

## **Einkommensreichtum und seine Ursachen**

Einkommensunterschiede sind in kapitalistischen Gesellschaften nach herrschender Interpretation in erster Linie Ausdruck eines funktionierenden Anreizsystems.<sup>1</sup> Gleichzeitig wird die Höhe des individuellen Einkommens in der öffentlichen Debatte häufig mit „individueller Leistung“ gleichgesetzt.<sup>2</sup> Hohe Einkommen bringen aus Sicht der neoklassischen Wirtschaftstheorie einen stärkeren Leistungswillen und somit eine höhere Grenzproduktivität der „Besserverdienenden“ zum Ausdruck. Eine ungleiche Einkommensverteilung ist vor dem Hintergrund dieses Paradigmas sowohl das Ergebnis als auch die notwendige Voraussetzung einer dynamischen Volkswirtschaft.

In eklatantem Gegensatz zur Popularität dieser These steht ihre empirische Fundierung. Während die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Entwicklungen im unteren Einkommensbereich in Form der Armutsforschung eine lange Tradition aufweist, ist der obere Teil der Einkommens- und Vermögenspyramide weitgehend unerforscht. Eine fundierte empirische Darstellung der (historischen) Entstehung und Entwicklung von individuellem Reichtum in kapitalistischen Gesellschaften scheiterte bisher meist am unzureichenden sozialstatistischen Material. So blieben die Ursachen für hohe Einkommen und Vermögen, als Teilaspekt individuellen Reichtums, häufig im Dunkeln. Anfang der 60er Jahre klassifizierte Dahrendorf die wirtschaftliche Oberschicht der Bundesrepublik Deutschland dementsprechend als die unbekannteste Führungsgruppe der deutschen Gesellschaft (vgl. Dahrendorf 1962: 25).

Die unzureichende Quellen- und Datenlage ist der Steinbruch für eine umfangreiche Mythenbildung; Grundlage für unterschiedliche Varianten der ideologischen Legitimation von hohem Einkommen und Vermögen.<sup>3</sup> „Es drängt sich der Verdacht auf, dass Unkenntnis über hohe Einkommen vielleicht sogar eine ihrer Voraussetzungen darstellt“ (Huster/Eissel 2000: 14).

Die Erforschung des oberen Einkommens- und Vermögenssegments ist von zentraler gesellschaftspolitischer Bedeutung. Fragen nach Funktion und Legitimität hoher Einkommen und Vermögen können erst beantwortet werden, wenn empirische Informationen über deren Umfang und Entstehung vorliegen. Mit der Erstellung eines ersten Reichtum- und Armutsberichtes durch die

---

<sup>1</sup> Verwiesen sei in diesem Zusammenhang auf die Standardlehrbücher der Volkswirtschaftslehre.

<sup>2</sup> Ungeklärt bleibt häufig die Definition von individueller Leistung.

<sup>3</sup> So wird die individuelle Leistung sehr häufig durch den Einkommens- und Vermögensstatus der Individuen ausgedrückt. Es wird in diesem Zusammenhang nicht wissenschaftlich untersucht, worin die Leistung der Leistungsträger liegt, sondern der Öffentlichkeit wird suggeriert, dass Einkommens- und Vermögensunterschiede ihre leistungsgerechte Richtigkeit haben (vgl. Zinn 2001: 21).

rot-grüne Bundesregierung im Jahre 2001 wurden die Forschungsaktivitäten zu hohen Einkommen und Vermögen intensiviert. Die jüngsten Studien, die im Rahmen dieses Berichtes erstellt wurden, geben einen Überblick über den Umfang des Einkommens- und Vermögensreichtums in der Bundesrepublik Deutschland (vgl.: Hauser/Becker 2001; Merz 2001; Krause, Wagner 2001; Weick 2000).

Die diesem Artikel zugrunde liegende Studie (vgl. Hirschel 2003) versucht, einen Beitrag zur Schließung dieser Forschungslücke zu leisten, indem sie die Struktur hoher Arbeitseinkommen untersucht.<sup>4</sup> Arbeitseinkommen sind die zentrale Einkommensquelle der Individuen in kapitalistischen Volkswirtschaften. Die Ermittlung ihrer Bestimmungsfaktoren erlaubt es, Aussagen darüber zu treffen, inwieweit es sich bei diesen um so genannte „Leistungseinkommen“ handelt, oder nicht vielmehr um das Ergebnis einer sozialen Selektion durch soziale Herkunft oder geschlechtliche Diskriminierung. Die Ursachen des finanziellen Erfolgs geben gleichzeitig Auskunft über seine Legitimität.

## Empirische Ergebnisse

Die politökonomische Kontroverse über die Bestimmungsfaktoren hoher Einkommen verläuft zwischen dem neoklassischen Ansatz eines einheitlichen Einkommensbildungsprozesses auf der Grundlage des Grenzproduktivitätstheorems und der marxistisch-keynesianisch geprägten Argumentation struktureller Einflüsse auf die Einkommensbildung. Die Theorien neoklassischer Tradition rücken das Individuum mit seinen persönlichen Charakteristika ins Zentrum der Analyse. Die strukturellen Theorien betonen die Bedeutung von Institutionen, sozialen Gruppen, Schichten und Klassen für die Einkommensbestimmung.

Die empirische Untersuchung hoher Einkommen stellt hohe Anforderungen an die Datenbasis. Das in dieser Studie (vgl. Hirschel 2003) verwandte sozioökonomische Panel<sup>5</sup> ermöglicht durch sein interdisziplinäres Erhebungsdesign

---

<sup>4</sup> In der Untersuchung wurde das Einkommenskonzept des individuellen Bruttoeinkommens angewandt. Das individuelle Bruttoeinkommen bezeichnet das durch abhängige Beschäftigung oder selbständige Tätigkeit auf dem Arbeitsmarkt erzielte Einkommen. Steuern und Sozialabgaben sind in diesem Einkommen enthalten. Zusätzliche Monatsgehälter respektive andere Gratifikationen und Boni werden umgerechnet auf den Jahreszeitraum einbezogen. Ein hohes Einkommen wird in der Studie durch das relative Reichtumsmaß der 200%-Grenze bestimmt. Eine Person gilt nach dieser Definition dann als reich, wenn ihr Zugriff auf materielle Ressourcen (in unserem Fall das Arbeitseinkommen) das Doppelte übersteigt, was für eine durchschnittliche Lebensweise erforderlich ist.

<sup>5</sup> Das Sozioökonomische Panel war die erste Längsschnittstudie für die Bundesrepublik Deutschland, die sowohl repräsentative Haushalts- als auch Personendaten zur Verfügung stellte. Die Stichprobe wird für die Gesamtbevölkerung gewichtet. Die zentralen Themen der Studie betreffen die Veränderung der Haushaltszusammensetzung, Erwerbsbeteiligung und berufliche Mobilität, Einkommensverläufe, Wohnsituation, regionale Mobilität, Bildung und Ausbildung, Gesundheit, Zeitverwendung, Lebenszufriedenheit und Werteinstellungen. Die erste Datenerhebung mit ca. 6000 Haushalten entstand 1984. Befragt wurden alle Haushaltsmitglieder, die 16 Jahre und älter sind. Für die erste Welle lagen Informationen von ca. 12.000

die empirische Analyse einer breiten Palette von Erklärungsansätzen hoher Einkommen sowohl ökonomischer als auch soziologischer Tradition. Der Nachteil dieser Datenbasis besteht in der geringen Erfassung hoher Einkommen.<sup>6</sup> Daher wurde eine mit 200% des durchschnittlichen Arbeitseinkommens relativ niedrige Reichtumsgrenze gesetzt. Der Schwellenwert für ein hohes Arbeitseinkommen lag 1999 bei einem Monatsverdienst von etwa 9740 DM (vgl. Tab. 1 im Anhang). Die dadurch definierte Reichtumspopulation ist hinreichend groß für repräsentative Aussagen. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung sollten somit als Untergrenzen interpretiert werden.

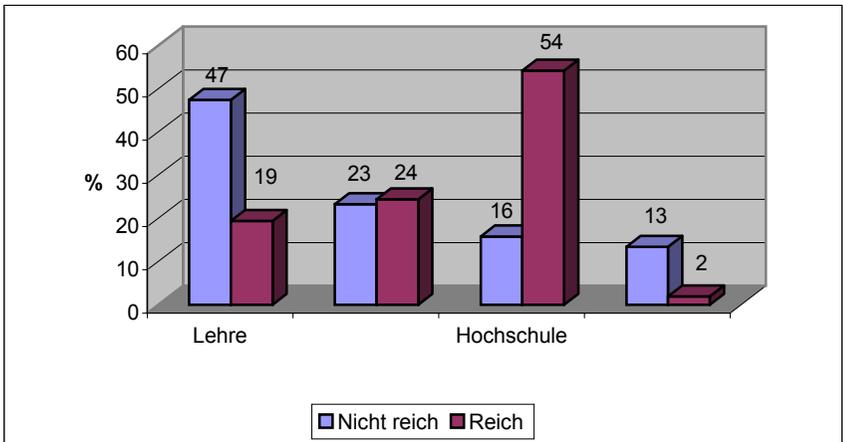
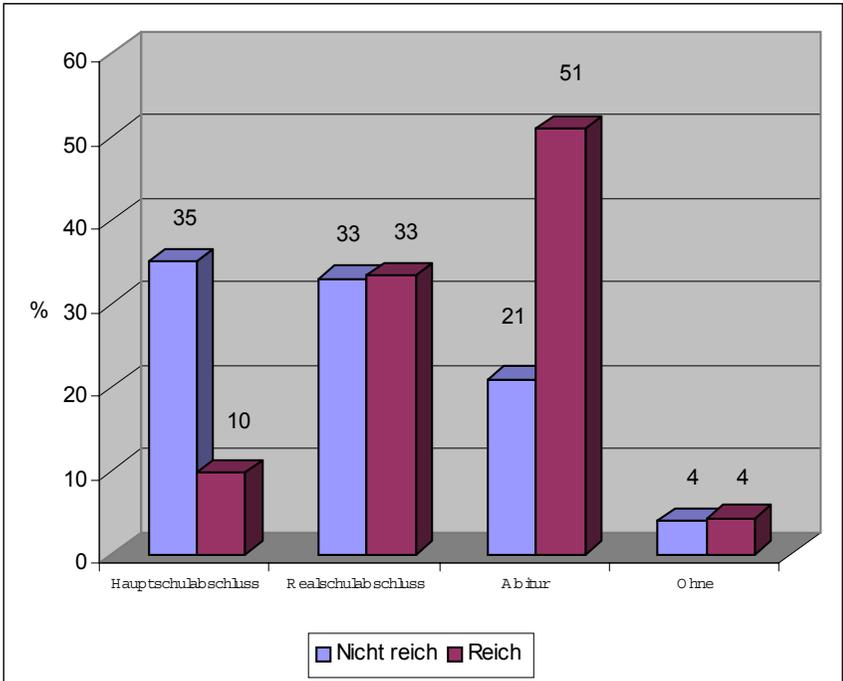
Die empirische Analyse der Determinanten von Einkommensreichtum für die Bundesrepublik Deutschland ergibt ein zunächst heterogenes Gesamtbild. Hohe Arbeitseinkommen sind sowohl von individuellen Einflussgrößen als auch von strukturellen Faktoren abhängig. Es ist jedoch eine starke empirische Relevanz struktureller Einflüsse festzustellen. Die Sozialstruktur der Gesellschaft, arbeitsplatzgebundene Ursachen sowie Institutionen haben einen stärkeren Einfluss auf die Entstehung hoher Einkommen als persönliche Charakteristika. Eine im Sinne der liberalen Gesellschaftstheorie einfache Reduzierung der Erklärung hoher Einkommen auf die „individuelle Leistung“ in Form der individuellen Arbeitszeit oder der individuellen Bildungsqualifikation und Berufserfahrung greift somit eindeutig zu kurz. Persönliche Charakteristika entscheiden nicht allein über die Einkommenshöhe des Individuums.

Arbeitszeit, Ausbildungsniveau und Berufserfahrung sind erwartungsgemäß positiv verknüpft mit der Höhe des Arbeitseinkommens. Hohe Einkommen gehen einher mit einer überdurchschnittlichen beruflichen Qualifikation, langen Arbeitszeiten und einer ausgeprägten allgemeinen und spezifischen Berufserfahrung. Die Abiturientenquote der Bezieher hoher Arbeitseinkommen (51%) liegt deutlich über dem Anteil der Abiturienten unter den Nicht-Reichen (21%). Noch ausgeprägter ist die Diskrepanz bei den Hochschulabsolventen (vgl. Abbildung 1b). Die durchschnittlichen Ausbildungszeiten (Schul- und Berufsausbildung) liegen bei den reichen Erwerbstätigen etwa 2 Jahre über dem Durchschnittswert der Nicht-Reichen. Die darin liegende ungleiche Bewertung von Ausbildungsgängen und Qualifikationen basiert auf der historisch überlieferten Höherwertigkeit von geistigen gegenüber manuellen und sozialen Fähigkeiten. Körperlich harte und monotone Arbeit wird aufgrund der in der Regel niedrigen Qualifikationsanforderungen schlecht bezahlt. Reiche Erwerbstätige arbeiten hingegen in vielseitigen und kreativen Tätigkeitsfeldern mit einem hohen Grad an beruflicher Autonomie. Diese der kapitalistischen Gesellschaft eigene Trennung und Bewertung von Hand- und Kopfarbeit ist aber eine von den herrschenden Eliten durchgesetzte spezifische Form der Arbeitsteilung und nicht das Ergebnis objektiver Sachzwänge.

---

Befragungspersonen bzw. etwa 16.000 Haushaltsmitgliedern vor. Die Befragungen erfolgten jährlich. 1990 wurde die Befragung auf Ostdeutschland ausgedehnt. 2001 betrug die Anzahl der befragten Haushalte 13.000, was in etwa 30.000 Personen entsprach.

<sup>6</sup> Dieses Handikap teilt das SOEP mit anderen Datenbasen (EVS, Mikrozensus, Allbus)



Quelle: SOEP, Welle P (1999), gewichtet, eigene Berechnungen

Die durchschnittliche allgemeine Berufserfahrung liegt ca. sechs Jahre über der beruflichen Erfahrung der Nicht-Reichen. Ursache hierfür ist einerseits der höhere Altersdurchschnitt der „Besserverdienenden“ und andererseits die deutlich geringere Bedeutung von temporärer Arbeitslosigkeit bei den Reichen. Ein Ergebnis der Abhängigkeit des Arbeitslosigkeitsrisikos vom Qualifikationsniveau.

Das Märchen vom hart verdienten Geld der Einkommensreichen verliert in der Epoche des Shareholder-Value-Kapitalismus zunehmend seine anekdotische Evidenz. Dieser Sachverhalt spiegelt sich nun auch in der empirischen Untersuchung wieder. Zwar ist die tatsächliche aufgewendete Arbeitszeit ebenso wie die berufliche Qualifikation und Erfahrung bei den „Besserverdienenden“ höher als bei den Nicht-Reichen. Der Unterschied bei der realen Arbeitszeit liegt bei ca. 7 Wochenstunden. Es muss jedoch berücksichtigt werden, dass die durchschnittliche tatsächliche „Mehrarbeit“ der Besserverdienenden in keinem Verhältnis zu den ermittelten Einkommensunterschieden steht. Während die Reichen durchschnittlich 15% länger arbeiteten als die Nicht-Reichen, lag das durchschnittliche Arbeitseinkommen der „Besserverdienenden“ mit 12948 DM etwa 195% über dem gemittelten Arbeitseinkommen der Nicht-Reichen (vgl. Tabelle 2).

Individuelle Leistungskomponenten haben ohne Frage eine wichtige Bedeutung für die Erklärung hoher Arbeitseinkommen. Als alleinige Erklärungsgrößen der Einkommenshöhe reichen jedoch Qualifikation, Berufserfahrung und Arbeitszeit bei weitem nicht aus. In den letzten zwei Jahrzehnten ist eher ein gegenteiliger Trend zu beobachten: Während im Beobachtungszeitraum von 1986 bis 1999 die Unterschiede zwischen Reichen und Nicht-Reichen in Qualifikation und Arbeitszeit zurückgingen (hinsichtlich der Berufserfahrung nahmen sie aufgrund steigender Arbeitslosigkeit zu), nahm die Einkommensdifferenz zwischen Reichen und Nicht-Reichen zu (vgl. Tabelle 2).

Es ist darüber hinaus in diesem Kontext zu berücksichtigen, dass die individuelle Humankapitalausstattung (Schul-, und Berufsausbildung, Berufserfahrung) sehr stark durch die soziale Herkunft geprägt wird, und aus diesem Grund ihre unabhängige Wirkung auf die Einkommenshöhe relativiert werden muss. So bringen beispielsweise unterschiedliche Schulabschlüsse der Erwerbstätigen die unterschiedliche Ausstattung ihrer Elternhäuser mit kulturellem und ökonomischem Kapital zum Ausdruck. Dieser Zusammenhang, der von Bourdieu theoretisch ausgearbeitet und durch die PISA-Studie aktuell für Deutschland bestätigt wurde, konnte auch in dieser Studie empirisch nachgewiesen werden.

Deutlich herausgearbeitet werden konnte die zentrale Bedeutung der sozialen Lage und der sozialen Herkunft für die Einkommenshöhe. Die Klassen- oder Schichtenlage der Erwerbstätigen prägt ihre Einkommenserzielungschancen. Der Erklärungsgehalt der klassen- und schichtentheoretischen Ansätze wird durch die empirischen Ergebnisse der Studie gestützt. Die klassentheoretische Untersuchung basiert auf dem Ansatz von John H. Goldthorpe (vgl. Goldthorpe

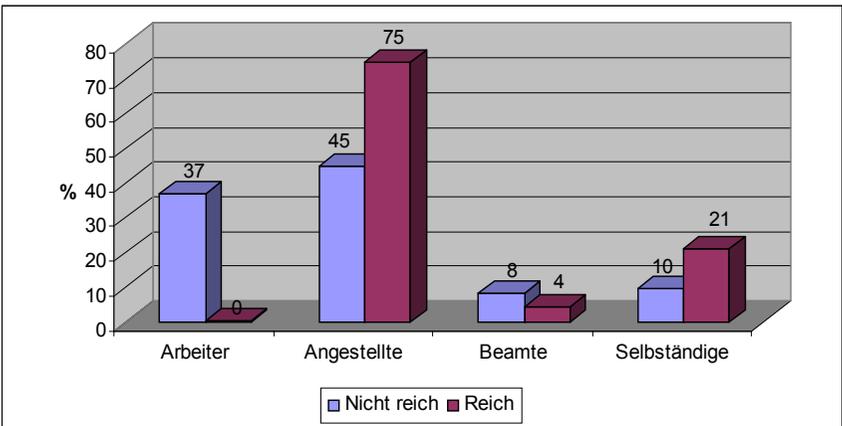
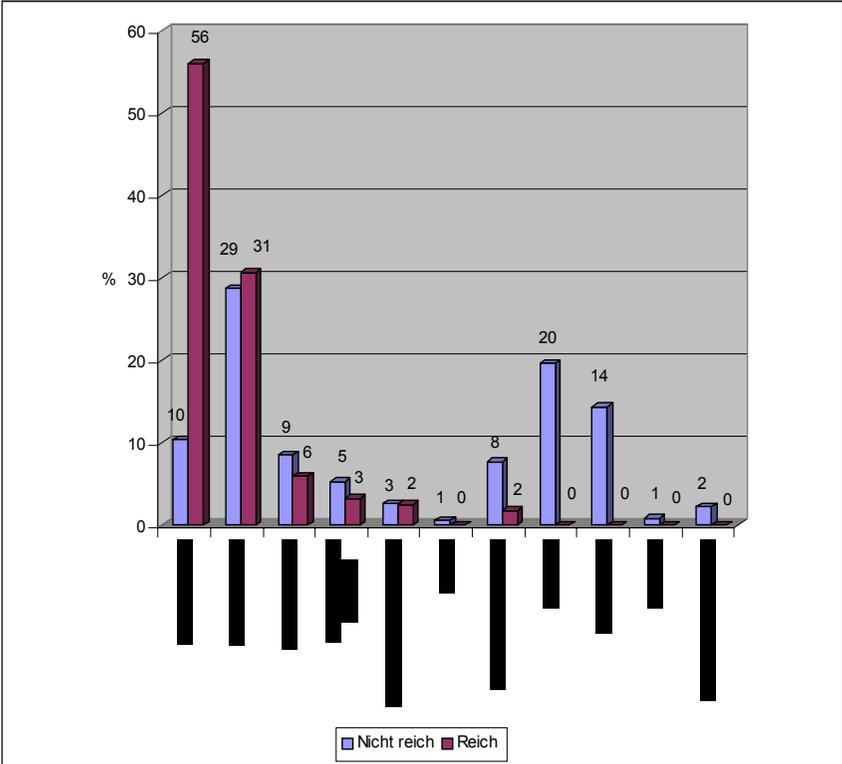
pe 1996). Goldthorpe leitet die Klassenlagen moderner Gesellschaften aus Unterschieden in der Ausgestaltung der Beschäftigungsverhältnisse ab. Der Besitz oder Nichtbesitz an Produktionsmitteln spielt eher eine untergeordnete Rolle. Im Mittelpunkt der Klassenanalyse Goldthorpes steht der Arbeitsvertrag als soziales Verhältnis. Zunächst erfolgt eine Grobstrukturierung nach der beruflichen Stellung (vgl. Wright 1982; Koch 1994). Es ergeben sich auf diese Weise die Klassenlagen der Kapitaleigentümer, der kleinen Selbständigen und der abhängig Beschäftigten. Eine weitere Differenzierung der Klassenlage der abhängig Beschäftigten erfolgt über die Regulationsform der Arbeit.<sup>7</sup>

Die Sozialstruktur der reichen Erwerbstätigen ist erwartungsgemäß sehr homogen. Die Reichen kommen in erster Linie aus den beiden Dienstklassen, welche in der Hierarchie des Klassenmodells von Goldthorpe die beiden höchsten Klassenlagen bilden (vgl. Abbildung 2a). Die obere Dienstklasse hat mit über 50% den höchsten Bevölkerungsanteil innerhalb der Gruppe der „Besserverdienenden“. Es handelt sich hierbei um Großunternehmer, akademische Berufe, höhere Verwaltungs- und Managementberufe. Die untere Dienstklasse, die fast ein Drittel der Reichen umfasst, repräsentiert die niedrigeren Ränge der oben genannten Berufsgruppen. Komplementiert werden die Klassenlagen der Reichen zu geringen Anteilen durch einfache Büroberufe, leitende Arbeiter und Techniker und die Gruppe der Selbständigen mit keinen oder wenigen Mitarbeitern.

---

<sup>7</sup> Die Klassenlagen sind nach keinem einheitlichen hierarchischen Prinzip geordnet. Die Angehörigen einer bestimmten Klassenlage sind auf unterschiedliche Art und Weise relativ bevorzugt und benachteiligt. So ist es durchaus möglich, dass Facharbeiter ein höheres Einkommen beziehen als Angehörige der unteren Dienstklasse. Letztere haben jedoch ein sicheres Beschäftigungsverhältnis und bessere Aufstiegs- und Karrierechancen. Grundsätzlich gilt jedoch, dass die Angehörigen der Dienstklassen gegenüber der Arbeiterklasse besser gestellt sind. Im Gegensatz zu den traditionellen marxistischen Klassenmodellen ist die herrschende Klasse im Goldthorpschen Ansatz unterschiedlich zusammengesetzt. Im Sinne Bourdieus umfasst die oberste Dienstklasse auch die akademischen Berufe. Die Klassenlage der „nicht manuellen Ausführenden“ unterscheidet sich ebenfalls von den marxistischen Klassenmodellen. Die Klassenlagen der unteren Dienstklasse, der Arbeiterelite und der Facharbeiter entsprechen hingegen der Kategorie der Mittelklasse in den marxistischen Ansätzen. Die marxistische Kategorie des Kleinbürgertums findet sich wieder in den Klassenlagen der kleinen Selbständigen und der Landwirte. Die Arbeiterklasse umfasst die nicht manuell Ausführenden, die un- und angeleiteten Arbeiter sowie die Landarbeiter.

**Abbildung 2a,b: Klassenlagen und berufliche Stellung, Reiche – Nicht-Reiche**



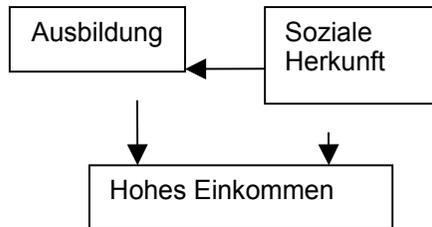
Quelle: SOEP, Welle P (1999), gewichtet, eigene Berechnungen

Reiche Erwerbstätige können folglich klassentheoretisch klar zugeordnet werden. Die Klassenlage und Einkommenserzielungschancen korrespondieren.

Eine schichtentheoretisch geleitete Differenzierung nach der beruflichen Stellung zeigt, dass Angestellte und Selbständige unter den reichen Erwerbstätigen im Vergleich zur Referenzgruppe der Nicht-Reichen deutlich überrepräsentiert sind (vgl. Abbildung 2b). Arbeiter sind unter den „Besserverdienenden“ überhaupt nicht vertreten. Ihr Arbeitseinkommen liegt deutlich unter dem Schwellenwert hoher Einkommen. Offen bleibt jedoch noch die Richtung des Kausalzusammenhangs. Bestimmt die Klassen- bzw. Schichtenlage der Erwerbstätigen den Schulabschluss und die Höhe des Arbeitseinkommens, oder handelt es sich hierbei nur um ein statistisches Artefakt. Der Schulabschluss respektive ein bestimmtes Einkommensniveau wären im Falle eines statistischen Artefakts lediglich die Eintrittskarte für eine bestimmte Klassenlage oder berufliche Stellung.

Der intergenerationelle Transfer von ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital, oder mit anderen Worten die soziale Herkunft, hat ebenfalls einen starken Einfluss auf die hohen Arbeitseinkommen. Das ökonomische, kulturelle und soziale Kapital des Elternhauses, angenähert durch den Schul- und Berufsabschluss des Vaters sowie dessen berufliche Stellung, wirkt direkt und indirekt auf die Einkommenshöhe (vgl. Abbildung 3).

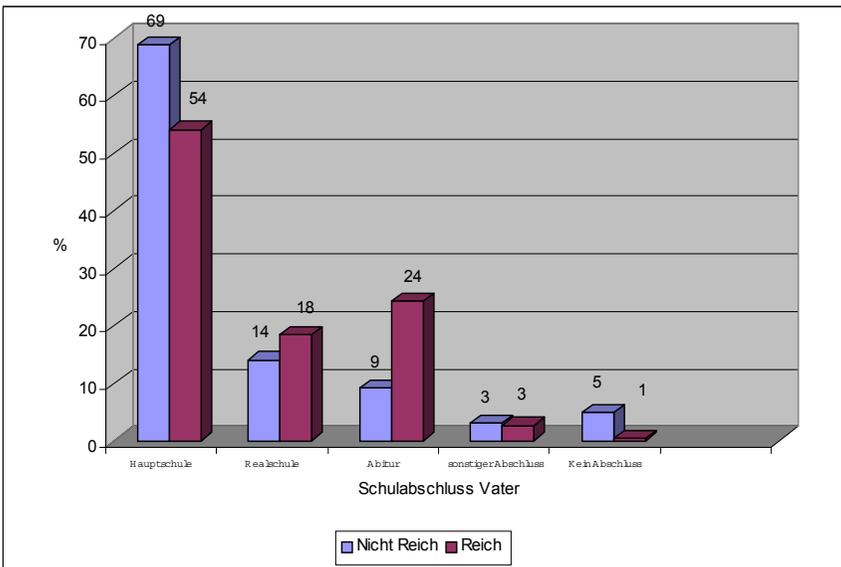
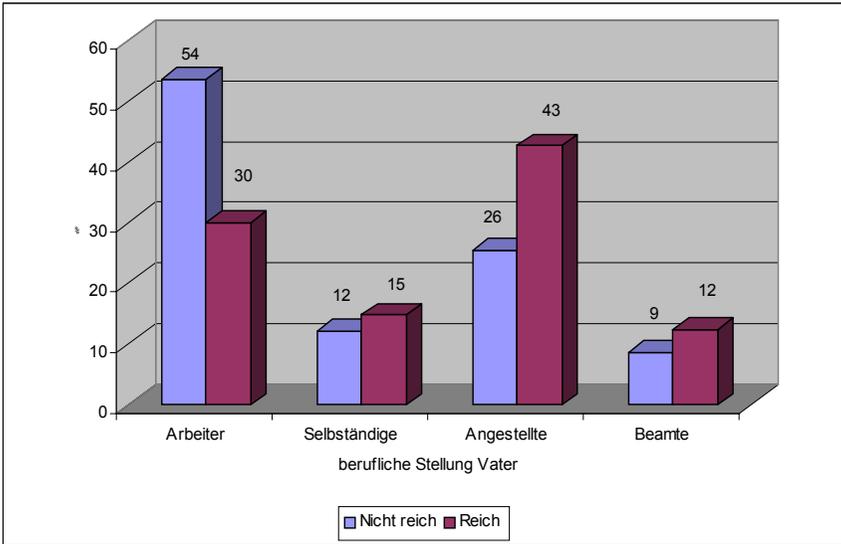
### **Abbildung 3: Ein Modell von sozialer Herkunft, Bildung und hohem Einkommen**



Quelle: Eigene Darstellung angelehnt an Schnapp 1997

Die direkte Vermittlung verläuft über soziale Netzwerke und konnte in der Studie empirisch nachgewiesen werden. Erwerbstätige Reiche kommen, wie schon die Empirie der klassen- und schichtentheoretischen Ansätze vermuten ließ, in der Regel aus statushöheren Herkunftsgruppen. Die niedere soziale Herkunftsgruppe der Arbeiter ist unterproportional vertreten (vgl. Abbildung 4a). Die Überrepräsentation von Angestellten-, Selbständigen- und Beamtenhaushalten als Herkunftsort der „Besserverdienenden“ bringt die Bedeutung der Ausstattung des Elternhauses mit sozialem und ökonomischem Kapital für die Rekrutierung der Reichen zum Ausdruck.

**Abbildung 4a,b: Berufliche Stellung und schulische Qualifikation des Vaters, Reiche - Nicht-Reiche, 1999**



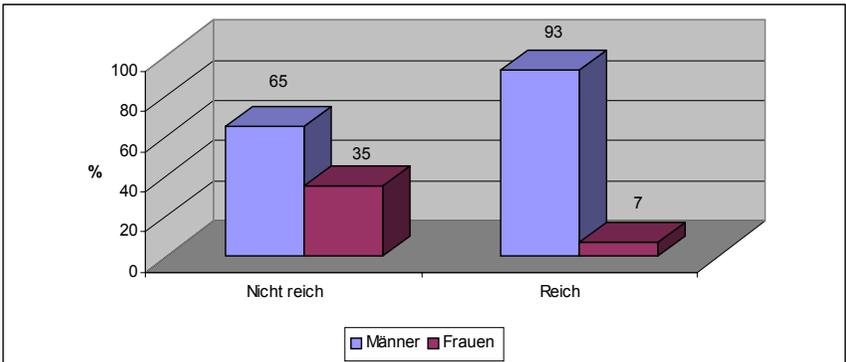
Quelle: SOEP, Welle P (1999), gewichtet, eigene Berechnungen

Die schulische und berufliche Qualifikation der Eltern von „Besserverdienenden“ liegt weit über der schulischen und beruflichen Qualifikation der Referenzgruppe der Nicht-Reichen. Die Väter Erwerbstätiger mit hohen Arbeitseinkommen sind zu 24% gegenüber 9% Abiturienten oder verfügen über die Fachoberschulreife (vgl. Abbildung 4b). Bei den Müttern beträgt die Relation 8% gegenüber 3%. Hinsichtlich der Berufsausbildung haben 20% der Väter der reichen Erwerbstätigen eine universitäre Ausbildung gegenüber 11% der Nicht-Reichen. Bezüglich der Mütter gleichen sich die Qualifikationsprofile.

Die indirekte Vermittlung von sozialer Herkunft und Einkommenshöhe bezieht sich auf die Prägung des Bildungsabschlusses der Erwerbstätigen durch das Elternhaus und dessen ökonomische und kulturelle Ressourcenausstattung. Unterschiede in der sozialen Herkunft führen folglich zu unterschiedlichen Einkommenserzielungschancen (siehe oben).

Einkommensreichtum ist ein männliches Phänomen, das nicht auf unterschiedliche geschlechtsspezifische Qualifikationsniveaus zurückgeführt werden kann. Während die schulischen und beruflichen Qualifikationsniveaus zwischen erwerbstätigen Frauen und Männern nicht weit auseinander liegen, unterscheiden sich die Einkommensniveaus erheblich. Diskriminierung in Form einer immer noch geschlechtsspezifisch strukturierten gesellschaftlichen Arbeitsteilung und internen patriarchalischen Betriebshierarchien reduziert deutlich die Erzielungschancen hoher Einkommen für Frauen. Je höher wir die Einkommensleiter hinaufsteigen, desto geringer wird der Anteil an Frauen. Der Frauenanteil unter den Reichen beläuft sich auf lediglich 7% (vgl. Abbildung 5).

**Abbildung 5: Frauenanteil, Reiche – Nicht-Reiche, 1999**



Quelle: SOEP, Welle P (1999), gewichtet, eigene Berechnungen

Neben der sozialen Herkunft und der geschlechtlichen Diskriminierung gibt es weitere, in ihrer Bedeutung allerdings nachrangig zu bewertende, strukturelle Einflussgrößen hoher Einkommen. Die Wahrscheinlichkeit hoher Einkommen

variiert mit dem Wirtschaftszweig und dem Wohnort. Der Wohnort ist in diesem Zusammenhang eine Näherungsgröße für unterschiedliche regionale makroökonomische Rahmenbedingungen. Es zeigt sich, dass in Regionen mit einer überdurchschnittlichen konjunkturellen Entwicklung oder großen Agglomerationsvorteilen eine hohe Reichtumspopulation (Bayern, Baden-Württemberg) anzutreffen ist. Die günstigen Arbeitsmarktkonstellationen dieser Regionen erlauben in der Regel ein höheres durchschnittliches Einkommensniveau. Hohe Arbeitseinkommen werden darüber hinaus in erster Linie in Wirtschaftszweigen realisiert, die über einen hohen Konzentrationsgrad, große Betriebsgrößen, hohe Profite, ein hohes Arbeitsproduktivitäts- und Wirtschaftswachstum etc. (Banken und Versicherungen, verarbeitendes Gewerbe) verfügen. Es ist davon auszugehen, dass der Arbeitsmarkt für reiche Erwerbstätige ein segmentierter Arbeitsmarkt ist. Diese arbeitsplatzgebundenen Einflussgrößen sind unabhängig von der individuellen Performance des Erwerbstätigen. Sie beeinflussen aber die aktuellen und zukünftigen Einkommenserzielungschancen.

**Tabelle 2: Ausgewählte zentrale Ergebnisse der empirischen Analyse hoher Einkommen**

	Nicht-Reiche 1999	Reiche 1999	$\Delta x_{\text{Reich, Nicht-Reich}2}$	$\Delta x_{99}/\Delta x_{86}3$
Anteil an der Gesamtpopulation	94,4%	5,6%		
Arbeitseinkommen <sup>1</sup>	4388 DM	12.948 DM	+8.560 DM	+21%
Individuelle Faktoren				
Tatsächliche Arbeitszeit <sup>1</sup>	43,3 Std.	50,1 Std.	+6,8 Std.	-5,6%
Humankapital				
Ausbildungszeit <sup>1</sup>	12,2 Jahre	14,5 Jahre	+2,3 Jahre	-20,7%
Letzte Betriebszugehörigkeit <sup>1</sup>	10,3 Jahre	15,0 Jahre	+4,7 Jahre	+38%
Allgemeine Berufserfahrung <sup>1</sup>	21,9 Jahre	26,7 Jahre	+5,8 Jahre	+41,4%
Anteil der 40- bis 54-Jährigen	35,4%	52,3%	+16,9	-21,4%
Anteil der Abiturienten	21,2%	50,7%	+29,5	-19,2%
Hochschulabsolventen	15,7%	54,2%	+38,5	-14,8%
Strukturelle Faktoren				
Soziale Herkunft				
Obere Dienstklasse als	10,1%	56,0%	+45,9	-15,9%

Klassenlage				
Anteil der Arbeiter	36,5%	0,3%	-36,2	-5,5%
Anteil der Angestellten	45,4%	74,7%	+29,3	+ 61%
Abiturientenquote der Väter	9,2%	24,3%	+15,1	+10,2%
Hochschulabsolventenquote der Väter	11,2%	20,5%	+9,3	-6,1%
Angestelltenanteil der Väter	26,0%	42,7%	+16,7	+247,9%
Diskriminierung				
Frauenquote	35%	7%	-28	+13,8%
Ausländeranteil	9,1%	4,0%	-5,1	+4,1%
Branchen				
Anteil der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe	32,2%	46,4%	+14,2	+294%
Anteil der Erwerbstätigen im Banken- und Versich.-sektor	4,0%	10,6%	+6,6	+153,8%
Betriebsgröße				
Anteil der Erwerbstätigen in Kleinbetrieben	25,2%	16,9%	-8,3	-653%
Regionen				
Anteil der Erwerbstätigen in Bayern	13,7%	18,3%	+4,6	-224%
Anteil der Erwerbstätigen in Baden-Württemberg	12,5%	17,8%	+5,3	+23,3%
Familienstand				
Anteil der verheiratet Zusammenlebenden	55,4%	80,8%	+25,4	+7,6%
Vermögen				
Anteil der Erbschaften	14,9%	23,7%	-8,8	k.A.

<sup>1</sup> Mittelwert

<sup>2</sup> Differenz: Reich – Nicht-Reich

<sup>3</sup> Wachstumsrate der Differenzen. Ein positives (negatives) Vorzeichen bedeutet eine Zunahme (Abnahme) der Unterschiede zwischen Reichen und Nicht-Reichen im Zeitablauf.

Quelle: SOEP, Welle C (1986), Welle P (1999), gewichtet, eigene Berechnungen

Einkommensreichtum ist sehr häufig in Mehrpersonenhaushalten anzutreffen. Diese haben zumeist mehrere Kinder, die noch im eigenen Haushalt leben. Hohe Arbeitseinkommen ermöglichen offensichtlich erst die Realisierung der Kinderwünsche. Der überwiegende Anteil der Reichen war verheiratet und lebte zusammen. Hier finden die finanziellen Vorteile des Ehegattensplittings für hohe Einkommensbezieher ihren Niederschlag.

Weiterhin gibt es einen engen positiven Zusammenhang von hohem Arbeitseinkommen und Vermögen. Die Vermögensbildung wird bestimmt durch die Höhe des Einkommens und die Höhe der Sparquote. Hohe Sparquoten als Folge hoher Einkommen bewirken, dass sich die Unterschiede der Einkommensverteilung in der Struktur der Vermögen verschärfen und vergrößern. Die Besserverdienenden verfügen erwartungsgemäß in allen Vermögenskategorien über höhere Bestände als die Referenzgruppe. In diesem Kontext ist auch der intergenerationelle Transfer von Vermögen in den Mittelpunkt der Betrachtung zu stellen: Reiche Erwerbstätige erben deutlich häufiger als Nicht-Reiche.

## **Schlussfolgerungen**

Werden diese zentralen Ergebnisse der empirischen Analyse in Bezug gesetzt zur ungleichen Verteilung der Arbeitseinkommen und einer geringen sozialen Mobilität, so ergeben sich, unter der Berücksichtigung von Werturteilen, weit reichende gesellschaftspolitische Schlussfolgerungen: Die Legitimität von Einkommensreichtum in kapitalistischen Gesellschaften basiert auf der Annahme der Gültigkeit des Leistungsprinzips und der Existenz von Chancengleichheit. „Individuelle Leistung“ und funktionale Erwägungen sollten darüber entscheiden, ob jemand eine Position besetzen kann, die mit hohem Arbeitseinkommen verbunden ist (vgl. Schnapp 1997a: 69).

Der starke Einfluss nicht-meritokratischer Prinzipien (soziale Herkunft, geschlechtliche Diskriminierung, etc.) auf die Entstehung hoher Einkommen schränkt die empirische Relevanz des Leistungsprinzips deutlich ein. Worin liegt die „individuelle Leistung“ der „Leistungsträger“, wenn ihre hohen Arbeitseinkommen in erster Linie auf ein funktionierendes soziales Beziehungsgeflecht ihres Elternhauses, dessen kulturelles und ökonomisches Kapital, oder ihr Geschlecht („der Leistungsträger“) zurückzuführen sind? Hohe Arbeitseinkommen sind in der Regel keine Gratifikation für tatsächliche Leistungsunterschiede zwischen Reichen und Nicht-Reichen. Tatsächlich beruhen die unterschiedlichen Leistungsbewertungen weniger auf objektiv begründbaren Maßstäben als auf der gesellschaftlichen Definitions- und betrieblichen Durchsetzungsmacht der gesellschaftlichen Eliten.

Die von der liberalen Theorie postulierte positive Lenkungsfunktion von Einkommensunterschieden wird dadurch eingeschränkt. Die geringe soziale Mobilität im oberen Einkommensbereich (lediglich 17% der Erwerbstätigen ü-

berschritten in den 90er Jahren die Reichtumsgrenze<sup>8)</sup> ist nicht Ausdruck eines funktionierenden Anreizsystems (vgl. Tabelle 3). Vielmehr wird die empirische Bedeutung von Chancengleichheit in der bundesrepublikanischen Marktwirtschaft durch diese Ergebnisse in Frage gestellt.

**Tabelle 3: Soziale Mobilität für die 200%-Reichtumsgrenze, 1991 bis 1999, Gesamtdeutschland**

	Anteile in v.H.	Kumulierte Anteile in v.H.
Reichtumsgrenze nicht überschritten	82,9	82,9
1 Jahr über der Reichtumsgrenze	5,0	87,9
2 Jahre	1,9	89,8
3 Jahre	1,7	91,5
4 Jahre	1,1	92,6
5 Jahre	1,4	94,0
6 Jahre	0,9	94,9
7 Jahre	1,4	96,3
8 Jahre	0,8	97,1
9 Jahre	2,9	100,0

Quelle: SOEP, Wellen H (1991) bis P (1999), eigene Berechnungen

Ohne die umfassende empirische Relevanz des Leistungsprinzips und einer weit reichenden Chancengleichheit entfällt, vor dem Hintergrund der liberalen Gerechtigkeitstheorie, sowohl die Legitimation des Einkommensreichtums als auch die Rechtfertigung einer damit verknüpften ungleichen Einkommensverteilung. Der starke empirische Einfluss von Statuszuweisungen im Einkommensbildungsprozess widerspricht dem liberalen Postulat nach gerechten individuellen Verhaltensregeln. Hierbei handelt es sich um einen Verstoß gegen ein grundsätzliches normatives Gebot demokratischer Gesellschaften (vgl. Schnapp 1997: 69).

Insbesondere aus der Bedeutung der sozialen Herkunft und geschlechtlichen Diskriminierung, für den Bezug hoher Arbeitseinkommen, ergibt sich ein unmittelbarer politischer Handlungsbedarf für die Sozial- und Bildungspolitik. Die Frage, inwieweit es sich jedoch bei den strukturellen Faktoren um im

<sup>8)</sup> Mit anderen Worten konnten vier Fünftel der untersuchten Population in diesem Beobachtungszeitraum kein einziges Mal ein Arbeitseinkommen erzielen, das über der Reichtumsgrenze lag.

Rahmen des Einkommensbildungsprozesses kapitalistischer Gesellschaften nicht reformierbare immanente Strukturen handelt, muss an dieser Stelle offen gelassen werden.

Literatur

Bourdieu, P.: Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt a.M. 1987.

Dahrendorf, R.: Eine neue deutsche Oberschicht ?. In: Die neue Gesellschaft, Jg. 1962, H. 9, S. 18-31.

Goldthorpe, J.H.: Class Analysis and the Reorientation of Class Theory, In: British Journal of Sociology, 47. Jg. (1996), H. 3, 481-507.

Hauser, R.; Becker, I.: Einkommensverteilung im Querschnitt und im Zeitablauf 1973-1998. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin 2001.

Hirschel, D.: Einkommensreichtum und seine Ursachen, Marburg 2003

Huster, E.D.; Eißel, D.: Reichtumsgrenzen für empirische Analysen. Instrumente für den staatlichen Umgang mit großen Vermögen, ökonomische, soziologische und ethische Beurteilung großer Vermögen. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin 2000.

Koch, M.: Vom Strukturwandel einer Klassengesellschaft. Theoretische Diskussion und empirische Analyse, Münster 1994.

Krause, P.; Wagner, G.: Einkommensverteilung und Einkommensmobilität. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin 2001.

Merz, J.: Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung – Mikroanalysen auf der Basis der Einkommenssteuerstatistik. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin 2001.

OECD (Hrsg.): Knowledge and Skills for Life: First results from PISA 2000, Paris 2001

Schnapp, K.-U.: Soziodemographische Merkmale der bundesdeutschen Eliten. Aus: Bürklin, W.; Rebenstorf, H. (Hrsg.): Eliten in Deutschland Rekrutierung und Integration, Opladen 1997b, S. 101-122.

Weick, S.: Wer zählt zu den Reichen in Deutschland Sozioökonomische Merkmale der Bezieher von Einkommen oberhalb der 200-Prozent-Schwelle. In: Informationsdienst Soziale Indikatoren (ISI), H. 24 (2000), S. 1-4.

Wright, E.O.; Costello, C.; Hachen, D.; Sprague, J.: The American Class Structure. In: American Economic Review, 47. Jg. (1982), H. 6, S. 709-726.

Zinn, H.G.: Gediegene Daten - problematische Rezepte Zum „ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung“. In: Supplement der Zeitschrift Sozialismus, 2001, H. 6, S. 20-29.