wieder
- Kleinunternehmen, die moderat risikotolerant geführt werden, sind zudem resilienter

**476 Kommentar** von Claudia Kemfert

## Ausgang der EU-Wahl ist klimapolitisches Desaster

### Der Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone nach Verkündung des „Neuen Kurses“

Außenhandelsumsätze der Sowjetzone und der Bundesrepublik			
	1951	1952	1953
in Mill. §			
<b>Ausfuhr</b>			
Sowjetzone <sup>1)</sup> . . . . .	715	724	1 101
„ einschl. Reparationen	1 329	1 331	1 641
Bundesrepublik <sup>2)</sup> . . . . .	3 470	4 025	4 411
<b>Einfuhr</b>			
Sowjetzone <sup>1)</sup> . . . . .	559	972	1 231
Bundesrepublik <sup>2)</sup> . . . . .	3 506	3 858	3 812
<b>Sowjetzone in vH der Bundesrepublik</b>			
Ausfuhr . . . . .	20,6	17,9	24,9
„ einschl. Reparationen . . . . .	38,4	33,7	37,2
Einfuhr . . . . .	15,9	25,2	32,3

<sup>1)</sup> Materialiensammlung des Bundesministeriums für gesamtdeutsche Fragen. — <sup>2)</sup> Einschl. Einfuhr auf Grund von Auslandshilfe.

© DIW Berlin 1954

Der Mitte 1953 in der SBZ verkündete „Neue Kurs“ hat keine tiefgreifenden Auswirkungen gezeitigt, wenn man unter dieser Bezeichnung eine Rückkehr zu den üblichen Formen privater Wirtschaftstätigkeit verstanden wissen will. Lediglich das Tempo der Sowjetisierung und Kollektivierung hat sich etwas verlangsamt. In einem weiter gefaßten Sinne, nämlich der Umstellung von einer überstürzten schwerindustriellen Kapazitätsausweitung auf eine Erweiterung der Konsumgüterproduktion und hier nicht beschränkt auf das Gebiet der SBZ allein, sondern auf den gesamten Ostblock, sind gewisse Auswirkungen zu bemerken, die sich an der Entwicklung des Außenhandels der SBZ ablesen lassen.

Mit der immer stärkeren Einbeziehung der SBZ in den Macht- und Wirtschaftsbereich des Ostblocks hat ihr Außenhandel sowohl für die Zone selbst wie für den Ostblock ständig an Bedeutung gewonnen. Im ganzen genommen liegen die Außenhandelsumsätze der SBZ niedriger als die der Bundesrepublik. Der Export einschließlich der Reparationslieferungen steht jedoch zu den Exportumsätzen der Bundesrepublik in einem Verhältnis, das etwa dem beiderseitigen Verhältnis der Bevölkerungszahlen entspricht.

Aus dem DIW Wochenbericht Nr. 28/29 vom 9. Juli 1954

#### IMPRESSUM



DIW Berlin — Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V.

Mohrenstraße 58, 10117 Berlin

[www.diw.de](http://www.diw.de)

Telefon: +49 30 897 89-0 E-Mail: [kundenservice@diw.de](mailto:kundenservice@diw.de)

91. Jahrgang 17. Juli 2024

#### Herausgeber\*innen

Prof. Dr. Tomaso Duso; Sabine Fiedler; Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.; Prof. Dr. Peter Haan; Prof. Dr. Claudia Kemfert; Prof. Dr. Alexander S. Kritikos; Prof. Dr. Alexander Kriwoluzky; Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.; Prof. Dr. Carsten Schröder; Prof. Dr. Katharina Wrohlich

#### Chefredaktion

Prof. Dr. Pio Baake; Claudia Cohnen-Beck; Sebastian Kollmann; Kristina van Deuverden

#### Lektorat

Dr. Sandra Bohmann; Neil Murray

#### Redaktion

Rebecca Buhner; Dr. Hella Engerer; Petra Jasper; Adam Mark Lederer; Frederik Schulz-Greve; Sandra Tubik

#### Gestaltung

Roman Wilhelm; Stefanie Reeg; Eva Kretschmer, DIW Berlin

#### Umschlagmotiv

© imageBROKER / Steffen Diemer

#### Satz

Satz-Rechen-Zentrum Hartmann + Heenemann GmbH & Co. KG, Berlin

Der DIW Wochenbericht ist kostenfrei unter [www.diw.de/wochenbericht](http://www.diw.de/wochenbericht) abrufbar. Abonnieren Sie auch unseren Wochenberichts-Newsletter unter [www.diw.de/wb-anmeldung](http://www.diw.de/wb-anmeldung)

ISSN 1860-8787

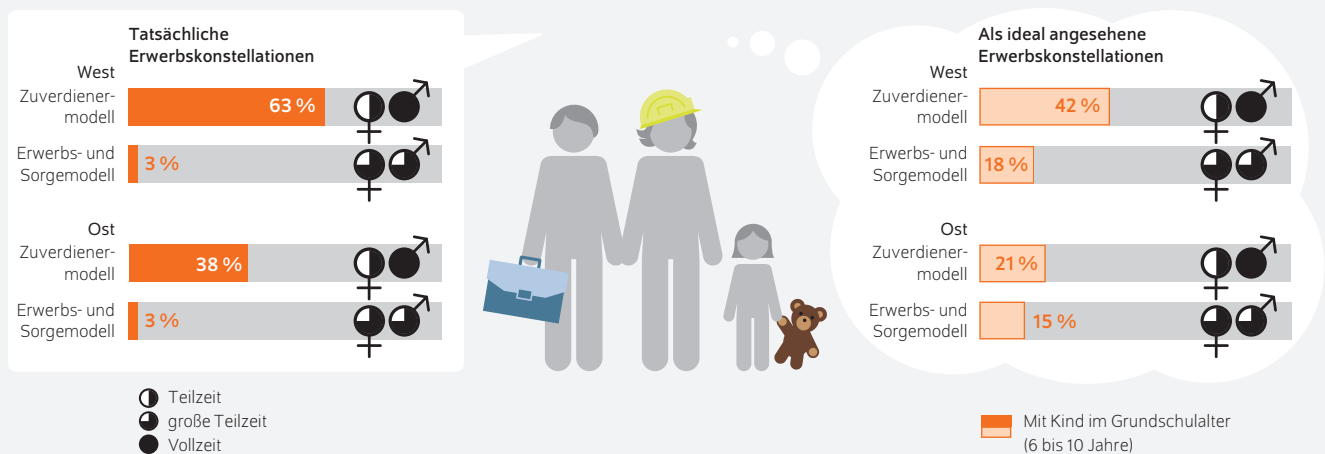
Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an den Kundenservice des DIW Berlin zulässig ([kundenservice@diw.de](mailto:kundenservice@diw.de)).

## Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit bei Eltern: Wunsch und Wirklichkeit liegen teils weit auseinander

Von Ludovica Gambaro, Annica Gehlen, C. Katharina Spieß, Katharina Wrohlich und Elena Ziege

- Mütter und Väter teilen sich Erwerbs- und Sorgearbeit in Deutschland nach wie vor sehr ungleich auf
- Studie auf Basis von FReDA-Daten zeigt, dass Einstellungen zu idealer Aufteilung von Erwerbsarbeit bei Paaren mit Kindern unter zwölf Jahren egalitärer sind als gelebte Wirklichkeit
- Ein Grund für Diskrepanz liegt in deutschem Steuer- und Transfersystem und insbesondere im Zusammenspiel von Ehegattensplitting und Minijobs
- Unzureichende Kinderbetreuungsinfrastruktur und hoher Gender Pay Gap setzen ebenfalls Anreize für Zuverdienermodell und Familienernährermodell
- Um gleichmäßige Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit attraktiver zu machen, sollte Steuer- und Transfersystem modernisiert und Kita-Angebot ausgebaut werden

### Wunsch und Wirklichkeit klaffen teils deutlich auseinander, wenn es um die Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit bei Eltern geht



Quelle: Familiendemografisches Panel FReDA (Welle 1, 2021, gewichtet); eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2024

### ZITAT

„Ideale und die Realität klaffen bei der Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit in Deutschland teils deutlich auseinander. Ein wichtiger Grund für die Diskrepanzen ist das Steuer- und Transfersystem, insbesondere das Zusammenspiel von Ehegattensplitting und Minijobs sowie beitragsfreier Mitversicherung von Ehepartner\*innen in der gesetzlichen Krankenversicherung.“ — Katharina Wrohlich —

### MEDIATHEK



Audio-Interview mit Katharina Wrohlich  
[www.diw.de/mediathek](http://www.diw.de/mediathek)

# Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit bei Eltern: Wunsch und Wirklichkeit liegen teils weit auseinander

Von Ludovica Gambaro, Annica Gehlen, C. Katharina Spieß, Katharina Wrohlich und Elena Ziege

## ABSTRACT

Mütter und Väter teilen sich die Erwerbs- und Sorgearbeit in Deutschland im Durchschnitt sehr ungleich auf. Frauen gehen oftmals nur in Teilzeit einer Erwerbstätigkeit nach – weitere geschlechtsspezifische Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt sind die Folge. Aktuelle Auswertungen von Daten des familien-demografischen Panels FReDA zeigen, dass die Vorstellungen über die ideale Aufteilung der Erwerbsarbeit bei Paaren mit Kindern unter zwölf Jahren in der Bevölkerung deutlich egalitärer sind als die gelebte Wirklichkeit der Paare mit Kindern in der entsprechenden Altersgruppe. Einer der strukturellen Gründe für diese Diskrepanz sind die finanziellen Anreize des deutschen Steuer- und Transfersystems, die sich für verheiratete Paare insbesondere aus dem Zusammenspiel von Ehegattensplitting und steuerlicher Behandlung von Minijobs ergeben. Hinzu kommen eine unzureichende Kinderbetreuungsinfrastruktur und der nach wie vor sehr hohe Gender Pay Gap in Deutschland. Will die Politik geschlechtsspezifische Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt abbauen, sollten das Steuer- und Transfersystem modernisiert und Kita-Angebote weiter ausgebaut werden, um eine gleichmäßigere Aufteilung der Erwerbs- und Sorgearbeit attraktiver zu machen.

Geschlechtsspezifische Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt sind in den vergangenen Jahren vermehrt in den Fokus der Öffentlichkeit und damit auch der politischen Diskussion gerückt. Gleichzeitig gibt es in Deutschland wenig messbare Fortschritte beim Abbau dieser Ungleichheiten. So liegt die geschlechtsspezifische Lohnlücke, der Gender Pay Gap, hierzulande seit einigen Jahren konstant bei 18 Prozent<sup>1</sup> und ist damit im europäischen Vergleich sehr hoch.<sup>2</sup> Die empirische Arbeitsmarktforschung zeigt, dass Elternschaft die geschlechtsspezifischen Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt deutlich verstärkt. Zahlreiche Studien zu den sogenannten „child penalties“ zeigen, dass nach der Geburt des ersten Kindes die geschlechtsspezifischen Unterschiede bei den Bruttostundenlöhnen und auch den Erwerbsarbeitsstunden – und somit auch beim Bruttojahreseinkommen – deutlich zunehmen und in höherem Alter relativ konstant bleiben.<sup>3</sup>

Ein wesentlicher Grund für die Zunahme der geschlechtsspezifischen Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt liegt in der Erwerbs- und Sorgearbeit: Nach der Geburt des ersten Kindes teilen sich Paare diese deutlich ungleicher auf. So gibt es bei der Elternzeit zwischen Müttern und Vätern größere Unterschiede: Auch wenn der Anteil der Väter, die Elternzeit nehmen, in den letzten 15 Jahren nicht zuletzt dank des im Jahr 2007 eingeführten Elterngeldes stark zugenommen hat, nimmt die Mehrheit der Väter nach wie vor keine Elternzeit. Väter, die dies doch tun, pausieren deutlich kürzer als Mütter von ihrem Job.<sup>4</sup> Nach der Elternzeit kehren Mütter

<sup>1</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (2024): Gender Pay Gap 2023: Frauen verdienen pro Stunde 18 Prozent weniger als Männer. Pressemitteilung Nr. 027 vom 18. Januar 2024 (online verfügbar; abgerufen am 1. Juli 2024. Dies gilt auch für alle anderen Onlinequellen dieses Berichts, sofern nicht anders vermerkt).

<sup>2</sup> Vgl. Julia Schmieder und Katharina Wrohlich (2021): Gender Pay Gap im europäischen Vergleich: Positiver Zusammenhang zwischen Frauenerwerbsquote und Lohnlücke. DIW Wochenbericht Nr. 9, 141–147 (online verfügbar).

<sup>3</sup> Vgl. zum Beispiel Henrik Kleven et al. (2019): Child Penalties across Countries: Evidence and Explanations. American Economic Association, Papers and Proceedings Vol. 109, 122–126; und Jonas Jessen (2022): Culture, children and couple gender inequality. European Economic Review, Vol. 150, 104310 (online verfügbar).

<sup>4</sup> Vgl. Uta Brehm, Mathias Huebener und Sophia Schmitz (2022): 15 Jahre Elterngeld: Erfolge, aber noch Handlungsbedarf. Bevölkerungsforschung aktuell Nr. 6, 3–7 (online verfügbar); sowie Katharina Wrohlich und Aline Zucco (2023): 15 Jahre Elterngeld: Auswirkungen und Reformoptionen. Hans Böckler Stiftung, Working Paper Forschungsförderung Nr. 281 (online verfügbar).

selbst nach vorheriger Vollzeitberufstätigkeit überwiegend in Teilzeit auf den Arbeitsmarkt zurück, was bei Vätern so gut wie gar nicht der Fall ist.<sup>5</sup>

**Mehrheit der Paare mit Kindern in Westdeutschland lebt nach Zuverdienermodell**

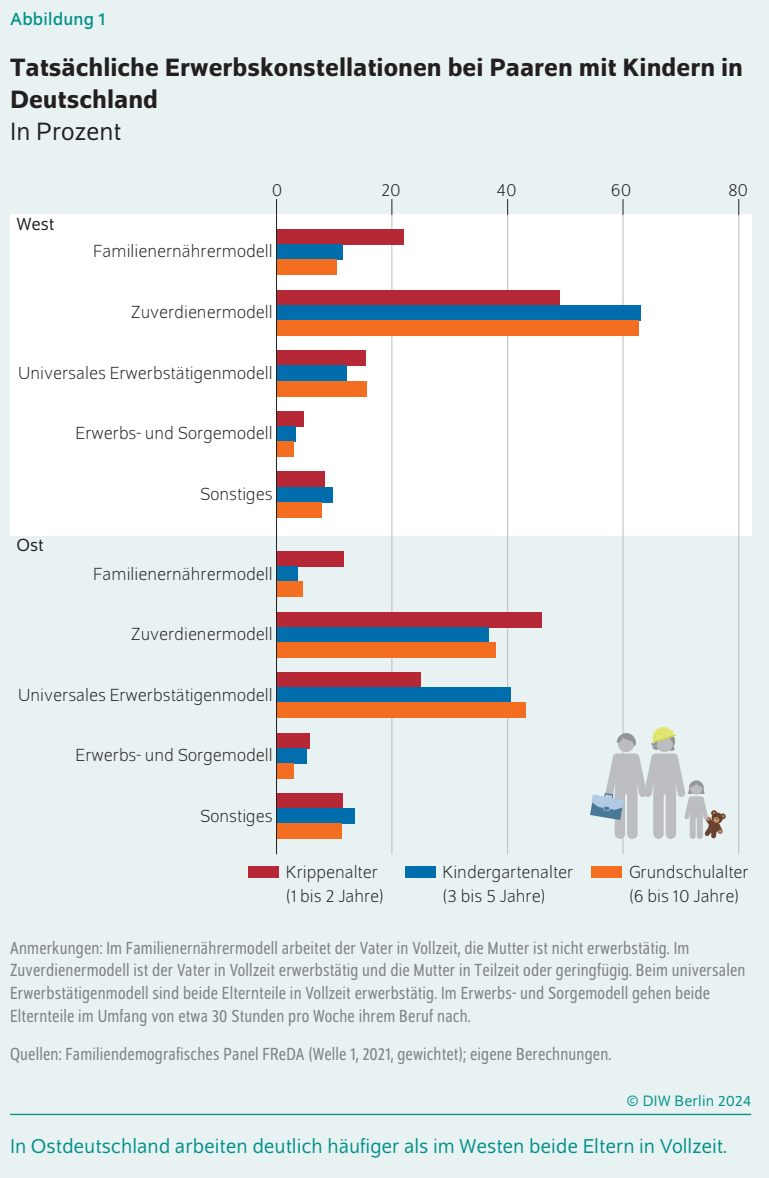
In Westdeutschland ist das sogenannte „Zuverdienermodell“, bei dem der Vater in Vollzeit und die Mutter in Teilzeit oder geringfügig erwerbstätig ist, bei Paaren mit Kindern die am häufigsten gewählte Erwerbskonstellation. Über 60 Prozent aller westdeutschen Paare, deren jüngstes Kind im klassischen „Kindergartenalter“ (drei bis fünf Jahre) oder im Grundschulalter (sechs bis zehn Jahre) ist, teilen die Erwerbsarbeit nach diesem Modell auf (Abbildung 1). Bei Paaren, deren jüngstes Kind unter drei Jahren alt ist, trifft dies ebenfalls noch auf fast 50 Prozent zu. Allerdings kommt in dieser Gruppe auch das „Familienernährermodell“, bei dem der Vater einer Vollzeitberufstätigkeit nachgeht, während die Mutter gar nicht erwerbstätig ist, mit über 20 Prozent häufig vor. Paare mit älteren Kindern entscheiden sich mit etwa zehn Prozent hingegen deutlich seltener für das Familienernährermodell. Diese Zahlen ergeben sich aus Berechnungen auf Basis von Daten des familiendemografischen Panels FReDA<sup>6</sup>, das repräsentativ für die Bevölkerung in Deutschland von 18 bis 50 Jahren ist (Kasten 1).

Bei etwa zwölf bis 16 Prozent aller westdeutschen Paare sind – je nach Alter des jüngsten Kindes – beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig. Dieses „universale Erwerbstätigenmodell“ wählen Eltern deutlich häufiger als das sogenannte „Erwerbs- und Sorgemodell“, in dem beide Elternteile jeweils etwa 30 Stunden pro Woche in Teilzeit erwerbstätig sind – dies ist nur bei drei bis fünf Prozent aller Paare in Westdeutschland der Fall.

Auch in Ostdeutschland ist das „Erwerbs- und Sorgemodell“ nicht sehr verbreitet. Deutlich häufiger als im Westen sind jedoch beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig: Mehr als 40 Prozent der Paare, deren jüngstes Kind drei Jahre oder älter ist, leben nach diesem universalen Erwerbstätigenmodell – mehr als doppelt so viele wie in Westdeutschland. Bei Paaren, deren jüngstes Kind jünger als drei Jahre ist, ist jedoch im Osten wie im Westen das Zuverdienermodell am stärksten verbreitet.

**Einstellungen der Bevölkerung zur Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit egalitärer als Aufteilung in Realität**

Einige aktuelle Umfragen deuten darauf hin, dass das Zuverdienermodell und die damit einhergehende ungleiche Aufteilung der Erwerbs- und Sorgearbeit zwischen Müttern



und Vätern von einem erheblichen Teil der jungen Familien als nicht ideal angesehen wird. So nennt zum Beispiel der Väterreport 2023 der Bundesregierung Umfrageergebnisse, nach denen etwa die Hälfte aller Väter angibt, dass idealerweise Väter und Mütter jeweils die Hälfte der Kinderbetreuung übernehmen sollten – in nur 21 Prozent der Familien ist das aber tatsächlich der Fall. Die gleiche Umfrage stellte fest, dass mehr als 40 Prozent der befragten Väter gerne einen größeren Anteil an der Kinderbetreuung übernehmen würden, als sie es tatsächlich tun.<sup>7</sup>

Auf Basis der FReDA-Daten lässt sich abhängig vom Alter der Kinder noch genauer analysieren, welche Erwerbsarbeitszeit für Mütter und Väter von der Bevölkerung in der Theorie als ideal angesehen wird. In FReDA werden alle Teilnehmer\*innen – unabhängig davon, ob sie selbst Kinder haben oder nicht – nach ihrer Einstellung zu diesem

<sup>5</sup> Vgl. Annekatriin Schrenker und Aline Zucco (2020): Gender Pay Gap steigt ab dem Alter von 30 Jahren stark an. DIW Wochenbericht Nr. 10, 137–146 (online verfügbar).

<sup>6</sup> Norbert F. Schneider et al. (2021): Family Research and Demographic Analysis (FReDA): Evolution, Framework, Objectives, and Design of "The German Family Demography Panel Study". Comparative Population Studies, 46 (online verfügbar).

<sup>7</sup> Vgl. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2023): Väterreport 2023: Entwicklungen und Daten zur Vielfalt der Väter in Deutschland (online verfügbar).

## Kasten 1

**FReDA – Das familiendemografische Panel**

Die Analysen in diesem Bericht basieren auf der ersten Welle der FReDA-Daten. „FReDA<sup>1</sup> – Das familiendemografische Panel“ ist eine neue Panelerhebung, die im Jahr 2021 startete. Es handelt sich um eine repräsentative Befragung der in Deutschland lebenden Bevölkerung im Alter von 18 bis 50 Jahren. Damit konzentriert sich FReDA auf das junge und mittlere Erwachsenenalter. Im Rahmen von FReDA werden zweimal im Jahr Daten zu partnerschaftlichen und familiären Lebenssituationen erhoben. Befragt wird eine sogenannte Ankerperson im Haushalt sowie deren Partner\*in – insgesamt konnten im Herbst 2023 etwas mehr als 30 000 Interviews realisiert werden. Die in FReDA enthaltenen Fragen thematisieren zahlreiche demografische, psychologische, ökonomische und soziologische Facetten des Lebens. Ein besonderes Augenmerk gilt der Familienplanung und den Formen des partnerschaftlichen Zusammenlebens. Je nach Lebenssituation werden dabei auch Eltern-Kind-Beziehungen oder die Beziehungen zwischen den Generationen angesprochen. Die Erhebungen von FReDA erlauben auch internationale Vergleiche mit zahlreichen anderen Ländern in Europa und darüber hinaus, da der Fragenkatalog alle drei Jahre dem des „Generations and Gender Survey“ (GGG)<sup>2</sup> entspricht. Im Jahr 2022 ist die Befragung des Beziehungs- und Familienpanels (pairfam) in die FReDA-Studie integriert worden und wird in ihr fortgeführt. Bisher können jeweils Daten der ersten beiden Wellen der Jahre 2021 bis 2023 von der Wissenschaft bezogen werden.

Die Analysen beruhen auf Aussagen der Ankerperson zur eigenen Erwerbstätigkeit, zur Erwerbstätigkeit des\*der Partner\*in und zu den eigenen Einstellungen zur Erwerbstätigkeit von Eltern aus der ersten Welle von 2021. Die Frage zur eigenen Erwerbstätigkeit lautet: „In welchem Umfang sind Sie beschäftigt? Sind Sie...?“. Die Antwortmöglichkeiten lauten:

- In Vollzeit beschäftigt
- In Teilzeit beschäftigt
- Geringfügig beschäftigt, in einem Minijob oder einem Ein-Euro-Job

Die Erwerbstätigkeit des\*der Partner\*in wird mit der Frage „Ist Ihr Partner oder Ihre Partnerin in der letzten Woche einer bezahlten Tätigkeit nachgegangen?“ und folgenden Antwortmöglichkeiten erfasst:

- Ja, bezahlte Tätigkeit
- Ja, bezahlte Tätigkeit, aber in Urlaub, Elternzeit oder Ähnliches
- Nein, keine bezahlte Tätigkeit, aber arbeitssuchend
- Nein, keine bezahlte Tätigkeit und nicht arbeitssuchend
- Weiß nicht

Um zwischen Vollzeit- und Teilzeiterwerbstätigkeit zu unterscheiden, wird für Personen mit bezahlter Tätigkeit auf die Frage „Wie viele Stunden arbeitet Ihr Partner oder Ihre Partnerin normalerweise pro Woche in dieser Tätigkeit oder in diesem Unternehmen, einschließlich Überstunden?“ zurückgegriffen. Alle Tätigkeiten von 35 Stunden oder mehr werden als Vollzeittätigkeit definiert.

Die Einstellungen zur Erwerbstätigkeit von Eltern werden mit der Frage „Stellen Sie sich eine Familie mit Mutter, Vater und zwei Kindern vor, von denen das jüngste Kind zwei Jahre alt ist. Sollen die Mutter Vollzeit, Teilzeit oder gar nicht arbeiten?“ erfasst.

Die gleiche Frage wird auch zur Erwerbstätigkeit des Vaters gestellt und für Szenarien, in denen das jüngste Kind vier oder acht Jahre alt ist.

FReDA ist ein Kooperationsprojekt des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung (BiB), von GESIS – Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften und der Universität zu Köln. Die Gesamtkoordination des Projekts liegt beim BiB.

**1** Die Abkürzung FReDA steht für „Family Research and Demographic Analysis“. Diese Studie nutzt Daten des FReDA Panels, Datenrelease v.3.0.0 (DOI: 10.4232/1.14080 | 10.4232/1.14065 | 10.4232/1.13745), Martin Bujard et al. (2023): FReDA – The German Family Demography Panel Study. GESIS, Köln. Study No. ZA7777; Data File Version 3.0.0 (online verfügbar).

**2** Vgl. die Informationen zum Generations and Gender Survey (GGG) auf der Website des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung (online verfügbar).

Thema befragt. Dabei wird unterschieden, ob das hypothetische jüngste Kind im Haushalt zwei, vier oder acht Jahre alt ist.<sup>8</sup> Diese Einstellungen spiegeln die durchschnittlichen gesellschaftlichen Normen wider, von denen Eltern bei ihrer Entscheidung zur Aufteilung der Erwerbs- und Sorgearbeit umgeben sind.

Die Auswertungen dieser Daten für das Jahr 2021 zeigen, dass bei der als ideal erachteten Arbeitsteilung das Zuverdienermodell am häufigsten genannt wird. Mehr als 40 Prozent der Befragten in Westdeutschland sind der Meinung,

**8** Vgl. hierzu auch Martin Bujard und Leonie Kleinschrot (2024): Wieviel sollten Mütter und Väter arbeiten? Idealvorstellungen variieren in und nach der Rushhour des Lebens. Bevölkerungsforschung aktuell Nr. 1 (online verfügbar); sowie Ludovica Gambaro et al. (2023): Should Mama or Papa Work? Variations in Attitudes towards Parental Employment by Country of Origin and Child Age. Comparative Population Studies 48, 339–368.

dass bei Paaren mit Kindern im Alter von zwei, vier oder acht Jahren eine Vollzeiterwerbstätigkeit des Vaters und eine Teilzeiterwerbstätigkeit der Mutter die ideale Arbeitsaufteilung sei. Im Osten sind diese Werte geringer: Hier gibt nur knapp ein Drittel der Befragten an, dass dieses Modell für Paare mit einem Kind im Alter von zwei Jahren aus ihrer Sicht ideal ist. Mit Blick auf Paare mit älteren Kindern (vier oder acht Jahre) betrachten sogar nur gut 20 Prozent der Befragten im Osten dieses Modell als ideal (Abbildung 2).

In Ost- wie in Westdeutschland fällt jedoch auf, dass der Anteil der Familien, die tatsächlich nach diesem Zuverdienermodell leben, deutlich höher ist als der Anteil der in FReDA befragten Personen mit und ohne Kind, die dieses Modell als ideal erachten. Während zum Beispiel in Westdeutschland 63 Prozent der Paare, deren jüngstes Kind sechs bis zehn Jahre alt

ist, nach dem Zuverdienermodell leben, sehen dieses dort nur 42 Prozent der Befragten als ideal für Paare mit Kindern in dieser Altersgruppe an. Auch in Ostdeutschland wählen deutlich mehr Paare mit Kindern dieses Modell, als es den Einstellungen der jungen und mittelalten Erwachsenen entspricht: 38 Prozent der Paare, deren jüngstes Kind im Grundschulalter ist, leben nach diesem Modell, aber nur 21 Prozent der ostdeutschen Befragten sehen es als ideal an.

Die Befragten in Ostdeutschland erachten überwiegend das universale Erwerbstätigenmodell mit zwei in Vollzeit erwerbstätigen Elternteilen als ideal – zumindest, wenn das jüngste Kind älter als drei Jahre ist. 62 Prozent der ostdeutschen Befragten sind der Meinung, dass dieses Modell für Paare mit einem Kind im Alter von acht Jahren ideal sei. In Westdeutschland ist der Anteil mit 38 Prozent deutlich geringer. In beiden Landesteilen fällt jedoch auf, dass der Anteil der Paare, die tatsächlich nach diesem Modell leben, deutlich geringer ist (16 Prozent in West- und 43 Prozent in Ostdeutschland).

Die relativ größte Diskrepanz zwischen den allgemeinen Einstellungen und der gelebten Wirklichkeit ist beim Erwerbs- und Sorgemodell zu beobachten, in dem beide Elternteile im Umfang von etwa 30 Stunden pro Woche erwerbstätig sind. Dieses Modell wird – je nach Alter des jüngsten Kindes – in West- und Ostdeutschland von nur drei bis sechs Prozent aller Paare gewählt, aber von einem erheblichen Anteil der Befragten als ideal angesehen: Jeweils etwa 30 Prozent in Ost- und Westdeutschland sind der Meinung, dass dieses Modell die ideale Arbeitsteilung sei für Paare, deren jüngstes Kind zwei Jahre alt ist. Ist das jüngste Kind vier Jahre alt, sehen das noch jeweils mehr als 20 Prozent so, im Falle eines achtjährigen Kindes noch 18 Prozent in West- und 15 Prozent in Ostdeutschland.

Insgesamt lässt sich somit festhalten, dass der Anteil der Befragten, die eine egalitäre Aufteilung der Erwerbsarbeit (entweder im universalen Erwerbstätigenmodell oder im Erwerbs- und Sorgemodell) als ideal erachten, in Ostdeutschland unabhängig vom Alter des jüngsten Kindes deutlich höher ist als der Anteil der Befragten, die eine ungleiche Aufteilung bevorzugen. In Westdeutschland ist das teilweise anders: Hier sehen Befragte für Paare mit Kindern im Alter von zwei oder vier Jahren mehrheitlich das Familiennährer- oder das Zuverdienermodell als ideal an. Ist das jüngste Kind jedoch acht Jahre oder älter, ist auch in Westdeutschland eine Mehrheit der Befragten der Auffassung, dass eine egalitäre Aufteilung der Erwerbsarbeit ideal sei.<sup>9</sup>

**Steuer- und Transfersystem macht Zuverdienermodell finanziell besonders attraktiv**

Es mag zahlreiche individuelle Gründe geben, warum die gelebte Arbeitsteilung von der als ideal erachteten

<sup>9</sup> Interessant ist hierbei, dass die Einstellungen zur Erwerbs- und Sorgearbeit von Frauen und Männern sehr ähnlich sind – und zwar unabhängig vom Alter des jüngsten Kindes. Allerdings ist der Anteil von Frauen, die das Erwerbs- und Sorgemodell präferieren, größer als der Anteil der Männer. Diese bevorzugen dafür häufiger das universale Erwerbstätigenmodell.

Abbildung 2  
**Als ideal angesehene Erwerbskonstellationen für Paare mit Kindern in Deutschland**  
In Prozent



Anmerkungen: Im Familiennährermodell arbeitet der Vater in Vollzeit, die Mutter ist nicht erwerbstätig. Im Zuverdienermodell ist der Vater in Vollzeit erwerbstätig und die Mutter in Teilzeit oder geringfügig. Beim universalen Erwerbstätigenmodell sind beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig. Im Erwerbs- und Sorgemodell gehen beide Elternteile im Umfang von etwa 30 Stunden pro Woche ihrem Beruf nach.

Quellen: Familiendemografisches Panel FReDA (Welle 1, 2021, gewichtet); eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2024

Das Zuverdienermodell entspricht in Westdeutschland am ehesten den Idealvorstellungen. Im Osten hat es deutlich weniger Anhänger\*innen.

Arbeitsteilung abweicht. Arbeitsbedingungen, die es nicht ermöglichen, die gewünschte Arbeitszeit umzusetzen, können eine Rolle spielen, ebenso wie strukturelle Restriktionen, zum Beispiel fehlende Kinderbetreuungsplätze. Zudem beeinflussen finanzielle Anreize durch das Steuer- und Transfersystem in Deutschland und die im Durchschnitt unterschiedlich hohen Löhne von Männern und Frauen die Erwerbsentscheidungen. Um diese Anreize zu illustrieren, werden im Folgenden die Haushaltsnettoeinkommen für fünf verschiedene Erwerbskonstellationen bei verheirateten Paaren simuliert. Für die Simulationen werden durchschnittliche Bruttostundenlöhne für Männer (25,30 Euro) und Frauen (20,80 Euro)<sup>10</sup> angenommen (Kasten 2).

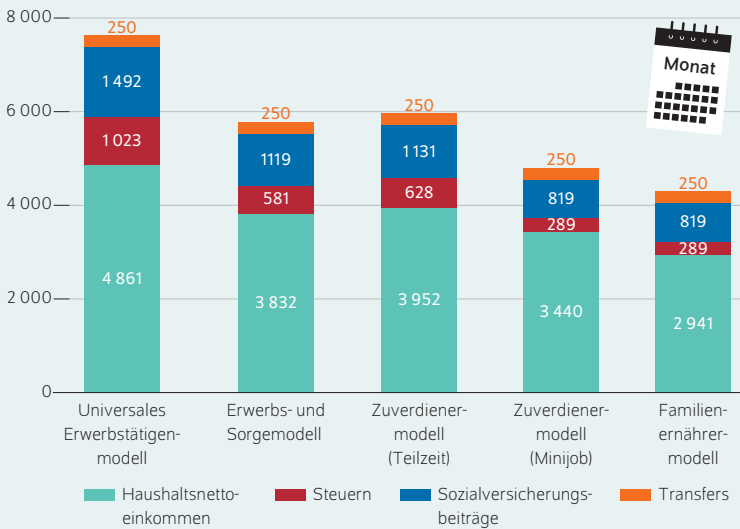
Die simulierten Modelle entsprechen dem Familiennährermodell (Mann in Vollzeit, Frau nicht erwerbstätig), zwei Versionen des Zuverdienermodells (Mann in Vollzeit, Frau

<sup>10</sup> Diese Werte bilden die Durchschnitte der Bruttostundenlöhne von Männern und Frauen im Jahr 2023 ab. Vgl. dazu Statistisches Bundesamt (2024), a. a. O.

Abbildung 3

**Haushaltsnettoeinkommen, Steuern, Sozialversicherungsbeiträge und Transfers nach Erwerbskonstellationen**

In Euro pro Monat



Anmerkungen: Im Familienernährermodell arbeitet der Vater in Vollzeit, die Mutter ist nicht erwerbstätig. Im Zuverdienermodell ist der Vater in Vollzeit erwerbstätig und die Mutter in Teilzeit (20 Stunden pro Woche) oder geringfügig. Beim universalen Erwerbstätigenmodell sind beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig. Im Erwerbs- und Sorgemodell gehen beide Elternteile im Umfang von etwa 30 Stunden pro Woche ihrem Beruf nach.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Mikrosimulationsmodells GETTSIM.

© DIW Berlin 2024

Beim Familienernährermodell ist das monatliche Haushaltsnettoeinkommen am niedrigsten.

mit 20 Stunden in Teilzeit oder mit sechs Stunden geringfügig beschäftigt), dem universalen Erwerbstätigenmodell (beide in Vollzeit erwerbstätig) sowie dem Erwerbs- und Sorgemodell (beide 30 Stunden pro Woche erwerbstätig).

**Sind beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig, ist das monatliche Haushaltsnettoeinkommen am höchsten ...**

Erwartungsgemäß ist das Haushaltsnettoeinkommen im Fall des universalen Erwerbstätigenmodells, bei dem beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig sind, mit 4 861 Euro pro Monat am höchsten (Abbildung 3). Am zweithöchsten ist das Nettoeinkommen beim Zuverdienermodell mit einer Teilzeiterwerbstätigkeit der Frau (3 952 Euro pro Monat). Damit liegt es leicht über dem Einkommen beim Erwerbs- und Sorgemodell (3 832 Euro pro Monat), obwohl in diesen beiden Modellen die insgesamt geleisteten Wochenarbeitsstunden gleich sind. Da jedoch per Annahme im Simulationsmodell der Bruttostundenverdienst des Mannes um 18 Prozent – das entspricht dem aktuellen Gender Pay Gap – höher ist als derjenige der Frau, ergibt sich beim Zuverdienermodell ein höheres Nettoeinkommen. Wenn die Frau in diesem Modell geringfügig erwerbstätig ist, liegt das Nettoeinkommen mit 3 440 Euro pro Monat

**Kasten 2**

**Simulationsmodell**

Die Berechnungen der Nettoeinkommen stilisierter Haushalte für unterschiedliche Erwerbskonstellationen wurde mit der Software GETTSIM erstellt. GETTSIM (GERman Taxes and Transfers SIMulator) ist ein Programm, das Forschende an mehreren Forschungsinstituten und Universitäten in Deutschland, darunter das DIW Berlin,<sup>1</sup> gemeinsam entwickeln. Das Programm wurde als Open-Source-Projekt implementiert und ist somit der Öffentlichkeit frei zugänglich.<sup>2</sup>

GETTSIM kann für beliebige Haushaltskonstellationen, Erwerbssituationen und Einkommenslagen genutzt werden, um relevante Größen des deutschen Steuer- und Transfersystems zu simulieren. Hierzu gehören beispielsweise die Steuerlast von Haushalten, individuelle Sozialversicherungsbeiträge sowie Transferleistungen wie Arbeitslosengeld, Kindergeld, Wohngeld, Bürgergeld und Rentenansprüche.

Für die Analyse in diesem Wochenbericht wurden fünf Modellhaushalte simuliert, die die Einkommenssituation einer dreiköpfigen Familie mit unterschiedlichen Erwerbskonstellationen verheirateter Eltern abbilden. Für diese Haushalte wurden mit GETTSIM die Sozialversicherungsbeiträge, Steuerlast und Transfers wie Kindergeld für das Jahr 2023 berechnet, um das verfügbare Nettoeinkommen zu ermitteln. Das Wohngeld wurde für die vorliegenden Analysen außer Acht gelassen.

- 1 Außerdem zählen dazu das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), das Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA), das ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung, das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) sowie Universitäten in Berlin, Bonn, Mannheim, München und Kassel.
- 2 Die Dokumentation sowie der Quellcode von GETTSIM sind online abrufbar.

deutlich niedriger. Am niedrigsten ist das Haushaltsnettoeinkommen erwartungsgemäß im Fall des Familienernährermodells, bei dem nur ein Nettoeinkommen von 2 941 Euro erzielt wird.

**... pro geleisteter Arbeitsstunde ist jedoch das Zuverdienermodell finanziell am attraktivsten**

Ganz anders sieht diese Reihenfolge jedoch aus, wenn nicht das Nettoeinkommen pro Monat, sondern pro geleisteter Arbeitsstunde betrachtet wird: Teilt man das Haushaltsnettoeinkommen durch die Summe der von beiden Eltern geleisteten Arbeitsstunden, so ist das Einkommen beim Zuverdienermodell, in dem die Frau geringfügig (sechs Stunden pro Woche) und der Mann in Vollzeit erwerbstätig ist, mit 17,26 Euro netto pro Stunde am höchsten, dicht gefolgt vom Familienernährermodell mit 16,96 Euro pro Stunde. Im Zuverdienermodell, bei dem die Frau in Teilzeit erwerbstätig ist (20 Stunden pro Woche) oder im Erwerbs- und Sorgemodell, bei dem beide Elternteile 30 Stunden pro Woche ihrem Beruf nachgehen, liegt das Nettoeinkommen pro

Arbeitsstunde mit 15,20 Euro beziehungsweise 14,74 Euro pro Stunde deutlich darunter. Am niedrigsten ist es mit 14,02 Euro pro Stunde, wenn beide Elternteile vollzeiterwerbstätig sind (Abbildung 4).

Nimmt man dieses letzte Modell, also das universale Erwerbstätigenmodell, als Referenzmodell und vergleicht die gemeinsame Arbeitszeit beider Elternteile und das Haushaltsnettoeinkommen mit den anderen Modellen, zeigt sich: Beim Zuverdienermodell mit Minijob (sechs Stunden pro Woche) hat der Haushalt 71 Prozent des Nettoeinkommens des Referenzhaushalts, muss dafür aber nur 57 Prozent der Arbeitszeit aufbringen. Beim Zuverdienermodell mit Teilzeit (20 Stunden pro Woche) hat der Haushalt 81 Prozent des Nettoeinkommens des Referenzhaushalts bei 75 Prozent der Arbeitszeit und beim Erwerbs- und Sorgemodell (beide Eltern arbeiten jeweils 30 Stunden pro Woche) sind es 79 Prozent des Einkommens bei ebenfalls 75 Prozent der Arbeitszeit. Im Familiernährermodell hat der Haushalt im Vergleich zum Referenzmodell 61 Prozent des Einkommens bei 50 Prozent der Arbeitszeit. Die Relation zwischen gemeinsamer Arbeitszeit und Nettoeinkommen ist somit im Zuverdienermodell mit Minijob am attraktivsten.

**Fazit: Reformen im Steuer- und Transfersystem können gleichmäßigere Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit attraktiver machen**

Die allgemeinen Einstellungen zur Arbeitsteilung bei Paaren mit Kindern weichen stark von der gelebten Wirklichkeit ab. Neben individuellen Motiven sprechen auch einige strukturelle Gründe dafür, dass insbesondere das Zuverdienermodell, in dem der Mann in Vollzeit und die Frau in Teilzeit oder geringfügig erwerbstätig ist, so häufig vorkommt.<sup>11</sup> Einige dieser strukturellen Gründe, die hier nicht analysiert werden, liegen in der Kinderbetreuungsinfrastruktur. Dabei geht es insbesondere um fehlende Kita-Plätze für Kinder unter drei Jahren, Ganztagsplätze für Kinder im Kindergartenalter<sup>12</sup> sowie ein unterentwickeltes Angebot an Ganztagsplätzen für Grundschulkindern.<sup>13</sup>

Zudem sorgt das deutsche Steuer- und Transfersystem dafür, dass das Zuverdienermodell für verheiratete Paare finanziell besonders attraktiv ist. Dies liegt am Zusammenspiel von Ehegattensplitting, steuerlicher Behandlung der Einkünfte

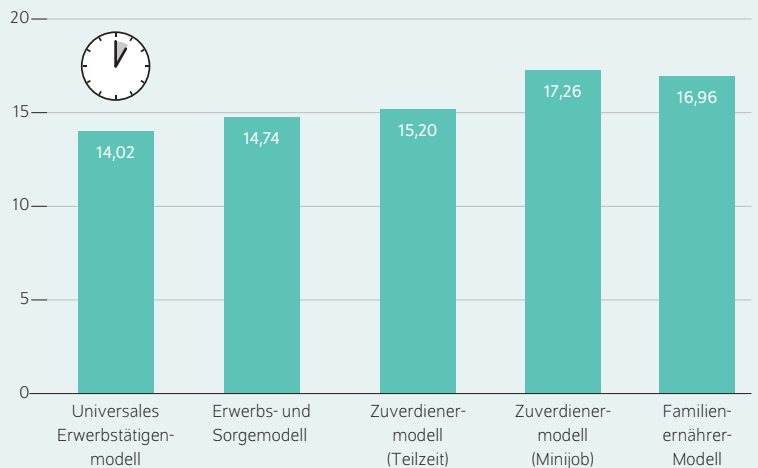
**11** Verdient die Frau pro Stunde mehr als der Mann, ist das Zuverdienermodell mit umgekehrten Rollen (Frau arbeitet Vollzeit, Mann im Minijob oder in Teilzeit) ebenfalls finanziell attraktiv. Diese Konstellation kommt empirisch jedoch sehr selten vor.

**12** Sophia Schmitz et al. (2023): Bundesweite Standards für bedarfsgerechte Angebote, insbesondere Ganztagsangebote, in der Kindertagesbetreuung für Kinder bis zum Schuleintritt. Expertise, Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (online verfügbar).

**13** 21 Prozent der Familien in Deutschland mit Kindern zwischen einem Jahr und drei Jahren haben keinen Kita-Platz, obwohl Bedarf besteht. Vgl. Mathias Huebener et al. (2023): Frühe Ungleichheiten: Zugang zu Kindertagesbetreuung aus bildungs- und gleichstellungspolitischer Perspektive. Friedrich-Ebert-Stiftung, FES diskurs, November (online verfügbar). Mehr als zwei Drittel der Kinder im Alter von drei Jahren bis zum Schuleintritt werden in Vollzeit betreut. Allerdings ist nur die Hälfte der Schulkinder unter elf Jahren in Ganztagsbetreuung. Das bedeutet, dass fast die Hälfte der Kinder maximal 25 Stunden pro Woche in der Schule betreut wird. Vgl. Autorengruppe Bildungsberichterstattung (2022): Bildung in Deutschland 2022. Ein indikatorengestützter Bericht mit einer Analyse zum Bildungspersonal (online verfügbar).

Abbildung 4

**Nettoeinkommen pro geleisteter Arbeitsstunde nach Erwerbskonstellationen**  
In Euro



Anmerkungen: Im Familiernährermodell arbeitet der Vater in Vollzeit, die Mutter ist nicht erwerbstätig. Im Zuverdienermodell ist der Vater in Vollzeit erwerbstätig und die Mutter in Teilzeit (20 Stunden pro Woche) oder geringfügig. Beim universalen Erwerbstätigenmodell sind beide Elternteile in Vollzeit erwerbstätig. Im Erwerbs- und Sorgemodell gehen beide Elternteile im Umfang von etwa 30 Stunden pro Woche ihrem Beruf nach.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Mikrosimulationsmodells GETTSSIM.

© DIW Berlin 2024

Das Nettoeinkommen pro geleisteter Arbeitsstunde ist höher, wenn die Frau wenig oder gar nicht erwerbstätig ist.

aus Minijobs und beitragsfreier Mitversicherung von Ehepartner\*innen in der gesetzlichen Krankenversicherung. Zusätzlich machen die durchschnittlich um 18 Prozent höheren Bruttostundenlöhne von Männern eine ungleiche Aufteilung der Erwerbsarbeit kurzfristig ebenfalls attraktiv.

Will die Politik geschlechtsspezifische Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt und bei der Aufteilung der unbezahlten Sorgearbeit abbauen, sollten Reformen in den genannten Bereichen des Steuer- und Transfersystems auf den Weg gebracht werden. Vorschläge für Reformen des Ehegattensplittings, zum Beispiel in Form eines Realsplittings mit Übertragungsbetrag, liegen seit geraumer Zeit auf dem Tisch.<sup>14</sup> Alternativen zur beitragsfreien Mitversicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung sollten ebenfalls diskutiert werden.<sup>15</sup> Wichtig wäre zudem eine Abschaffung der Minijobs, zumindest für Personen im Haupterwerbsalter (für Schüler\*innen, Studierende und Rentner\*innen

**14** In so einem Steuermodell werden beide Partner\*innen individuell besteuert, aber der\*die Partner\*in mit dem höheren Einkommen kann einen Betrag in Höhe des Grundfreibetrags auf ihre\*n Partner\*in übertragen. Vgl. dazu Björn Fischer et al. (2020): Reform des Ehegattensplittings: Realsplitting mit niedrigem Übertragungsbetrag ist ein guter Kompromiss. DIW Wochenbericht Nr. 41, 785–794 (online verfügbar).

**15** Kai-Uwe Müller et al. (2013): Evaluationsmodul: Förderung und Wohlergehen von Kindern: Endbericht. Studie im Auftrag der Geschäftsstelle für die Gesamtevaluation ehe- und familienbezogener Maßnahmen und Leistungen in Deutschland, Prognos AG, für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend und das Bundesministerium der Finanzen. DIW Politikberatung kompakt Nr. 73 (online verfügbar).

## ERWERBSKONSTELLATIONEN

---

könnten sie beibehalten werden). In Zeiten des zunehmenden Arbeitskräftemangels scheint es nicht effektiv, geringfügige Beschäftigung in Form von Minijobs weiterhin zu subventionieren und damit eine stark ungleiche Aufteilung der Erwerbs- und Sorgearbeit bei Paaren zu fördern. Darüber hinaus ist eine bedarfsgerechte Kinderbetreuungsinfrastruktur für Kinder ab dem zweiten Lebensjahr bis zum

Alter von zwölf Jahren und ein modernisiertes Steuer- und Transfersystem, das bezahlte Arbeit insbesondere für Mütter attraktiver macht, gefragt. So könnte die Diskrepanz zwischen der als ideal erachteten Arbeitsteilung und der gelebten Wirklichkeit abgebaut werden und dem Arbeitsmarkt ein größeres Erwerbsvolumen insbesondere von Frauen zur Verfügung stehen.

**Ludovica Gambaro** ist wissenschaftliche Mitarbeiterin der Forschungsgruppe Migration und Mobilität im Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB) | [ludovica.gambaro@bib.bund.de](mailto:ludovica.gambaro@bib.bund.de)

**Annica Gehlen** ist wissenschaftliche Mitarbeiterin der Abteilung Staat im DIW Berlin | [agehlen@diw.de](mailto:agehlen@diw.de)

**C. Katharina Spieß** ist Direktorin des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung (BiB) und Professorin für Bevölkerungsökonomie an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz | [c.katharina.spiess@bib.bund.de](mailto:c.katharina.spiess@bib.bund.de)

**Katharina Wrohlich** ist Leiterin der Forschungsgruppe Gender Economics im DIW Berlin und Professorin für Öffentliche Finanzen, Gender- und Familienökonomie an der Universität Potsdam | [kwrohlich@diw.de](mailto:kwrohlich@diw.de)

**Elena Ziege** ist wissenschaftliche Mitarbeiterin der Forschungsgruppe Bildung und Humanvermögen im Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB) | [elena.ziege@bib.bund.de](mailto:elena.ziege@bib.bund.de)

**JEL:** D13, J16, J22

**Keywords:** family labor supply, gender gaps, social norms, tax and transfer system, work incentives

This report is also available in an English version as DIW Weekly Report 29+30+31/2024:

[www.diw.de/diw\\_weekly](http://www.diw.de/diw_weekly)



## INTERVIEW



# „Egalitäre Aufteilung von Erwerbs- und Sorgearbeit sollte finanziell attraktiver werden“

Katharina Wrohlich ist Leiterin der Forschungsgruppe Gender Economics im DIW Berlin

1. **Frau Wrohlich, inwieweit werden geschlechtsspezifische Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt durch eine Elternschaft verstärkt?** In Deutschland geht mit der Elternschaft vor allem eine ungleiche Aufteilung der unbezahlten Sorgearbeit einher, insbesondere der Kinderbetreuung. Mütter gehen viel länger in Elternzeit als Väter. Nach Ablauf der Elternzeit sind Mütter sehr häufig in Teilzeit erwerbstätig, um weiter den Großteil der Kinderbetreuung zu übernehmen. Die ungleiche Aufteilung der Sorgearbeit geht also einher mit einer ungleichen Aufteilung der Erwerbsarbeit. Dadurch verstärken sich die geschlechtsspezifischen Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt.
2. **Wie teilen sich Paare mit Kindern die Erwerbsarbeit im Allgemeinen auf?** „Vater arbeitet Vollzeit und die Mutter in Teilzeit“ ist das häufigste Modell, wie Eltern die Erwerbs- und Sorgearbeit in Deutschland aufteilen. Es kommt auch vor, dass beide Eltern in Vollzeit erwerbstätig sind. Dieses Modell finden wir häufiger in Ostdeutschland. Nicht mehr so häufig ist das klassische „Hausfrauenmodell“, in dem der Vater Vollzeit arbeitet und die Mutter nicht erwerbstätig ist.
3. **Inwieweit ändert sich die Aufteilung der Erwerbsarbeit, wenn die Kinder älter sind?** Man könnte ja meinen, dass die Arbeitszeit beider Elternteile wieder zunimmt, wenn die Kinder älter werden, aber das zeigen unsere Daten nicht. Wir sehen, dass die Väter praktisch über den ganzen Erwerbsverlauf Vollzeit arbeiten. Die Mütter hingegen beginnen mit der Teilzeit, wenn die Kinder klein sind und bleiben dann meist dabei, auch wenn die Kinder älter sind.
4. **Woran liegt das?** Eine naheliegende Erklärung wäre zum Beispiel, dass es eine gesellschaftliche Erwartung ist, dass Frauen in Teilzeit arbeiten. Allerdings finden wir keine Hinweise darauf. Fragt man die Menschen in Deutschland, äußern zwar Familien mit sehr jungen Kindern die Erwartung, dass nicht beide Elternteile Vollzeit arbeiten und speziell Mütter in Teilzeit. Wenn aber die Kinder älter werden, wird erwartet, dass die Erwerbsarbeitszeit wieder steigt. Wir

stellen also eine gewisse Diskrepanz zwischen der tatsächlich gelebten Arbeitsaufteilung und der als ideal erachteten Arbeitsaufteilung fest.

5. **Wie ist diese Diskrepanz zu erklären? Ist es so, dass viele Familien die Erwerbsarbeit gerne anders aufteilen wollen, es aber nicht können?** Diese Vermutung liegt nahe und es mag dafür viele individuelle Gründe geben. Es könnte aber auch an finanziellen Anreizen liegen, die vom Steuer- und Transfersystem ausgehen. Diesen Aspekt haben wir uns genauer angesehen und haben für verschiedene Arbeitszeitkonstellationen das Haushaltsnettoeinkommen berechnet. Das ist natürlich am höchsten, wenn beide Elternteile Vollzeit arbeiten. Aber wenn man schaut, wie viel netto pro geleisteter Arbeitsstunde übrigbleibt, dann sieht man, dass es in dem Modell „Vater arbeitet Vollzeit und die Mutter in einem Minijob“ pro geleisteter Arbeitsstunde am meisten ist. Dass dieses Modell finanziell extrem attraktiv ist, liegt an der Progression des Einkommensteuersystems, den Steuerregeln für Minijobs, am Ehegattensplitting und auch an der beitragsfreien Mitversicherung für Ehepartner\*innen in der gesetzlichen Krankenversicherung.
6. **Wie könnte eine gleichmäßigere Aufteilung der Erwerbs- und Sorgearbeit attraktiver gemacht werden?** Neben grundsätzlichen Bedingungen, wie einer guten und hochwertigen Infrastruktur von Kinderbetreuungseinrichtungen, wäre es wichtig, an bestimmten Stellen im Steuer- und Transfersystem anzusetzen. Insbesondere müsste die steuerliche Behandlung von Einkünften aus Minijobs verändert und das Ehegattensplitting reformiert werden.

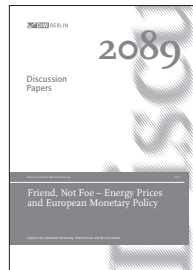
Das Gespräch führte Erich Wittenberg.



Das vollständige Interview zum Anhören finden Sie auf [www.diw.de/interview](http://www.diw.de/interview)

Discussion Papers Nr. 2089

2024 | Gökhan Ider, Alexander Kriwoluzky, Frederik Kurcz, Ben Schumann



## Friend, Not Foe - Energy Prices and European Monetary Policy

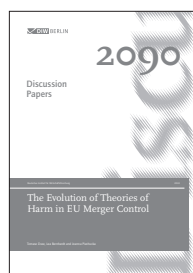
This paper first shows that, contrary to conventional wisdom, the European Central Bank (ECB) can influence global energy prices. Second, through Lucas critique-robust counterfactual analysis, we uncover that the ECB's ability to affect fast-moving energy prices plays an important role in the transmission of monetary policy. Third, we empirically document that, to optimally fulfill its primary mandate, the ECB should swiftly tighten policy in response to an increase in energy prices. Crucially, the tightening required depends on the ECB's ability to influence global energy prices. Finally, we find this policy strategy could have largely prevented the post-pandemic inflation episode.

[www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere](http://www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere)



Discussion Papers Nr. 2090

2024 | Tomaso Duso, Lea Bernhardt, Joanna Piechucka



## The Evolution of Theories of Harm in EU Merger Control

We discuss the main Theories of Harm in EU merger control and their evolution since the 1990s. We present stylised facts and trends using data extracted from EU merger decisions by natural language processing tools. EU merger policy has adapted over time, both in terms of legislation and theories of harm, as well as in terms of the investigative tools and evidence used. The introduction of the new Merger Regulation in 2004, which led to a change in the substantive test, also brought about significant changes in the use of Theories of Harm. Unilateral theories are now used more frequently and have developed further, in particular in relation to the assessment of closeness of competition. Non-

horizontal conglomerate and vertical Theories of Harm focusing on foreclosure issues are now much more common and are a standard tool in most in-depth investigations. More novel Theories of Harm related to innovation and digital markets have been developed and implemented since the 2010's. While market shares remain a central tool for merger assessment, the use of internal documents has increased, accompanied by the use of quantitative tools. With respect to Commission interventions, structural remedies are used more frequently, although behavioural remedies are also increasingly deployed, especially in Phase II.

[www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere](http://www.diw.de/publikationen/diskussionspapiere)



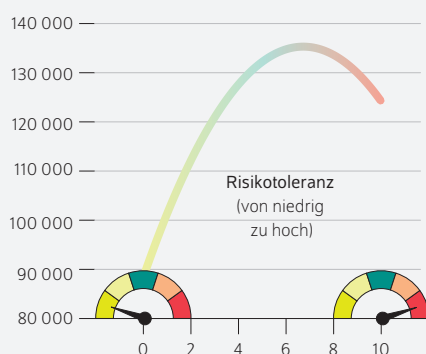
## Zu viel des Guten: Übermäßige Risikotoleranz schadet Kleinunternehmer\*innen

Von Kilian Mazurek und Lukas Menkhoff

- Studie untersucht, ob zu hohe Risikotoleranz schlecht für den Unternehmenserfolg sein kann
- Mehr als 2 000 Kleinunternehmer\*innen in Uganda werden in zwei Umfragerunden zu Risikotoleranz, Unternehmensgewinnen und Investitionen befragt
- Mit zunehmender Risikotoleranz steigt Gewinn zunächst, bei sehr hoher Risikotoleranz sinkt er aber wieder
- Kanal, über den sich Risikotoleranz auf den Gewinn auswirkt, verläuft über Investitionen – Unternehmen, die moderat risikotolerant geführt werden, sind zudem resilienter
- Trainingsmaßnahmen für Kleinunternehmer\*innen sollten nicht lediglich die Bereitschaft zum Risiko fördern, sondern auf eine moderate Risikotoleranz hinarbeiten

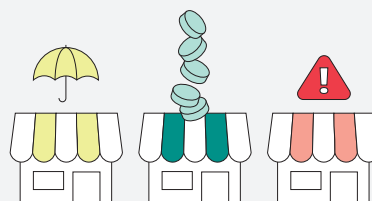
### Die Mitte macht's: Am profitabelsten sind die risikoneutralen Kleinunternehmer\*innen, nicht die risikofreudigen

Monatliche Unternehmensgewinne pro Arbeitskraft in Ugandischen Schilling

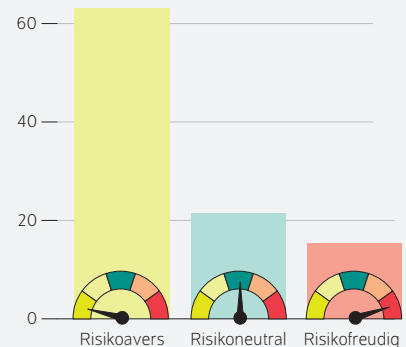


Quellen: Eigene Berechnungen.

Die meisten Kleinunternehmer\*innen scheuen das Risiko, ihre Gewinne sind unterdurchschnittlich



Verteilung der Risikotoleranz der befragten Kleinunternehmer\*innen in Prozent



© DIW Berlin 2024

### ZITAT

„Kleinunternehmer\*innen mit moderater Risikotoleranz führen in Uganda die profitabelsten Unternehmen; zugleich hatten ihre Unternehmen in der Corona-Krise auch eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit. Dies liegt vor allem daran, dass moderat risikotolerante Kleinunternehmer\*innen mehr in ihre Unternehmen investieren. Dadurch erzielen sie höhere Gewinne und machen ihre Unternehmen resilienter gegen Krisen.“

— Lukas Menkhoff —

# Zu viel des Guten: Übermäßige Risikotoleranz schadet Kleinunternehmer\*innen

Von Kilian Mazurek und Lukas Menkhoff

## ABSTRACT

Kleine Unternehmen leiden gegenwärtig besonders unter dem geringen Wirtschaftswachstum, dem schwachen Konsum und den hohen Energiepreisen. Obwohl sie oftmals weniger als fünf Mitarbeiter\*innen beschäftigen, hängen allein in Deutschland Millionen von Jobs an Kleinunternehmen, die damit einen großen Teil der Beschäftigung ausmachen. Doch welche persönlichen Eigenschaften unterscheiden erfolgreiche von erfolglosen Kleinunternehmer\*innen? Eine entscheidende Rolle spielt Risikotoleranz, zeigen Befragungsdaten aus Uganda. Zwar unterscheidet sich Uganda in vielen Punkten von Deutschland, doch weisen die Daten die international bekannte Grundstruktur auf, so dass sich Erkenntnisse auch auf Deutschland übertragen lassen. Kleinunternehmer\*innen mit einer zu hohen oder zu geringen Risikotoleranz sind oftmals weniger profitabel und haben geringere Chancen, dass ihr Unternehmen Krisensituationen übersteht. Im Gegensatz dazu sind Kleinunternehmer\*innen mit einer moderaten Risikotoleranz oft profitabler und besser aufgestellt, um Herausforderungen zu bewältigen. Moderates Risikoverhalten müsste also mehr gefördert werden und Schulungen zu Existenzgründungen sollten die persönliche Risikotoleranz entsprechend differenziert einbeziehen.

Kleinunternehmen gelten als Rückgrat der Wirtschaft. Allein in Deutschland arbeiten 39 Prozent aller Beschäftigten in Kleinst- und Kleinunternehmen.<sup>1</sup> In weniger entwickelten Volkswirtschaften liegt der Anteil in der Regel nochmals höher. Dabei sind Kleinunternehmen seit geraumer Zeit stark unter Druck – oft stärker als mittlere und große Unternehmen.<sup>2</sup> Durch die Nachwehen der Corona-Pandemie, die zeitweise unerwartet hohe Inflation, den Fachkräftemangel und die zuletzt stark gestiegenen Zinsen kämpfen viele Kleinunternehmen um ihr Überleben.<sup>3</sup> Zahlreiche Kleinunternehmer\*innen mussten ihr Geschäft bereits aufgeben. Was aber unterscheidet die profitableren – und damit in der Regel krisenfesteren – Unternehmen von den weniger krisenfesten?

Die meisten unternehmerischen Entscheidungen in Kleinunternehmen werden nicht von einem mehrköpfigen Vorstand oder Managementteam, sondern von nur einer Person getroffen. Die Persönlichkeit dieser einen Führungskraft spielt in Kleinunternehmen damit eine entscheidende Rolle. Da fast alle unternehmerischen Entscheidungen Ungewissheit und Risiko beinhalten, ist die Risikopräferenz der Kleinunternehmer\*innen eine zentrale Charaktereigenschaft. Es liegt auf der Hand, dass besonders risikofreudige Kleinunternehmer\*innen andere Entscheidungen treffen und ihre Unternehmen anders führen als risikoscheue Unternehmer\*innen. Insofern schlägt sich die individuelle Risikopräferenz der Kleinunternehmer\*innen im Risikoprofil ihrer Unternehmen nieder.

In der öffentlichen Wahrnehmung wird risikoreiches Verhalten oftmals mit unternehmerischem Erfolg verbunden, nach dem Motto: „Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.“ Dieser

<sup>1</sup> Kleinstunternehmen sind laut Statistischem Bundesamt Unternehmen mit bis zu neun Mitarbeitenden und bis zwei Millionen Euro Umsatz; Kleinunternehmen haben bis zu 49 Mitarbeitende und bis zehn Millionen Euro Umsatz, vgl. Statistisches Bundesamt: Kleine und mittlere Unternehmen: 55 Prozent in kleinen und mittleren Unternehmen tätig (online verfügbar, abgerufen am 28. Mai 2024). Dies gilt für alle Onlinequellen in diesem Bericht, sofern nicht anders vermerkt.

<sup>2</sup> Das Geschäftsklima bei Kleinstunternehmen wurde im März 2024 weiterhin deutlich schlechter eingeschätzt als in der Gesamtwirtschaft, vgl. auf der Website des ifo Instituts Jimdo-ifo-Geschäftsklimaindex für Selbstständige (online verfügbar, abgerufen am 7. Mai 2024).

<sup>3</sup> Vgl. Maksim Belitski et al. (2022): Economic Effects of the COVID-19 Pandemic on Entrepreneurship and Small Businesses. *Small Business Economics* 58, 593–609.

Kasten

Daten

Für die vorliegende Studie wurden im westlichen Uganda mehr als 2100 Kleinunternehmer\*innen interviewt. Das erste Interview fand im Frühjahr 2019 vor Ort statt, eine zweite Interviewrunde dann zwischen Oktober 2020 und April 2021, also nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Die Kleinunternehmen sind entweder im Verkauf, bei Dienstleistungen oder in der Produktion tätig; darunter sind beispielsweise Handyshops, Lebensmittelläden, Friseurläden, Bars, Autowerkstätten oder kleine Manufakturbetriebe.

Die Befragung erfasst in einem Zufallsverfahren Kleinunternehmer\*innen in einer festgelegten ländlichen Region. Die erhobenen Informationen beziehen sich sowohl auf die jeweiligen Personen als auch auf ihre kleinen Unternehmen. Auswertungen zeigen, dass die Antworten typisch für solche Regionen sind und dass sie bekannte Strukturen von Kleinunternehmen spiegeln, wie sie sich überall auf der Welt finden.

Die Kleinunternehmer\*innen wurden insbesondere auch gefragt, wie sie ihre eigene Risikobereitschaft in Bezug auf finanzielle Risiken einschätzen, auf einer Skala von 0 (keinesfalls bereit, finanzielle Risiken einzugehen) bis 10 (absolut bereit, finanzielle Risiken einzugehen). Ferner wurde der Gewinn in den letzten vier Wochen abgefragt, eine verlässliche Methode, um den Unternehmensgewinn in einem Umfeld zu ermitteln, in dem es keine verlässlichen Rechnungslegungsdaten gibt.<sup>1</sup> Weitere abgefragte Variablen sind in der Tabelle erwähnt.

<sup>1</sup> Suresh De Mel, David J. McKenzie und Christopher Woodruff (2009): Measuring Microenterprise Profit: Must We Ask how the Sausage Is Made? *Journal of Development Economics* 88 (1), 19–31.

Wochenbericht geht der Frage nach, ob diese Wahrnehmung richtig ist. Möglich wäre ja auch, dass zu viel Risikotoleranz mit negativen Konsequenzen, geringeren Gewinnen und langfristig einer verminderten Überlebenswahrscheinlichkeit in Krisenzeiten zusammenhängt (Risikotoleranz wird als Begriff für gerichtete Risikopräferenz genutzt).<sup>4</sup>

Die empirische Untersuchung dieses Zusammenhangs benötigt zwei Arten von Variablen, die selten in einem einzigen Datensatz vorhanden sind: zum einen Informationen über die Unternehmer\*innen selbst, also persönliche Daten, und zum anderen Informationen über deren kleine Unternehmen, also Unternehmensdaten. Für deutsche Studien dieser Art wird häufig das Sozio-oekonomische Panel (SOEP)

<sup>4</sup> Die Vermutung, dass zu viel Risikotoleranz schädlich sein könnte, ist nicht neu in der Literatur, vgl. Thomas M. Begley und David P. Boyd (1987): Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses. *Journal of Business Venturing* 2(1), 79–93; Marco Caliendo, Frank M. Fossen und Alexander S. Kritikos (2008): Risikobereitschaft und Unternehmenserfolg. *DIW Wochenbericht* Nr. 29, 409–411 (online verfügbar). Kaum untersucht wurde aber bisher der Zusammenhang zwischen Risikotoleranz und Profitabilität.

herangezogen. Diese Haushaltsbefragung erhebt zwar Daten zu den Unternehmer\*innen, enthält aber keine Information über die Gewinne von Unternehmen.<sup>5</sup> Deshalb werden stattdessen im Folgenden Daten aus einer Befragung in Uganda verwendet, die die benötigten Informationen liefern kann.

Ein Nachteil ist sicherlich, dass die Verhältnisse in Uganda anders als in Deutschland sind.<sup>6</sup> Allerdings weisen die Daten in Uganda die international bekannte Grundstruktur auf: Demnach sind Unternehmer\*innen erfolgreicher, die eine bessere Ausbildung aufweisen, die über finanzielle Kenntnisse verfügen, ein mittleres Alter haben (also etwas erfahren, aber noch nicht alt sind), die männlich sind und ein am Markt eingeführtes Unternehmen leiten.<sup>7</sup> Diese Struktur findet sich sowohl in Uganda als auch in Deutschland. Ferner werden hier Unternehmer\*innen relativ zueinander verglichen, die alle im identischen institutionellen Umfeld arbeiten, also zum Beispiel einen begrenzten Zugang zu (günstigen) Krediten haben. Insofern kann man aus dieser Fallstudie auch etwas für Deutschland lernen.

**Unternehmer\*innen mit neutraler Risikopräferenz wirtschaften am profitabelsten**

Im Rahmen dieser Studie wurden mehr als 2100 Kleinunternehmer\*innen im ländlichen Westuganda zu ihren Lebensumständen, persönlichen Einstellungen und Unternehmen befragt, zunächst im Jahr 2019, also vor der Corona-Pandemie, später noch einmal während der Pandemie (Kasten).<sup>8</sup> Die Befragten sind zu 64 Prozent weiblich, im Durchschnitt knapp 34 Jahre alt, haben sechs bis zehn Jahre Schulbildung und mehr als sechs Jahre einschlägige Berufserfahrung. Ihre Unternehmen sind überwiegend kleine Läden (zu fast 70 Prozent) oder sie bieten Dienstleistungen an (26 Prozent), nur vier Prozent stellen Güter her. In der Regel arbeiten die Kleinunternehmer\*innen allein (etwa 70 Prozent), die Zahl der Mitarbeitenden beträgt andernfalls meist eine oder zwei Personen. Der monatliche Gewinn pro Arbeitskraft liegt bei rund 125 000 Ugandischen Schilling (UGX), umgerechnet 34 US-Dollar.<sup>9</sup> Mit diesem Betrag wird im Durchschnitt die

<sup>5</sup> Deshalb müssen andere Erfolgsmaße verwendet werden, zum Beispiel die Wahrscheinlichkeit des Unternehmens zu überleben, vgl. Marco Caliendo, Frank M. Fossen und Alexander S. Kritikos (2010): The Impact of Risk Attitude on Entrepreneurial Survival. *Journal of Economic Behavior and Organization* 76 (1), 45–63.

<sup>6</sup> Ein wichtiger Unterschied besteht in der Motivation für Unternehmertum, die mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen in einer Volkswirtschaft zunehmend eine freie Wahl darstellt und nicht auf Notwendigkeit beruht, weil die Person sonst arbeitslos wäre. Überschlägig beträgt der Anteil der Unternehmertätigkeit aus Notwendigkeit in Deutschland rund 20 Prozent, in Uganda dagegen eher 80 Prozent. Die Konsequenz ist, dass die typischen Determinanten erfolgreicher Tätigkeit überlagert werden von allen möglichen „Notwendigkeiten“ für Unternehmertätigkeit, so dass die Analyse in Uganda erschwert wird und die Zusammenhänge im Zweifelsfall undeutlicher sind.

<sup>7</sup> Vgl. Caliendo, Fossen und Kritikos (2010), a. a. O.; sowie Christiane Nieß und Torsten Biemann (2014): The Role of Risk Propensity in Predicting Self-employment. *Journal of Applied Psychology*, 99 (5), 1000–1009.

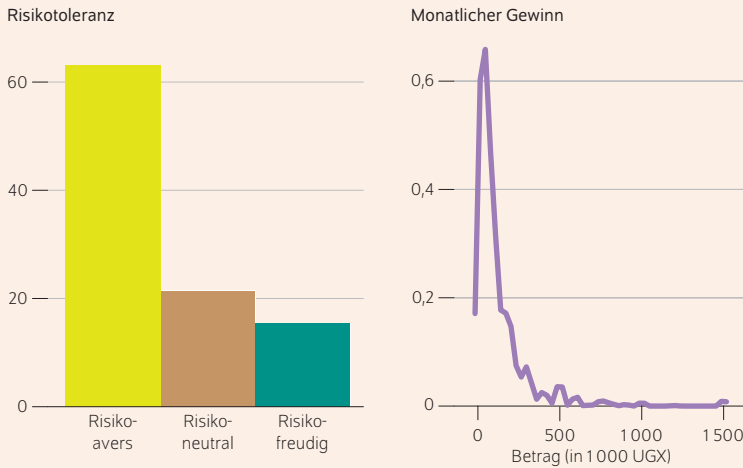
<sup>8</sup> Vgl. für mehr Details Melanie Koch und Lukas Menkhoff (2024): The Non-linear Impact of Risk Tolerance on Entrepreneurial Profit and Business Survival. *DIW Discussion Paper* 2067 (online verfügbar).

<sup>9</sup> Dies ist nur ein Durchschnittswert; die Spanne ist sehr groß. In der deutschen Wirtschaftsstruktur würde man von Kleinstunternehmen sprechen, weil diese meist Selbstständige sind und gegebenenfalls nur wenige Mitarbeitende beschäftigen. In einem armen Land wie Uganda jedoch sind diese kleinen Unternehmen – neben Kleinbauern – typisch für die ländliche Wirtschaft.

Abbildung 1

**Verteilung der Risikotoleranz der befragten Kleinunternehmer\*innen und des Gewinns pro Arbeitskraft**

In Prozent der Antworten (Risikotoleranz) und Dichte in Prozent (Gewinn)



Quelle: Eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2024

Die meisten Befragten schätzen sich selbst als risikoavers ein. Der durchschnittliche monatliche Gewinn pro Arbeitskraft liegt bei 125 000 Ugandischen Schilling.

Hälfte des mittleren Haushaltskonsums bestritten, wobei das weitere Einkommen aus Nebentätigkeiten (insbesondere in der Landwirtschaft) und/oder von anderen Erwachsenen im Haushalt erwirtschaftet wird.

Zu den abgefragten Informationen, die auf einer Skala von 0 (vollkommen unwillig) bis 10 (vollkommen bereit) beantwortet werden, zählt die selbst eingeschätzte Bereitschaft, finanzielle Risiken zu tragen.<sup>10</sup> Die Angaben lassen sich näherungsweise den drei Präferenzbereichen „risikoavers“ (0 bis 5), „risikoneutral“ (6 und 7) und „risikofreudig“ (8 bis 10) zuordnen.<sup>11</sup> Der größte Teil der Befragten schätzt sich demnach als risikoavers ein, während die jeweils geringeren Anteile auf risikoneutral und risikofreudig entfallen (Abbildung 1). Ungewöhnlich mag der dennoch beträchtliche Anteil risikofreudiger Unternehmer\*innen sein, aber das passt zu der tendenziell höheren Risikotoleranz in einkommensschwächeren Ländern.<sup>12</sup>

Doch wie hängen die Risikopräferenzen der Kleinunternehmer\*innen mit ihrem Unternehmenserfolg zusammen?

<sup>10</sup> Diese Art der Messung findet in der empirischen Wirtschaftsforschung breite Anwendung und wurde in experimentellen Studien validiert, wobei eine hohe Korrelation zwischen tatsächlichem Risikoverhalten und der selbst eingeschätzten Risikobereitschaft gezeigt werden konnte, vgl. Thomas Dohmen et al. (2011): Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences. *Journal of the European Economic Association* 9 (3), 522–550.

<sup>11</sup> Vgl. zur Zuordnung und den entsprechenden Werten Dohmen et al. (2011), a. a. O.; Olivier l'Haridon und Ferdinand M. Vieider (2019): All over the Map: A Worldwide Comparison of Risk Preferences. *Quantitative Economics* 10 (1), 185–215.

<sup>12</sup> l'Haridon und Vieider (2019), a. a. O.

Dabei wird der Unternehmenserfolg hier als Gewinn pro Arbeitskraft gemessen, um die Größe der Unternehmen zu berücksichtigen. Der unmittelbare Zusammenhang, ohne Berücksichtigung weiterer Umstände, zeigt ein klares Ergebnis: Mit steigender Risikopräferenz steigt auch der Unternehmensgewinn pro Arbeitskraft (Abbildung 2). Mehr Risikobereitschaft zahlt sich für die Kleinunternehmer\*innen also aus, ihr Unternehmen ist profitabler. Wenn man unterstellt, dass es nur einen einfachen (linearen) Zusammenhang zwischen Risikobereitschaft und Gewinn gibt, also mehr vom einen proportional mehr vom anderen mit sich bringt, dann steigt der Gewinn mit der Risikotoleranz permanent an; die höchste Risikotoleranz führt zum größten Gewinn. Wenn man aber einen nichtlinearen Zusammenhang zwischen beiden Größen zulässt, dann gilt der Zusammenhang nur bis zu einem Wert auf der Risikotoleranz-Skala von circa 6,7.<sup>13</sup> Ab diesem Punkt sinkt der Unternehmensgewinn mit steigender Risikotoleranz.

Risikofreudige Unternehmer\*innen leiten also, dem oben festgestellten Zusammenhang folgend, nicht die profitabelsten Unternehmen. Vielmehr sind es Kleinunternehmer\*innen mit moderater Risikotoleranz, die im Durchschnitt die profitabelsten Unternehmen führen. Zu wenig Risiko ist also nachteilig, zu viel Risiko ist es aber auch.

**Risikotoleranz beeinflusst Unternehmenserfolg neben anderen Faktoren**

Der einfache Zusammenhang zwischen Risikotoleranz und Unternehmensgewinn könnte jedoch nur scheinbar existieren, falls in Wirklichkeit andere Einflüsse und Faktoren wie Bildung oder Alter wichtiger sind, die im ersten Modell nicht berücksichtigt wurden. Deshalb werden im Folgenden solche potenziellen Einflussgrößen einbezogen. Die Literatur zeigt dabei, dass der Unternehmenserfolg tendenziell steigt, wenn die Kleinunternehmer\*innen männlich und besser gebildet, sowohl allgemein als auch finanziell, sind.<sup>14</sup> Der Einfluss des Alters weist in der Literatur ein gemischtes Bild auf. Obwohl ein gewisses Maß an Erfahrung von Vorteil ist, kann ein zu hohes Alter zu einem geringeren Gewinn führen. Was die Unternehmenscharakteristika betrifft, so ist bekannt, dass ältere Unternehmen profitabler als jüngere sind, vermutlich weil sie sich im Markt bewährt haben und damit für Kund\*innen oder Kreditgeber\*innen glaubwürdig sind.

Diese verschiedenen Zusammenhänge werden mit den erhobenen Daten aus Uganda überprüft. Die Analyse zeigt qualitativ die gleichen Zusammenhänge, die aus der Literatur bekannt sind (Tabelle, Modell 2).<sup>15</sup> Zum Beispiel ergibt der

<sup>13</sup> Es geht hier um die Abbildung eines empirischen Zusammenhangs. Eine quadratische Schätzung beschreibt den vorliegenden Zusammenhang zwischen Risiko und Gewinn besser als eine lineare Schätzung.

<sup>14</sup> Vgl. Caliendo, Fossen und Kritikos (2010), a. a. O.

<sup>15</sup> In diesem Modell werden weitere Variablen berücksichtigt, wie der Sektor der Firmentätigkeit, die hier der Einfachheit halber nicht explizit aufgeführt werden, vgl. Koch und Menkhoff (2024), a. a. O.

stark negative Koeffizient für die Variable „weiblich“, dass Unternehmerinnen, werden die aufgeführten Charakteristika berücksichtigt, deutlich weniger Gewinn erzielen als Unternehmer.<sup>16</sup> Ein anderes Beispiel ist der positive Einfluss des Alters des Unternehmens: Der Koeffizient von 0,23 besagt, dass der Gewinn pro Monat Unternehmensalter durchschnittlich um 230 UGX steigt, pro Jahr also um 2760 UGX. Bei einem durchschnittlichen Monatsgewinn pro Mitarbeitenden von rund 125 000 UGX entspricht dies 2,2 Prozent.

Vor allem aber bestätigen die Berechnungen unter Einbeziehung anderer Faktoren, dass mit zunehmender Risikotoleranz der Unternehmensgewinn nicht linear steigt. Dies zeigt sich in einem Modell ohne Berücksichtigung weiterer möglicher Einflüsse (Tabelle, Modell 1). Der Koeffizient für Risikotoleranz ist positiv, also der Gewinn steigt demnach erst einmal mit größerer Risikotoleranz. Gleichzeitig ist der Koeffizient für nichtlineare (quadrierte) Risikotoleranz negativ. Das Quadrieren sorgt dafür, dass dieser Einfluss bei höheren Werten so stark zunimmt, dass der Gesamteffekt aus beiden Variablen ab einer Risikotoleranz von 6,7 wieder sinkt. Dieser nichtlineare Zusammenhang zeigt sich ganz ähnlich, wenn weitere Kontrollgrößen berücksichtigt werden (Tabelle, Modell 2). Die Koeffizienten, die die Wirkung von Risikotoleranz erfassen, bleiben durch die Hinzunahme weiterer Variablen fast unberührt: Der Koeffizient für Risikotoleranz sinkt wenig von 13,99 auf 10,91, der Koeffizient des quadrierten Terms bleibt praktisch unverändert.

Diese Zusammenhänge werden in der Literatur meist kausal interpretiert, weil man davon ausgeht, dass die Risikopräferenz von Menschen ein stabiles Charakteristikum ist (und nicht etwa durch den Unternehmensgewinn systematisch verändert wird).<sup>17</sup> Allerdings werden inzwischen mögliche Einflüsse auf Risikotoleranz aufgezeigt, insbesondere Alter, Schocks und Emotionen. Die beiden ersten Einflüsse können hier berücksichtigt werden, der Einfluss von Emotionen jedoch nicht.<sup>18</sup>

**Risiko und Gewinn hängen über die Investitionen zusammen**

Wenn also Risikotoleranz kausal auf den Gewinn wirkt, was könnte ein möglicher Kanal sein, über den sich diese Wirkung entfaltet? Es ist naheliegend, dass risikofreudigere Unternehmer\*innen auch mehr Kapital in ihr Unternehmen investieren, zum Beispiel in Maschinen, Geschäftsausstattung, neue Produkte oder einfach einen größeren Vorrat an verkaufsfähigen Produkten. Deshalb wird in der Berechnung das Investitionsvolumen der letzten zwölf Monate als

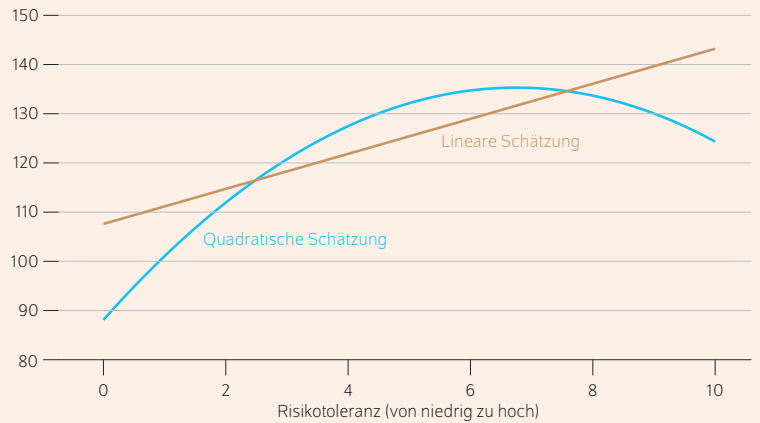
<sup>16</sup> Der durchschnittliche Gewinn beträgt 125 000 UGX, so dass der Koeffizient von minus 51,9 besagt, dass Unternehmerinnen knapp 52 000 UGX weniger Gewinn machen als ihre männlichen Kollegen, das ist rund ein Drittel weniger (106 000 zu 158 000 UGX). Vgl. dazu auch Nathan Fiala (2018): Returns to Microcredit, Cash Grants and Training for Male and Female Microentrepreneurs in Uganda. World Development, 105, 189–200.

<sup>17</sup> Vgl. Guido De Blasio et al. (2021): Massive Earthquakes, Risk Aversion, and Entrepreneurship. Small Business Economics, 57, 295–322.

<sup>18</sup> Hannah Schildberg-Hörisch (2018): Are Risk Preferences Stable? Journal of Economic Perspectives 32 (2), 135–154.

Abbildung 2

**Zusammenhang zwischen Risikotoleranz und monatlichem Unternehmensgewinn pro Arbeitskraft**  
Geschätzte Werte in 1000 Ugandischen Schilling



Quelle: Eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2024

Bei sehr hoher Risikotoleranz der Befragten sinkt der Unternehmensgewinn wieder.

Tabelle

**Effekt der Risikotoleranz und anderer Einflussgrößen auf den Unternehmensgewinn**

Koeffizienten für den Einfluss auf den monatlichen Gewinn pro Arbeitskraft in 1000 Ugandischen Schilling (UGX)

	Modell 1: Nur Risikotoleranz	Modell 2: Mit Faktoren wie Geschlecht, Alter, Bildung	Modell 3: Zusätzlich mit Investitionen
Risikotoleranz	13,99***	10,91***	5,15
Risikotoleranz (quadratiert)	-1,04**	-1,00**	-0,48
Weiblich (Referenz: männlich)		-51,91***	-44,01***
Alter (in Lebensjahren)		-2,94*	-1,01
Alter (quadratiert)		-0,04*	-0,02
Bildungsniveau (in Kategorien)		***	***
Finanzielle Bildung (in Kategorien)		10,80***	7,46*
Alter des Unternehmens (in Monaten)		0,23**	0,26***
Investitionen (in den vergangenen zwölf Monaten)			0,02***
Konstante	88,10***	33,67	66,23**
Adjustiertes R <sup>2</sup>	0,004	0,086	0,137
Beobachtungen	2144	2144	2133

Anmerkungen: Der Zusammenhang von Unternehmensgewinn pro Mitarbeiter\*in und Risikotoleranz wird in linearen Regressionsmodellen mit Kontrollvariablen geschätzt. Die Ergebnisvariable ist der Gewinn. Die Kontrollvariablen erfassen das Geschlecht, Alter, Bildung, finanzielle Bildung, das Alter des Unternehmens und in Modell 3 zusätzlich das Investitionsvolumen; weitere Variablen, die in der Tabelle nicht gezeigt werden, sind Arbeiterfahrung, Kreditzugang, Finanzschocks und der Sektor, in dem das Unternehmen tätig ist. Die Sternchen bezeichnen das Signifikanzniveau, das die statistische Genauigkeit der Schätzung angibt. Je mehr Sternchen, desto geringer die Irrtumswahrscheinlichkeit: \*\*\*, \*\* und \* geben die Signifikanz auf dem Ein-, Fünf-, und Zehn-Prozent-Niveau an. Das adjustierte R<sup>2</sup> ist ein Maß für den Zusammenhang zwischen unabhängigen Variablen und abhängiger Variable. Je näher der Wert bei 1 liegt, desto größer ist dieser Zusammenhang.

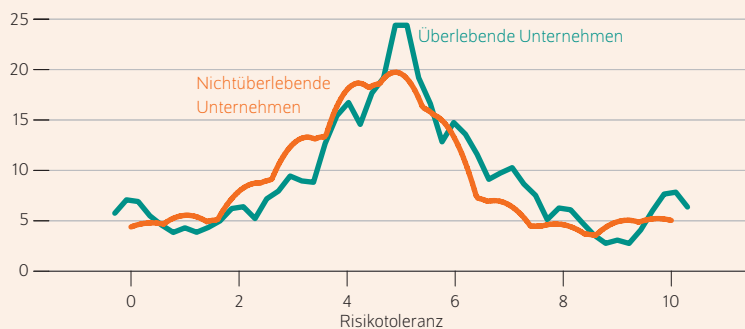
Lesebeispiel: Unternehmerinnen verdienen rund 52 000 UGX weniger als Unternehmer. Werden die Investitionen berücksichtigt, sinkt die Differenz des Gewinns auf 44 000 UGX.

Quelle: Eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2024

Abbildung 3

**Verteilung der Risikotoleranz bei Kleinunternehmen, die nach 15 Monaten noch bestehen oder nicht mehr bestehen**  
Dichte in Prozent



Quelle: Eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2024

Die Befragten mit mittlerer Risikotoleranz leiten häufiger Unternehmen, die auch 15 Monate nach der ersten Befragung noch existierten.

weitere Variable hinzugefügt (Tabelle, Modell 3). Das Ergebnis zeigt, dass Investitionen eine wichtige Erklärungsgröße für den Gewinn sind. Gleichzeitig sinken dadurch die Koeffizienten der Risikotoleranz deutlich (und sind im statistischen Sinne nicht mehr signifikant). Beides zusammen zeigt an, dass Risikotoleranz vermittelt über Investitionen den Gewinn wesentlich bestimmt: Risikotolerantere Unternehmer\*innen investieren mehr und erzielen nicht zuletzt dadurch höhere Gewinne.

Das heißt, dass die Risikotoleranz einen Einfluss auf den Gewinn über den Kanal der Investitionsentscheidung hat. Gerade Kleinunternehmer\*innen mit moderater Risikotoleranz schaffen durch hohe Investitionen die Voraussetzung für hohe Gewinne. Bei sehr risikoaversen Unternehmer\*innen mangelt es an der Bereitschaft, größere Investitionen zu tätigen, was die Unternehmensentwicklung hemmt. Bei risikofreudigen Unternehmer\*innen lässt sich vermuten, dass sie glauben oder versuchen, mit begrenzten Investitionen erfolgreich zu sein, was dann aber so nicht eintritt. Vielleicht haben sie Freude an einer riskanten Unternehmensstrategie, vielleicht überschätzen sie auch nur ihre Fähigkeiten.<sup>19</sup>

**Unternehmen mit moderater Risikotoleranz überleben eine Krise häufiger**

Die Risikopräferenzen der Unternehmer\*innen haben nicht nur Einfluss auf den Gewinn, sondern auch auf ihre Überlebenschancen in Krisenzeiten. Zwischen Oktober 2020 und April 2021, nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie und der damit zusammenhängenden Wirtschaftskrise, wurden die Kleinunternehmer\*innen in

einer zweiten Erhebungswelle erneut befragt. 16 Prozent von ihnen betrieben ihr Unternehmen nicht mehr und fielen somit aus der Befragung heraus. Interessant ist, dass es systematische Unterschiede zwischen „überlebenden“ und „nichtüberlebenden“ Kleinunternehmen gibt.<sup>20</sup> Die überlebenden Unternehmen hatten signifikant höhere Gewinne und tätigten höhere Investitionen. Die Krise hat also viele weniger profitable Unternehmen zur Schließung gezwungen, was aus volkswirtschaftlicher Sicht als typische, wenn nicht gar erwünschte „Bereinigung“ verstanden werden kann.

Außerdem wurden die geschlossenen Unternehmen öfter von Kleinunternehmer\*innen mit niedriger Risikotoleranz geführt. Überlebende Unternehmen wurden hingegen öfter von Kleinunternehmer\*innen mit moderater Risikotoleranz geleitet. Das heißt, dass risikoscheue Unternehmer\*innen in der Pandemie ihr Kleinunternehmen häufiger schließen mussten und die Unternehmen der risikomoderaten Unternehmer\*innen häufiger die Krise überlebten. Risikotoleranz hängt also tendenziell auch mit den unternehmerischen Überlebenschancen in Krisenzeiten zusammen. Im Bereich der niedrigen Werte (zwischen 1 und 4, also im Bereich der geringen Risikotoleranz) gibt es einen höheren Anteil geschlossener Unternehmen (relativ zu überlebenden) (Abbildung 3). Bei höherer Risikotoleranz überleben mehr Unternehmen; insbesondere bei den moderaten Werten (zwischen 6 und 7) unterscheiden sich die Kurven dann stark: Relativ viele der überlebenden Unternehmen hatten Unternehmer\*innen mit moderater Risikotoleranz. Dieser Unterschied tritt bei sehr hohen Werten von Risikotoleranz (8 bis 10) nicht mehr klar auf.

**Fazit: Moderates Risiko ist gut, zu viel Risiko ist schädlich**

Kleine und kleinste Unternehmen sind eine wichtige Säule der Volkswirtschaft. Der Erfolg dieser Unternehmen hängt entscheidend von den Eigenschaften und Entscheidungen der jeweiligen Kleinunternehmer\*innen ab, wobei die Bereitschaft, Risiken zu tragen, für Unternehmer\*innen elementar ist. Dieser Wochenbericht zeigt, dass Kleinunternehmer\*innen mit moderater Risikotoleranz die profitabelsten Unternehmen führen; zugleich hatten ihre Kleinunternehmen in der Corona-Krise auch eine höhere Überlebenschance. Als Kanal, über den die persönliche Risikopräferenz der Unternehmer\*innen und der Unternehmensgewinn zusammenhängen, lassen sich die Investitionen ausmachen. Moderat risikotolerante Kleinunternehmer\*innen investieren also mehr in ihre Unternehmen, erzielen dadurch mehr Gewinne und machen ihre Unternehmen resilienter gegen Krisen.

Unzählige Seminare und Fortbildungen für Kleinunternehmer\*innen werden von den Handelskammern und privaten Institutionen angeboten, in Deutschland teilweise mit

<sup>19</sup> Vgl. ähnliche Effekte bei zu großem Optimismus Manju Puri und David T. Robinson (2007): Optimism and Economic Choice. Journal of Financial Economics 86 (1), 71–99.

<sup>20</sup> Nicht berücksichtigt wurde bei der Auswertung, ob die nichtüberlebenden Unternehmen stärker von Pandemieeinschränkungen betroffen waren.

Förderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz. In den meisten davon spielt die persönliche Risikotoleranz eine untergeordnete Rolle. Die Ergebnisse verdeutlichen jedoch, dass es bei Seminaren und Lehrgängen für Gründer\*innen oder junge Unternehmer\*innen wichtig ist, den Umgang mit unternehmerischem Risiko als zentralen Bestandteil des Unternehmenserfolgs zu behandeln und ein

moderates Risikoverhalten zu fördern. Unternehmer\*innen benötigen Risikotoleranz, so dass sehr risikoaverse Menschen mit dieser Aufgabe vermutlich nicht so erfolgreich sein werden. Aber das Gegenteil, risikoaffines Verhalten, scheint auch nicht ideal für den Unternehmenserfolg: Erfolgreiche Unternehmer\*innen gehen zwar Risiken ein, sind aber keine risikofreudigen Zocker\*innen.

**Kilian Mazurek** ist freier Wirtschaftsjournalist |  
kili.mazu@gmail.com

**Lukas Menkhoff** ist Senior Research Associate im DIW Berlin |  
lmenkhoff@diw.de

**JEL:** D22, D81, L26, M21

**Keywords:** risk tolerance, entrepreneurs, profits, investments



CLAUDIA KEMFERT

# Ausgang der EU-Wahl ist klimapolitisches Desaster

Claudia Kemfert ist Leiterin der Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt im DIW Berlin. Der Kommentar gibt die Meinung der Autorin wieder.

Der Ausgang der Europawahl ist klimapolitisch ein Desaster. Rechte Parteien konnten enorme Zugewinne verzeichnen. Sie sind eher wissenschaftsfeindlich und bestreiten oftmals die wissenschaftlichen Fakten zum Klimawandel. Sie stellen sich aus ideologischen Gründen vehement gegen den Klimaschutz. Aber auch Konservative stehen oftmals nicht hinter dem europäischen Green Deal. In den kommenden Jahren dürfte es enorm schwer werden, neue Meilensteine auf dem Weg zur Klimaneutralität zu setzen. Es wird wohl eher darum gehen müssen, das bisher Geschaffte zu verteidigen.

Das zeigt sich zum Beispiel daran, dass Liberale und Konservative erneut eine Diskussion angezettelt haben, das Aus für den Verbrennungsmotor rückgängig zu machen. Das ist ein Signal dafür, dass selbst bereits beschlossene Fortschritte bei Klimaschutz und Verkehrswende nicht gesichert sind. Der Ruf nach mehr Technologieoffenheit ist nichts anderes als das Begehren, fossil genauso weiterzumachen wie bisher. Der Green Deal für einen klimagerechten Umbau der europäischen Wirtschaft dürfte deutlich abgeschwächt werden.

Der Green Deal soll Europa eigentlich bis 2050 zum ersten klimaneutralen Kontinent machen. Bis 2030 sollen die Emissionen im Vergleich zu 1990 um 55 Prozent sinken. Das Klimapaket besteht aus zahlreichen Gesetzen und Initiativen, von der Reform des Europäischen Emissionshandels über das EU-Renaturierungsgesetz bis hin zum Recht auf Reparatur für Elektrogeräte. Studien zeigen, dass die Klimapolitik der EU durchaus bedeutsam ist. Zwar ist die Welt noch weit davon entfernt, das in Paris vereinbarte Zwei-Grad-Ziel zu erreichen. Doch ohne die seit 2019 beschlossenen und umgesetzten klimapolitischen Maßnahmen auf EU-Ebene könnte es global um ein zusätzliches Grad wärmer werden.

Die aktuelle Erderhitzung zeigt sich auch in Europa auf dramatische Art und Weise. In Süddeutschland hat ein weiteres „Jahrhunderthochwasser“ in mehreren Gemeinden enorme Schäden verursacht. Die Attributionsforschung belegt, dass der Klimawandel ein solches Extremereignis um bis zu zehn

Prozent intensiver macht. Doch der Klimawandel wird kaum mehr als Bedrohung angesehen, da andere Krisen dringlicher erscheinen. Proteste gegen den Klimawandel werden auch aufgrund extremer Protestformen immer negativer wahrgenommen, zudem schafft die aktuelle Klimapolitik keine soziale Gerechtigkeit. Das eigentlich von der Bundesregierung versprochene Klimageld könnte Abhilfe schaffen. Die Klimakrise stellt schließlich sowohl die physische als auch die finanzielle Sicherheit in Frage. Die soziale Ignoranz der bisherigen Klimapolitik der Ampel und der EU untergräbt deren Akzeptanz.

Rechte Parteien werden künftig im Europaparlament voraussichtlich mehr Möglichkeiten haben, Klimagesetzgebung auszubremsen oder zu verzögern. Entscheidend werden die Mehrheiten im Parlament sein. Wenn die wohl auch künftige Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen eher mit rechten Parteien zusammenarbeitet, wird es für den Klimaschutz schwer. Untypisch für das rechte Spektrum hat sich die postfaschistische Partei Fratelli d'Italia der italienischen Regierungschefin Giorgia Meloni zwar bereits für Klimaschutz ausgesprochen. Die designierte EU-Kommissionspräsidentin dürfte sich von ökologischen Ambitionen dennoch weitgehend verabschieden müssen, wenn sie sich von eher rechten Abgeordneten wählen lassen will. Auch in Deutschland hat die AfD zugelegt, während die Grünen Stimmen verloren haben.

Um trotz des Bedeutungsverlusts Europas in der Welt zu bestehen, müssen wir jedoch dringend am Credo des europäischen Green Deal festhalten: Klimaschutz ist der Schlüssel für wirtschaftliche Zukunftsfähigkeit. Massive Investitionen und die Industriepolitiken in China und den USA zeigen: Wir müssen mehr machen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Es sind die grünen Sektoren, die das größte Wachstumspotenzial haben. Die Parteien sollten nicht den Fehler machen, das Wahlergebnis als Votum gegen den Green Deal zu interpretieren.