

Kapitel 4:

Intergenerationale Transfers zu Lebzeiten und danach

*Wenn du willst, daß sie trauern,
hinterläßt du ihnen am besten gar nichts.*

Marcus Valerius Martialis

4.1 Einleitung

Intergenerationale monetäre Transfers lassen sich prinzipiell in zwei Unterarten differenzieren, nämlich in öffentliche und in private. Bei öffentlichen Generationentransfers handelt es sich vornehmlich um Leistungen im Rahmen des sogenannten öffentlichen Generationenvertrages, d.h., die jüngere, erwerbstätige Generation gibt einen Teil ihrer Einkünfte an die nicht mehr erwerbstätige, ältere Generation ab, den diese in Form ihrer Renten erhält. Insofern handelt es sich hier um spezifische Generationen bzw. Generationenbeziehungen, nämlich solchen zwischen gesellschaftlichen Generationen. Im Unterschied dazu erfolgen private intergenerationale monetäre Transfers innerhalb der Familie und zwischen Familienmitgliedern, also zwischen familialen Generationen.

Dies bedeutet jedoch nicht, daß öffentliche und private Transfers, daß gesellschaftliche und familiale Generationen, nicht miteinander verschränkt sind. Man kann gerade bei monetären Leistungen ein Bedingungsgefüge zwischen ihnen vermuten (vgl. Leisering 1992, Kaufmann 1993, Kohli 1997). So werden durch die öffentlichen Transfers von Jung zu Alt private Versorgungsleistungen in derselben Richtung für die Altersversorgung weniger notwendig. Damit kann man für die folgenden Analysen die These aufstellen, daß erwachsene Kinder aufgrund des öffentlichen Generationenvertrages - mit der damit einhergehenden Absicherung ihrer Eltern - es weniger für nötig erachten (müssen), diesen umfangreiche private Unterstützungsleistungen zukommen zu lassen. Auch dies dürfte eine Ursache für die große allgemeine Akzeptanz des öffentlichen Generationenvertrages auch bei der jungen erwerbstätigen Bevölkerung sein. Zudem

wird durch die Entlastung der Familie von Versorgungsaufgaben in bezug auf ihre älteren Mitglieder ein Konfliktpotential aus der Familie herausgenommen und diese somit stabilisiert¹.

Zugleich sind öffentliche und private Transfers miteinander verbunden, wenn ein Teil des öffentlich umverteilten Geldes wieder an die jüngere Generation zurückfließt, und zwar in Form von privaten monetären Transfers von Eltern an ihre erwachsenen Kinder (Kohli 1997). Wenn die folgenden Analysen diese Annahme stützen, würde die Entlastung der Familie aufgrund des Generationenvertrages zu einer Zunahme familialer Solidarität führen. Der Generationenvertrag verschafft dann den Eltern die Möglichkeit, ihren Kindern unter die Arme zu greifen, beispielsweise wenn sie sich in der Ausbildung befinden, arbeitslos sind oder eine Familie oder einen Betrieb gründen. Zudem können solche privaten Transfers von Eltern an Kinder die (Re-)Integration der Transfergeber in die Familie mit entsprechenden emotionalen und immateriellen Gegenleistungen nach sich ziehen. Dabei entlasten instrumentelle Hilfeleistungen von seiten der Kinder wiederum die öffentlichen Kassen. Insofern macht es Sinn, bei der Diskussion der diversen propagierten Modelle der öffentlichen Alterssicherung auch die etwaigen Folgen für die Familienbeziehungen mit zu bedenken - inklusive der Rückwirkungen auf den öffentlichen Generationenvertrag.

Familiale intergenerationale Transfers werden aber nicht nur zu Lebzeiten der Familienmitglieder getätigt ('inter-vivos-Transfers'). Auch Vererbungen ('mortis-causa-Transfers') stellen Verbindungen zwischen familialen und gesellschaftlichen Generationen her. Zudem sind sie ebenfalls ein soziologisches Forschungsthema, das weit über rein familiensoziologische Aspekte hinausreicht. Zum einen fallen Betriebsweitergaben in den Bereich der Arbeits- und Wirtschaftssoziologie. Zum anderen stellen Erbschaften ein immer wichtiger werdendes Forschungsthema im Bereich der Soziologie sozialer Ungleichheit und der Sozialstrukturanalyse dar. Damit sind Vererbungen ein besonders relevantes Untersuchungsfeld, und hier sind die Forschungslücken sogar noch größer als bei den inter-vivos-Transfers. Mit dem Alters-Survey steht nun ein aktueller Datensatz zur Verfügung, der hierfür in Deutschland den derzeit besten Zugang bietet.

In diesem Kapitel werden sowohl inter-vivos- als auch mortis-causa-Transfers betrachtet. Das Ziel ist es einerseits, das Ausmaß und die Richtung privater monetärer Transfers zwischen Familiengenerationen zu ermitteln, um so die quantitative Bedeutung dieser innerfamilialen Leistungen abschätzen zu können. Andererseits geht es um deren Bedingungsfaktoren. Wer leistet Transfers aus welchen

Gründen, und wem kommen sie warum zugute? Auf Grundlage dieser empirischen Analysen lassen sich dann Schlußfolgerungen in bezug auf den Zusammenhang zwischen gesellschaftlichen und familialen Generationen, zwischen öffentlichen und privaten Transfers sowie in Hinblick auf die Auswirkungen von privaten Transfers auf soziale Ungleichheit ziehen. Im folgenden (Abschnitt 4.2) geht es um private monetäre Transfers zu Lebzeiten. Abschnitt 4.3 behandelt Erbschaften. Weiterführende Schlußfolgerungen inklusive Thesen für zukünftige Entwicklungen finden sich in Kapitel 7. Wenn im folgenden verkürzt von 'Transfers' die Rede ist, so sind damit - im Gegensatz zu Vererbungen - private monetäre Generationentransfers zu Lebzeiten gemeint.

4.2 Monetäre Transfers zu Lebzeiten

Bisherige Informationen

Obwohl monetäre Transfers zu Lebzeiten aus verschiedenen Gründen von großer Bedeutung sind, liegen hierzu für die Bundesrepublik Deutschland bislang nur wenige Informationen vor (vgl. Motel, Szydlik 1999). Es existieren jedoch bereits Hinweise darauf, daß private monetäre Transfers in umgekehrter Richtung wie die öffentlichen Umverteilungen fließen, nämlich von den Älteren zu den Jüngeren in der Familie (Marbach 1994b). Gleichzeitig dürften Familienmitglieder mit ökonomischem Bedarf eher etwas erhalten. Motel und Spieß (1995; s. auch Wagner et al. 1996) finden auf der Basis der Berliner Altersstudie (BASE) heraus, daß etwa 30 Prozent der über 70jährigen West-Berliner Eltern innerhalb eines Jahres monetäre Transfers an ihre Kinder leisten. Im Durchschnitt werden dabei pro Jahr und Geber 7 000 DM übertragen.

Auf der Basis des Sozio-ökonomischen Panels ergibt sich ein Anteil von etwa elf Prozent der Eltern, die pro Jahr Zahlungen an ein außerhalb des Haushalts lebendes Kind leisten - umgekehrt sprechen lediglich etwa drei Prozent der Kinder von entsprechenden Zahlungen an ihre Eltern (Tabelle 6.1). Beim SOEP erfolgt jedoch eine vergleichsweise restriktive Abfrage, so daß man von einer Unterschätzung der tatsächlichen Transfers ausgehen muß.

Alt (1994: 205f.) kommt auf der Grundlage der Mehrgenerationenfamilienstudie (die allerdings nicht auf einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe basiert) zu dem Ergebnis, daß innerhalb eines Jahres neun Prozent der Eltern ihre Kinder "regelmäßig oder gelegentlich finanziell unterstützen", wohingegen lediglich fünf Prozent der Kinder angeben, solche Unterstützungen von ihren Eltern erhalten zu haben. Alt (1994: 206) erklärt diese Differenz insbesondere dadurch, daß "die von den Eltern berichteten finanziellen Transferleistungen nicht unbedingt zu Gunsten des von uns befragten Kindes erfolgt sein [müs-

¹ Immerhin geht eine geringere Zufriedenheit mit dem Lebensstandard mit einer geringeren Beziehungsenge zwischen Eltern und erwachsenen Kindern einher (Kapitel 5).

sen]". Daneben könnte dies auch Ausdruck eines bekannten Befragungseffekts sein, wenn sich die Studienteilnehmer prinzipiell eher an die gegebenen Unterstützungen erinnern als an jene, die sie erhalten haben. Dies könnte bedeuten, daß das Ausmaß der erhaltenen Transfers tendenziell unterschätzt wird².

Im Unterschied zur Bundesrepublik liegen für andere Länder bereits umfangreichere Informationen vor. Allerdings sind die bisherigen empirischen Befunde zur Transferwahrscheinlichkeit häufig widersprüchlich und kaum miteinander vergleichbar. Dies liegt nicht zuletzt an der Sensibilität der Transferangabe in bezug auf die Frageformulierung und dem zugrundegelegten Zeitraum sowie an der Auswahl bestimmter Personengruppen. Eine Reihe US-amerikanischer Studien kommt jedoch zu dem Ergebnis, daß pro Jahr etwa drei von zehn Eltern Transfers an außerhalb des Haushalts lebende Kinder leisten. McGarry und Schoeni (1995: S189; vgl. auch Soldo, Hill 1995) berichten auf Grundlage der Health and Retirement Study (HRS), daß 29 Prozent der 51- bis 61jährigen Eltern in den letzten zwölf Monaten einem außerhalb des Haushalts lebenden Kind mindestens \$500 gegeben haben. Von den im gleichen Haushalt lebenden erwachsenen Kindern erhalten 30 Prozent von diesen pro Jahr eine finanzielle Unterstützung von mindestens \$500, während diese Quote bei den nicht im selben Haushalt lebenden Familiengenerationen auf 14 Prozent sinkt (die mittlere Summe über zwölf Monate beträgt für beide Gruppen \$3,616). Dabei behandeln die Eltern ihre Kinder in puncto Transfers keineswegs gleich, sondern sie bevorzugen die bedürftigen Kinder³. Umgekehrt leisten 17 Prozent der Befragungspersonen an die im selben Haushalt und sieben Prozent an die in einem anderen Haushalt lebenden Eltern finanzielle Unterstützungen (die mittlere Summe über zwölf Monate liegt für beide Gruppen bei \$2,126)⁴. Auch Kulis (1994) zeigt auf der Basis des 1987-88 erhobenen National Survey of Families and Households, daß etwa drei von zehn Eltern ihre Kinder regelmäßig finanziell unterstützen. Rosenzweig und Wolpin (1993: 93) berichten auf der Grundlage des National Longitudinal Survey, daß ein Drittel der weißen, nicht mit ihren Eltern zusammenlebenden Kinder von diesen finanzielle Transfers erhält, während die Quote bei schwarzen Kindern lediglich bei 16 Prozent liegt. Gale und Scholz (1994) finden hingegen auf der Basis des Survey of Consumer Finances heraus, daß

etwa ein Zehntel der US-amerikanischen Haushalte in der Dreijahresperiode von 1983 bis 1985 mindestens \$3,000 an andere Haushalte gaben - drei Viertel dieser Transfers gingen von Eltern an ihre Kinder.

Die französische Dreigenerationenstudie spielt eine Vorreiterrolle bei der Untersuchung von familialen Generationenbeziehungen. Attias-Donfut (1995b) stellt fest, daß in einem Zeitraum von fünf Jahren vor dem Befragungszeitpunkt ein Drittel der 49- bis 53jährigen Franzosen in der sogenannten Sandwichsituation - also mit erwachsenen Kindern und zugleich mit noch lebenden Eltern - von ihren Eltern Sach- und Geldleistungen erhielt. Knapp zwei Drittel dieser mittleren Generation leisten im selben Zeitraum Transfers an ihre erwachsenen Kinder. Die Transferströme von unten nach oben sind im Unterschied dazu sehr viel weniger ausgeprägt: Nur zwei Prozent der Personen in der mittleren Altersgruppe erhalten Transfers von ihren Kindern, und lediglich neun Prozent geben etwas an ihre Eltern.

Damit deutet sich ein Kaskadenmodell an: Geld fließt in der Generationenfolge von 'oben' nach 'unten', also von den älteren an die jüngeren Familiengenerationen. Allerdings handelt es sich nicht um ein perfektes Kaskadenmodell, in dem die Vergaben der mittleren an die jüngste Generation in etwa den Transfers der ältesten an die mittlere Generation entsprechen würden. Es ist vielmehr festzustellen, daß die mittlere Generation häufiger etwas an ihre Kinder gibt als daß sie selbst Transfers von ihren Eltern erhält. Für die Auswertungen auf Basis des Alters-Survey ist ein ähnliches Bild zu erwarten - allerdings auf einem niedrigeren Niveau. Immerhin haben wir lediglich nach den Transfers während der letzten zwölf Monate und nicht während der letzten fünf Jahre gefragt.

Soziale Ungleichheit

Einige der wichtigsten Fragen im Zusammenhang mit inter-vivos- und mortiscausa-Transfers beziehen sich auf die (vertikale) soziale Ungleichheit: Inwieweit ist soziale Ungleichheit auf private Generationentransfers zurückzuführen? Wechseln Personen ihre Position in der Ungleichheitshierarchie aufgrund intergenerationaler Transfers? Bekommen Kinder und Eltern mit größeren ökonomischen Bedürfnissen entsprechend mehr? Oder gilt vielmehr das Matthäus-Prinzip ("Wer hat, dem wird gegeben"), d.h., die soziale Ungleichheit wird sogar noch größer? Wenn dies der Fall ist, würde dies auch für die These sprechen, daß sich soziale Ungleichheit in Meritokratien generell mit der Zeit vergrößert.

Die These für die folgenden empirischen Analysen lautet: Private monetäre intergenerationale Transfers tragen zur Reproduktion sozialer Ungleichheit bei. Den individuellen finanziellen Möglichkeiten der Eltern kommt hierbei eine besonders wichtige Rolle zu. Eltern haben generell ein Interesse daran, daß es ihre Kinder 'im Leben zu etwas bringen', weshalb sie die Höherqualifizierung

2 Die von Borchers (1997) vorgelegte Studie von 145 Haushalten mit 262 Personen im Raum Hannover ist natürlich nicht repräsentativ, so daß die dabei ermittelten (sehr hohen) Transferanteile und -höhen keine große Aussagekraft haben.

3 McGarry (1997) stellt fest, daß Transfers zu Lebzeiten häufiger an bedürftige Kinder gehen, während das zu vererbende Vermögen in der Regel gleichmäßig verteilt wird.

4 McGarry und Schoeni unterstreichen die große Bedeutung der Frageformulierung für die resultierenden Transferquoten und -summen, indem sie Vergleiche mit anderen Datenquellen (insbesondere der Panel Study of Income Dynamics) anstellen.

der Kinder besonders fördern. Dieses Interesse kann allgemein auf die Zuneigung der Eltern zurückzuführen sein. Normative und rechtliche Verpflichtungen spielen hierbei ebenfalls eine Rolle. Oftmals erfüllen die Kinder damit aber auch Ziele der Eltern, die diese selbst nicht erreichen konnten. Hohe berufliche Positionen der Kinder können auch Statusgewinne für die Eltern mit sich bringen. Zudem müssen die Eltern hochqualifizierter Kinder weniger befürchten, daß ihre Nachkommen in Zukunft weitere private Unterstützungsleistungen benötigen. Sie können im Gegenteil sogar darauf spekulieren, daß die qualifizierten Kinder durch ihre höheren Arbeitseinkommen später selbst eher private Transfers an sie leisten. Wohlhabendere Eltern sind eher dazu in der Lage, diesen Interessen durch monetäre Transfers Ausdruck zu verleihen.

Bislang sind die monetären intergenerationalen Leistungen bei der Erforschung sozialer Ungleichheit nicht angemessen berücksichtigt worden. Insofern ist es auch ein Ziel dieses Kapitels, weitergehende Erkenntnisse über den Zusammenhang zwischen familialer Solidarität und der Reproduktion sozialer Ungleichheit zu gewinnen. Da in hochentwickelten Gesellschaften vertikale soziale Ungleichheit für die meisten Menschen über den Arbeitsmarkt entsteht, konzentriert sich die Ungleichheitsforschung nicht zuletzt auf Arbeitsstrukturen als Ungleichheitsgeneratoren (z.B. Szydlik 1993). Allerdings wirken Arbeitsstrukturen nicht nur direkt auf die soziale Position von Erwerbstätigen, sondern vor allem auch indirekt, nämlich vermittelt über innerfamiliäre Transfers. Darunter fallen die Lebenschancen und -bedingungen nichterwerbstätiger Haushaltsmitglieder (z.B. von Partnern und minderjährigen Kindern), aber auch die von Familienmitgliedern, die nicht mehr im selben Haushalt leben - also insbesondere der erwachsenen Kinder, die bereits aus dem Elternhaus ausgezogen sind.

Wenn Eltern mit größeren ökonomischen Ressourcen ihre Kinder eher - und mit höheren Beträgen - unterstützen, führt dies zu Vorteilen dieser Kinder im Vergleich zu Kindern ärmerer Eltern. Ungleichheit wird dann also gleichzeitig verringert und vergrößert: Zwar werden die ökonomischen Differenzen zwischen Eltern und Kinder aufgrund der Umverteilung geringer. Soziale Ungleichheit wird jedoch insgesamt größer, weil Kinder reicherer Eltern bevorzugt werden. Dabei ist auch der unterschiedliche Geldnutzen von Eltern und Kindern zu berücksichtigen: So sind beispielsweise 500 DM für ein in der Ausbildung befindliches erwachsenes Kind von relativ größerem Wert als für Eltern, deren Haushaltseinkommen mittlerweile ein Vielfaches dieses Betrags ausmacht. D.h., die Position des Kindes im Gefüge altersspezifischer sozialer Ungleichheit wird deutlich stärker verbessert als daß die der Eltern verschlechtert wird.

In diesem Zusammenhang ist auch von Bedeutung, wofür die erhaltenen Mittel verwendet werden. Der Zusammenhang zwischen sozialer Ungleichheit und familialen Transfers wird besonders bei Ausbildungsunterstützungen deutlich. So tragen private Generationentransfers für Studierende dazu bei, daß diese über

mehr Zeit und Energie für die Qualifizierung verfügen, anstatt sich mit schlecht bezahlten ausbildungsfremden Jobs zur Sicherung des Lebensunterhalts 'aufhalten' zu müssen. Private Transfers während der Ausbildung sind gerade in einer Zeit von besonderer Bedeutung, in der immer mehr Wert auf die verwandte Dauer für den Erwerb beruflicher Qualifikationen und einen möglichst lückenlosen Lebenslauf gelegt wird - und in der gleichzeitig öffentliche Transfers immer weiter zurückgefahren werden. Lokale Defizite bei den Qualifikationschancen (z.B. in Hinblick auf bestimmte Berufe oder Studiengänge) können ebenfalls leichter umgangen werden, wenn die Eltern in der Lage sind, die regionale Mobilität ihres Kindes - bis hin zu Auslandsaufenthalten - finanziell zu unterstützen.

In Hinblick auf die Folgen privater Transfers für soziale Ungleichheit sind Vergleiche zwischen Ost- und Westdeutschen besonders instruktiv. Dies ist auch deshalb der Fall, weil es sowohl gute Gründe für als auch gegen häufigere Transfers von Ostdeutschen gibt. Dafür sprechen die besonders engen Familienbeziehungen sowie der besonders hohe Bedarf der erwachsenen ostdeutschen Kinder aufgrund von Arbeitslosigkeit, geringeren Arbeitseinkommen und deutlich höherem Lehrstellenmangel. Dagegen spricht natürlich - obwohl die ostdeutschen Rentner zu den Einheitsgewinnern zählen - die deutlich geringere Vermögensausstattung. Damit läßt sich die These aufstellen, daß sich Ost- und Westdeutsche weniger in Hinblick auf ihre Transferhäufigkeit als vielmehr bei den Transferhöhen unterscheiden.

Familiale Generationenbeziehungen

Monetäre private Transfers sind eine wichtige Form intergenerationaler Solidarität. Finanzielle Leistungen an Kinder oder Eltern, seien sie regelmäßig oder einmalig, seien es Geldzahlungen oder Sachgeschenke, können für die Empfänger überaus wichtige Hilfen darstellen. Die Bandbreite reicht von Unterstützungen für die Kinder während ihrer Ausbildungszeit über Transfers bei wichtigen Lebensereignissen wie der Geburt von Kindern, dem Erwerb von Wohneigentum, einer Firmengründung und einer Arbeitslosigkeit bis hin zu Transfers für Eltern mit geringer Rente. Damit wird bedürftigen Angehörigen unter die Arme gegriffen, um Notsituationen zu vermeiden oder abzuschwächen.

Gleichzeitig schaffen solche Transfers Bindungen zwischen den Familienmitgliedern. 'Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft', und, so mag man hinzufügen, kleine und große Transfers stabilisieren Familienbeziehungen. Transfers sind ein Beziehungskitt. Sie halten getrennt lebende Familienangehörige zusammen, und zwar auf vielfältige Weise. Gerade wenn Eltern und erwachsene Kinder nicht mehr im selben Haushalt leben, wenn also keine Verbindungen aufgrund einer gemeinsamen Haushaltsführung mehr existieren, bedarf es einer

Reihe von Verhaltensweisen, um die Beziehung zu pflegen. Dabei können Transfers - insbesondere Geschenke - von den Individuen als Indikator für den emotionalen Zusammenhalt von Familienbeziehungen interpretiert werden. Ein Geschenk zeigt dem Angehörigen, daß man an ihn denkt, daß man ihn als wichtige Person wahrnimmt und daß man mit ihm weiterhin eine Beziehung aufrechterhalten möchte. "Geschenke schaffen und machen sichtbar ein Gewebe von Beziehungen, das Gesellschaften auf der Mikroebene zusammenhält" (Schmied 1996: 38)⁵. Dies gilt beispielsweise für Personen, die sich schwer tun, ihre Zuneigung verbal zu äußern und stattdessen auf symbolische Handlungen wie das Geben von Geschenken zurückgreifen. Gleichzeitig werden mit privaten Transfers Solidaritätsnormen an die nachfolgenden Generationen weitergegeben.

Private Leistungen schlagen sich in emotionalen Gewinnen nieder, wenn die Empfänger den Gebern im Gegenzug mehr Aufmerksamkeit und Zuwendung zuteil werden lassen oder wenn sich die soziale Position der Geber in der Familie festigt. Monetäre Transfers können aber auch willkommene instrumentelle Hilfeleistungen nach sich ziehen und zu einer gegenseitigen Versicherung der intergenerationalen Solidarität in Antizipation zukünftiger Notlagen beitragen. Selbst wenn ein Austausch mehr oder weniger nutzloser Geschenke dem einzelnen keinen unmittelbaren finanziellen Ertrag bringt, können letztlich beide Seiten davon profitieren⁶. Blau (1964: 88ff.) weist darauf hin, daß eine wesentliche Funktion des sozialen Tausches die Herstellung von Verpflichtungen ist, aufgrund derer zwischenmenschliche Beziehungen begründet und gefestigt werden. Bereits die Ausführungen von Simmel (1958: 438ff.) zum Dankbarkeitsgefühl weisen in diese Richtung⁷. Demnach stabilisiert es Familienbeziehungen und

damit auch Gesellschaften insgesamt (vgl. auch Cheal 1987, Clausen 1991, Marbach 1994b, Schmied 1996). Mauss (1950) zeigt für archaische Gesellschaften, daß Geschenke wichtige Förderer von Sozialbeziehungen sind.

Für die folgenden empirischen Analysen ist damit eine Zunahme der Transfers mit der Beziehungsdichte zu erwarten. Allerdings ist die Kausalrichtung unklar. Eine größere emotionale Enge kann intergenerationale Unterstützungen nach sich ziehen, aber auch darauf beruhen. Ähnliches gilt für die Kontakthäufigkeit. Man kann unterstellen, daß der Bedarf der anderen Person eher wahrgenommen wird, wenn man sich häufiger besucht oder miteinander telefoniert. Umgekehrt können Transfers aufgrund einer Reziprozitätsnorm oder der Erwartung weiterer Leistungen zu einer größeren Kontakthäufigkeit beitragen.

Private Generationentransfers werden also nicht nur deshalb geleistet, um aus einer rein altruistischen Einstellung heraus bedürftigen Angehörigen in Not-situationen zu helfen. Häufig wollen auch die Transfergeber selbst von ihren Leistungen profitieren⁸. Dies kann sogar so weit gehen, daß die finanziellen Leistungen von Eltern an ihre (erwachsenen) Kinder eine Art Bestechung darstellen, um mehr Zuwendung zu erhalten (vgl. z.B. Kotlikoff, Morris 1989). Lüscher und Pajung-Bilger (1998: 55) zitieren in ihrer Studie die Aussage einer 26jährigen Tochter in Bezug zu ihrem Vater: "Ich habe ihm öfter gesagt, ich brauche sein Geld nicht, wenn das quasi als Erpressung gedacht ist, 'Du kriegst Geld von mir, dafür kriege ich Gefühle von dir'. Das weiß er ganz genau. Und ich sage, ich gehe lieber arbeiten und verdiene mir mein Geld selber, bevor ich das mitmache". Die Angehörigen fühlen sich verpflichtet, Leistungen mit Gegenleistungen zu vergelten - sei es ein halbwegs kurzfristiger 'Austausch' von Geld mit Hilfen, Kontakten oder emotionaler Zuwendung, sei es durch eine Protokollierung der Transfers in einem imaginären 'Schuldbuchkonto', das zumindest auf lange Sicht entweder über Rück-Transfers oder Weiter-Transfers an nachfolgende Generationen auszugleichen ist. Auf das Interesse der Eltern, ihre Kinder während ihrer Ausbildung zu unterstützen, wurde bereits hingewiesen.

5 Übrigens stellt bereits Shakespeare in King Lear (2. Akt, 4. Szene) fest: "Fathers that wear rags / Do make their children blind, / But fathers that bear bags / Shall see their children kind".

6 In dieser Hinsicht spielt auch die Transferart eine wichtige Rolle. Finanzielle Zuwendungen haben den Vorteil, allgemein verwendbar zu sein. Für den Transfergeber besteht jedoch der Nachteil, daß sie auf lange Sicht nicht direkt zurechenbar sind. Damit besteht die Gefahr der Intransparenz und des Vergessens. Zudem eignen sich nur gut sichtbare und langlebige Gegenstände als Träger familiärer Erinnerungen (Halbwachs 1925, Segalen 1993).

7 "Sie [die Dankbarkeit, M.S.] ist gleichsam das moralische Gedächtnis der Menschheit (...), daß sie, obgleich sie natürlich auch rein im Inneren verbleiben kann, doch die Potenzialität neuer Handlungen ist, eine ideelle Brücke, welche die Seele sozusagen immer wieder vorfindet, um bei der leisesten Anregung, welche sonst vielleicht nicht genügen würde, eine neue Brücke zu schlagen, über sie hin sich dem Andern zu nähern. (...) Obgleich die Dankbarkeit ein rein personaler (...) Affekt ist, so wird sie, durch ihr tausendfaches Hin- und Herweben innerhalb der Gesellschaft, zu einem ihrer stärksten Bindemittel (...). Würde mit einem Schläge jede auf frühere Aktionen hin den Seelen verbliebene Dankreaktion ausgeligt, so

würde die Gesellschaft, mindestens wie wir sie kennen, auseinanderfallen" (Simmel 1908: 444).

8 Die New York Times stellt süffisant fest: "Gift-giving, social scientists tell us, is governed by something called the exchange theory. This has nothing to do with the scene on Dec. 26, when people converge on stores, gifts in hand, saying, "too large," "too small", and, "Does it come in mauve?" Instead, the exchange theory holds that reciprocity in gift-giving adds glue to social bonds. But wait! Hostile presents may lurk beneath the shiny trappings of the season. Candy for someone on a diet; brandy for one who drinks too much. Pygmalion presents, too, in which givers try to turn recipients into what they've always wanted them to be - scholars, beauties and such. And sometimes, wonderfully memorable presents" (The New York Times, 21.12.1994: C1).

Auf solche Ziele verweist auch der 'Demonstrationseffekt', dem eine generationenübergreifende Vorstellung der Vergabeziele zugrundeliegt (vgl. Cox, Stark 1994; Stark 1995). Übrigens wird dieser Demonstrationseffekt bereits von den Gebrüdern Grimm in der Geschichte über den alten Großvater und den Enkel beschrieben: Der alte Großvater wird von seinen erwachsenen Kindern solange vernachlässigt, bis der junge Enkel seinen Eltern nahelegt, daß er später entsprechend mit ihnen umgehen wird. Daraufhin ändern die Eltern ihr Verhalten und kümmern sich fortan sehr viel besser um den Großvater.

Walker (1993: 155ff.) berichtet von einer Untersuchung im britischen Sheffield, die ergab, daß weder Zuneigung noch Reziprozität notwendige Bedingungen für Hilfeleistungen von erwachsenen Kindern für ihre alte Eltern sind. Das folgende Zitat steht allerdings nur für eine Minderheit der Kind-Eltern-Beziehungen: "I couldn't stand him but yet I knew that it was my duty and no matter what it cost me I would have done that for my own conscience ... and because of what people say, "Well he's got a daughter and she doesn't do anything for him." ... I've seen all these articles in the Star [local newspaper]. I've seen all these pictures of old people and it's been said "Got a son who didn't do anything for them," but nothing is said about what the son or daughter had to put up with to cause them to turn that way" (Qureshi, Walker 1989: 140). Das Zitat deutet auch darauf hin, daß die diversen Transfermotive weniger alternativ als vielmehr kombiniert auftreten. Dies wird durch die in Tabelle 3.2 dokumentierten Befunde eindrucksvoll bestätigt (s. auch Künemund, Motel 2000).

Monetäre private Transfers haben für die Individuen jedenfalls nicht nur positive Konnotationen. Ein weiteres Beispiel sind Unterstützungen, die nur deshalb geleistet werden, weil es der Gesetzgeber so vorschreibt (z.B. bei Unterhaltszahlungen an studierende Kinder oder pflegebedürftige Eltern). "Thus, courts intervene to remind spouses and parents of their obligations toward the relatives they no longer like" (Clignet 1992: 4; s. auch Eckert-Schirmer et al. 1994). In vielen Fällen sind Transfers auch Ausdruck von Abhängigkeiten und Statusdifferenzen zwischen Gebern und Nehmern. Bereits Blau (1964) verweist in seinen Ausführungen zum sozialen Tausch darauf, daß zu hohe Geschenke mitunter abgelehnt werden, um eine entsprechende Gegengabe (z.B. in Form von höherer Kontakthäufigkeit oder Hilfeleistungen) oder die Hinnahme von Status- bzw. Machtdifferenzen innerhalb der Beziehung zu vermeiden.

Für die folgenden empirischen Analysen ist damit anzunehmen, daß bedürftige erwachsene Kinder häufiger intergenerationale Transfers erhalten. Immerhin sind Transfers implizit oder explizit an das Einverständnis des Empfängers gebunden. Wenn aufgrund der Annahme von Transfers familiäre Machtstrukturen manifestiert und offengelegt werden, dürfte die Annahme von Unterstützungsleistungen leichter fallen, wenn ein ökonomischer Bedarf existiert. Zudem können Transfers als Ausdruck einer familialen Generationensolidarität gewertet werden,

die vorrangig dann aufgerufen wird, wenn Verwandten (anderer Generationen) geholfen werden muß.

4.2.1 Verbreitung und Umfang

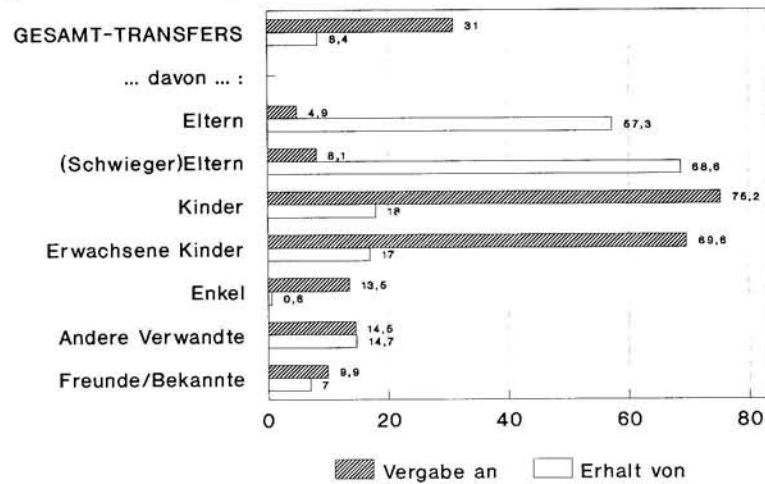
Zur Erhebung der privaten Transfers im Alters-Survey wird den Befragungspersonen zunächst folgende Frage gestellt: "Viele Menschen machen anderen Geld- oder Sachgeschenke oder unterstützen diese finanziell. Dabei kann es sich z.B. um Eltern, Kinder, Enkel oder andere Verwandte, aber auch um Freunde oder Bekannte handeln. Wie ist das bei Ihnen? Haben Sie in den vergangenen 12 Monaten jemandem Geld geschenkt, größere Sachgeschenke gemacht oder jemanden regelmäßig finanziell unterstützt?". Wenn dies zutrifft, wird nach dem ersten Empfänger gefragt, der auf einer 'Personenkarte' identifiziert werden soll. Hierbei wird zwischen bestimmten Verwandten wie z.B. Mutter, Schwiegermutter, Schwiegertochter, Partner, Schwester, Schwägerin, Tante, Cousine, Nichte, 1. Kind, 2. Kind usw., nach Enkelkindern, bestimmten Freunden, Arbeitskollegen usw. sowie anderen Personen differenziert. Des Weiteren wird nach der Art der Transfers (Geldgeschenke, größere Sachgeschenke, regelmäßige finanzielle Unterstützung oder anderes), nach der Transferhöhe in den letzten zwölf Monaten sowie danach gefragt, ob diese Zuwendung größer, geringer oder etwa genauso groß war wie im Jahr zuvor. Diese Zusatzinformationen werden für bis zu vier Empfänger erhoben; bei weiteren drei Personen wird der entsprechende Personencode eingetragen. Nach dieser Fragenbatterie in bezug auf die Vergabe von Transfers wird entsprechend nach dem Erhalt gefragt: "Und umgekehrt: Haben Sie selber in den vergangenen 12 Monaten Geld geschenkt bekommen, größere Sachgeschenke erhalten oder hat Sie jemand regelmäßig finanziell unterstützt?"⁹. Auf die Operationalisierung der einzelnen unabhängigen Variablen wird hier noch nicht eingegangen; dies wird bei der Diskussion der Analyseergebnisse nachgeholt.

In Grafik 4.1 wird zunächst aufgeführt, wie hoch die Anteile der Transferempfänger und -geber sind. 31 Prozent der 40-85jährigen haben demnach im letzten Jahr jemandem Geld geschenkt, größere Sachgeschenke gemacht oder jemanden regelmäßig finanziell unterstützt. Dies entspricht den Ergebnissen

9 In zwei darauffolgenden Fragen werden schließlich die jemals vor 1995 gegebenen und empfangenen großen Geldbeträge oder Sachwerte erhoben, wobei hier auf die genannten zusätzlichen Informationen verzichtet wird. D.h., es wird 'lediglich' nach bis zu fünf Personen gefragt, die diese großen Geldbeträge oder Sachwerte erhalten bzw. der Befragungsperson gegeben haben. Entsprechende Befunde sind in Tabelle 3.3 dokumentiert.

einiger bisheriger Studien. Umgekehrt geben lediglich acht Prozent an, etwas erhalten zu haben.

Grafik 4.1: Monetäre private Transfers



Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen.

Die Hauptempfänger der privaten Transfers sind die (erwachsenen) Kinder. Drei Viertel der Transfergeber bedenken ihre direkten Nachkommen; danach folgen mit großem Abstand die anderen Verwandten (ohne Partner), die Enkel, Freunde und Bekannte und erst dann die (Schwieger)Eltern. Wenn die Befragten hingegen Geld, größere Sachen und regelmäßige Unterstützungen erhalten haben, kamen sie in den meisten Fällen von den (Schwieger)Eltern. Die Nachkommen spielen hier eine wesentlich geringere Rolle.

Allein diese Befunde zeigen bereits, daß private monetäre Transfers a) zu meist zwischen Angehörigen geleistet werden, daß es b) dabei insbesondere um die Verwandten anderer Generationen geht und daß es sich c) in den allermeisten Fällen um Leistungen zwischen Eltern und Kindern handelt. Wer sich mit privaten Transfers beschäftigt, hat sich also mit intergenerationalen Beziehungen zwischen Eltern und Kindern zu befassen.

Tabelle 4.1 weist die Transferanteile ausgewählter Personengruppen aus. Im Unterschied zur Grafik wird hier nicht einfach nur pauschal gezeigt, an wen die privaten Transfers gingen bzw. von wem sie kamen. Die Tabelle berücksichtigt vielmehr die Existenz dieser Personen (vgl. Kapitel 3). Dadurch können die Transferquoten von Ost- und Westdeutschen, Frauen und Männern sowie Haupt-, Real- und Hochschulabgängern direkt miteinander verglichen werden,

ohne auf demographische Aspekte abstellen zu müssen. Ein Beispiel: 3,4 Prozent der westdeutschen 40-85jährigen mit mindestens einem lebenden Elternteil leisten an diesen innerhalb von zwölf Monaten private Transfers.

Tabelle 4.1: Transfergeber und -empfänger

	West	Ost	Frau	Mann	Haupt	Real	Hoch	Gesamt
Transfers gegeben	31,0	31,7	30,8	31,4	27,3	34,9	38,6	31,0
... an ...								
Eltern	3,4	2,8	3,9	3,5	2,8	2,7	6,0	3,7
(Schwieger)Eltern	4,7	3,6	4,9	4,6	2,9	4,6	7,8	4,7
Kinder	27,1	27,7	26,5	27,3	24,6	29,2	31,6	26,9
Erwachsene Kinder	30,4	30,1	28,9	31,3	25,5	36,1	44,0	30,0
Enkel	9,3	12,6	10,2	9,9	9,6	11,3	12,4	10,1
Andere Verwandte	4,5	3,6	4,8	4,2	3,6	5,3	6,6	4,5
Freunde/Bekannte	3,1	2,6	3,1	3,0	1,9	4,0	5,5	3,0
Transfers erhalten	8,1	9,4	9,0	7,8	5,8	10,6	13,3	8,4
... von ...								
Eltern	11,0	12,1	12,4	10,3	7,0	12,6	16,5	11,3
(Schwieger)Eltern	10,2	11,2	11,4	9,7	6,9	11,1	15,9	10,5
Kinder	1,3	3,2	2,0	1,4	1,8	1,6	1,1	1,7
Erwachsene Kinder	1,5	3,6	2,2	1,6	2,0	1,8	1,3	2,0
Enkel	0,0	0,4	0,1	0,2	0,1	0,0	0,2	0,1
Andere Verwandte	1,1	1,2	1,4	1,0	0,8	1,6	1,8	1,2
Freunde/Bekannte	0,5	0,8	0,9	0,2	0,3	0,9	0,8	0,6
n (Transfers gegeben)	3030	1617	2350	2441	2989	881	679	4791
n (Transfers erhalten)	3040	1622	2357	2447	3000	883	679	4804

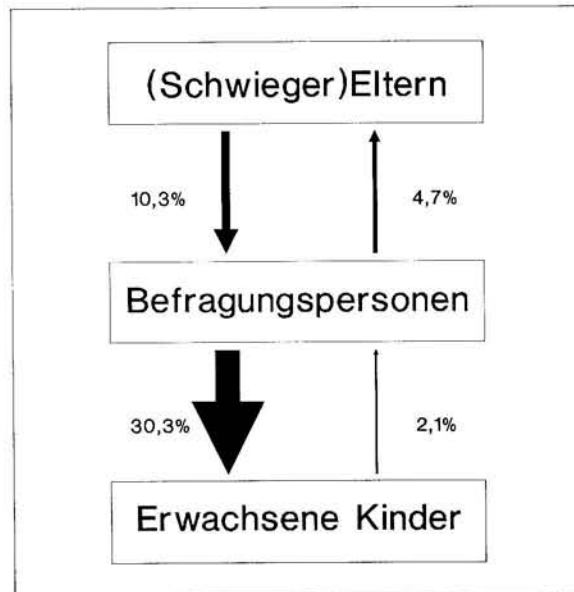
Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Basis: Personen mit den jeweiligen Angehörigen.

Insgesamt ergeben sich zwischen Ost- und Westdeutschen sowie zwischen Frauen und Männern keine großen Unterschiede. Es existieren zwar kleinere Differenzen, die sich jedoch in Grenzen halten, so daß vielmehr die Gemeinsamkeiten zu betonen sind.

Deutliche Unterschiede existieren hingegen zwischen den Bildungsschichten (zur Wahl dieses Schichtindikators vgl. Fußnote 35). Daß Hochschulabsolventen häufiger Transfers leisten als Hauptschulabgänger, kann natürlich an den größeren Ressourcen liegen, jedoch auch am höheren Bedarf von studierenden Kindern. Hierzu sind also weitere, multivariate Analysen notwendig. Daß 40-85jäh-

rige Akademiker jedoch wesentlich häufiger etwas erhalten, deutet hingegen nicht auf die Befriedigung eines größeren ökonomischen Bedarfs hin. Wenn dem so wäre, hätten besonders Hauptschulabgänger bedacht werden müssen. Dabei bekommen die Akademiker besonders häufig etwas von ihren Eltern - wahrscheinlich geht dies darauf zurück, daß reichere und bildungshöhere Schichten größere Geschenke als 'Beziehungskitt' einsetzen (müssen), als daß dies bei weniger vermögenden und bildungsniedrigeren Bevölkerungsgruppen der Fall ist. Das Sichtbarmachen der gegenseitigen Wertschätzung bemißt sich demnach nicht zuletzt am materiellen Wert des Geschenks - und dieser Wert wird nicht im Vergleich mit den Geschenken anderer sozialer Schichten bewertet, sondern im Verhältnis zu den Transfers innerhalb derselben Schicht bzw. zu den Ressourcen des Gebers.

Grafik 4.2: Intergenerationale private Transfers



Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Basis: Personen mit Eltern bzw. erwachsenen Kindern außerhalb des Haushalts.

Grafik 4.2 umfaßt die Befragungspersonen mit außerhalb des Haushalts lebenden (Schwieger)Eltern bzw. erwachsenen Kindern. Es werden nicht nur die eigenen Eltern berücksichtigt, weil Generationentransfers an den (Ehe)Partner ebenfalls intergenerationale Solidarität reflektieren und zumindest indirekt auch der Befragungsperson selbst zugute kommen.

Ein Zehntel der 40-85jährigen mit außerhalb ihres Haushalts lebenden (Schwieger)Eltern erhält von diesen im Zeitraum von zwölf Monaten private Transfers. Lediglich ein Zwanzigstel gibt etwas an die Eltern. Wenn, dann werden eher die erwachsenen Kinder bedacht. Von diesen kann man allerdings kaum monetäre Leistungen erwarten (für einen Vergleich mit instrumentellen Hilfen siehe Grafik 3.4 und Tabelle 3.3).

Damit wird das von der französischen Dreigenerationenstudie propagierte Kaskadenmodell für die Bundesrepublik Deutschland repliziert: Private intergenerationale monetäre Transfers fließen vornehmlich von oben nach unten, d.h., die ältere Generation unterstützt die jüngere. Intergenerationale Solidarität ist in Hinblick auf monetäre Transfers vor allem eine Sache der Eltern, wohingegen entsprechende Leistungen von Kindern kaum zu verzeichnen sind. Der private intergenerationale Transferstrom verläuft in umgekehrter Richtung wie der öffentliche.

Es handelt sich aber, wie in Frankreich auch, nicht um ein perfektes Kaskadenmodell. Der Anteil der mittleren Generation, der etwas von den Eltern erhält, ist wesentlich geringer als die Quote derer, die Transfers an ihre Kinder leisten. Damit wird klar, daß die aktuellen Transfers der Großeltern an ihre Kinder nur selten die Grundlage für die Leistungen dieser Kinder an die Enkel sind. Private Transfers fließen zwar von den Älteren an die Jüngeren, aber weniger im Sinne einer Kaskade, die lediglich ganz oben eine einzige Quelle hat. Wenn man beim Kaskadenbild bleiben möchte, müßte man sich an den einzelnen Stufen zusätzliche Wasserleitungen vorstellen. Oder man wählt eher das Bild eines Brunnens mit übereinander angeordneten Figuren, die unterschiedlich viel Wasser abgeben.

Als nächstes werden in Tabelle 4.2 die Transferarten aufgeführt. Es stellt sich heraus, daß es sich bei privaten Generationentransfers vorrangig um Geldgeschenke handelt. Ein Fünftel der 40-85jährigen schenkt ihren außerhalb des Haushalts lebenden erwachsenen Kindern im Laufe eines Jahres Geld. Ein Zehntel gibt ein größeres Sachgeschenk, und acht Prozent leisten regelmäßige finanzielle Unterstützungen. Damit wird auch klar, daß sich die Befunde des Sozio-ökonomischen Panels zu privaten Generationentransfers (Tabelle 6.1) durchaus im Rahmen halten, wenn man die restriktive Abfrage berücksichtigt.

Das Übergewicht der Geldgeschenke gilt jedoch vor allem für die Transfers der Älteren an die Jüngeren. Private Transfers an die Eltern der Befragten bestehen etwa zu gleichen Teilen aus Geld, größeren Sachen und regelmäßigen finanziellen Unterstützungen. Die 40-85jährigen selbst erhalten, wenn überhaupt, von ihren erwachsenen Kindern außerhalb des Haushalts größere Sachgeschenke. Geldgeschenke von Kindern an Eltern sind offenbar nicht akzeptabel - oder werden von den Empfängern nur sehr ungern zugegeben.

Tabelle 4.2: Transferarten

	Geld		Sachen		Regelm.		Gesamt	
	A->J	J->A	A->J	J->A	A->J	J->A	A->J	J->A
Gesamt								
(Schw.)Eltern	8,5	2,1	2,0	1,5	0,6	1,9	10,3	4,7
Erw. Kinder	20,7	0,5	10,0	1,6	8,3	0,1	30,3	2,1
Enkel	7,1	0,0	3,4	0,1	0,9	0,0	10,1	0,1
Westdeutsche								
(Schw.)Eltern	8,5	2,1	2,1	1,2	0,3	2,0	10,0	4,6
Erw. Kinder	21,1	0,4	10,0	1,1	8,9	0,1	30,8	1,7
Enkel	6,8	0,0	2,8	0,0	1,1	0,0	9,3	0,0
Ostdeutsche								
(Schw.)Eltern	8,2	1,3	1,6	2,0	1,6	0,8	11,2	3,6
Erw. Kinder	20,4	0,5	10,3	3,3	6,9	0,0	30,0	3,7
Enkel	7,9	0,0	5,3	0,3	0,6	0,0	12,6	0,4

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. '(Schw.)Eltern': (Schwieger)Eltern außerhalb des Haushalts. 'Erw. Kinder': erwachsene Kinder außerhalb des Haushalts; 'Regelm.': Regelmäßige finanzielle Unterstützung; 'A->J': Transfers von der älteren zur jüngeren Generation; 'J->A': Transfers von der jüngeren zur älteren Generation.

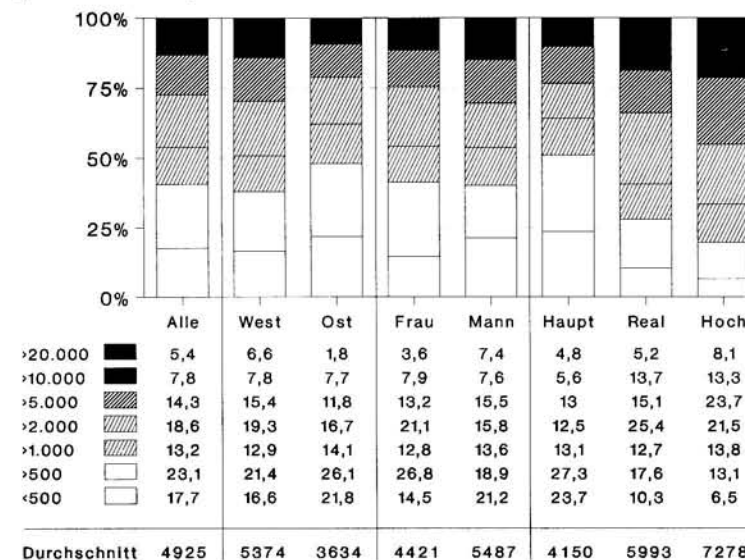
Die entsprechenden Anteile für Ost- und Westdeutsche werden nur der Vollständigkeit halber ausgewiesen. Bis auf die etwas höheren Transferquoten von ostdeutschen 40-85jährigen an die Enkel und von den Kindern, die man bereits an der Randverteilung ablesen kann, zeigen sich keine besonderen Differenzen in Hinblick auf den Erhalt oder die Vergabe von Geld- und größeren Sachgeschenken oder regelmäßigen finanziellen Unterstützungen.

Wenn man die Bedeutung von privaten Generationentransfers ermitteln will, liegt es natürlich nahe, nicht nur nach ihrer Häufigkeit zu fragen. Grafik 4.3 weist daher den Wert der privaten Transfers von 40-85jährigen Eltern an ihre erwachsenen, außerhalb des Haushalts lebenden Kinder aus¹⁰. Die Beträge sind

10 Die Befunde basieren nicht auf Personen, sondern auf Dyaden. Jede Beziehung eines Elternteils zu einem erwachsenen Kind außerhalb des Haushalts stellt somit eine Untersuchungseinheit dar. Aufgrund eines Fehlers des Befragungsinstituts wurde einem Teil der Befragten eine falsche Liste für die Transferhöhe vorgelegt. Daher verringert sich die Fallzahl bei den Transferhöhen ausnahmsweise auf 641 Dyaden. Alle anderen Fragen, also auch diejenigen, ob im letzten Jahr welche privaten Transfers an wen geleistet bzw. von wem gekommen sind, wurden ordnungsgemäß erhoben.

breit gestreut. 18 Prozent haben im letzten Jahr höchstens 500 DM an das erwachsene Kind außerhalb des Haushalts gegeben - 13 Prozent haben jedoch über 10 000 DM gezahlt. Etwas über die Hälfte der Eltern-Kind-Transfers beträgt weniger als 2 000 DM im Jahr, wobei die übrigen Leistungen darüber liegen. Wenn es sich also bei der ersten Gruppe um eher kleine Summen handelt, so kann es sich für die zweite Gruppe um relevante Unterstützungsleistungen handeln, die für die Empfänger von besonderer Bedeutung sind. Pro Kind und Jahr werden im Schnitt beinahe 5 000 DM weitergegeben¹¹. Dabei ist zu betonen, daß beim Alters-Survey lediglich nach den letzten zwölf Monaten gefragt wird. Wenn man einen längeren Zeitraum unterstellt (die französische Dreigenerationenstudie bezieht sich auf die letzten fünf Jahre), ergeben sich nicht nur deutlich höhere Anteile an Personen, die Transfers leisten oder erhalten, sondern insbesondere auch größere Summen, die intergenerational umverteilt werden.

Grafik 4.3: Transferhöhen



Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Prozentanteile der Transferbeträge von Eltern an ihre erwachsenen Kinder außerhalb des Haushalts sowie die durchschnittlichen Beträge, jeweils in DM/Jahr. Untersuchungseinheiten: Dyaden.

11 Da die Transferhöhe beim Alters-Survey kategorial erhoben wird, sind die Mittelwerte mit Vorsicht zu genießen. Für die unterste Kategorie wurden 250 DM, für die oberste 30 000 DM veranschlagt.

Wie erwartet reichen ostdeutsche Eltern deutlich geringere Beträge an ihre erwachsenen Kinder weiter. Die Hälfte der Westdeutschen gibt pro Jahr mindestens 2 000 DM an ein erwachsenes Kind außerhalb des Haushalts - dies trifft 'lediglich' auf 38 Prozent der Ostdeutschen zu. 14 Prozent der Westdeutschen geben über 10 000 DM - bei den Ostdeutschen sind es 'nur' 10 Prozent. Hier machen sich die geringeren Einkommen und Vermögen von Ostdeutschen bemerkbar.

Auch zwischen Frauen und Männern ergeben sich die erwarteten Unterschiede. Frauen können an ihre Kinder insgesamt weniger hohe Summen transferieren. Dafür geben Männer häufiger auch kleinere Transfers an. Die geschlechtsspezifischen Differenzen fallen jedoch geringer aus als die regionalen und schichtspezifischen Unterschiede. Dies sieht man auch an den durchschnittlichen Transferhöhen.

Die deutlichsten Diskrepanzen ergeben sich zwischen Hauptschulabgängern und Akademikern. Höhere Schichten verfügen über größere ökonomische Ressourcen, und sie leisten entsprechend wesentlich höhere private Generationentransfers. Die Hälfte der transferleistenden Hauptschulabgänger gibt pro Jahr nicht einmal 1 000 DM an die Kinder. Dies trifft lediglich auf einen von fünf Akademikern zu. Jeder fünfte transferleistende Hochschulabsolvent gibt seinem erwachsenen Kind außerhalb des Haushalts pro Jahr mindestens 10 000 DM. Dies kann sich nur jeder zehnte Hauptschulabgänger leisten. Wenn man zusätzlich berücksichtigt, daß Akademiker im Vergleich mit den anderen Bildungsschichten überhaupt eher etwas an ihre Kinder geben (Tabelle 4.1), dann treten die schichtspezifischen Diskrepanzen noch deutlicher zutage.

4.2.2 Begünstigte und Benachteiligte

Wer kann eher mit privaten Generationentransfers rechnen, und wem werden sie weniger zuteil? Im folgenden wird die Bedeutung von potentiellen Transferdeterminanten ermittelt. Damit werden spezifische Opportunitäts-, Bedürfnis-, familiale und kulturell-kontextuelle Strukturen abgebildet. Opportunitätsstrukturen beinhalten vor allem die ökonomischen Ressourcen der Eltern. Inwiefern sind sie überhaupt in der Lage, ihren Kindern etwas abzugeben? Bedürfnisstrukturen zeigen entsprechend den ökonomischen Bedarf der Kinder an. Hier dürfte eine besondere Rolle spielen, ob das erwachsene Kind über eine eigene Erwerbstätigkeit oder einen Ehepartner abgesichert ist. Familiale Strukturen werden u.a. über Generationenstrukturen sowie die emotionale Beziehungsenge und Kontakthäufigkeit abgebildet. Kulturell-kontextuelle Strukturen schließlich umfassen Determinanten wie die Regions- und Schichtzugehörigkeit.

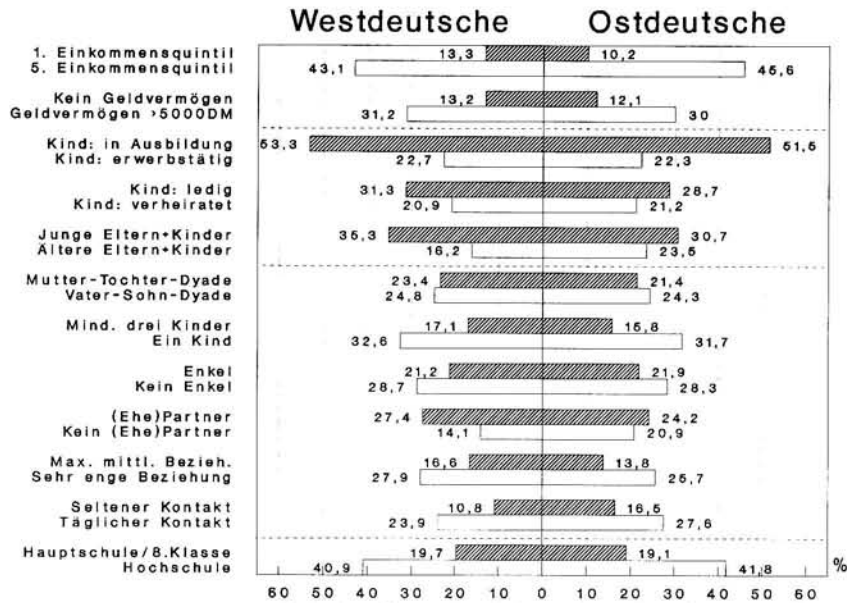
Analyseeinheit sind Dyaden, also nicht Personen oder Haushalte, sondern Beziehungen zwischen zwei Individuen. Das Verhältnis einer Tochter zu ihrer Mutter stellt eine Dyade dar, die Beziehung derselben Tochter zu ihrem Vater ist eine weitere Dyade. Ein Vorzug des Alters-Survey ist, daß er entsprechende Informationen über alle Kinder bietet. Es werden wiederum die erwachsenen Kinder ausgewählt, die nicht mehr im selben Haushalt wie die Befragungsperson leben. Damit bleiben hier Leistungen an minderjährige Kinder sowie Koresidenz als eine mögliche Transferart außen vor. Insofern werden gerade die Eltern-Kind-Beziehungen betrachtet, bei denen Transfers vergleichsweise unwahrscheinlich sind - im Unterschied zu Leistungen an minderjährige und im Haushalt lebende erwachsene Kinder.

Grafik 4.4 führt ausgewählte Transferhäufigkeiten auf. Dazu ein Beispiel: 19,5 Prozent der westdeutschen Eltern im untersten Einkommensquintil haben im letzten Jahr Transfers an ihr außerhalb des Haushalts lebendes erwachsenes Kind geleistet. Von den Eltern im fünften, also höchsten Einkommensquintil, haben dies 43,1 Prozent getan.

Tabelle 4.3 dokumentiert die Ergebnisse multivariater Analysen. Die ausgewiesenen Koeffizienten basieren auf logistischen Regressionsmodellen (z.B. DeMaris 1992, 1995) und stellen odds ratios dar. Diese können als relative Wahrscheinlichkeiten interpretiert werden. Koeffizienten, die kleiner als '1' sind, belegen eine geringere Transferwahrscheinlichkeit im Vergleich mit der Referenzgruppe. Parameter über '1' indizieren höhere Wahrscheinlichkeiten. Ein Beispiel: Der Koeffizient '1,55' in der ersten Zelle weist darauf hin, daß bei Dyaden, in denen die Eltern über ein Einkommen im zweiten Quintil der Einkommensverteilung verfügen, eine 1,55fache Transferhäufigkeit vorliegt; sie ist also um 55 Prozent höher als bei Dyaden der Referenzgruppe. In der ersten Spalte der Tabelle werden die Bruttoeffekte dokumentiert. Diese beruhen auf separaten Modellen für die einzelnen unabhängigen Variablen. Damit können die Veränderungen der Modellparameter durch die simultanen Schätzungen festgestellt werden. Deren Koeffizienten werden in den nächsten drei Spalten aufgeführt. Die abhängige Variable hat dann den Wert '1', wenn das Elternteil dem außerhalb des Haushalts lebenden erwachsenen Kind im letzten Jahr ein Geld- oder größeres Sachgeschenk gemacht hat oder ihm regelmäßige finanzielle Unterstützungen zuteil werden ließ.

Opportunitätsstrukturen: Die Ressourcen der Eltern haben eine herausragende Bedeutung für die Transfervergabe. Je höher das *Äquivalenzeinkommen* ist, um so eher werden Transfers geleistet. Eltern mit einem durchschnittlichen monatlichen Äquivalenzeinkommen von knapp 4 000 DM (fünftes Quintil) geben wesentlich häufiger etwas an die nächste Generation weiter als Eltern, denen nur knapp 1 000 DM zur Verfügung stehen. Auch das *Vermögen* spielt eine

Grafik 4.4: Anteile privater Generationentransfers



Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Transferanteile von Eltern an ihre erwachsenen Kinder außerhalb des Haushalts in den letzten zwölf Monaten. Untersuchungseinheiten: Dyaden.

Tabelle 4.3: Determinanten für Generationentransfers (Logistische Regressionen; odds ratios)

	Brutto	Alle	West	Ost
Opportunitätsstrukturen				
Äquiv.eink. 2. Quintil	1,55***	1,33**	1,17	1,57**
Äquiv.eink. 3. Quintil	2,36***	1,77***	1,52***	2,09***
Äquiv.eink. 4. Quintil	2,96***	2,08***	1,69***	2,56***
Äquiv.eink. 5. Quintil	5,60***	3,35***	3,03***	3,72***
Geldvermögen > 5000DM	2,87***	1,96***	1,76***	2,28***
Bedürfnisstrukturen				
Kind: Ausbildung	3,69***	2,49***	2,48***	2,39***
Kind: Arbeitslos	1,12	1,44***	1,64	1,34*
Kind: Hausfrau/Sonst.	0,85	1,01	1,01	0,63

... Fortsetzung ...	Brutto	Alle	West	Ost
Kind: Verheiratet	0,63***	0,85*	0,83	0,83
Eltern 40-54/Kind 18-30	2,20***	1,27*	1,47**	1,10
Eltern 55-69/Kind 18-30	1,79***	1,24	1,49**	0,92
Eltern 70-85/Kind 18-45	1,35***	1,24*	1,18	1,37*
Eltern 40-54/Kind 31+	1,40*	1,15	1,11	1,20
Eltern 55-69/Kind 31+	1,09	0,96	1,19	0,75*
Familiale Strukturen				
Vater-Sohn	1,12	1,04	0,96	1,14
Vater-Tochter	1,21**	1,05	1,03	1,10
Mutter-Sohn	1,04	1,12	1,04	1,30*
Zwei Kinder	0,94	0,90	0,88	0,97
Mindest. drei Kinder	0,44***	0,51***	0,49***	0,53***
Enkel vorhanden	0,70***	1,20**	1,24*	1,15
Eltern: Partner im HH	1,61***	1,32***	1,71***	0,93
Enge Beziehung	0,79***	0,94	0,92	0,97
Max. mittlere Beziehung	0,48***	0,75**	0,81	0,60**
Kontakt mehrmals/Woche	1,20**	1,20**	1,27**	1,12
Kontakt 1-4 mal/Monat	0,86*	0,88	1,01	0,70**
Kontakt < 1 mal/Monat	0,44***	0,55***	0,46***	0,64**

	Kulturell-kontextuelle Strukturen			
Ostdeutschland	0,99	1,09		
Realschule/10.Klasse	1,66***	1,17*	1,54***	0,85
Abitur	2,46***	1,45**	1,41*	1,90**
Hochschulabschluß	2,83***	1,43***	1,40**	1,55***
n		5896	3543	2200

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Keine Gewichtung, eigene Berechnungen. Abhängige Variable: Transfers von Eltern an ihre erwachsenen Kinder außerhalb des Haushalts in den letzten zwölf Monaten. Untersuchungseinheiten: Dyaden. Referenzgruppen: Äquivalenzeinkommen 1. Quintil; Geldvermögen unter 5 000 DM; Kind ist erwerbstätig; Kind ist ledig; Eltern zwischen 70 und 85 Jahre, Kind mindestens 46 Jahre alt; Mutter-Tochter-Dyade; Befragungsperson hat 'nur' ein lebendes Kind; das außerhalbige erwachsene Kind hat selbst kein Kind (kein Enkelkind aus der Sicht der befragten Eltern); Befragungsperson hat keinen (Ehe)Partner im Haushalt; sehr enge Beziehung zum Kind; täglicher Kontakt; Westdeutschland; maximal Hauptschule/8.Klasse(DDR). Koeffizient signifikant zum *** < 0,01-, ** < 0,05- und * < 0,1-Niveau.

wichtige Rolle. Wer über ein Geldvermögen von mindestens 5 000 DM verfügt (einschließlich Sparbücher, Bausparverträge, Lebensversicherungen, Wertpapiere und Wertgegenstände, aber ohne Immobilienbesitz), tritt etwa doppelt so häufig als Transfergeber in Erscheinung. Die in der Grafik und im Bruttomodell aufgeführten Befunde schwächen sich zwar im Gesamtmodell etwas ab. Dennoch werden sie in ihrer Richtung und Bedeutung durch die multivariaten Analysen eindrucksvoll bestätigt¹².

Bedürfnisstrukturen: Neben der Möglichkeit der Eltern, Transfers zu leisten, ist vor allem der Bedarf der Kinder von entscheidender Bedeutung. Hier spielt insbesondere der *Erwerbsstatus* eine wichtige Rolle. Auszubildende erhalten im Vergleich zu erwerbstätigen Kindern mehr als doppelt so häufig monetäre Zuwendungen ihrer Eltern. Die Grafik verdeutlicht, daß über die Hälfte der in Ausbildung befindlichen erwachsenen Kinder außerhalb des Haushalts Generationentransfers erhält - bei den erwerbstätigen Kindern sind es nur gut ein Fünftel. Auch eine Arbeitslosigkeit ist für die Eltern ein Anlaß, unterstützend einzuspringen. Damit wird deutlich, daß private Transfers häufig in ökonomisch schwierigen Zeiten geleistet werden und somit auch eine wichtige gesellschaftliche Funktion erfüllen. Dabei macht es Sinn, bei den Nichterwerbstätigen zwischen Arbeitslosen und Hausfrauen zu unterscheiden. Hausfrauen werden offenbar von ihren Eltern als ökonomisch gesichert erachtet und können somit nicht vermehrt mit Generationentransfers rechnen. Auch der *Familienstand der Kinder* kann als Indiz für deren Bedarf angesehen werden. Der Befund ist nicht eindeutig, aber verheiratete Kinder dürften seltener etwas von ihren Eltern erhalten.

Die *Altersrelationen* der Eltern-Kind-Beziehungen spielen zwar in der Grafik und im Brutto-Modell eine große Rolle - dies ist jedoch im multivariaten Modell nicht mehr der Fall. Jüngere Kinder haben zwar im allgemeinen einen größeren ökonomischen Bedarf. Dies ist jedoch vor allem auf die Ausbildungssituation zurückzuführen. Auch bei westdeutschen jüngeren Kindern, die unter Berücksichtigung der anderen Faktoren eher mit monetären Leistungen ihrer Eltern rechnen können, sinkt der Koeffizient im Vergleich zum Bruttomodell deutlich. Damit wird deutlich, daß jüngere erwachsene Kinder besonders deshalb häufiger

12 Das Äquivalenzeinkommen ist ein künstliches Einkommensmaß, das auf dem bedarfsgewichteten Haushaltseinkommen pro Kopf beruht. Das Haushaltseinkommen wird hierfür durch die bedarfsgewichtete Anzahl der Haushaltsmitglieder dividiert. Dabei wird dem Umstand Rechnung getragen, daß beispielsweise zwei Personen im selben Haushalt geringere laufende Kosten haben, als wenn die beiden Personen in getrennten Einpersonenhaushalten leben würden. Der Haushaltsvorstand erhält ein Bedarfsgewicht von 1, weitere Erwachsene jeweils 0,8, und Kinder und Jugendliche erhalten je nach Alter Gewichte zwischen 0,5 und 0,9 (s. Motel, Szydlík 1999: 16).

intergenerationale Transfers erhalten und annehmen, weil sie diese Unterstützungen benötigen.

Familiale Strukturen: Im Vergleich mit den Opportunitäten (der Eltern) und Bedürfnissen (der Kinder) spielen die familialen Strukturen eine geringere, jedoch nicht zu vernachlässigende Rolle. Was die *Geschlechtsspezifität der Dyade* angeht, kann man einander entgegengesetzte Hypothesen aufstellen. Man kann vermuten, daß Mütter aufgrund ihrer geringeren Ressourcen weniger häufig Transfers leisten *können*, daß sie jedoch aufgrund der engeren und persönlicheren Beziehungen zu ihren Kindern besonders oft etwas geben *möchten*. Die Befunde sprechen tendenziell für die erste Hypothese. Unter Einbeziehung der ökonomischen Ressourcen und des Familienstands (etwa sieben von zehn Alleinlebende unter den 40-85jährigen sind Frauen) verschwindet der signifikante Effekt des Bruttomodells. Das heißt, Mütter geben ein wenig seltener als Väter. Dies liegt jedoch in erster Linie an den größeren zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln der Väter und nicht an darüber hinausgehende geschlechtsspezifische Unterschiede. Die multivariaten Analysen verdeutlichen zudem, daß Töchter nicht prinzipiell häufiger oder seltener bedacht werden als Söhne. Geschlechtsspezifische Diskriminierungen sind hier somit nicht zu verzeichnen. Eltern bevorzugen prinzipiell weder Töchter noch Söhne, wenn es darum geht, ihren außerhalb des Haushalts lebenden erwachsenen Kindern ein Geld- oder größeres Sachgeschenk zu machen oder diese regelmäßig finanziell zu unterstützen.

Einen deutlich größeren Einfluß hat die *Anzahl der Kinder*¹³. Wie erwartet sinkt die Wahrscheinlichkeit für monetäre Transfers mit der Kinderzahl. Allerdings gilt dies erst, wenn mindestens drei erwachsene Kinder vorhanden sind. Dann müssen sich die Eltern offenbar entscheiden, welches der Kinder sie besonders berücksichtigen wollen. Bei Familien mit zwei erwachsenen Kindern existiert ein solcher Entscheidungszwang hingegen noch nicht.

Beim *Vorhandensein von Enkeln* wird die These generell bestätigt, daß die Fortführung der Familie entsprechende Transfers nach sich zieht. Kinder sind ein erheblicher Kostenfaktor und wecken somit familiäre Solidarität. Großeltern leisten auch deshalb Transfers an ihre erwachsenen Kinder, um sich über eine Stabilisierung der Eltern-Kind-Beziehung den Kontakt zu den Enkeln offen zu halten. Allerdings hält sich der Enkeleinfluß in Grenzen. Interessant ist der Vorzeichenwechsel gegenüber der Grafik und der separaten Schätzung, der auf den Zusammenhang zwischen dem Alter, dem Familienstand (verheiratet) und der Elternschaft der Kinder zurückzuführen ist.

13 Berücksichtigt werden alle lebenden Kinder, also sowohl minderjährige als auch erwachsene Kinder (sowohl innerhalb als auch außerhalb des Haushalts). Verstorbene Kinder werden hingegen nicht einbezogen.

Daß Eltern ohne *Partner im Haushalt* seltener Generationentransfers leisten, kann zunächst als Ressourceneffekt interpretiert werden. Immerhin verringert sich der Effekt des Bruttomodells bei der multivariaten Analyse. Transfers von (Ehe)Partnern können aber auch darauf zurückgeführt werden, daß Mütter als *kinkeeper* fungieren und Zuwendungen an die erwachsenen Kinder außerhalb des Haushalts anregen. Diese These wird durch die empirischen Analysen zumindest für Westdeutsche gestützt. Eine mögliche These, daß Partnerlose ihrem größeren Bedarf an emotionaler Zuwendung durch monetäre Transfers an ihre erwachsenen Kinder Ausdruck verleihen, wird hingegen nicht bestätigt.

Als nächstes wird die These geprüft, daß eine größere *Enge der Beziehung* mit häufigeren Generationentransfers einhergeht. Diese These wird zumindest für Ostdeutsche klar bestätigt. In der Grafik und im Bruttomodell treten noch deutlichere Effekte zutage als bei den multivariaten Analysen. Allerdings ist die Kausalrichtung nicht eindeutig. Auch mit den multivariaten Analysen kann nicht geklärt werden, ob Transfers Ursache oder Folge von engen Generationenbeziehungen sind.

Je häufiger der *Kontakt* zwischen den Generationen ist, um so eher erhalten die erwachsenen Kinder Geschenke und regelmäßige finanzielle Unterstützungen - bzw. umgekehrt. Auch wenn die Frage nach der Kausalrichtung letztendlich nicht beantwortet werden kann, wird die entsprechende Hypothese doch bestätigt. Eine größere emotionale Beziehungsebene und eine größere Kontakthäufigkeit gehen mit häufigeren Generationentransfers einher. Wenn sich die Eltern und Kinder weniger als einmal im Monat sehen oder sprechen, besteht eine über 40 Prozent geringere Transferwahrscheinlichkeit, als wenn sie täglich in Kontakt sind. Die Wohnentfernung wird zwar im Alters-Survey erhoben. Sie ist jedoch stark mit der Kontakthäufigkeit korreliert, so daß nicht beide Variablen in das multivariate Modell aufgenommen werden können. Die Kontakthäufigkeit wird präferiert, weil sie eine Dimension familialer Generationensolidarität darstellt und nicht lediglich ein Potential dafür repräsentiert (Abschnitt 2.2.1).

Kulturell-kontextuelle Strukturen: Aufgrund der in der Tabelle dokumentierten Befunde unterscheiden sich *ost- und westdeutsche Eltern* nicht in ihrer Transferhäufigkeit. Wenn man jedoch lediglich die ältesten Eltern betrachtet, also die 70-85jährigen, geben Ostdeutsche häufiger etwas an ihre Kinder. Dies steht im Einklang damit, daß es sich bei den älteren ostdeutschen Rentnern und Pensionären um Einheitsgewinner handelt, deren Ressourcenrückstand im Vergleich mit der entsprechenden westdeutschen Altersgruppe besonders gering ausfällt. Gleichzeitig gehören deren Kinder zu den Einheitsverlierern und weisen demnach einen besonders hohen Bedarf auf (s. Kohli et al. 2000a).

Neben dem Gesamtmodell werden multivariate Analysen für Ost- und Westdeutsche dokumentiert. Damit kann festgestellt werden, inwiefern sich kulturell-kontextuelle Strukturen auf die anderen Transferdeterminanten auswirken. Op-

portunitätsstrukturen sind für Ostdeutsche noch wichtiger als für Westdeutsche. Für private Generationentransfers muß ein Grundstock an finanziellen Mitteln zur Verfügung stehen, der bei Ostdeutschen weniger vorhanden ist als bei Westdeutschen. Bei den Bedürfnisstrukturen fällt auf, daß ostdeutsche jüngere Eltern nicht prinzipiell häufiger Transfers an ihre jüngeren Kinder leisten. Möglicherweise wird bei knapperen Ressourcen weniger etwas aus Gewohnheit gegeben, sondern es müssen eher klare Gründe, wie z.B. eine Arbeitslosigkeit, vorliegen. Bei den familialen Strukturen ist auffällig, daß nur westdeutsche Eltern häufiger etwas geben, wenn ihr Partner mit im Haushalt lebt. Dies spricht dafür, daß die Beeinflussung des finanzstärkeren Partners (meistens der Mann) durch den *kinkeeper* (meistens die Frau) bei Ostdeutschen für die Transfervergabe nicht notwendig ist - oder keine Früchte trägt. Gleichzeitig spielt die Beziehungsebene unter Kontrolle der anderen Variablen nur bei Ostdeutschen eine signifikante Rolle, was wiederum auf strengere Transferkriterien bei eingeschränkten Ressourcen verweist¹⁴.

Die *Bildungsschicht* repräsentiert ebenfalls ökonomische Ressourcen. Man könnte also argumentieren, daß man diese Variable eher den Opportunitätsstrukturen zurechnen müßte. Unter Kontrolle des Einkommens und Vermögens repräsentiert die Schichtvariable jedoch nicht zuletzt kulturell-kontextuelle Strukturen, wenn sich die Bildungsschichten in Hinblick auf ihre Transfermotive und -normen unterscheiden. Wenn das Einkommen und das Vermögen in das multivariate Modell aufgenommen werden, sinkt der Effekt der Bildungsvariable deutlich. Eltern mit höherer Bildung verfügen über wesentlich umfangreichere finanzielle Mittel für private Transfers. Dennoch ergibt sich weiterhin ein deutlicher Schichteinfluß, und zwar dergestalt, daß höhere Bildungsschichten höhere Transferwahrscheinlichkeiten aufweisen.

Wenn man die Ergebnisse der empirischen Analysen kurz und prägnant zusammenfassen sollte, müßte man für die Transfervergabe drei Hauptfaktoren herauszustellen: 1. Wer mehr hat, gibt mehr. 2. Wer mehr braucht, bekommt mehr. 3. Eine größere affektive und assoziative Solidarität geht mit einer größeren funktionalen Solidarität einher.

14 Da der Alters-Survey u.a. über Befragungspersonen in West- und Ostdeutschland geschichtet ist, wird im Gesamtmodell diese Variable verwandt. Allerdings werden dann getrennte Schätzungen für West- und Ostdeutsche durchgeführt, so daß die Summe dieser Fallzahlen etwas niedriger liegt als die des Gesamtmodells (aufgrund des Ausschlusses von Befragungspersonen, die in den letzten 40 Jahren nicht überwiegend in der DDR oder in der 'alten' Bundesrepublik gelebt haben; vgl. Abschnitt 3.2).

4.3 Erben in 'Germoney'

Vererbung ist in der Soziologie ein stark vernachlässigter Forschungsgegenstand. Dies ist um so bedauerlicher, als daß es sich hierbei um ein wichtiges soziologisches Thema handelt. Für die heutige Bundesrepublik Deutschland gilt dies mehr denn je: In den letzten 50 Jahren wurde ein immenses Vermögen angehäuft, das weder durch Kriegshandlungen noch durch Inflation entwertet wurde. Einer Generation von Erblässern steht damit eine Generation von Erben gegenüber. Auch bei Erbschaften existieren Verbindungen zwischen familialen und gesellschaftlichen Generationen.

Bisherige Informationen

Die Vernachlässigung von Vererbung als soziologisches Forschungsthema liegt nicht zuletzt daran, daß darüber nur spärliche Informationen vorliegen. Von der amtlichen Statistik werden seit 1979 keine Informationen über die Zahl der Erbschaften mehr erhoben, und bis 1978 wurden nur solche Vererbungen berücksichtigt, die erbschaftssteuerpflichtig waren und oberhalb der Freibetragsgrenze lagen (Schlomann 1992: 246; Lauterbach, Lüscher 1996: 77f.; Antwort der Bundesregierung 1996: 28).

Was die aktuellen und kurzfristig prognostizierten gesamten Erbschaftshöhen in der Bundesrepublik Deutschland angeht, stammen bislang die zuverlässigsten - allerdings aber auch sehr groben - Informationen von Banken. Die Deutsche Bundesbank schätzt im Oktober 1993, daß in der Bundesrepublik Deutschland pro Jahr etwa 100 bis 200 Milliarden DM an privatem Sach- und Geldvermögen vererbt werden. Innerhalb von zehn Jahren werden demnach insgesamt ein bis zwei Billionen DM hinterlassen (in Ziffern: 1-2 000 000 000 DM pro Jahr bzw. 1-2 000 000 000 000 DM in zehn Jahren). Da in der Bundesrepublik jährlich circa 0,9 Millionen Menschen sterben, ergibt sich ein mittlerer Betrag von 110-220 000 DM pro Verstorbenem - dabei sind hier sowohl Erblasser als auch Personen enthalten, die überhaupt nichts vererben (Antwort der Bundesregierung 1996: 27f. und eigene Berechnungen). Die Stadtsparkasse München (1991, zitiert nach Lauterbach, Lüscher 1996: 70) weist für das Jahr 1992 einen durchschnittlichen Erbschaftswert von 200 000 DM aus, der bis zum Jahr 2000 auf 300 000 DM ansteigen werde - hier sind lediglich Erblasser einbezogen, so daß diese Angaben mit denen der Deutschen Bundesbank übereinstimmen können. Ein Bericht der Betriebsberatung für den Einzelhandel (BBE 1997) weist aus, daß Ende der achtziger Jahre in der Bundesrepublik Deutschland jährlich etwa 100 Milliarden DM vererbt wurden. Die Prognose für die nächsten Jahre liegt bei einer viermal so hohen Summe. Wenn 1980 pro Erbfall etwa 85 000 DM

hinterlassen wurden, dürften demnach im Jahre 2002 jeweils etwa 470 000 DM vererbt werden (BBE-Unternehmensberatung 1997¹⁵, zitiert nach Schumacher 1997).

Dies sind allerdings nur pauschale Angaben zum gesamten Ausmaß der Erbschaften. Empirische Analysen zu soziologischen Fragestellungen sind damit nicht möglich. In repräsentativen Stichproben werden entsprechende Fragen nur äußerst selten gestellt. Immerhin wird bei einer Abfrage von Erbschaften in doppelter Hinsicht privates Terrain beschritten. Einerseits geht einer Vererbung der Tod eines zumeist nahen Verwandten voraus - mit entsprechenden emotionalen Belastungen und mehr oder weniger lang andauernden Trauerzeiten. Der Erbfall ist ein ambivalentes Ereignis. Der finanzielle Gewinn geht mit einem großen Verlust einher. Andererseits sind Fragen nach Vermögenswerten generell riskante Unterfangen, weil sie häufig mit einer geringeren Antwortbereitschaft in bezug auf die Vermögensfragen und die Untersuchung insgesamt einhergehen¹⁶.

Eine der wenigen Quellen über Erbschaften in der Bundesrepublik Deutschland - leider nur in Hinblick auf Erbschaften in der 'alten' Bundesrepublik von 1961 bis 1988 - ist das Sozio-ökonomische Panel¹⁷. Diese Daten sind m.W. bisher für zwei Studien verwandt worden (Schlomann 1991, 1992; Lauterbach, Lüscher 1995, 1996). Demnach haben 13,8 Prozent der Haushalte in der 'alten' Bundesrepublik zwischen 1961 und 1988 etwas geerbt (Schlomann 1992: 247). Engel (1985: 247) kommt unter Verwendung der 'Transferumfrage 1981' (ebenfalls durchgeführt von Infratest Sozialforschung im Auftrag des Sonderforschungsbereichs 3 'Mikroanalytische Grundlagen der Gesellschaftspolitik') auf einen Anteil von 8,5 Prozent: "Von den insgesamt ca. 23 Millionen Haushalten in der Bundesrepublik haben knapp 2 Millionen nach 1960 eine Erbschaft

15 Es liegt mir lediglich ein Inhaltsverzeichnis des Erbschafts-Berichts der BBE-Unternehmensberatung vor, das mir nach Anfrage inklusive eines Auftrags-Coupons zugesandt wurde: Das 145seitige Werk ist nur über eine Entrichtung von 1250 DM plus Mehrwertsteuer und Versandkosten erhältlich. Es ist mir somit nicht möglich, nachzuvollziehen, aus welchem Grund die von dieser Studie prognostizierten Erbschaftshöhen höher liegen als die der anderen Berechnungen.

16 Für die Untersuchung von Antwortverweigerungen (item und unit non-response) eignen sich besonders Panelbefragungen. Die fünfte Welle des Sozio-ökonomischen Panels mit dem Schwerpunktthema 'Vermögen' zeichnet sich durch besonders viele Antwortausfälle aus, die auch in den Nachfolgewellen nicht mehr auftreten (vgl. Rendtel 1995).

17 Für Studien über Erbschaften in Großbritannien siehe u.a. Finch (1996) und Hamnett (1996). Für Frankreich siehe u.a. Arrondel (1994) und Arrondel et al. (1996). Für die USA siehe u.a. Clignet (1992) sowie die dort jeweils zitierte Literatur. Für historische Vergleiche bietet sich an: Goody et al. (1976) sowie Goody (1989).

erhalten". Die entsprechenden Untersuchungsergebnisse sind jedoch mit Vorsicht zu genießen. Schlomann (1992: 245f.) stellt fest: "Insgesamt gaben 582 von 4544 befragten Haushalten an, Erbschaften seit 1960 erhalten zu haben. (...) Die Nachweisquote der Erbschaften ist gering. Wenn man davon ausgeht, daß die Mehrheit der Personen zur Lebensmitte eine Erbschaft durch Tod der Eltern bzw. des letzten überlebenden Elternteils oder des Ehepartners erhalten hat, eine nicht unerhebliche Zahl von Personen sogar schon früher, müßte der Anteil der Haushalte mit Personen, die eine Erbschaft in der Vergangenheit angetreten haben, deutlich über 50 % liegen und somit ungefähr viermal so hoch sein wie tatsächlich beobachtbar". Damit sind die Ergebnisse zu Vererbungen auf der Basis des Sozio-ökonomischen Panels insgesamt hinterfragbar. Es werden offenbar mehr Erbschaften verschwiegen als genannt, und es ist nicht auszuschließen, daß die verschwiegenen Erbschaften anderen Mustern folgen als die angegebenen¹⁸.

Soziale Ungleichheit

Insbesondere in Hinblick auf soziale Ungleichheit liegt die immense Bedeutung von Vererbungen auf der Hand. Drei Dimensionen sozialer Ungleichheit sind dabei besonders relevant und bedürfen entsprechender empirischer Analysen: regionale Disparitäten (Ost- vs. Westdeutsche), Geschlecht und soziale Schicht.

Ost- vs. Westdeutsche: Die naheliegende Hypothese lautet: Ostdeutsche erben wesentlich seltener und erheblich weniger als Westdeutsche. Der Hauptgrund hierfür ist die vergleichsweise geringe Vermögensausstattung und Eigentümerquote in den neuen Bundesländern aufgrund der Bedingungen in der Deutschen Demokratischen Republik. Die Möglichkeit, privates Vermögen aufzubauen, das dann später weitervererbt werden konnte, war in der DDR sehr eingeschränkt (vgl. auch Szydlik 1993). Gleichzeitig wanderten insbesondere vermögende Bevölkerungsgruppen in den Westen ab. Kohli (1994a: 51) spricht demnach auch von einer "Erschwerung der Kapitaltransfers zwischen den Generationen in der Familie"¹⁹. Es ist damit davon auszugehen, daß hinsichtlich der

(Re)Produktion sozialer Ungleichheit durch Vererbungen komparative Analysen für Ost- und Westdeutsche große Diskrepanzen zutage fördern werden.

Geschlecht: Frauen haben von jeher weniger geerbt als Männer. Familienbesitz (z.B. landwirtschaftliche Höfe in Gebieten mit Anerbenrecht) wurde zumeist an männliche 'Stammhalter' weitergegeben (vgl. Rosenbaum 1982: 49ff., 60ff.)²⁰. Mittlerweile hat sich jedoch einiges geändert. Töchter und Söhne sind rechtlich prinzipiell gleichgestellt, und es bedarf entweder des Einverständnisses der Erben oder eines (juristisch einwandfreien) Testaments, daß Erblasser bestimmte Kinder bevorzugen und andere benachteiligen können. Dafür spricht auch die gesunkene Geschwisteranzahl. Je mehr Kinder als potentielle Erben vorhanden sind, um so eher dürften Diskriminierungen zwischen Töchtern und Söhnen eine Rolle spielen. Die gesunkene Anzahl landwirtschaftlicher Höfe und kleiner Betriebe führt zudem dazu, daß weniger Stammhalter notwendig sind (vgl. Kosmann 1998: 149). Dennoch dürfte insbesondere bei der Übergabe von Höfen und Betrieben das Geschlecht der Kinder weiterhin von Bedeutung sein.

Kosmann (1998) findet in ihrer Untersuchung von Nachlaßakten des Nachlaßgerichtsbezirks Dortmund heraus, daß im Jahre 1985 im Vergleich zu 1960 eine größere Gleichbehandlung unter den Kindern erfolgte. Sie stellt fest, daß es weniger die Erbschaft an sich ist, die Töchter und Söhne voneinander unterscheidet, sondern die Erbschaftshöhe. Söhne seien eher Haupterbende reicher Testierender, Töchter erhalten eher etwas von ärmeren Erblassern.

Für die folgenden empirischen Analysen läßt sich somit die These aufstellen, daß geschlechtsspezifische Unterschiede im Vergleich zu den Ost-West- und schichtspezifischen Differenzen wesentlich geringer ausfallen dürften. Für Erbschaften dürfte eher von Bedeutung sein, wer die Eltern waren, als ob man Tochter oder Sohn ist. Dennoch sind weiterhin - relativ geringe - Ungleichheiten zwischen Frauen und Männern in der Form zu erwarten, daß Männer höhere Erbschaften erhalten als Frauen.

Soziale Schicht: Schichthöhere Eltern sind eher in der Lage, ihre Kinder über ihren gesamten Lebenslauf auf vielfältige Weise zu unterstützen. Sie tragen

18 Das SOEP hat auch den Nachteil, daß keine Informationen über den Erblasser vorhanden sind. Es kann also - im Unterschied zum Alters-Survey - nicht festgestellt werden, ob das Erbe auf (Schwieger-)Eltern, (Schwieger-)Großeltern oder auf andere Personen zurückzuführen ist. Zudem bietet nur der Alters-Survey Informationen über zukünftige Erbschaften. Allerdings wurden beim SOEP neben dem Jahr auch die Empfänger sowie die Art der Erbschaften erhoben. Die Erbschaftshöhen wurden sowohl vom Sozio-ökonomischen Panel als auch vom Alters-Survey abgefragt (vgl. die Fußnoten 30 und 31).

19 Die ZEIT (Schumacher 1997: 42) zitiert Ergebnisse der BBE-Unternehmensberatung-Untersuchung (s.o.), wonach die fünf neuen Länder bei den Erbschaftshöhen

weit abgeschlagen die letzten Plätze belegen. Ein Hamburger Erbe würde demnach etwa fünfmal soviel erhalten wie ein Erbe aus Mecklenburg-Vorpommern.

20 Goody (1976: 10) stellt allerdings in seinem Vergleich zwischen früheren europäischen und traditionellen afrikanischen Gesellschaften fest: "(...) even when a certain type of property (such as land) is restricted to males, women [in European societies, Anm. MS] are nevertheless seen as the residual heirs in preference to more distant males. This diverging system of devolution is in stark contrast to most of traditional Africa where, if a man did not have a male heir, then a search would be made among the male children of his brothers (or of his sisters in a matrilineal society)". Für ökonomische Transfers einschließlich Erbschaftsregeln im 18. und 19. Jahrhundert siehe Ehmer (2000).

damit zu einer Reproduktion sozialer Ungleichheit bei. Kinder schichthöherer Eltern besuchen eher das Gymnasium und eine Universität, sie erreichen entsprechend bessere Berufe mit geringerem Arbeitslosigkeitsrisiko und höherem (Renten)Einkommen, und sie erhalten eher, wie gesehen, von ihren Eltern auch im Erwachsenenalter private Generationentransfers. Eltern mit höherer Bildung gelingt es zumeist, daß auch ihre Kinder höheren Bildungsschichten angehören (z.B. Müller 1986; Mayer, Blossfeld 1990; Mayer, Solga 1994; Henz, Maas 1995; Henz 1996).

Es ist nicht zu erwarten, daß Vererbungen die große Ausnahme in Hinblick auf die intergenerationale Reproduktion sozialer Ungleichheit sind. Bisherige Untersuchungen für die 'alte' Bundesrepublik Deutschland weisen darauf hin, daß Kinder mit höherem Bildungsabschluß eher etwas erben (Engel 1985; Schломann 1991, 1992)²¹. Schichthöhere Eltern ermöglichen ihren Kindern demnach nicht nur eine bessere Schul- und Berufsausbildung, sondern auch höhere Erbschaften. Für die folgenden Analysen lautet die zentrale Frage somit nicht, *ob* höhere Schichten eher etwas erben als niedrigere (es wäre überraschend, wenn sich dies nicht ergeben würde), sondern welches Ausmaß diese schichtspezifischen Unterschiede haben.

Familiale Generationenbeziehungen

Vererbungen sind Ausdruck familialer Generationenbeziehungen, und zwar sowohl zu Lebzeiten der Erblasser als auch danach. Vermögende ältere Familienmitglieder sind eher in der Lage, familiäre Solidarität anzuregen, wenn sie explizit oder implizit mit Vererbungen locken oder mit Enterbungen drohen können. Es ist zwar in der Bundesrepublik Deutschland aus juristischen Gründen so gut wie unmöglich, seine nächsten Verwandten zu enterben (es sei denn, sie hätten dem Erblasser nach dem Leben getrachtet). Der sogenannte Pflichtteil besteht jedoch nur aus der Hälfte des Vermögens, das ohne ein entsprechendes Testament anfallen würde²². Reiche Großeltern und Eltern können somit eher Hilfeleistungen ihrer Nachkommen anregen, die nach dem Ableben vergolten werden. Gleichzeitig können vermögende Verwandte eher ihre (Macht)Position

21 Lauterbach und Lüscher (1996) finden auf der Basis des Sozio-ökonomischen Panels heraus, daß die Erbschaftswahrscheinlichkeit mit den *Einkommensgruppen* steigt. Sie stellen allerdings auch fest (1995: 22), daß "von einer stetigen Zunahme der Erbschaften nach der *Bildungsqualifikation* [Hervorhebung M.S.]" nicht gesprochen werden kann.

22 Die Festlegung von Pflichtteilen bei Vererbungen wird häufig als Beispiel für eine Schwächung der Familie durch staatliche Eingriffe angeführt (z.B. Le Play 1871, Riehl 1922, Janowitz 1976; vgl. Kohli 1997; s. Abschnitt 2.1.2). Für Untersuchungen über Testamente siehe Wagner et al. (1996: 291f.) sowie Kosmann (1998).

in der Familie erhalten und möglichen Widerspruch abwehren²³. Da vor allem die Männer in der Familie über das Vermögen verfügen (z.B. Weinert 1993), sind besonders sie in der Lage, es gewinnbringend einzusetzen.

Vererbungen stellen Verbindungen zwischen verstorbenen und lebenden Familiengenerationen her. Dies trifft besonders dann zu, wenn nicht Geld, sondern Sachen vererbt werden - also beispielsweise das Haus der (Groß)Eltern, der Familienschmuck oder alte Möbel. Produktiver Familienbesitz wie Familienbetriebe im Handwerk oder in der Landwirtschaft sind ebenfalls Erbschaften, die Familiengenerationen über den Tod hinaus miteinander verknüpfen (vgl. Bertaux, Bertaux-Wiame 1991). Es muß sich auch nicht nur um materiell wertvollen Besitz handeln. Das Familiengedächtnis (Halbwachs 1925) wird beispielsweise auch durch Briefe, alte Heiratsurkunden, die Familienbibel, Tagebücher oder Fotos gestärkt. Oft sind es bestimmte Familienmitglieder, die in der Verwandtschaft als 'Bewahrer des Familiengedächtnisses' identifiziert werden - sei es aufgrund zugeschriebener Merkmale (z.B. wenn der älteste Sohn vom Vater die Taschenuhr des Großvaters erhält), sei es aufgrund besonderer Leistungen (z.B. wenn sich ein Familienmitglied als Hobby-Genealoge erweist; vgl. Segalen 1993). Aber selbst reine Geldübertragungen berühren emotionale Ebenen, wenn beispielsweise unterschiedliche Erbschaftshöhen zwischen Geschwistern als Indikator für das Ausmaß der elterlichen Zuneigung interpretiert werden. Immerhin handelt es sich bei Erbschaften um den letzten Kommunikationsvorgang zwischen Familienangehörigen (Ariès 1978; Medick, Sabeau 1984; Segalen 1984; Kosmann 1998). Dies betrifft natürlich nur solche Familien, die überhaupt etwas zu vererben haben.

Vererbung von Betrieben

Familiale Generationenbeziehungen spielen häufig auch bei intergenerationalen Übertragungen von Produktivvermögen eine wichtige Rolle. Gleichzeitig ist insbesondere die Weitergabe mittelständischer Firmen und Betriebe von großer gesamtgesellschaftlicher Bedeutung (z.B. aufgrund der Steuereinnahmen, der Arbeitsplätze und der mittelständisch geprägten Unternehmensstruktur in der Bundesrepublik). Allein in Westdeutschland suchen Schätzungen zufolge im Zeitraum zwischen 1996 und 2005 etwa 700 000 Mittelständler ihren Nachfolger. Sogar jeder dritte Eigentümer eines Handwerksbetriebs wechselt in dieser Zeit in den Ruhestand (iwd 1996).

23 Diese These wird auch durch den empirischen Befund gestützt, daß mit ihrem Lebensstandard zufriedene Eltern und erwachsene Kinder eher von einem engen Verhältnis zur anderen Generation berichten (Kapitel 5).

Zu den daraus folgenden Problemen gehört das Finden einer geeigneten Nachfolgerin bzw. eines geeigneten Nachfolgers. Selbst wenn sich die Eltern wünschen, daß die Tochter oder der Sohn die Firma übernimmt, und selbst wenn die Nachkommen dafür geeignet sind, müssen die Kinder nicht dazu bereit sein. Dies gilt besonders dann, wenn trotz hohen Arbeitseinsatzes nur geringe Erträge zu erreichen sind. Schätzungen zufolge bleibt nur ein Viertel der westdeutschen Firmen mit einem Umsatz zwischen 100 000 und 250 000 DM, für die zwischen 1995 und 2000 ein Nachfolger gesucht wird, tatsächlich in der Familie. 30 Prozent gehen an Mitarbeiter oder Externe; 46 Prozent werden stillgelegt oder zerlegt (iwd 1996). Ein 'Nebeneffekt' dieser Entwicklung ist, daß der Übergang in den Ruhestand zu einer entsprechenden Unternehmenskonzentration führen kann.

Zwischen 1995 und 2000 müssen in der Bundesrepublik etwa 300 000 zumeist mittelständische Familienunternehmen einen neuen Inhaber finden (Bös, Kaiser 1996: 2). Dabei sind Konflikte zwischen Familiengenerationen vorprogrammiert (Felden 1997). Gerade bei Familienbetrieben macht es Sinn, den Besitz bereits zu Lebzeiten zu übertragen. Es ist es häufig im Interesse der Firma - und auch der Familie -, eine allmähliche Übergabe der Entscheidungsbefugnisse zu vollziehen, so daß die zukünftige jüngere Firmenleitung von den bisherigen Erfahrungen profitieren kann. Dennoch werden die Übergeben in der Realität oft nicht von langer Hand vorbereitet (Künemund, Mücke 1990: 17f., 23).

Jedenfalls wird bei der Weitergabe von Produktivvermögen mehr weitergereicht als der bloße Besitz: nämlich Erfahrungen und Familientradition. Damit erlangt das Kind, das als Erbe, Verwalter und Bewahrer des Familienbesitzes eingesetzt wird, eine besondere Bedeutung innerhalb des Familienzusammenhangs. Wer als Juniorchef den Familienbetrieb übernimmt, wird auch Bewahrer des Familiengedächtnisses²⁴. Dies birgt Chancen, aber auch große Risiken. Der Verlust solchen Familienbesitzes ist wesentlich schwerwiegender, als es dem reinen Geldwert entsprechen würde. Ein Beispiel ist der von den späteren Generationen verschuldete Konkurs des Familienbetriebs ('Buddenbrooks-Syndrom').

Bei Betriebsübergaben prallen die Interessen der jungen und alten Generationen häufig aufeinander. Der meist männliche Firmenbesitzer, womöglich noch der Firmengründer, ist oftmals so stark mit seinem als Lebenswerk empfundenen Betrieb verbunden, daß es ihm schwerfällt, die Zügel locker zu lassen oder sie ganz aus der Hand zu geben. Dies ist um so mehr der Fall, wenn er über den Machtverlust in der Firma auch eine entsprechend weniger dominante Position innerhalb der Familie befürchtet²⁵. Gleichzeitig besteht häufig eine

24 Bei Hofübergaben spielt dieser Aspekt eine besonders große Rolle (z.B. Sørensen 1989, Hildenbrand et al. 1992: 131ff.).

25 Das Problem der Bestimmung des Übergabezeitpunktes existiert übrigens nicht nur bei Betrieben und landwirtschaftlichen Höfen, sondern auch bei (politischen)

große Skepsis gegenüber den neuen Ideen der Kinder. Der alte Handwerker-spruch "Der Vater erstellts, der Sohn erhälts, beim Enkel zerschellts" verdeutlicht zumindest die Furcht der Eltern²⁶. Von Seiten der Kinder besteht hingegen das Interesse, die Entscheidungsbefugnisse möglichst rasch übertragen zu bekommen und sich nicht andauernd mit den entgegengesetzten Ansichten des Seniorchefs auseinandersetzen zu müssen - besonders, wenn dieser innerhalb der Firma in älteren langgedienten Mitarbeitern sowie innerhalb der Familie in der Mutter und Geschwistern eine starke Lobby aufzuweisen hat. Bei Betriebsübergaben können typische Generationenkonflikte aufbrechen. Der Wunsch der erwachsenen Kinder nach Abgrenzung von ihren Eltern kann sich beispielsweise darin ausdrücken, daß kurz nach Firmenübergabe Neuerungen eingeführt werden²⁷ (vgl. die in Kapitel 5 diskutierte 'Intergenerational Stake' Hypothese). Auch deshalb treffen manche Eltern, besonders bei überaus großen Produktivvermögen, weitreichende Verfügungen, um die Geschicke ihrer Unternehmen über ihren Tod hinaus zu bestimmen und die Entscheidungsbefugnisse ihrer Kinder entsprechend einzuschränken. Eine Möglichkeit dafür ist die Gründung von gemeinnützigen bzw. 'Unternehmensträgerstiftungen' (s. Fischermann 1996).

Vermögensübertragungen zu Lebzeiten vs. Vererbungen

Bei der Weitergabe des Vermögens der Eltern an ihre Kinder ist die Frage von besonderer Bedeutung, ob dies noch zu Lebzeiten der Eltern geschieht oder erst danach. Lax gefragt: Verhalten sich vermögende Eltern und Großeltern prinzipiell eher nach dem Erbenspruch "Mit warmer Hand gibts sich besser als mit kalter", oder wird denn doch lieber nach der Maxime verfahren "Du sollst das letzte Hemd nicht hergeben, das Dich selbst noch wärmt"? Eine Vorbemerkung ist wichtig: Es werden hier *Vermögensübertragungen* zu Lebzeiten und Vererbungen gegenübergestellt; d.h., es werden nicht die gesamten finanziellen Leistungen einbezogen, die Eltern gegenüber ihren Kindern von Geburt an erbrin-

Ämtern, die in Erbfolge vergeben werden. Ein gutes Beispiel ist hier das englische Königshaus mit dem langen Warten von Prince Charles auf die Bereitschaft seiner Mutter, das Amt der Königin abzugeben.

26 Für ein "erfundenes, aber doch beispielhaftes Szenario" eines familialen Generationenkonfliktes im Zuge einer Betriebsübergabe bzw. -nahme siehe Felden (1997). Mittlerweile gibt es sogar auf Generationswechsel spezialisierte UnternehmensberaterInnen, die eine möglichst reibungslose Übergabe anstreben (Preuss 1997).

27 Bei einer Untersuchung von Betriebsübergaben im Berliner Handwerk verneint lediglich ein Viertel der bisherigen Verantwortlichen die Frage, ob danach Veränderungen im Betrieb vorgenommen wurden (Künemund, Mücke 1990: 18). Übrigens bietet diese Studie auch aufschlußreiche qualitative Interviews zum Übergabegeschehen.

gen. Wenn man alle Kosten von der ersten Rassel über Koresidenz und (nicht-) monetäre Hilfeleistungen zur Ausbildungszeit bis hin zu größeren Schenkungen an die erwachsenen Kinder einbezieht, fallen Erbschaften geringer aus als die gesamten finanziellen Aufwendungen, die Eltern zu ihren Lebzeiten für ihre Kinder erbringen.

Für die erwachsenen Kinder ist es günstiger, das Vermögen der Eltern so früh wie möglich zu erhalten. Einerseits steht dann eine relativ lange Lebenszeit mit einem höheren Lebensstandard zur Verfügung. Bei einer immer längeren Lebensdauer der Eltern tritt der Erbfall immer häufiger erst dann ein, wenn die erwachsenen Kinder längst einen eigenen Haushalt bzw. eine eigene Familie gegründet haben, so daß eine späte Erbschaft von vergleichsweise geringer Bedeutung ist (s. Lauterbach, Lüscher 1995, 1996; Arrondel et al. 1996). Andererseits verringert sich die Abhängigkeit von den Eltern, wenn diese ihr Vermögen nicht mehr als mehr oder weniger explizites Druckmittel innerhalb der familialen Generationenbeziehung einsetzen können.

Im Interesse der Eltern liegt es damit, ihr Vermögen nicht zu früh abzugeben. Immerhin stellt sich für sie die Frage, ob die Nachkommen weiterhin den Kontakt so wie bisher aufrechterhalten und Hilfsdienste anbieten werden, wenn sie bereits alles bekommen haben und nichts mehr zu vererben übrig ist. Das Gefühl, selbständig über sein Leben entscheiden zu können, wird ebenfalls eingeschränkt, wenn man auf eigene ökonomische Mittel verzichtet und sich womöglich sogar in Abhängigkeit von den Nachkommen begibt. Man hat nicht das halbe Leben lang für die Abbezahlung der Wohnung oder des Hauses gearbeitet, um dann, sobald es schuldenfrei ist, im Haus der Kinder zu leben. Für die These, daß das Vermögen weniger zu Lebzeiten verschenkt als vielmehr vererbt wird, spricht auch das Argument, daß ein größerer Teil des Vermögen nicht in erster Linie für die Kinder, sondern für sich selbst angespart wird: "Some portion of bequests, especially in lower income brackets, is not due to a pure bequest motive but rather to a precautionary motive reflecting uncertainty about the length of life, although it is not possible at present to pinpoint the size of this component" (Modigliani 1988: 39)²⁸. Die Unsicherheit darüber, ob die jungen Kinder das mühsam angesparte Vermögen trotz aller Beteuerungen in kurzer Zeit 'verprassen' werden, kann ebenfalls den Ausschlag für Vererbungen geben. Wilk (1995: 56) stellt jedenfalls auf der Basis von Gruppendiskussionen fest: "Vielfach wurde die Vorstellung geäußert, daß die Kinder das Vermögen bekommen, aber zunächst einmal ohne Hilfe auskommen bzw. wirtschaften lernen sollen. Dies führt dazu, daß zwar relevante Teile des Vermögens an Kinder,

Enkel und andere Personen verschenkt worden sind, daß aber - um die Bedürftigen "nicht zu verwöhnen" - der größte Teil des Vermögens vererbt wird. Dann erfolgt die Erbschaft aber zu einem Zeitpunkt, zu dem die Erben nicht mehr zum Kreis der Unterstützungsbedürftigen gehören"²⁹.

Für die folgenden Analysen ist damit zu erwarten, daß die Eltern ihr Vermögen weniger zu Lebzeiten weitergeben, sondern es vielmehr vererben. Lauterbach und Lüscher (1996: 91) kommen jedoch überraschenderweise zu dem Ergebnis, "daß der größte Teil des Erbes noch zu Lebzeiten des Aszendenten übertragen wird". Diese Schlußfolgerung dürfte auf der Untererfassung von Erbschaften beim Sozio-ökonomischen Panel beruhen: Da nur wenige Erbschaften angegeben werden, besteht die Gefahr, die relative Bedeutung von Vererbungen zu unterschätzen und die der Vermögensübertragungen zu Lebzeiten zu überschätzen.

4.3.1 Verbreitung und Umfang

Mit dem Alters-Survey wurde kürzlich ein neuer Versuch unternommen, Informationen über Erbschaften zu gewinnen. Erstmals sind damit auch Analysen über Vererbungen in Ostdeutschland möglich. Die Erbschaftsfragen, die als zwei von 56 Fragen im Drop-Off erhoben wurden (s. Kapitel 1), lauten: "Nun zu etwas ganz anderem: Haben Sie oder Ihr (Ehe-)Partner schon einmal etwas geerbt? Bitte denken Sie dabei auch an kleinere Nachlässe". Wenn diese Frage bejaht wurde: "Aus dem Nachlaß welcher Personen stammt diese Erbschaft bzw. stammen diese Erbschaften? Bitte kreuzen Sie alle Personen an, von denen Sie etwas geerbt haben!": "Eigene Eltern"; "Eltern des (Ehe-) Partners"; "Großeltern"; "Großeltern des (Ehe-)Partners"; "Andere (bitte angeben)". "Wenn Sie einmal alles zusammenrechnen, wie hoch wäre der heutige Wert dieser Erbschaften in etwa insgesamt?": "unter 5.000 DM"; "5.000 bis unter 25.000 DM"; "25.000 bis unter 100.000 DM"; "100.000 bis unter 500.000 DM"; "500.000 bis unter 1.000.000 DM"; "1.000.000 DM und darüber". Die zweite Frage bezieht sich auf zukünftige Erbschaften: "Erwarten Sie oder Ihr (Ehe-)Partner in Zukunft eine oder mehrere Erbschaften? Bitte denken Sie dabei auch an kleinere Nachlässe". Bei einer Bejahung dieser Frage wurde wiederum mittels der bereits genannten Betragsgruppen erhoben: "Wie hoch könnte insgesamt der Wert dieser Nachlässe ungefähr ausfallen?"³⁰.

29 Poterba (1997) stellt für die USA fest, daß der Umfang der Vermögensübertragungen zu Lebzeiten sehr viel höher ausfallen müßte, wenn die Haushalte eine reine Steuervermeidungsstrategie verfolgen würden.

30 Man könnte argumentieren, daß ein Nachteil des Alters-Survey in bezug auf Erbschaften darin liegt, daß erst 40jährige befragt werden. Vererbungen an unter

28 Eine Inschrift am ehemaligen Brandenburger Tor in Woldegk (Mecklenburg) lautet: "Wer seinen Kindern giebet Brodt, / Und leidet hernach selber Noth, / den schlage man mit Küelen todt".

**Tabelle 4.4: Erbschaften und Schenkungen:
alle Personen und ihre (Ehe)Partner**

	West	Ost	Frau	Mann	Haupt	Real	Hoch	Gesamt
Bisherige Erbschaft	50,2	41,2	46,9	48,0	42,2	53,4	57,5	47,4
- Erbschaft ab 5000 DM	41,7	25,6	36,2	39,0	32,8	42,6	47,3	37,6
- von (Schwieger)Eltern	44,1	34,6	40,6	42,0	37,4	46,4	47,8	41,3
- Erbschaft ab 5000 DM	37,9	22,5	32,8	35,0	29,8	38,3	41,6	33,9
- von Eltern	36,3	28,1	32,9	34,7	30,7	37,4	38,9	33,8
- Erbschaft ab 5000 DM	31,1	17,8	26,5	28,8	24,3	30,8	33,7	27,6
Schenkung	13,9	9,8	12,7	13,0	9,5	14,5	22,6	12,8
- inkl. Transfers 5000 DM	15,1	11,2	14,1	14,0	10,1	16,4	24,5	14,1
- von Eltern	10,2	6,5	9,2	9,3	6,7	10,0	17,3	9,2
- inkl. Transfers 5000 DM	11,1	7,3	10,3	9,9	7,0	11,7	19,0	10,1
Lebt in geschenkter/ geerbter Wohnung	15,5	15,5	14,7	15,4	16,3	15,3	10,2	15,0
- nur Eigentümer	24,1	43,2	26,1	26,0	28,6	25,4	17,3	26,1
[= Eigentümerquote	65,1	37,0	57,0	59,8	57,4	60,9	59,2	58,3]
Zukünftige Erbschaft	20,7	13,0	14,7	23,0	11,3	23,0	38,9	18,7
- Erbschaft ab 5000 DM	18,0	8,8	12,1	19,8	8,7	19,6	35,1	15,8
Gesamt-Erbschaften	59,2	47,6	53,3	58,4	47,8	62,1	74,2	55,8
- Erbschaft ab 5000 DM	51,5	31,5	42,5	50,4	38,2	51,9	65,9	46,3
n (Schenkung: Interview)	2988	1594	2321	2396	2942	874	665	4717
n (Erbschaft: Drop-Off)	2470	1368	1915	2034	2425	730	590	3949

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen.

Zusätzlich wird im folgenden auch auf Antworten aus dem mündlichen Interview zurückgegriffen. Nachdem in einer Reihe von Fragen auf aktuelle Trans-

40jährige sind jedoch selten. Lauterbach (1995) zeigt, daß die ab 1930 geborenen Kinder den Tod ihrer Eltern ab dem vierten Lebensjahrzehnt erleben (Tod des Vaters durchschnittlich mit 40 Jahren, Tod der Mutter mit etwa 45-47 Jahren; vgl. Arrondel et al. 1996). Zudem wird beim Alters-Survey nach allen bisherigen Erbschaften gefragt, so daß auch frühere Nachlässe einbezogen werden. Natürlich dürften die bisherigen Erbschaftsanteile der 40-85jährigen etwas höher als die der Gesamtbevölkerung ausfallen, da jüngere erwachsene Kinder seltener verstorbene Eltern haben.

fers in den letzten zwölf Monaten eingegangen wurde, lautet die nächste Frage: "Wenn Sie nun an **große Geldbeträge oder Sachwerte** denken, wie zum Beispiel große Geldbeträge für besondere Anschaffungen, außergewöhnliche Geschenke oder langjährige regelmäßige Unterstützungen während der Ausbildungszeit: Haben Sie **jemals vor 1995** große Geldbeträge oder Sachwerte an Eltern, Kinder, Enkel oder andere Verwandte, Freunde oder Bekannte geschenkt?". Den Eigentümern der Wohnung/des Hauses, in der/dem sie leben, wird die folgende Frage gestellt: "Wie haben Sie diese Wohnung / dieses Haus bekommen?". Die Antwortvorgaben lauten: "Durch Erbschaft oder Schenkung"; "Von einem Vorbesitzer gekauft"; "Neu gekauft oder gebaut"; "Oder auf andere Weise? (bitte notieren)".

Tabelle 4.4 dokumentiert, wieviele 40-85jährige in der Bundesrepublik Deutschland bereits etwas geerbt oder eine größere Schenkung erhalten haben, in einer geschenkten oder geerbten Wohnung leben oder zukünftige Erbschaften erwarten. Zusätzlich dazu werden die Gesamt-Erbschaftsanteile dokumentiert, d.h., es wird festgestellt, wie hoch der Anteil mit bisherigen oder zukünftigen Erbschaften ist. Dabei werden auch Vererbungen an den (Ehe)Partner berücksichtigt, jedoch keine Erbschaften an andere Haushaltsmitglieder.

Bisherige Erbschaft: Beinahe die Hälfte der Befragungspersonen hat bereits eine Erbschaft erhalten. Dieser Anteil liegt deutlich über dem des Sozio-ökonomischen Panels (13,8 Prozent) und belegt eindrucksvoll die Qualität des Alters-Survey. Damit reflektieren die folgenden empirischen Ergebnisse viel eher die tatsächlichen Vererbungsmuster und beziehen sich nicht lediglich auf einen Bruchteil der Erbschaften³¹.

31 Ein Teil dieser verblüffend großen Differenz zwischen dem Sozio-ökonomischen Panel und dem Alters-Survey dürfte auf die folgenden Ursachen zurückzuführen sein: *Erstens:* Die entsprechende Frage des SOEP ist auf 'Vermögen' zugeschnitten ("Haben Sie (oder ein anderes Haushaltsmitglied) nach 1960 einmal eine Erbschaft gemacht, bei der Ihnen Haus- oder Grundbesitz, Wertpapiere, Beteiligungen oder sonstiges Vermögen zugeflossen ist?"). Dies könnte bedeuten, daß beim SOEP vor allem die hohen Vererbungen angegeben wurden, wohingegen der Alters-Survey explizit auch nach "kleineren Nachlässen" fragt. *Zweitens:* Das SOEP umfaßt alle Personen ab 16 Jahre, wohingegen der Alters-Survey die 40-85jährigen beinhaltet. Ältere haben häufiger bereits etwas geerbt. *Drittens:* Das SOEP erhebt diese Frage im Jahre 1988, der Alters-Survey im Jahre 1996. Zwischenzeitlich ist der Vererbungsanteil gestiegen. *Viertens:* Beim SOEP werden nur Erbschaften nach dem Jahre 1961 erfaßt, beim Alters-Survey alle bisherigen Erbschaften. *Fünftens:* Die Erbschafts-Fragen der fünften SOEP-Welle waren in einen ganzen Fragekomplex zum Vermögen eingebunden, der insgesamt zu hohen Verweigerungsquoten geführt hat - übrigens wurden hauptsächlich aus diesem Grunde in den späteren Wellen keine detaillierten Vermögensfragen mehr gestellt. Die Vererbungsfragen des Alters-Survey wurden im zweiten Teil des Drop-Off erhoben, also bereits nachdem

Neben den Anteilen derer, die etwas geerbt haben, weise ich zusätzlich dazu die Quoten der Personen aus, die mindestens 5 000 DM erhalten haben. Damit werden kleinere Nachlässe, die so gut wie keinen Einfluß auf soziale Ungleichheit haben, bewußt ausgeklammert. 38 Prozent der 40-85jährigen haben bis zum Jahre 1996 eine Erbschaft gemacht, die mindestens 5 000 DM betrug.

Es ist für die folgenden Auswertungen zu erwarten, daß Erben vor allem von den Nachlässen ihrer Eltern profitieren. Dies wird bereits anhand von Tabelle 4.4 deutlich: Die Erbschaftsquoten sinken nur unwesentlich, wenn man lediglich die Vererbungen berücksichtigt, die auf die (Schwieger)Eltern zurückgehen. Bei Erbschaften von den Eltern ändert sich natürlich die Bezugsgruppe: Hier sind lediglich noch Erbschaften an die Befragungsperson selbst eingeschlossen, und nicht mehr auch solche an den (Ehe)Partner (s. Tabelle 4.5).

Schenkung: Im Vergleich zu Vererbungen spielen Vermögensübertragungen zu Lebzeiten eine wesentlich geringere Rolle. Nur ein Zehntel der Befragten hat von ihren Eltern jemals große Geldbeträge oder Sachwerte erhalten³². Damit wird die These, daß Vererbungen bedeutsamer sind als Vermögensübertragungen zu Lebzeiten, bestätigt. Im übrigen wird diese These auch durch eine weitere Alters-Survey-Frage gestützt. Immerhin stimmt die Hälfte der Befragungspersonen der folgenden Aussage zu: "Wer etwas von mir erben will, sollte auch etwas dafür tun" (Tabelle 3.2). Damit wird deutlich, daß Erblasser ihr Vermögen durchaus für den Erhalt von Gegenleistungen einsetzen - wenn sie ihren Besitz zu früh aus der Hand geben, ist dies nicht mehr möglich.

Geerbte oder geschenkte Wohnung: Zwar läßt sich anhand dieser Variable nicht feststellen, wieviele Personen in einer geerbten Wohnung leben, da geschenkte Immobilien ebenfalls mit erfaßt sind. Man kann jedoch die Frage beantworten, inwiefern selbstgenutzte Wohnungen und Häuser nicht auf entsprechende eigene Leistungen zurückgehen, sondern von anderen weitergegeben wurden. Immerhin trifft dies auf ein Viertel der Eigentümer ihrer Wohnung zu.

Zukünftige Erbschaft: Es reicht nicht aus, lediglich die bisherigen Vererbungen zu ermitteln. Letztendlich geht es um die Frage, wer welche Summe *insgesamt über das gesamte Leben hinweg* erbt. Aus diesem Grunde wurden im

die TeilnehmerInnen den allergrößten Teil der gesamten Befragung bewältigt hatten. *Allerdings* hätte man beim Sozio-ökonomischen Panel noch mehr Erbschaften als beim Alters-Survey erwarten können, da sich die SOEP-Frage auf Erbschaften an alle Haushaltsmitglieder bezieht, wohingegen der Alters-Survey 'lediglich' auf die Befragungsperson und ihren (Ehe)Partner fokussiert.

32 Da der Alters-Survey nach großen Geldbeträgen oder Sachwerten *jemals vor 1995* fragt, habe ich in einer zweiten Variable zusätzlich zu diesen Angaben auch noch Transfers in den vergangenen zwölf Monaten einbezogen, die mindestens 5 000 DM betragen.

Alters-Survey auch zukünftige erwartete Erbschaften erhoben. Man könnte einwerfen, daß es sich hier um spekulative Antworten handelt. Da Erbschaften jedoch in erster Linie auf die Vermögen von nahestehenden Verwandten zurückgehen (Tabelle 4.5), sind die Prognosen nicht sehr gewagt. Die Befragten müssen für die Bejahung oder Verneinung dieser Frage im wesentlichen lediglich wissen, ob ihre Eltern noch leben und ob die Eltern vermögend sind. Für die Zuordnung zu den Erbschaftshöhe-Kategorien ist in den allermeisten Fällen die zusätzliche Information ausreichend, wieviele lebende Geschwister vorhanden sind³³. Der Anteil der bisher erhaltenen Erbschaften liegt bei einer Befragung von 40-85jährigen erwartungsgemäß deutlich über denen der zukünftigen Erbschaften. Dennoch erwartet knapp ein Fünftel noch einen (weiteren) Nachlaß; 16 Prozent gehen davon aus, noch mindestens 5 000 DM zu erben.

Gesamte Erbschaften: Hier werden schließlich die Anteile der Personen angegeben, die selbst oder über ihren (Ehe)Partner entweder in der Vergangenheit oder in der Zukunft eine Erbschaft erhalten haben oder werden. Der Gesamtanteil der Erben liegt bei 56 Prozent. Damit wird deutlich, daß Vererbungen auch aufgrund ihrer Verbreitung ein wichtiges soziologisches Forschungsthema darstellen.

Neben der Frage, welche Summen vermacht werden, interessiert vor allem, welche Personengruppen davon besonders profitieren - und welche nicht.

Ost- vs. Westdeutsche: Ostdeutsche haben mit 41 Prozent erwartungsgemäß seltener etwas geerbt als Westdeutsche (50 Prozent). Diese Differenz mag auf den ersten Blick als überraschend gering erscheinen. Die Unterschiede werden jedoch wesentlich deutlicher, wenn man nur Erbschaften ab 5 000 DM berücksichtigt (26 vs. 42 Prozent). Für die folgenden Auswertungen zu den Erbschaftshöhen sind somit große Diskrepanzen zwischen Ost- und Westdeutschen zu erwarten. Bei zukünftigen Erbschaften ist die Quote für Ostdeutsche sogar nur halb so hoch wie die für Westdeutsche. Auch auf Schenkungen können Ostdeutsche wesentlich seltener zurückgreifen. Interessant ist vor allem das Ergebnis, daß Ost- und Westdeutsche mit derselben Wahrscheinlichkeit in einer geschenkten oder geerbten Wohnung leben. Es wird jedoch deutlich, daß - bei einer deutlich geringeren Eigentümerquote - ostdeutsche *Eigentümer* wesentlich häufiger in einer geschenkten/geerbten Immobilie leben (und sie vergleichsweise selten selbst gebaut oder gekauft haben). In der Deutschen Demokratischen Republik waren Privateigentum und intergenerationale Kapitaltransfers stark

33 Natürlich ist nicht endgültig prognostizierbar, inwiefern beispielsweise zukünftige Krankheiten und Pflegebedürftigkeiten der potentiellen Erblasser ihr Vermögen verringern. Allerdings wird ein großer Teil dieser Kosten über die Rente sowie über die Pflegeversicherung getragen. Zudem genügte für die Antwort beim Alters-Survey eine ungefähre Einschätzung. Übrigens verweigerten nur sehr wenige Personen die Antwort.

eingeschränkt (Kohli 1994a: 51), aber auch nach dem Fall der Mauer verfügen Ostdeutsche über relativ geringe Ressourcen, um jetzt Eigentümer zu werden³⁴.

Geschlecht: Zwar weisen Frauen eine geringere Wahrscheinlichkeit auf, jemals etwas geerbt zu haben. Die Diskrepanzen halten sich jedoch in engen Grenzen. Dies gilt auch dann, wenn man lediglich die Nachlässe der eigenen Eltern betrachtet und somit Vererbungen an den Partner ausschließt. Bei Schenkungen und der Eigentumsquote ergeben sich keine Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Allerdings zeigt sich bei den Gesamtquoten mit fünf Prozent eine beachtenswerte Differenz, die auf den noch größeren Unterschied bei den zukünftigen Erbschaften zurückzuführen ist. Frauen haben aufgrund ihrer höheren Lebenserwartung häufiger bereits verstorbene Eltern bzw. Partner und sind auch aufgrund des Kriegseinflusses häufiger Witwen, so daß sie schon aus diesem Grund seltener zukünftige Erbschaften erwarten dürften (immerhin werden beim Alters-Survey auch zukünftige Erbschaften an den Partner berücksichtigt). Es ist aber auch möglich, daß Frauen etwas mehr dazu tendieren, zukünftige Erbschaften nicht anzugeben, weil sie damit den Tod eines nahestehenden Verwandten antizipieren müssen. Es ist daher nötig, die in Tabelle 4.4 aufgeführten Quoten mittels multivariater Analysen zu überprüfen, um zwischen den beiden Erklärungsalternativen diskriminieren zu können.

Soziale Schicht: Daß niedrigere Bildungsschichten seltener erben als höhere, ist nicht überraschend³⁵. Auffällig sind jedoch die großen Unterschiede zwi-

schen den Schichten. Beinahe die Hälfte der Hochschulabsolventen hat bereits mindestens 5 000 DM geerbt, jedoch nur ein Drittel der Hauptschulabgänger³⁶. Noch deutlicher fallen die Differenzen bei den Schenkungen und den zukünftigen Erbschaften aus. Die Gesamtquote belegt: Drei Viertel der Hochschulabsolventen erben etwas - bei den (maximal) Hauptschulabgängern trifft dies nur auf knapp die Hälfte zu. Bei dieser Gegenüberstellung darf man zudem nicht die relativen Größen der Bildungsschichten vergessen: Akademiker stellen lediglich 15 Prozent der 40-85jährigen, Realschulabsolventen kommen auf 20 Prozent. Über 60 Prozent jedoch sind ehemalige Hauptschüler (die restlichen fünf Prozent sind Abiturienten ohne Hochschulabschluß). Die größte Bevölkerungsgruppe hat die geringste Chance, etwas zu erben; die zahlenmäßig kleinste Bildungsschicht erbt mit Abstand am häufigsten.

Die reinen Erbschaftsanteile liefern nur ein eingeschränktes Bild über die tatsächliche Relevanz von Vererbungen. In den Grafiken 4.5 und 4.6 werden somit die Erbschaftshöhen aufgeführt. Einerseits wird wieder unterschieden zwischen bisherigen, zukünftigen und gesamten Erbschaften sowie zwischen West- und Ostdeutschen, Frauen und Männern und den Bildungsschichten. Andererseits werden die Erbschaftshöhen nur für Erben sowie für alle Personen ausgewiesen. In Grafik 4.6 werden somit die Erbschaftsanteile und -höhen in Bezug zueinander gebracht.

Erbschaften sind ein häufiges Ereignis, und es werden z.T. hohe Summen vermacht. Über die Hälfte der bisherigen und knapp 60 Prozent der gesamten Erbschaften betragen mindestens 25 000 DM. Ein Viertel der bisherigen und beinahe ein Drittel der gesamten Erbschaften liegen sogar bei mindestens 100 000 DM. Die durchschnittliche Erbschaftshöhe beträgt 200 000 DM. Dabei ist zu bedenken, daß es sich hier um erhaltenes Vermögen handelt, dem keine entsprechende eigene Arbeitsleistung zugrundeliegt und das gar nicht oder nur

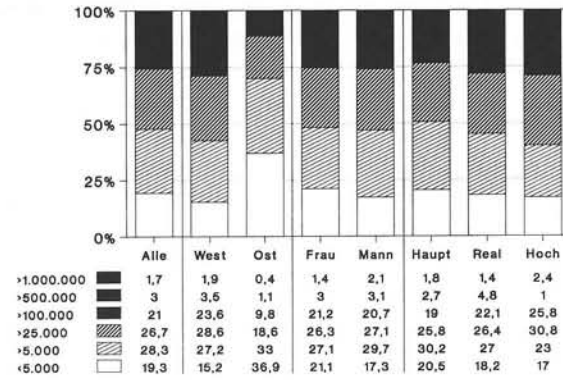
34 Zusätzliche eigene Berechnungen auf der Basis des Sozio-ökonomischen Panels bestätigen ebenfalls, daß ostdeutsche Eigentümer häufiger in einer geerbten oder geschenkten Wohnung leben. Natürlich belegen die SOEP-Auswertungen eine etwas niedrigere gesamte Eigentümerquote, weil dort auch die 16-39jährigen einbezogen sind.

35 Ich habe mich hier aus drei Gründen für die Bildungsschicht als Schichtindikator entschieden: Erstens handelt es sich bei der Differenzierung zwischen Hauptschulabgängern, Realschulabsolventen und Akademikern (die kleine Gruppe der Abiturienten ohne Hochschulabschluß wird bei den multivariaten Analysen berücksichtigt) um einen einfachen Indikator, der in seiner Plastizität an die beiden anderen Ungleichheitsdimensionen, Geschlecht und Ost- vs. Westdeutsche, heranreicht. Damit wird ein Rückgriff auf vergleichsweise komplexe und im Alltagsverständnis nicht unmittelbar verankerte Schichtkonzepte vermieden. Zweitens haben die Eltern gerade auf die Schulwahl ihres Kindes einen besonders großen Einfluß, da diese Entscheidung früh im Leben des Kindes erfolgt. Damit kann festgestellt werden, inwiefern hier eine doppelte Bevorzugung bzw. Benachteiligung von Kindern durch Eltern vorliegt, nämlich einerseits durch die Schulentscheidung und andererseits später durch Vererbungen. Drittens habe ich alternativ zur Schulbildung in weiteren Analysen auf Haushaltsäquivalenzeinkommensquintile zurückgegriffen. Die Ergebnisse entsprechen denen auf Basis der Bildungsschichten: Je höher das Einkommen ist, um so eher haben die Befragungspersonen bereits etwas geerbt und um so häufiger erwarten sie noch (weitere) Nachlässe. Allerdings hat ein Rückgriff auf Einkommensgruppen einen großen Nachteil: Es kann nämlich bei bisherigen Erbschaften nicht ausgeschlossen werden, daß ein Teil dieser Differenzen auf ebendiese Erbschaften zurückgeht, nämlich in Form von Zinsen, Mieten und Verpachtungseinnahmen. Es ist auch nicht auszuschließen, daß bspw. eine Selbständigkeit auf einer Erbschaft (des elterlichen Betriebs) beruht. Damit sind Einkommens- und Berufsstellungs-Schichtkonzepte für Erbschaftsanalysen weniger tauglich, wenn es um die Frage geht, welche sozialen Schichten besonders häufig erben.

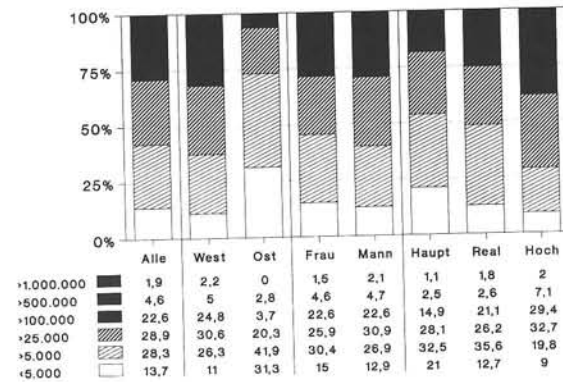
36 Hier sind auch Personen ohne Schulausbildungsabschluß enthalten. Wie beim Geschlecht stellt sich auch bei den sozialen Schichten das Problem unterschiedlicher Lebenserwartung (s. z.B. Klein 1993). Es ist also zu überprüfen, ob die Ergebnisse der deskriptiven Auswertungen durch entsprechende multivariate Analysen bestätigt werden.

Grafik 4.5: Erbschaftshöhen: Erben

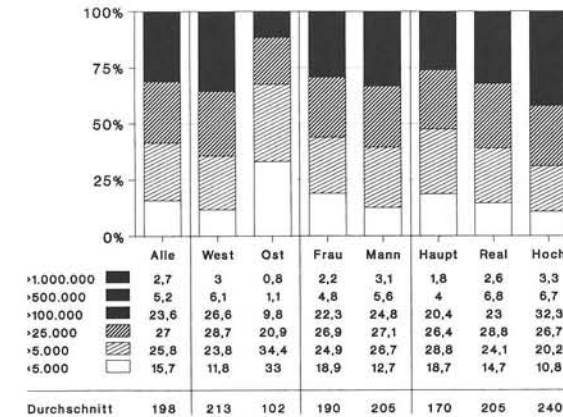
Bisherige Erbschaft



Zukünftige Erbschaft

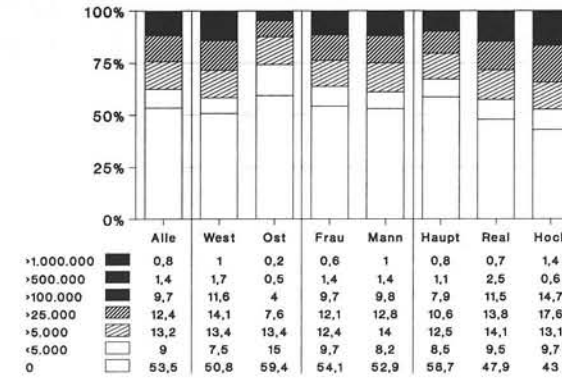


Gesamte Erbschaften

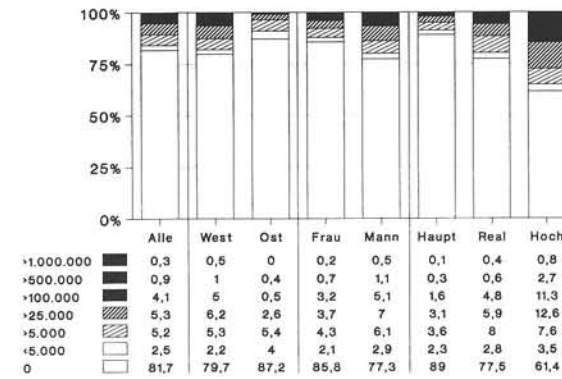


Grafik 4.6: Erbschaftshöhen: Alle Personen

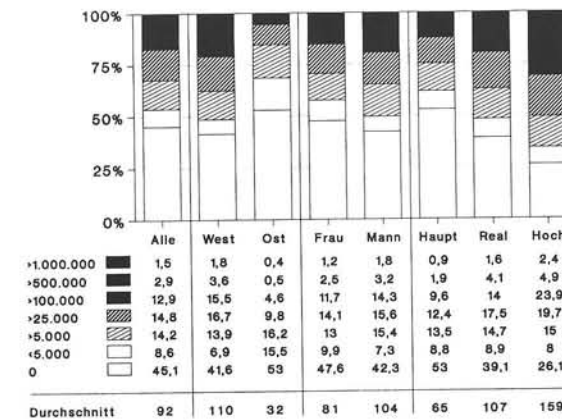
Bisherige Erbschaft



Zukünftige Erbschaft



Gesamte Erbschaften



Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Anteile in Prozent sowie die durchschnittlichen Gesamterbschaftshöhen in Tausend DM.

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Anteile in Prozent sowie die durchschnittlichen Gesamterbschaftshöhen in Tausend DM.

geringfügig besteuert wird (s. Kapitel 7). Allerdings machen ein Fünftel der bisherigen und ein gutes Sechstel der gesamten Erbschaften nicht einmal 5 000 DM aus. Fünf bzw. acht Prozent der Erben erhalten mindestens eine halbe Million Mark; zwei bzw. drei Prozent mindestens eine ganze Million³⁷.

Bei dieser Darstellung der Erbschaftshöhen wird allerdings nicht berücksichtigt, daß beinahe die Hälfte der 40-85jährigen Deutschen nichts erbt. In einem Artikel der Berliner Zeitung (Rauch 1998) wird beispielsweise berichtet, wie das Dresdner Publikum bei der Eröffnung der Generationen-Ausstellung im Hygiene-Museum reagierte, als die damalige Familienministerin Claudia Nolte Erbschaftssummen aufzählte. Jeder Elfte hätte zwischen 1960 und 1980 bereits etwas geerbt, wobei im Durchschnitt etwa 100 000 DM vermacht worden seien. Dem Einwand "Das kann doch nicht wahr sein", stellt die Journalistin erste Ergebnisse des Alters-Survey gegenüber: "Fast 30 Prozent im Westen, im Osten aber auch schon 10 Prozent sollen mehr als 100 000 DM geerbt haben. Also hätten die Dresdner umsonst gemurrt, denn jeder zehnte im Saal wäre statistisch ein Hunderttausender gewesen?". Offenbar hat die Journalistin die Ergebnisse des Alters-Survey nicht richtig zitiert. Zwar belegt Grafik 4.5 tatsächlich einen Anteil von 11,3 Prozent an bisherigen ostdeutschen Vererbungen ab 100 000 Mark. Allerdings bezieht sich dieser Anteil nur auf Personen, die überhaupt etwas geerbt haben. Selbst wenn man unterstellt, daß das Dresdner Publikum aus ostdeutschen 40-85jährigen bestand und für diese Altersgruppe auch repräsentativ war, dann hätte ein Anteil von 4,7 Prozent genannt werden müssen - jeder Zwanzigste im Saal hätte demnach - unter den genannten Bedingungen - bereits eine Erbschaft von mindestens 100 000 DM erhalten. Nicht einmal eine(r) von Hundert hätte mindestens eine halbe Million Mark bekommen.

Die Grafiken verdeutlichen somit, daß zwar insgesamt beträchtliche Summen hinterlassen werden - die wirklich hohen Beträge kommen jedoch nur einer kleinen Gruppe zugute. Ostdeutsche haben eine besonders geringe Chance, hohe Summen zu erben: über zwei Drittel erhalten insgesamt, also bisher und zukünftig, nicht einmal 5 000 DM. 38 Prozent der Westdeutschen erben mindestens 25 000 DM - im Unterschied zu 15 Prozent der Ostdeutschen. Im Schnitt erben Westdeutsche dreieinhalb mal soviel wie Ostdeutsche³⁸.

37 Aufgrund der kategorialen Erhebung der Erbschaftshöhen sind die Mittelwerte mit Vorsicht zu genießen. Für die unterste Kategorie wurden 2 500 DM, für die oberste 1,5 Millionen DM veranschlagt. Die in Grafik 4.5 aufgeführten Durchschnittswerte für Erben beziehen sich auf Erbschaften von mindestens 5 000 DM. Wenn man auch die kleinen Erbschaften unter 5 000 DM berücksichtigt, ergibt sich eine mittlere Gesamterbschaftshöhe von knapp 170 Tausend DM. Die Mittelwerte in Grafik 4.6 umfassen auch die kleinen Erbschaften.

38 Dabei ist zu bedenken, daß manche Erbschaften zu DDR-Zeiten einen deutlich höheren und andere einen wesentlich niedrigeren relativen Wert aufwiesen als nach

Auch bei den Erbschaftshöhen bestätigt sich das in der ersten Tabelle gezeigte Bild: Bei bisherigen Vererbungen liegen Frauen und Männer in etwa gleichauf. Für die Zukunft geben Frauen jedoch seltener (höhere) Erbschaften an. Damit fällt die geschlechtsspezifische Ungleichheit bei den Durchschnittsbeträgen höher aus, wenn alle Personen berücksichtigt werden, und nicht nur die Erben. Wenn lediglich die Erben einbezogen werden, kommen Frauen auf 93 Prozent der Männererbschaften. Wenn man auch die Nichterben berücksichtigt, erreichen sie nur noch 78 Prozent.

Zu den wichtigsten Befunden gehören die Diskrepanzen bei den Bildungsschichten. Akademiker erhalten im Schnitt zweieinhalb mal soviel wie Hauptschulabgänger. Die Hälfte der Akademiker erbt mindestens 25 000 DM. Bei den Hauptschulabgängern, also der größten Bevölkerungsgruppe, ist es nur ein Viertel. Jeder dritte Akademiker erhält mindestens 100 000 DM - eine solche Summe wird lediglich einem von acht Hauptschulabgängern zuteil. Niedrigere Bildungsschichten haben also nicht nur eine wesentlich geringere Chance, überhaupt etwas zu erben, sondern sie erhalten auch deutlich geringere Beträge.

Tabelle 4.5 zeigt eindrucksvoll, daß die allermeisten Erbschaften auf die Eltern zurückgehen. Sieben von zehn Erben geben an, daß die Erblasser die eigenen Eltern waren. Die zweitgrößte Gruppe umfaßt die Schwiegereltern (wie erwähnt wird im Alters-Survey sowohl nach eigenen als auch nach Erbschaften an den (Ehe)Partner gefragt; Partnerlose haben natürlich auch keine Schwiegereltern). Erich Kästners flapsiger Spruch wird bestätigt: "Sollen die Kinder erben, müssen die Eltern sterben". Wer Vererbungen erforschen will, muß sich

der Wiedervereinigung (z.B. DDR-PKW's vs. Immobilien). Übrigens sind die mittleren Erbschaftshöhen mit den o.g. Schätzungen der Deutschen Bundesbank und der Stadtparkasse München kompatibel, was für die Qualität der Erbschaftsangaben beim Alters-Survey spricht. Allerdings sind für eine Einschätzung der Ungleichheitsfolgen die hier genannten Beträge vorzuziehen, da es sich dabei um die empfangenen Erbschaften handelt, und nicht um die hinterlassenen Vermögen, die häufig auf mehrere Personen aufgeteilt werden (z.B. auf den überlebenden Ehepartner und mehrere Kinder). Für die Qualität der Angaben spricht auch, daß die erwarteten Erbschaften umfangreicher sind als die bisherigen. Dies dürfte an den höheren Vermögen der zukünftigen im Vergleich mit denen der bisherigen Erblasser liegen. Zudem hat sich der Wert länger zurückliegender Erbschaften mittlerweile häufig verringert. Die Erbschaftshöhen stimmen auch gut mit den Angaben zu den geschenkten oder geerbten Wohnungen in Tabelle 4.4 überein: Wenn man bedenkt, daß dort auch geschenkte Immobilien enthalten sind und somit die reinen Erbschaftsanteile stark überschätzt werden und der durchschnittliche Verkehrswert des Haus- und Grundvermögens der entsprechenden Haushalte in Westdeutschland bei etwas unter einer halben Million Mark liegt (Statistisches Bundesamt 1997: 128), ist ein Anteil von 14 Prozent der westdeutschen 40-85jährigen, die bis zum Jahre 1996 mindestens 100 000 DM geerbt haben, plausibel.

mit intergenerationalen Beziehungen befassen. Dies unterstützt andere Untersuchungen, die ebenfalls festgestellt haben, daß Erbschaften hauptsächlich den eigenen Nachkommen zugute kommen (z.B. Finch 1996: 122). Nur fünf Prozent der Befragten der vom Deutschen Jugendinstitut im Jahre 1990 erhobenen Mehrgenerationenuntersuchung stimmen der Aussage *nicht* zu, daß Erbschaften in der Familie bleiben sollten (Bien 1994b: 26).

Tabelle 4.5: *Erblasser*

	West	Ost	Frau	Mann	Haupt	Real	Hoch	Gesamt
Eigene Eltern	72,4	68,3	70,3	72,5	72,8	70,2	67,7	71,4
Schwiegereltern	37,3	32,9	34,8	38,5	37,3	37,1	35,9	36,6
Großeltern	7,4	9,9	9,1	6,8	5,2	8,7	12,8	8,0
Schwieger-Großeltern	2,0	3,2	2,1	2,8	1,9	1,8	4,5	2,4
Andere	13,4	14,9	16,0	11,2	12,3	17,1	14,3	13,6

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen.

Obwohl die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschen, Frauen und Männern sowie den Bildungsschichten nicht stark ausgeprägt sind, zeigen sich doch interessante Abweichungen: Westdeutsche erben noch häufiger etwas von den Eltern, während ostdeutsche Erbschaften etwas öfter auch auf Großeltern und andere Personen zurückgehen. Ähnliches gilt für Frauen im Vergleich mit Männern. Eine Erklärung hierfür ist, daß der erweiterte Familienverband für Frauen und für Ostdeutsche zu Lebzeiten der Erblasser eine größere Rolle spielt als für Männer und Westdeutsche. Zudem weisen Frauen im Vergleich mit Männern aufgrund ihrer längeren Lebensdauer eine größere Wahrscheinlichkeit auf, etwas von ihrem Ehepartner zu erben. Gleichzeitig haben Haupt- und Realschulabgänger deutlich seltener etwas von ihren Großeltern geerbt als Hochschulabsolventen. Dies kann am größeren Vermögen der Großeltern von Akademikern liegen, so daß im Erbfall auch die Enkel bedacht werden können. Zudem gehören Hochschulabsolventen häufiger den jüngeren Altersgruppen an; d.h., sie hatten eher Großeltern, die vom Wirtschaftsaufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg profitiert haben.

Da Erbschaften vor allem auf die Eltern zurückgehen, macht es Sinn, die in Tabelle 4.4 aufgeführten Informationen für die Befragungspersonen zu replizieren, bei denen beide Elternteile bereits verstorben sind. Damit läßt sich ermitteln, wieviele Eltern nach ihrem Tod überhaupt etwas weitergegeben haben. Die entsprechenden Befunde werden in Tabelle 4.6 dokumentiert.

Tabelle 4.6: *Erbschaften und Schenkungen:
beide Elternteile sind verstorben*

	West	Ost	Frau	Mann	Haupt	Real	Hoch	Gesamt
Bisherige Erbschaft	55,4	49,1	50,9	56,2	45,0	69,7	74,5	53,3
- Erbschaft ab 5000 DM	46,4	31,6	39,7	46,3	35,2	56,5	64,1	42,7
- von (Schwieger)Eltern	51,8	43,8	46,8	52,4	41,4	63,9	71,4	49,4
- Erbschaft ab 5000 DM	43,9	28,4	37,5	43,2	32,8	52,4	62,4	40,1
- von Eltern	44,9	38,2	40,3	45,8	35,3	55,6	65,1	42,8
- [bei 1 verst. Elternteil	34,5	25,7	31,4	31,9	31,2	30,9	33,8	31,7]
- Erbschaft ab 5000 DM	38,1	24,1	32,6	37,2	27,9	45,2	56,5	34,7
Schenkung	11,1	8,5	10,2	10,8	8,6	13,9	15,7	10,5
- inkl. Transfers 5000 DM	11,4	8,8	10,5	11,0	8,9	14,3	15,7	10,7
- Schenkung von Eltern	7,8	4,9	7,1	7,0	5,8	9,1	11,8	7,1
- inkl. Transfers 5000 DM	7,9	5,0	7,2	7,1	5,9	9,2	11,8	7,2
Lebt in geschenkter/ geerbter Wohnung	18,5	15,8	17,1	18,0	18,9	16,1	11,9	17,5
- nur Eigentümer	28,9	46,4	31,5	29,4	32,7	26,9	21,3	30,5
[- Eigentümerquote	64,6	35,5	55,3	61,9	58,3	60,7	55,7	58,3]
Zukünftige Erbschaft	7,3	6,2	4,8	9,8	4,5	11,0	16,0	7,0
- [bei 1 verst. Elternteil	37,9	21,3	28,3	38,6	23,4	35,7	55,4	33,5]
- Erbschaft ab 5000 DM	5,8	4,2	3,6	7,6	3,0	9,2	13,3	5,4
Gesamt-Erbschaften	58,6	51,3	53,4	59,6	48,0	72,4	77,3	56,3
- Erbschaft ab 5000 DM	49,6	33,9	42,1	49,8	38,0	59,0	67,8	45,6
n (Schenkung: Interview)	1725	906	1332	1361	1888	402	295	2693
n (Erbschaft: Drop-Off)	1403	789	1098	1147	1556	343	256	2245

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen.

Die Anteile mit bisherigen Erbschaften steigen erwartungsgemäß an. 43 Prozent der 40-85jährigen haben von ihren verstorbenen Eltern etwas geerbt; 35 Prozent haben von ihnen mindestens 5 000 DM erhalten. Gleichzeitig sinken natürlich die Quoten für zukünftige Erbschaften. Wenn beide Elternteile verstorben sind, erwarten lediglich sieben Prozent der Befragten, noch etwas zu bekommen. Wenn ein Elternteil noch lebt, liegt dieser Anteil bei einem Drittel³⁹.

39 Aufgrund der Konzeption des Alters-Survey können hier 'nur' solche Befragungspersonen einbezogen werden, die überwiegend bei beiden Elternteilen aufgewach-

Die in den Tabellen 4.4 und 4.6 dokumentierten gesamten Erbschaftsanteile sind identisch. Dies ist auch ein Indiz dafür, daß die Befragungspersonen die zukünftigen Erbschaften recht realistisch einschätzen und angeben. Demnach gehören 56 Prozent der Befragungspersonen zu den Erben - sei es aufgrund bisheriger, sei es aufgrund zukünftiger Nachlässe. 46 Prozent erben mindestens 5 000 DM. Personen ohne lebende Eltern geben zwar häufiger bisherige und seltener zukünftige Erbschaften an. Insgesamt ergibt sich jedoch dieselbe Quote.

4.3.2 Begünstigte und Benachteiligte

Bisher wurden die durch Vererbungen Begünstigten und Benachteiligten lediglich über drei Kriterien ermittelt (Region, Geschlecht, Bildungsschicht). Es existiert jedoch eine ganze Reihe weiterer potentieller Faktoren. Im folgenden wird genauer untersucht, welche Personengruppen durch bisherige und zukünftige Erbschaften bevorzugt oder benachteiligt sind. Um kleinere Nachlässe auszuschließen, werden lediglich Erbschaften ab 5 000 DM berücksichtigt. Grafik 4.7 dokumentiert die jeweiligen Personenanteile. Ein Beispiel: 25,6 Prozent der ost-deutschen 40-85jährigen haben bis zum Befragungszeitpunkt im Jahre 1996 eine Erbschaft von mindestens 5 000 DM erhalten. Die Tabellen 4.7 und 4.8 führen die Ergebnisse logistischer Regressionen auf (zur Interpretation der Koeffizienten s. Abschnitt 4.2.2). Bei den bisherigen Erbschaften ist es möglich, sich auf die Nachlässe der eigenen Eltern zu konzentrieren. Gleichzeitig werden nur die Personen mit mindestens einem verstorbenen Elternteil einbezogen. In Hinblick auf erwartete Vererbungen bietet der Alters-Survey diese Information jedoch nicht. Dafür kann hier der Einfluß einiger zusätzlicher Variablen ermittelt werden⁴⁰.

Auch in Hinblick auf Erbschaften wird zwischen Opportunitäts-, Bedürfnis-, familialen und kulturell-kontextuellen Strukturen differenziert. Opportunitäts-

sen sind (es liegt keine Information darüber vor, ob während der Kindheit lebende, aber abwesende Elternteile später verstorben sind). Allerdings werden als Elternteile neben den leiblichen auch Stief- und Pflegeeltern berücksichtigt. Wenn beispielsweise eine Befragungsperson überwiegend bei der Mutter und dem Stiefvater aufgewachsen ist, wird diese Person einbezogen.

40 Bei der Grafik werden für einen Überblick und Vergleichsmaßstab auch bei den bisherigen Erbschaften alle Vererbungen einbezogen. Das Vorhandensein von Wohneigentum kann nicht als Prädiktor für bisherige Erbschaften verwandt werden, weil nicht bekannt ist, ob die Immobilie auf eine Vererbung zurückgeht. Es ist auch nicht bekannt, ob Hilfs- oder Pflegetätigkeiten vor der bisherigen Erbschaft geleistet wurden. Schließlich wird untersucht, inwiefern bisherige Erben für die Zukunft weitere Erbschaften erwarten.

strukturen umfassen hier den Tod der Eltern sowie deren strukturelle Chancen, Vermögen erarbeitet zu haben. Bedürfnisstrukturen zeigen an, inwieweit die Individuen Erbschaften benötigen. Familiäre Strukturen beinhalten Merkmale wie das Vorhandensein von Geschwistern (als Erbschaftskonkurrenten) sowie Generationenstrukturen. Kulturell-kontextuelle Strukturen werden über kulturell verankerte Diskriminierungen sowie normative Regeln abgebildet.

Opportunitätsstrukturen: Der wichtigste Erbschaftsindikator ist der *Tod der Eltern*⁴¹. Wenn beide Elternteile verstorben sind, hat man mit relativ großer Wahrscheinlichkeit bereits etwas geerbt und erwartet in Zukunft auch nichts mehr. Wenn die (Schwieger)Eltern noch leben, kann man eher mit zukünftigen Nachlässen rechnen. Gleichzeitig wird deutlich, daß für Erbschaften Väter etwas wichtiger sind als Mütter: Wenn der Vater noch lebt, liegt eine noch geringere Wahrscheinlichkeit für bisherige Erbschaften vor. Damit wird die Vermutung bestätigt, daß sich die größeren ökonomischen Ressourcen von Männern auch auf Vererbungen auswirken⁴².

Interessanterweise erhöhen sich die *Alterseffekte* bei den multivariaten Modellen für bisherige Vererbungen gegenüber der separaten Schätzung. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die jüngeren Befragten noch vergleichsweise häufig lebende Eltern haben. Wenn man hierfür kontrolliert, zeigt sich, daß die zwischen 1942 und 1956 Geborenen besonders häufig erben. Es ist zwar nicht auszuschließen, daß kürzer zurückliegende Erbschaften eher erinnert und somit angegeben werden. Der Effekt dürfte jedoch im wesentlichen darauf zurückzuführen sein, daß die Eltern der jüngeren Befragungspersonen viel stärker vom Wirtschaftsaufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg profitieren konnten und somit ein größeres Vermögen angesammelt haben. Dies wird auch dadurch

41 Dies wird insbesondere in Tabelle 4.8 anhand der Koeffizienten für verstorbene Eltern deutlich. Für einige Befragungspersonen liegt im Alters-Survey keine Information darüber vor, ob die Eltern noch leben oder bereits verstorben sind (insbesondere bei Personen, die nicht bei beiden Elternteilen aufgewachsen sind). Für diese Fälle wird für die in Tabelle 4.8 dokumentierten Analysen eine zusätzliche, nicht weiter ausgewiesene Dummy-Variable generiert. Im Unterschied zu den Analysen der Transfers zu Lebzeiten ist bei Vererbungen eine Abbildung von Opportunitätsstrukturen über Einkommens- und Vermögensvariablen nicht möglich, weil keine entsprechenden Informationen über den Verstorbenen vorliegen. Aus diesem Grunde werden hier auch die Regional- und Altersvariablen den Opportunitätsstrukturen zugerechnet.

42 Weitere Analysen für zukünftige Erbschaften inklusive einer 'Partner-Variable' (Dummy = 1, falls die Befragungsperson einen (Ehe)Partner hat) ergeben zwar einen deutlichen positiven Effekt beim Bruttomodell, jedoch keinen signifikanten Effekt mehr bei den multivariaten Modellen. Dies ist vorrangig auf die Variable '(Schwieger)Eltern verstorben/leben' zurückzuführen. Übrigens ergibt sich auch unter Einschluß der Partnervariable derselbe Geschlechtseffekt.

gestützt, daß Altersgruppeneffekte im wesentlichen auf Westdeutsche zurückgehen. Gleichzeitig erwartet die jüngste westdeutsche Altersgruppe in Zukunft wesentlich häufiger Erbschaften als die älteren Kohorten. Bemerkenswert ist, daß die zwischen 1942 und 1956 Geborenen einen großen Teil der 68er Generation umfassen: Die 68er sind in ökonomischer Hinsicht auch in puncto Vererbung gegenüber den vorherigen Altersgruppen bevorteilt⁴³.

Ostdeutsche haben aufgrund der wesentlich geringeren Vermögensausstattung ihrer Eltern deutlich geringere Erbschaftschancen. Die Wahrscheinlichkeit, bereits etwas geerbt zu haben, ist für Ostdeutsche beinahe halb so groß wie für Westdeutsche; in Hinblick auf zukünftige Vererbungen ergibt sich sogar eine noch größere Differenz.

Bedürfnisstrukturen: Personen mit größerem ökonomischen Bedarf werden wesentlich seltener bedacht als Bessergestellte. Aufgrund ihrer schlechteren Wohlfahrtsposition könnten niedrigere *Bildungsschichten* Erbschaften besonders gut gebrauchen. Es ist jedoch genau das Gegenteil der Fall. Akademiker haben eine doppelt so große Chance, bereits etwas geerbt zu haben, und sie weisen eine über drei Mal so hohe Wahrscheinlichkeit auf, zukünftig etwas zu erhalten. Damit werden die deskriptiven Befunde wiederum durch die multivariaten Analysen bestätigt.

Man kann davon ausgehen, daß *Immobilienbesitzer* weniger auf zukünftige Erbschaften angewiesen sind. Allerdings werden diejenigen bevorzugt, die selbst oder über ihren (Ehe-)Partner bereits Eigentümer eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstückes sind⁴⁴.

Ähnliches gilt für *bisherige Erbschaften*: Wer bis zur Befragung bereits mindestens 5 000 DM geerbt hat, weist im Vergleich zu Nichterben eine doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit auf, wieder bedacht zu werden.

43 Es wäre hilfreich, zusätzlich zum Alter der Kinder die Lebensdauer der Eltern und deren Geburts- bzw. Sterbejahre mit in die Modelle aufzunehmen. Allerdings ergeben sich damit entweder Multikollinearitäts- oder Fallzahlprobleme. Für zukünftige Erbschaften bestünde beispielsweise eine entsprechende kombinierte Variable aus einer Vielzahl von Einzeldummies (junge Befragungspersonen mit lebenden jungen Eltern; junge Befragungspersonen mit lebenden, alten Eltern; junge Befragungspersonen mit lebenden Eltern, aber fehlenden Angaben zum Geburtsjahr der Eltern; junge Befragungspersonen mit jung verstorbenen Eltern; junge Befragungspersonen mit spät verstorbenen Eltern; junge Befragungspersonen mit verstorbenen Eltern, aber fehlenden Angaben zum Todesjahr der Eltern - und dasselbe noch einmal für die zwischen 1911 und 1926 sowie die zwischen 1927 und 1941 Geborenen).

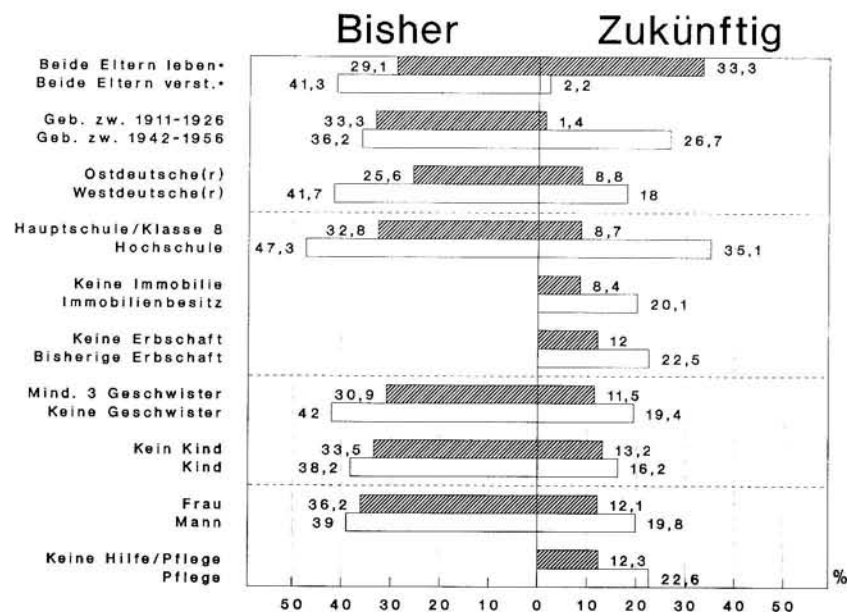
44 Im Unterschied zu den in Tabelle 4.4 und 4.6 aufgeführten Eigentümeranteilen sind hier auch Immobilien berücksichtigt, in denen die Befragungspersonen nicht wohnen.

Familiale Strukturen: Je mehr *Geschwister* man hat, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, leer auszugehen, und um so weniger erwartet man in Zukunft eine Erbschaft. Dies gilt besonders dann, wenn mindestens drei Geschwister vorhanden sind.

Wenn man *Kinder* in die Welt gesetzt und somit die Familie weitergeführt hat, gehört man eher zu den Erben. Allerdings gehen die Befragungspersonen nicht davon aus, daß das Vorhandensein von Kindern einen Einfluß auf zukünftige Erbschaften hat.

Kulturell-kontextuelle Strukturen: Tabelle 4.7 belegt, daß bei bisherigen Erbschaften keine *Geschlechtsdifferenzen* existieren. Die Koeffizienten weisen zwar in die erwartete Richtung, sie sind jedoch sehr gering und nicht signifikant. Tabelle 4.8 weist jedoch für Frauen eine 30 Prozent geringere Wahrscheinlichkeit aus, für die Zukunft eine Erbschaft zu erwarten. Die m.E. plausibelste Erklärung für diesen Effekt ist, daß Frauen weniger gerne von zukünftigen Nachlässen berichten, weil sie damit auch den Tod des nahen Verwandten antizipieren. Männer zeigen sich demnach über die erwartbaren Erbschaften besser informiert und haben weniger Schwierigkeiten, diese auch zu benennen. Daß

Grafik 4.7: Anteile bisheriger und zukünftiger Erbschaften



Datenbasis: Alters-Survey 1996. Gewichtete Ergebnisse, eigene Berechnungen. Personenanteile mit bisherigen bzw. zukünftigen Erbschaften von jeweils mindestens 5 000 DM. '*': Inklusive Schwiegereltern.

Tabelle 4.7: Determinanten bisheriger Erbschaften von eigenen Eltern (Logistische Regressionen; odds ratios)

	Brutto	Alle	West	Ost
Opportunitätsstrukturen				
Mutter lebt	0,75***	0,50***	0,46***	0,60**
Vater lebt	0,63*	0,39***	0,33***	0,53
Geb. 1911-1926	0,82**	0,72***	0,64***	0,93
Geb. 1942-1956	1,08	1,27**	1,37**	1,24
Ostdeutschland	0,56***	0,48***		
Bedürfnisstrukturen				
Realschule/10.Klasse	1,58***	1,54***	1,77***	1,16
Abitur	1,73***	1,64**	1,65**	1,67
Hochschulabschluß	2,03***	2,06***	2,29***	1,68**
Familiale Strukturen				
1 Geschwister	0,80*	0,79**	0,90	0,67*
2 Geschwister	0,72***	0,69***	0,82	0,52***
3 Geschwister	0,47***	0,46***	0,54***	0,35***
Kind	1,24*	1,47***	1,44**	1,80*
Kulturell-kontextuelle Strukturen				
Frau	0,87*	0,91	0,90	0,96
n		2854	1806	974

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Keine Gewichtung, eigene Berechnungen. Abhängige Variable: Bisherige Erbschaft von eigenen Eltern von mindestens 5 000 DM. Untersuchungseinheiten: Befragungspersonen mit mindestens einem verstorbenen Elternteil. Referenzgruppen: Beide Elternteile sind bereits verstorben; geboren zwischen 1927 und 1941; Westdeutschland; maximal Hauptschule/8.Klasse(DDR); keine Geschwister vorhanden; Befragungsperson hat kein Kind; Befragungsperson ist männlich. Koeffizient signifikant zum *** < 0,01-, ** < 0,05- und * < 0,1-Niveau.

Tabelle 4.8: Determinanten zukünftiger Erbschaften (Logistische Regressionen; odds ratios)

	Brutto	Alle	West	Ost
Opportunitätsstrukturen				
(Schwieger)Eltern verst.	0,07***	0,12***	0,11***	0,18***
(Schwieger)Vater lebt	1,02	1,00	0,93	1,05
(Schwieger)Eltern leben	1,77***	1,38**	1,03	2,94***
Geb. 1911-1926	0,15***	0,43***	0,49*	0,27*
Geb. 1942-1956	3,55***	1,48***	1,86***	0,93
Ostdeutschland	0,41***	0,40***		
Bedürfnisstrukturen				
Realschule/10.Klasse	2,70***	1,86***	2,14***	1,39
Abitur	3,42***	2,02***	2,44***	1,12
Hochschulabschluß	5,48***	3,40***	3,79***	2,83***
Immobilienbesitz	2,94***	1,70***	1,44**	2,08***
Bisherige Erbschaft	2,24***	2,08***	1,86***	2,69***
Familiale Strukturen				
1 Geschwister	0,91	0,76*	0,67**	1,13
2 Geschwister	0,95	0,72*	0,64**	1,06
3 Geschwister	0,59***	0,60***	0,54***	1,01
Kind	1,23	1,09	1,31	0,76
Kulturell-kontextuelle Strukturen				
Frau	0,63***	0,70***	0,69***	0,68
Haushaltshilfe	1,96***	1,29*	1,30*	1,54
Pflege	2,38***	1,47**	1,33	2,08**
n		3583	2251	1236

Datenbasis: Alters-Survey 1996. Keine Gewichtung, eigene Berechnungen. Abhängige Variable: Zukünftige Erbschaft von mindestens 5 000 DM. Untersuchungseinheiten: Alle Befragungspersonen mit gültigen Angaben. Referenzgruppen: (Schwieger)Mutter lebt; geboren zwischen 1927 und 1941; Westdeutschland; maximal Hauptschule/8.Klasse(DDR); Befragungsperson oder deren/dessen (Ehe-)Partner hat kein Haus-, Wohnungs- oder Grundstückseigentum; Befragungsperson oder deren/dessen (Ehe-) Partner hat bislang noch nicht mindestens 5 000 DM geerbt; keine Geschwister vorhanden; Befragungsperson hat kein Kind; Befragungsperson ist männlich; Befragungsperson leistet keine Haushaltshilfe oder Pflege. Koeffizient signifikant zum *** < 0,01-, ** < 0,05- und * < 0,1-Niveau.

in Zukunft tatsächlich plötzlich größere geschlechtsspezifische Differenzen bei Vererbungen auftreten werden, erscheint mir nicht plausibel.

Schließlich werden in das Modell für zukünftige Erbschaften *Haushaltshilfen* und *Pflegeleistungen* aufgenommen. Damit soll die These überprüft werden, daß sich Hilfeleistende einen höheren Erbschaftsanspruch 'erarbeitet' haben, bzw. daß eine normative Verpflichtung existiert, solche Leistungen später zu belohnen. Die These wird bestätigt: Vor allem Personen, die jemanden pflegen, erwarten in Zukunft eher eine Erbschaft. Dies schließt mit ein, daß vermögende Erblasser eher in der Lage sind, Hilfs- und Pflegeleistungen zu erhalten. Jedenfalls wird durchaus erwartet, daß solche Hilfen postum vergolten werden.

Aufgrund der separaten Modelle für Ost- und Westdeutsche stellt sich heraus, daß Schicht- und Altersgruppenunterschiede insbesondere für Westdeutsche gelten (s. Fußnote 14). Dies ist nicht erstaunlich, wenn man einerseits die größere Vermögensspreizung zwischen den einzelnen Schichten in Westdeutschland bedenkt. Zwar wird die soziale Ungleichheit in der DDR im allgemeinen unterschätzt (s. Szydlík 1993); dennoch ist sie auch sieben Jahre nach dem Fall der Mauer deutlich weniger stark ausgeprägt als im Westen der Republik. Andererseits ereignete sich der außerordentliche Wirtschaftsaufschwung nach dem Krieg insbesondere in der 'alten' Bundesrepublik, so daß hier größere Diskrepanzen zwischen den Altersgruppen (der Eltern) existieren, die davon mehr oder weniger profitieren konnten.

4.4 Kurzfazit

Private Generationentransfers sind wichtige Aspekte familialer Solidarität. Das gilt sowohl für Transfers zu Lebzeiten als auch für Vererbungen. Bei Erbschaften liegt dies nahe, aber auch private monetäre Transfers zu Lebzeiten fließen in der Generationenfolge generell von den Älteren zu den Jüngeren. Die Kinder und Enkel sind viel häufiger Transferempfänger als die Eltern und Großeltern. Der Anteil der Eltern, die an ihre erwachsenen Kinder pro Jahr Transfers leisten, beträgt 30 Prozent. Dies mag auf den ersten Blick als recht gering erscheinen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß sich die entsprechende Frage des Alters-Survey auf größere Gaben bezieht. D.h., kleinere Geschenke sind hier ausgeklammert. Zudem wird nach einem eher kurzen Zeitraum von zwölf Monaten gefragt. Die entsprechenden Anteile der französischen Dreigenerationenstudie, die sich auf Transfers während der letzten fünf Jahre bezieht, liegen mit bis zu 64 Prozent deutlich höher. Diese große Differenz mag zwar auch auf nationalen Unterschieden beruhen. Der wichtigere Grund dürfte jedoch der wesentlich längere Zeitraum sein.

Die Transfervergabe wird maßgeblich durch die finanzielle Lage der Geber bestimmt. Eltern, die über größere finanzielle Ressourcen verfügen, leisten eher Transfers an ihre Kinder als Eltern, die ökonomisch schlechter gestellt sind. Finanziell besser abgesicherte Eltern geben häufiger und gleichzeitig wesentlich höhere Summen an die nachfolgende Generation weiter. Jenseits der Ressourcen der Eltern sind die Bedarfslagen der Kinder für die Transferwahrscheinlichkeit entscheidend. Familiäre Solidarität zeichnet sich gerade dadurch aus, daß die Angehörigen speziell bei Notsituationen und allgemein bei ökonomischem Bedarf einspringen und sich unterstützen. Über die Hälfte der in Ausbildung befindlichen erwachsenen Kinder außerhalb des Haushalts erhält von den Eltern Unterstützungen. Im Vergleich mit den Opportunitäten der Eltern und den Bedürfnissen der Kinder fallen die familialen und kulturell-kontextuellen Strukturen weniger ins Gewicht. Sie sind jedoch nicht zu vernachlässigen. Herauszuheben ist, daß eine emotional enge Beziehung und häufige Kontakte mit häufigeren Transfers einhergehen. Zudem lassen sich - unter Berücksichtigung des Einkommens - Schichteffekte nachweisen.

Vererbungen verbinden Familiengenerationen über den Tod hinaus. Die allermeisten Erbschaften gehen auf die Eltern zurück. Wer zu den Erben gehört, hat mit großer Wahrscheinlichkeit verstorbene Eltern(teile). Man kann einerseits davon ausgehen, daß prospektive Nachlässe die Eltern-Kind-Beziehungen noch zu Lebzeiten der Eltern beeinflussen. Andererseits stellen Erbschaften Erinnerungen an den Erblasser her, stärken somit das Familiengedächtnis und damit die Verbundenheit zwischen verstorbenen und lebenden Generationen.

Vor allem in Hinblick auf soziale Ungleichheit sind Vererbungen ein ertragreiches Forschungsfeld. Mit dem Anwachsen der Privatvermögen in Westdeutschland seit dem Zweiten Weltkrieg werden Erbschaften zu einer immer wichtiger werdenden Ungleichheitsdeterminante. Durch das Vererben von Geld, Immobilien und anderen Sachwerten wird soziale Ungleichheit über die Generationen reproduziert. Gleichzeitig sind Vererbungen direkte Ursache der Vergrößerung sozialer Differenzen. Dies wird besonders deutlich, wenn man die Erbschaftswahrscheinlichkeiten und -höhen von Ostdeutschen mit denen von Westdeutschen sowie die von Akademikern mit denen von Hauptschulabgängern vergleicht. Eltern, die in ihrer Altersgruppe im Gefüge vertikaler sozialer Ungleichheit höhere Positionen einnehmen, vermachen ihren Kindern höhere Stellungen in ihrer Kohorte. Arme Eltern haben hingegen ihren Kindern nicht nur nichts zu vererben, sondern sie befinden sich oftmals sogar in der Situation, Zuwendungen ihrer Kinder akzeptieren zu müssen.

Aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung der Eltern erhöht sich auch das Alter der Kinder, mit dem sie die Erbschaft erhalten, wodurch sich der Nutzen des Nachlasses für die Nachkommen tendenziell verringert. Dies führt jedoch nur in wenigen Fällen dazu, daß die Eltern ihr Vermögen bereits zu Lebzeiten

an die Kinder übertragen. Gegenüber Erbschaften halten sich große Schenkungen in Grenzen. Die Eltern möchten die Entscheidungsbefugnis über ihr Vermögen so lange wie möglich selbst behalten und es nicht zu früh aus der Hand geben. Dies schließt natürlich nicht aus, daß Eltern ihren erwachsenen Kindern zu bestimmten Ereignissen und Lebensphasen Transfers in zum Teil erheblichem Ausmaß zukommen lassen.