

# Einkommensreichtum und seine Ursachen

Dierk Hirschel

Der zweite Armuts- und Reichtumsbericht hat bereits Wochen vor seiner offiziellen Veröffentlichung eine Diskussion über die Entwicklung von Armut, Reichtum und Ungleichheit in Gang gesetzt. Umstritten bleibt, wie der Trend steigender Armut und zunehmenden Reichtums in Deutschland politisch zu bewerten ist. Unterschiedliche Gerechtigkeitsvorstellungen prallen dabei immer wieder aufeinander. Der Schlüssel zu einer Versachlichung der Debatte liegt in der Frage nach den Ursachen der Entwicklung.

## 1

### Leistungsprinzip und Einkommenshöhe

Einkommensunterschiede sind in Marktökonomien nach herrschender Interpretation in erster Linie Ausdruck eines funktionierenden Anreizsystems. Gleichzeitig wird die Höhe des individuellen Einkommens in der öffentlichen Debatte häufig mit „individueller Leistung“ gleichgesetzt.<sup>1</sup> Hohe Einkommen bringen aus Sicht der neoklassischen Wirtschaftstheorie 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 auf eine lange Tradition zurückblicken kann, ist der obere Teil der Einkommens- und Vermögenspyramide weitgehend unerforscht. Eine fundierte empirische Darstellung der (historischen) Entstehung und Entwicklung von individuellem Reichtum in Marktökonomien scheiterte in der Vergangenheit zu meist am unzureichenden sozialstatistischen Material. So blieben die Ursachen für hohe Einkommen und Vermögen, als Teilaspekt individuellen Reichtums, häufig im Dunkeln.

Die unzureichende Quellen- und Datlage ist der Steinbruch für eine umfangreiche Mythenbildung; Grundlage für unterschiedliche Varianten der ideologischen Legitimation von hohen Einkommen und Vermögen. „Es drängt sich der Verdacht auf, dass Unkenntnis über hohe Einkom-

men vielleicht sogar eine ihrer Voraussetzungen darstellt“ (Huster/Eissel 2000, S. 14). Die Erforschung des oberen Einkommens- und Vermögenssegments ist deshalb von zentraler gesellschaftspolitischer Bedeutung. Fragen der Funktion und Legitimität hoher Einkommen und Vermögen können erst beantwortet werden, wenn umfangreiche empirische Informationen über deren Umfang und Entstehung vorliegen.

Mit der Erstellung eines ersten (2001) und zweiten (2004) Armuts- und Reichtumsberichtes, durch die rot-grüne Bundesregierung wurden die Forschungsaktivitäten zu hohen Einkommen und Vermögen intensiviert. Die jüngsten Studien, die im Rahmen dieser Berichte erstellt wurden, geben in erster Linie einen Überblick über den Umfang des Einkommens- und Vermögensreichtums in der Bundesrepublik Deutschland (Hauser/Becker 2001; Merz 2001; Krause/Wagner 2001; Weick 2000; Merz/Hirschel/Zwick 2005). Die Ursachen der Entstehung des Reichtums werden dagegen nur am Rande untersucht (Merz/Hirschel/Zwick 2005).

Im folgendem Beitrag wird versucht, diese Forschungslücke mittels einer Analyse der Bestimmungsgrößen hoher Einkommen und Vermögen zu schließen. Die Untersuchung konzentriert sich auf hohe Arbeitseinkommen, da diese die zentrale Einkommensquelle der Individuen in Marktökonomien sind. Verwendet wurde das Einkommenskonzept des individuellen Bruttoeinkommens.<sup>2</sup> Die Ermittlung der Determinanten hoher Arbeitseinkommen erlaubt es, Aussagen darüber zu treffen, inwieweit es sich bei diesen Einkommen 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 Le-

gitimität. Die Ausführungen basieren auf einer umfangreichen Studie zu den Ursachen des Einkommensreichtums (Hirschel 2004a).

Zunächst werden Anlage und methodische Vorgehensweise der Analyse dargestellt (Abschnitt 2). Die Präsentation der Ergebnisse erfolgt in zwei Schritten: Die rein deskriptive Analyse (Abschnitt 3) verschafft einen ersten Überblick über die Bestimmungsfaktoren hoher Arbeitseinkommen in Deutschland. Die sich anschließende, vertiefende ökonometrische Analyse (Abschnitt 4) der auf der ersten Untersuchungsebene erzielten Ergebnisse ermöglicht Aussagen über die statistische Signifikanz der empirischen Zusammenhänge. Abschließend werden die Ergebnisse gesellschaftspolitisch eingeordnet (Abschnitt 5).

1 Ungeklärt bleibt häufig die Definition von individueller Leistung. So wird die individuelle Leistung sehr häufig durch den Einkommens- und Vermögensstatus der Individuen ausgedrückt, wobei nicht wissenschaftlich begründet wird, worin die Leistung der Leistungsträger liegt. Dadurch wird suggeriert, dass Einkommens- und Vermögensunterschiede ihre leistungsgerechte Richtigkeit haben (Zinn 2001, S. 21).

2 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 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.

Dierk Hirschel, Dr., ist Referatsleiter für Makropolitik und Konjunkturanalyse beim DGB-Bundesvorstand.  
e-mail: Dierk.Hirschel@bvv.dgb.de

**Tabelle 1: Reichtumsgrenzen und Reichtumspopulation im SOEP nach Geschlecht und beruflicher Stellung – 1986 und 1999 –**

Reichtumsgrenzen 1986 u. 1999 nach beruflicher Stellung								
	1986				1999			
	Anzahl	Reichste 10 % in DM	Anzahl	200%-Grenze in DM	Anzahl	Reichste 10 % in DM	Anzahl	200%-Grenze in DM
Alle	2.003.510	5.333	931.354	6.548	2.610.928	8.027	1.474.060	9.744
Selbständige	268.508	5.333	54.950	6.548	387.493	8.027	309.531	9.744
Abhängig Beschäftigte	1.735.002	5.333	876.404	6.548	2.223.435	8.027	1.164.529	9.744
Reichtumsgrenzen 1986 nach Geschlecht und beruflicher Stellung								
	Reichste 10 % Männer		Reichste 10 % Frauen		200%-Grenze Männer		200%-Grenze Frauen	
	Anzahl	Dezilgrenze in DM	Anzahl	Dezilgrenze in DM	Anzahl	in DM	Anzahl	in DM
Alle	1.844.053	5.333	157.457	5.333	874.586	6.548	56.768	6.548
Selbständige	263.611	5.333	4.897	5.333	54.950	6.548	–	6.548
Abhängig Beschäftigte	1.580.442	5.333	154.560	5.333	819.636	6.548	56.768	6.548
Reichtumsgrenzen 1999 nach Geschlecht und beruflicher Stellung								
	Reichste 10 % Männer		Reichste 10 % Frauen		200%-Grenze Männer		200%-Grenze Frauen	
	Anzahl	Dezilgrenze in DM	Anzahl	Dezilgrenze in DM	Anzahl	in DM	Anzahl	in DM
Alle	2.382.341	8.027	228.587	8.027	1.376.905	9.744	97.155	9.744
Selbständige	327.987	8.027	59.506	8.027	265.196	9.744	44.335	9.744
Abhängig Beschäftigte	2.054.354	8.027	169.081	8.027	1.111.709	9.744	52.820	9.744

Quelle: SOEP, Wellen C (1986) und P (1999) gewichtet; eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

## 2 Theoretischer Ansatz und Methodik der Untersuchung

Die politökonomische Kontroverse über die Bestimmungsfaktoren hoher Einkommen verläuft auf theoretischer Ebene zwischen den Polen des neoklassischen Ansatzes (Annahme eines einheitlichen Einkommensbildungsprozesses auf der Grundlage des Grenzproduktivitätstheorems) und der marxistisch-keynesianisch geprägten Argumentation struktureller Einflüsse auf die Einkommensbildung. Die individuellen Ansätze neoklassischer Tradition rücken das Individuum mit seinen persönlichen Charakteristika in das Zentrum ihrer Analyse. Grundlegend hierfür ist der humankapitaltheoretische Theoriestrang (Mincer 1958; Becker 1964; Ashenfelter 1994; Hirschel 2004a). Schulbildung und Arbeits- bzw. Berufserfahrung stehen als Determinanten der Einkommenshöhe im Mittelpunkt der Betrachtung.

Die strukturellen Theorien betonen hingegen die Bedeutung der Institutionen, sozialen Gruppen, Schichten und Klassen sowie arbeitsplatzgebundener Ursachen

für die Einkommensbestimmung. Rückt man von der neoklassischen Annahme vollkommener Güter- und Arbeitsmärkte sowie eines neutralen technischen Fortschritts ab, so sind Aspekte der Diskriminierung, der Marktmacht, der Karrierelinien und Hierarchien sowie der Segmentierung des Arbeitsmarktes als nachfrageseitige Determinanten der Einkommenshöhe zu berücksichtigen. Hierbei handelt es sich um diskriminierungstheoretische Ansätze (Überblick: Wolff 1997; Cain 1986), Klassen- und Schichtentheorien (Wright et al. 1982; Koch 1994), Theorien der familiären Sozialisation (Bourdieu 1987) sowie Theorien segmentierter Arbeitsmärkte (Doeringer/Piore 1971; Hirschel 2004a).

Mit Ausnahme der Klassen- und Schichtentheorien sind die oben genannten individuellen und strukturellen Ansätze in der arbeitsmarktökonomischen Forschung „state of the art“. Aufgrund der geringen Verbreitung der Klassen- und Schichtentheorie im Bereich der Wirtschaftswissenschaften und ihrer großen Bedeutung für den empirisch-ökonomischen Teil der Arbeit wird dieser Ansatz ausführlicher dargestellt: Der schichtentheoretische Ansatz untergliedert die zu untersuchende Population lediglich nach der beruflichen Stellung. Klassenanalysen

unterscheiden sich von Schichtenanalysen durch ihre stärkere ökonomische Ausrichtung, ihre Macht- und Konfliktorientierung sowie ihre theoretische und historische Fundierung (Geißler 1996, S. 70). Der verwendete klassentheoretische Ansatz basiert auf den Arbeiten von *Goldthorpe* (1986; 1996). *Goldthorpe* leitet die Klassenlagen moderner Gesellschaften aus Unterschieden in der Ausgestaltung der Beschäftigungsverhältnisse ab. Der Besitz oder Nichtbesitz an Produktionsmitteln spielt bei ihm eher eine untergeordnete Rolle. Im Mittelpunkt seiner Klassenanalyse steht der Arbeitsvertrag als soziales Verhältnis. Zunächst nimmt *Goldthorpe* eine Grobstrukturierung nach der beruflichen Stellung vor. 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.

Die skizzierten theoretischen Ansätze wurden in einem deduktiven Verfahren operationalisiert und dadurch empirisch falsifizierbar gemacht (Hirschel 2004a).

Die empirische Untersuchung hoher Einkommen stellt hohe Anforderungen an die Datenbasis. Das in dieser Unter-

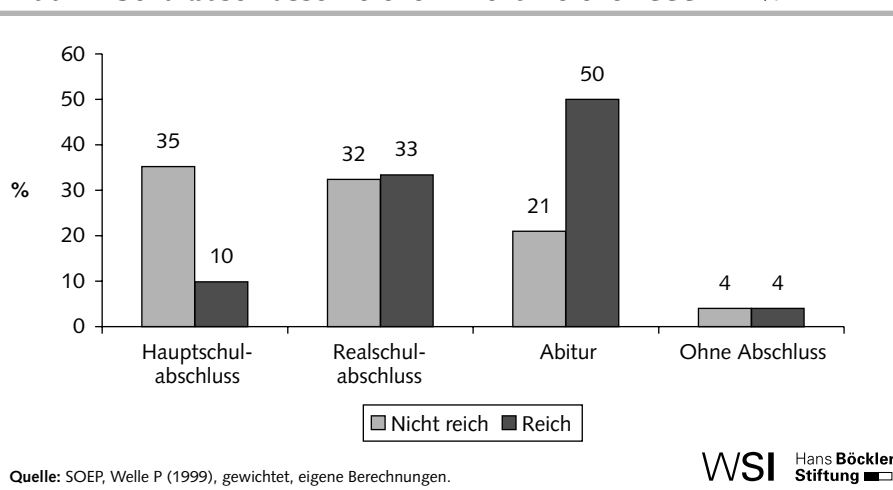
suchung verwendete sozioökonomische Panel (SOEP)<sup>3</sup> ermöglicht durch sein interdisziplinäres Erhebungsdesign die empirische Analyse einer breiten Palette von Erklärungsansätzen hoher Einkommen sowohl ökonomischer als auch soziologischer Tradition. Der Nachteil dieser Datenbasis besteht in der geringen Erfassung hoher Einkommen.<sup>4</sup> Aus diesem Grund wurde eine mit 200 % des durchschnittlichen Arbeitseinkommens relativ niedrige Reichtumsgrenze gesetzt. Der Schwellenwert für ein hohes Arbeitseinkommen lag für das Jahr 1999 bei einem Monatsverdienst von etwa 9.740 DM (Tabelle 1). Der Umfang der durch diese Grenzziehung gewonnenen Reichtumspopulation ist hinreichend groß, um repräsentative Aussagen machen zu können. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung sollten somit als Untergrenzen interpretiert werden. In die Untersuchung aufgenommen wurden alle Vollzeiterwerbstätigen. Zum Zeitpunkt der Untersuchung war das Jahr 1999 der letzte verfügbare Beobachtungszeitpunkt. Für die ökonometrische Analyse wurde ein Längsschnittdatensatz für den Zeitraum von 1986 bis 1999 verwendet. Für Ostdeutschland wurde gesondert kontrolliert. Da die empirische Untersuchung die Aufdeckung grundlegender Strukturen beabsichtigt, ist die unzureichende Berücksichtigung des aktuellen Rands für den Aussagegehalt nicht zentral.

## 3

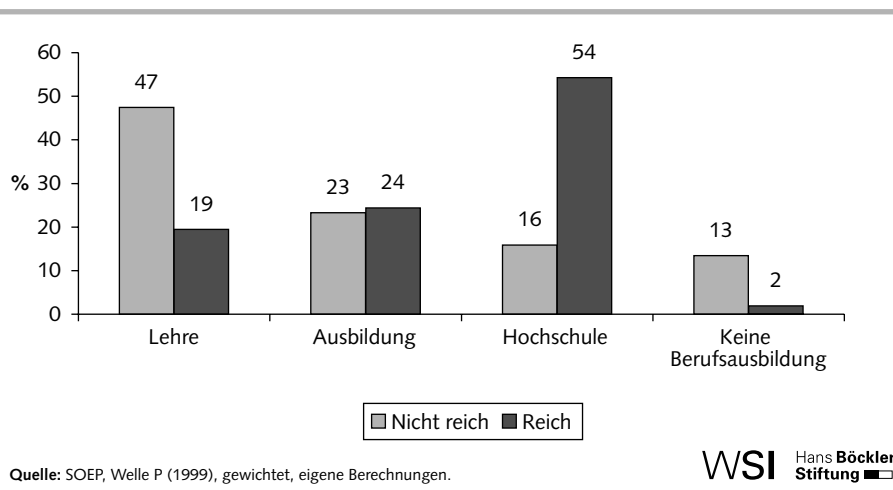
### Erste Ergebnisse: Heterogenes Gesamtbild

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 – Sozialstruktur der Gesellschaft, arbeitsplatzgebundene Ursachen sowie Institutionen – festzustellen. 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 entschei-

**Abb. 1: Schulabschlüsse Reiche - Nicht-Reiche 1999 - in % -**



**Abb. 2: Berufsabschlüsse Reiche - Nicht-Reiche 1999 - in % -**



den nicht allein über die Einkommenshöhe des Individuums, wie die Ergebnisse der deskriptiven empirischen Analyse zeigen.

#### 3.1 INDIVIDUELLE FAKTOREN

Die Analyse zeigt, dass Ausbildungsniveau, Berufserfahrung und Arbeitszeit positiv verknüpft sind mit der Höhe des Arbeitseinkommens. Hohe Einkommen gehen einher mit einer überdurchschnittlichen beruflichen Qualifikation, langen Arbeitszeiten und einer ausgeprägten allgemeinen und spezifischen Berufserfahrung. Dies stützt zunächst die These der empirischen Relevanz des Leistungsprinzips.

Die Abiturientenquote der Bezieher hoher Arbeitseinkommen (51 %) liegt deutlich über dem Anteil der Abiturienten unter den Nicht-Reichen (21 %) (Abbildung 1). Noch ausgeprägter ist die Diskrepanz bei den Hochschulabsolventen

(Abbildung 2). Die durchschnittlichen Ausbildungszeiten (Schul- und Berufsausbildung) liegen bei den reichen Erwerbstätigen etwa zwei Jahre über dem Durchschnittswert der Nicht-Reichen (Tabelle 2). Körperlich harte und monotone Arbeit wird aufgrund der in der Regel als niedrig geltenden Qualifikationsanforderungen schlecht bezahlt. Reiche Erwerbstätige arbeiten hingegen in vielseitigen und kreativen Tätigkeitsfeldern mit einem hohen Grad an beruflicher Autonomie.

3 Das Sozioökonomische Panel war die erste Längsschnittstudie für die Bundesrepublik Deutschland, die sowohl repräsentative Haushalts- als auch Personendaten zur Verfügung stellte. Die Befragungen werden seit 1984 jährlich durchgeführt, seit 1990 auch in Ostdeutschland. Die Stichprobe wird für die Gesamtbevölkerung gewichtet (Hirschel 2004a).

4 Dieses Handikap teilt das SOEP jedoch mit alternativen Datenbasen (EVS, Mikrozensus, Allbus).

**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%	X	X
Arbeitseinkommen <sup>1</sup>	4388 DM	12.948 DM	+8.560 DM	+21%
<b>Individuelle Faktoren</b>				
Tatsächliche Arbeitszeit <sup>1</sup>	43,3 Std.	50,1 Std.	+6,8 Std.	-5,6%
<b>Humankapital</b>				
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%
<b>Strukturelle Faktoren</b>				
<b>Soziale Herkunft</b>				
Obere Dienstklasse als Klassenlage	10,1%	56,0%	+45,9	-15,9%
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%
<b>Diskriminierung</b>				
Frauenquote	35%	7%	-28	+13,8%
Ausländeranteil	9,1%	4,0%	-5,1	+4,1%
<b>Branchen</b>				
Anteil der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe	32,2%	46,4%	+14,2	+294%
Anteil der Erwerbstätigen im Banken- und Versicherungssektor	4,0%	10,6%	+6,6	+153,8%
<b>Betriebsgröße</b>				
Anteil der Erwerbstätigen in Kleinbetrieben	25,2%	16,9%	-8,3	-653%
<b>Regionen</b>				
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%
<b>Familienstand</b>				
Anteil der verheiratet Zusammenlebenden	55,4%	80,8%	+25,4	+7,6%
<b>Vermögen</b>				
Anteil der Erbschaften	14,9%	23,7%	-8,8	k. A.

1) Mittelwert.  
2) Differenz: Reich – Nicht-Reich.  
3) 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.

Die durchschnittliche allgemeine Berufserfahrung der Reichen liegt ca. sechs Jahre über der beruflichen Erfahrung der Nicht-Reichen (Tabelle 2). Ursache hierfür ist einerseits der höhere Altersdurchschnitt der „Besserverdienenden“ und andererseits die deutlich geringere Bedeutung von temporärer Arbeitslosigkeit bei den Reichen als ein Ergebnis des qualifikationsabhängigen Arbeitslosigkeitsrisikos.

Die tatsächlich aufgewendete Arbeitszeit, ebenso wie die berufliche Qualifikation und Erfahrung ist bei den „Besserverdienenden“ höher als bei den Nicht-Reichen. Der Unterschied bei der realen Arbeitszeit liegt bei ca. sieben 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 arbeiten als die Nicht-Reichen, liegt das durchschnittliche Arbeitseinkommen der „Besserverdienenden“ mit 12.948 DM etwa 195 % über dem gemittelten Arbeitseinkommen der Nicht-Reichen.

Individuelle Leistungskomponenten – so die erste Zwischenbilanz – haben ohne Frage eine wichtige Bedeutung für die Erklärung hoher Arbeitseinkommen. Als alleinige Erklärungsgrößen der Einkommenshöhe reichen jedoch Qualifikation, Berufserfahrung und Arbeitszeit bei wei-

tem nicht aus. In den letzten zwei Jahrzehnten ist eher ein gegenläufiger 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), stieg die Einkommensdifferenz zwischen Reichen und Nicht-Reichen (Tabelle 2).

Es kann darüber hinaus der von Bourdieu (1987) theoretisch entwickelte Zusammenhang nachgewiesen werden (ausführlich: Hirschel 2004a), 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. Dies ist auch durch die PISA-Studie (OECD 2001) aktuell für Deutschland bestätigt worden.

### 3.2 BEDEUTUNG STRUKTURELLER FAKTOREN

Welche Bedeutung haben nun strukturelle Faktoren für die Einkommenshöhe? Wir beginnen mit der Untersuchung der empirischen Relevanz der sozialen Lage.

Die Klassen- oder Schichtenlage der Erwerbstätigen prägt ihre Einkommenserzielungschancen, so die Ausgangsthese, die nun empirisch geprüft wird. Die Auswertung der SOEP-Daten zeigt, dass die Sozialstruktur der reichen Erwerbstätigen erwartungsgemäß sehr homogen ist. Die Reichen kommen in erster Linie aus den beiden Dienstklassen, welche in der Hierarchie des Klassenmodells von Goldthorpe die beiden höchsten Klassenlagen bilden (Abbildung 3). 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, lei-

tende Arbeiter und Techniker und die Gruppe der Selbständigen mit keinen oder wenigen Mitarbeitern.

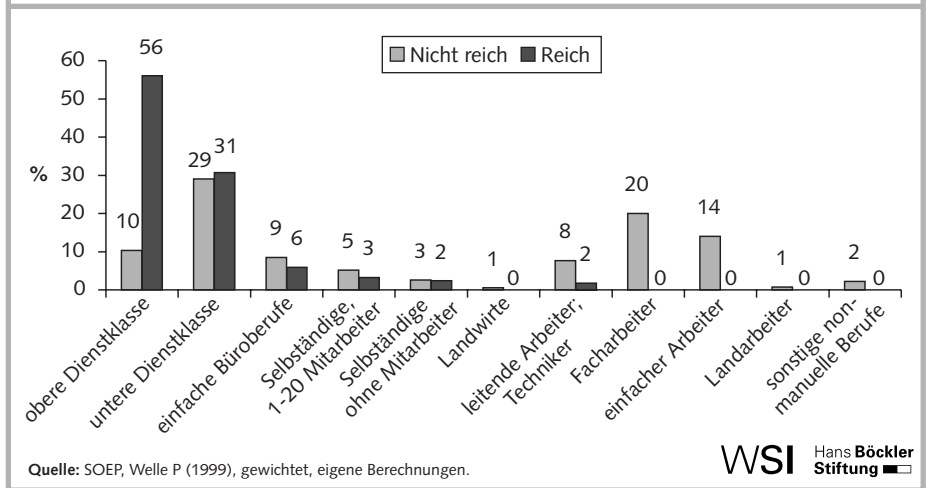
Reiche Erwerbstätige können folglich klassentheoretisch klar zugeordnet werden. Die Klassenlage und die Einkommenserzielungschancen korrespondieren. Die schichtentheoretisch geleitete Differenzierung nach der beruflichen Stellung zeigt, dass Angestellte und Selbständige unter den reichen Erwerbstätigen im Vergleich zur Referenzgruppe der Nicht-Reichen deutlich überrepräsentiert sind (Abbildung 4). 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. Die Antwort muss an dieser Stelle offen gelassen werden. Die nun folgenden Ergebnisse zum Zusammenhang von sozialer Herkunft und Einkommenshöhe weisen jedoch in Richtung einer Bestimmung der Einkommenshöhe durch die soziale Lage.

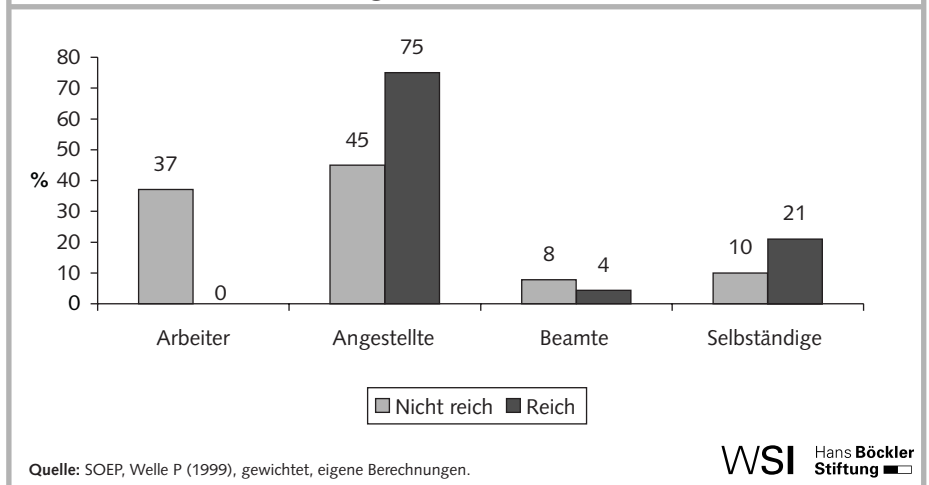
Neben der sozialen Lage der Vollzeit-erwerbstätigen, hat der intergenerationelle Transfer von ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital, oder mit anderen Worten die soziale Herkunft, ebenfalls einen starken Einfluss auf die hohen Arbeitseinkommen. Das ökonomische, kulturelle und soziale Kapital des Elternhauses, angenähert durch den Schul- und Berufsabschluss des Vaters sowie dessen berufliche Stellung, wirkt direkt und indirekt auf die Einkommenshöhe.

Die direkte Vermittlung verläuft über soziale Netzwerke und kann 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 (Abbildung 5). Die Überrepräsentation von Angestellten-Selbständigen- und Beamtenhaushalten als Herkunftsort der „Besserverdienenden“ bringt die Bedeutung der Ausstattung des

**Abb. 3: Klassenlagen Reiche - Nicht-Reiche 1999 - in % -**



**Abb. 4: Berufliche Stellung Reiche - Nicht-Reiche 1999 - in % -**



Elternhauses mit sozialem und ökonomischem Kapital für die Rekrutierung der Reichen zum Ausdruck.

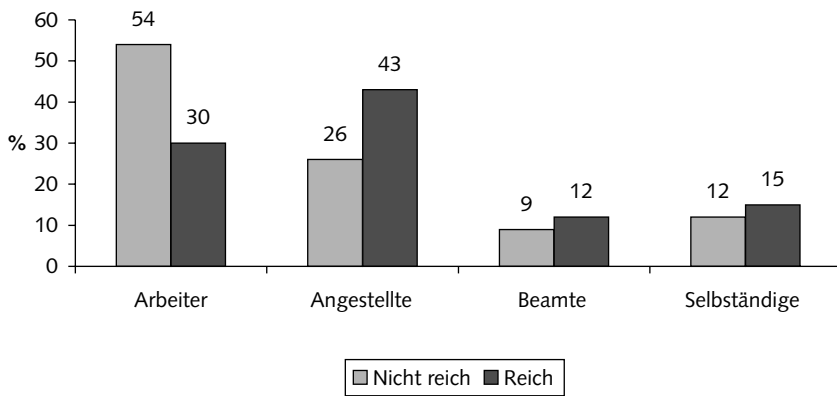
Die schulische und berufliche Qualifikation der Eltern von „Besserverdienenden“ liegt weit über der schulischen und beruflichen Qualifikation der Referenzgruppe der Nicht-Reichen. Die Väter Erwerbstätiger mit hohen Arbeitseinkommen sind zu 24 % gegenüber 9 % Abiturienten oder verfügen über die Fachoberschulreife (Abbildung 6). 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 Bildungsabschlus-

ses der Erwerbstätigen durch das Elternhaus und dessen ökonomische und kulturelle Ressourcenausstattung. Unterschiede in der sozialen Herkunft führen folglich zu unterschiedlichen Einkommenserzielungschancen.

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 patriarchalischer Betriebshierarchien reduziert deutlich die Erzielungschancen hoher Einkommen für Frauen. Je höher wir

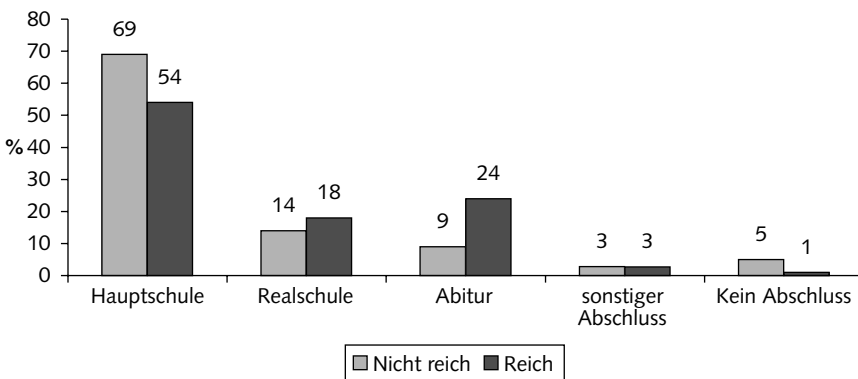
**Abb. 5: Berufliche Stellung Vater, Reiche - Nicht-Reiche 1999 - in % -**



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

WSI Hans Böckler Stiftung

**Abb. 6: Schulische Qualifikation Vater, Reiche - Nicht-Reiche 1999 - in % -**



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

WSI Hans Böckler Stiftung

die Einkommensleiter hinaufsteigen, desto geringer wird der Anteil an Frauen. Der Frauenanteil unter den Reichen beläuft sich auf lediglich 7%.

Neben der sozialen Herkunft und der geschlechtlichen Diskriminierung gibt es weitere, in ihrer Bedeutung allerdings nachrangig zu bewertende, strukturelle Einflussgrößen hoher Einkommen, wie die *Tabelle 2* zeigt. So variiert die Höhe des Einkommens 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 überdurchschnittlich positiven 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 Leistung des Erwerbstätigen. Sie beeinflussen aber die aktuellen und zukünftigen Einkommenserzielungschancen.

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 ist verheiratet und lebt zusammen. Hier finden u.a. die finanziellen Vorteile des Ehegattensplittings für hohe Einkommensbezieher ihren Niederschlag.

Weiterhin gibt es einen engen positiven Zusammenhang von hohen 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 intergenerationale Transfer von Vermögen in den Mittelpunkt der Betrachtung zu stellen: Reiche Erwerbstätigen erben deutlich häufiger als Nicht-Reiche.

## 4 Multivariate Analyse

Die erste nur rein deskriptive Strukturanalyse hoher Einkommen wird durch eine multivariate Analyse vertieft. Die unterschiedlichen, teilweise konkurrierenden, teilweise sich ergänzenden Theorieansätze (Abschnitt 2) können auf diese Weise miteinander verglichen werden. Nicht berücksichtigte Einflüsse werden von einer Störgröße eingefangen. Der entscheidende Vorteil der multivariaten Analyse besteht darin, dass der signifikante Einfluss der einzelnen Determinanten unter Kontrolle der übrigen relevanten Faktoren ermittelt werden kann. Darüber hinaus kann im Rahmen der panelökonometrischen Analyse (Längsschnittdatensatz 1986 bis 1999) die beobachtete und unbeobachtete individuelle Heterogenität berücksichtigt werden. Einschränkend muss jedoch hinzugefügt werden, dass die multivariaten Analysemethoden über die Schwächen der analytisch empirischen Methode verfügen. Untersucht werden lediglich isolierbare Felder (*ceteris paribus* Annahme) und stationäre Zusammenhänge.

Das verwendete panelökonometrische Probit-Modell beantwortet die Frage, wie wahrscheinlich es ist, ein Einkommen über der 200%-Reichtumsgrenze zu erzielen. Die abhängige Variable ist die dichotome Variable „Reich“ mit den Ausprägungen reich/nicht-reich. Zur Bestimmung der Reichtumsgrenze im Längsschnitt (1986 bis 1999) wurde für jeden Querschnitt das ungewichtete zweifache Durchschnittseinkommen (individuelles Bruttoarbeitseinkommen) dieses Jahrgangs als Reichtumsgrenze generiert (Tabelle 3).

Die verwendeten erklärenden Variablen erlauben die Überprüfung der empirischen Relevanz der Humankapitaltheorie, der Diskriminierungsansätze, der Klassen- und Schichtentheorie, der familiären Sozialisation, sowie der Bedeutung segmentierter Arbeitsmärkte (regionale und intersektorale Einkommensdifferenziale). Der Variablensatz ist somit hinreichend, um die forschungsrelevante Frage nach der empirischen Relevanz individueller und struktureller Einflussgrößen auf die Wahrscheinlichkeit des Einkommensreichtums zu beantworten. Es wurden mit dem Schichten- und Klassenmodell zwei unterschiedliche Modelle verwendet. Der zentrale Unterschied zwischen beiden Modellen besteht in der Operationalisierung der Sozialstruktur. Die Näherungsvariable „berufliche Stellung“ versucht die gesellschaftliche Schichtenzugehörigkeit der Erwerbstätigen abzubilden. Alternativ wird im Klassenmodell die soziale Struktur der Gesellschaft durch unterschiedliche Klassenlagen modelliert.

Das multivariate Analyseverfahren bestätigt zunächst die Aussagen der deskriptiven Analyse. Sowohl das Schichten- als auch das Klassenmodell sind statistisch hoch signifikant. Die empirische Relevanz allgemeinen und spezifischen Humankapitals für den Bezug eines hohen Einkommens wird verifiziert. Die schulische und berufliche Qualifikation verdeckt jedoch den indirekten Einfluss der sozialen Herkunft auf die Einkommenshöhe (ausführlich: Hirschel 2004a, S. 381ff.).

Die empirische Relevanz geschlechtsspezifischer Diskriminierung wird durch die Resultate der ökonometrischen Verfahren eindeutig dokumentiert. Keine signifikanten Ergebnisse können hinsichtlich der Diskriminierung nach Staatsbürgerschaft erzielt werden. Strukturelle Faktoren, wie Wohnort, Branchenzugehörigkeit und Betriebsgröße, haben einen positiven

**Tabelle 3: Determinanten der Wahrscheinlichkeit reich zu sein, Panelökonometrische Probit-Schätzung, Random Effects (Pooled), Schichten- und Klassenmodell – Deutschland 1986 – 1999 –**

	Schichtenmodell (Modell 3)		Klassenmodell (Modell 4)	
	Koeffizient	Marginaler Effekt	Koeffizient	Marginaler Effekt
<b>Endogene Variable</b>				
Nicht reich – reich (0/1)				
<i>Humankapitalvariablen</i>				
Länge der Ausbildung	0,454***	0,0066 (7)	0,257***	0,0023 (8)
Dauer der Betriebszugehörigkeit	0,017***	0,0002 (29)	0,004	0 (25)
Potenzielle Berufserfahrung	0,233***	0,0034 (16)	0,193***	0,0017 (11)
Potenzielle Berufserfahrung <sup>2</sup>	-0,353***	-0,0051 (35)	-0,274***	-0,0024 (39)
<i>Diskriminierung</i>				
Geschlecht (1=Frau)	-2,256***	-0,0331 (36)	-1,704***	-0,0149 (49)
Nationalität (1=Deutsch)	-0,576***	-0,0085 (37)	-0,115	-0,0010 (32)
<i>Schichtzugehörigkeit</i>				
Arbeiter (Referenz)	X	X	X	X
Angestellte	0,343***	0,0050 (14)	X	X
Beamte	-0,724***	-0,0106 (38)	X	X
Selbständige	1,088***	0,0160 (2)	X	X
<i>Klassenzugehörigkeit</i>				
Obere Dienstklasse (Referenzgruppe)	X	X	X	X
Untere Dienstklasse	X	X	-1,051***	-0,0092 (43)
Einfache Büroberufe	X	X	-1,537***	-0,0134 (46)
Selbständige, 1–20 Mitarbeiter	X	X	-0,267**	-0,0023 (38)
Selbständige ohne Mitarbeiter	X	X	-0,529	-0,0005 (27)
Landwirte	X	X	-0,804*	-0,0070 (41)
Leitende Arbeiter, Techniker	X	X	-1,759***	-0,0154 (50)
Facharbeiter	X	X	-2,529***	-0,0222 (53)
Einfache Arbeiter	X	X	-2,896***	-0,0253 (54)
Landarbeiter	X	X	-1,104*	-0,0097 (44)
Einfache manuelle Berufe	X	X	-15,022	-0,1317 (56)
<i>Soziale Herkunft</i>				
<i>Schulabschluss Vater</i>				
Hautschulabschluss (Vater) (Referenz)	X	X	X	X
Realschulabschluss (Vater)	0,483***	0,0071 (6)	0,415***	0,0036 (6)
Abitur (Vater)	1,374***	0,0201 (1)	0,737***	0,0065 (1)
Anderer Abschluss (Vater)	-0,026	-0,0003 (30)	0,192	0,0017 (11)
Kein Abschluss (Vater)	-1,072**	-0,0157 (41)	-0,193	-0,0017 (35)
<i>Berufsausbildung Vater</i>				
Lehre (Vater) (Referenz)	X	X		
Ausbildung (Vater)	0,092	0,0013 (23)	0,038	0,0003 (21)
Universität (Vater)	-1,035***	-0,0152 (40)	-0,143	-0,0013 (34)
Keinen Abschluss (Vater)	-0,354**	-0,0051 (35)	0,157	0,0014 (16)
<i>Berufliche Stellung Vater</i>				
Arbeiter (Vater) (Referenz)	X	X	X	X
Angestellter (Vater)	0,180*	0,0026 (19)	0,120	0,0010 (19)
Beamter (Vater)	0,401***	0,0059 (10)	0,243**	0,0021 (10)
Selbständiger (Vater)	0,170	0,0025 (20)	-0,081	-0,0007 (31)
<i>Branche</i>				
Dienstleistung (Referenzgruppe)	X	X	X	X
Landwirtschaft	-0,139	-0,0020 (33)	-0,052	-0,0005 (27)
Energiewirtschaft	0,148	0,0022 (21)	0,159	0,0014 (16)
Bergbau	-0,050	-0,0007 (32)	0,026	0,0002 (24)
Verarbeitendes Gewerbe	0,531***	0,0077 (5)	0,724***	0,0063 (2)
Bauwirtschaft	0,553***	0,0081 (4)	0,543***	0,0048 (4)
Handel	0,390***	0,0057 (12)	0,446***	0,0039 (5)
Transportgewerbe	-0,083	-0,0012 (33)	0,126	0,0011 (18)
Banken, Versicherungen	0,445***	0,0065 (8)	0,628***	0,0055 (3)
<i>Regionen</i>				
NRW (Referenzgruppe)	X	X	X	X
Schleswig Holstein	0,233	0,0005 (28)	-0,125	-0,0011 (33)
Hamburg	-0,353	-0,0004 (31)	0,035	0,0003 (21)
Niedersachsen	0,075	0,0011 (24)	-0,204	-0,0018 (37)

**Tabelle 3: Fortsetzung**

	Schichtenmodell (Modell 3)		Klassenmodell (Modell 4)	
	Koeffizient	Marginaler Effekt	Koeffizient	Marginaler Effekt
Bremen	-0,848	-0,0124 (39)	-0,886	-0,0078 (42)
Westberlin	0,367**	0,0054 (13)	-0,282	-0,0025 (40)
Hessen	0,403**	0,0059 (10)	0,144	0,0016 (14)
Rheinland-Pfalz, Saarland	0,287*	0,0042 (15)	-0,063	-0,0006 (30)
Baden-Württemberg	0,425***	0,0062 (9)	0,251**	0,0022 (9)
Bayern	0,616***	0,0090 (3)	0,324**	0,0028 (7)
Ostberlin	-2,252***	-0,0331 (46)	-2,103***	-0,0184 (52)
Mecklenburg-Vorpommern	-1,399***	-0,0205 (42)	-1,85***	-0,0130 (45)
Brandenburg	-2,943***	-0,0432 (48)	-3,232***	-0,0264 (55)
Sachsen-Anhalt	-1,788***	-0,0262 (44)	-1,652***	-0,0145 (48)
Thüringen	-1,764***	-0,0259 (43)	-1,604***	-0,0141 (47)
Sachsen	-2,112***	-0,0310 (45)	-1,828***	-0,0160 (51)
<i>Betriebsgröße</i>				
Betriebsgröße < 20 (Referenzgruppe)	X	X	X	X
Betriebsgröße >=20 < 200	-0,178**	-0,0026 (34)	-0,198**	-0,0017 (35)
Betriebsgröße >= 200 > 2000	0,062	0,0009 (25)	0,004	0 (25)
Betriebsgröße > 2000	0,176*	0,0026 (18)	0,106	0,0009 (20)
Betrieb ohne Mitarbeiter	0,043	0,0006 (27)	-0,052	-0,0005 (27)
<i>Weiterer soziodemographischer Hintergrund</i>				
Haushaltsgröße	0,051*	0,0007 (26)		0,0003 (21)
Kinderzahl	0,143***	0,0021 (22)	0,194***	0,0017 (11)
Familienstand (verheiratet u. zusammenlebend)	0,205**	0,0030 (17)	0,181**	0,0016 (14)
Rho	0,822***		0,781***	
Konstante	-13,099***		-8,825***	
n		46152		46005
<i>Random-Effects</i>				
Count R <sup>2</sup> (Prognose reich)		94,4% (13,2%)		94,4% (10,5%)
McFadden-R <sup>2</sup>		0,572		0,588
Log-Likelihood Funktion		-4439		-4265
LR-Test		4706***		3704***
<i>Pooled</i>				
McFadden-R <sup>2</sup>		0,370		0,427
Log-Likelihood Funktion		-6538		-5934
Random vs. Pooled: LM-Test		665***		535***
Signifikanzniveau: *(90%), **(95%), ***(99%). Marg. Effekte als partielle Ableitungen berechnet am jeweiligen Mittelwert aller Beobachtungen. Quelle: SOEP, Welle C (1986) bis Welle P (1999), eigene Berechnungen (LIMDEP).				

WSI Hans Böckler  
Stiftung**Tabelle 4: Soziale Mobilität für die 200%-Reichtumsgrenze  
– Gesamtdeutschland 1991 – 1999 –**

	Anteile in %	Kumulierte Anteile in %
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.

WSI Hans Böckler  
Stiftung

Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, ein hohes Arbeitseinkommen zu beziehen. Gleiches gilt für den sozioökonomischen Hintergrund. Sowohl die Klassenlage als auch die alternativ verwendete Schichtzu-

gehörigkeit beeinflussen die Wahrscheinlichkeit des Einkommensreichtums. Hinsichtlich der sozialen Herkunft hat die berufliche Stellung des Vaters einen signifikanten Einfluss. Haushaltsstruktur und

Familienstand haben zwar einen signifikanten Einfluss auf die Einkommenshöhe, die Richtung des Einflusses entspricht jedoch, abgesehen von der Anzahl der Kinder im Haushalt, nicht den Erwartungen. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Ergebnisse der multivariaten Analyse, die im deskriptiven Teil dieser Arbeit konstatierte starke empirische Relevanz struktureller Faktoren als Determinanten für hohe Arbeitseinkommen bestätigen.

## 5 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 Marktökonomien basiert – wie dargestellt – auf der Annahme eines gültigen 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 (Schnapp 1997, S. 69).

Der nachgewiesene starke Einfluss nicht-meritokratischer Prinzipien (soziale Herkunft, geschlechtliche Diskriminierung, etc.) auf die Entstehung hoher Einkommen schränkt die empirische Relevanz des Leistungsprinzips jedoch deutlich ein. Worin liegt die „individuelle Leistung“ der „Leistungsträger“, wenn ihre hohen Arbeitseinkommen in erster Linie auf ein funktionierendes soziales Beziehungsgeflecht ihres Elternhauses, deren kulturelles und ökonomisches Kapital oder ihr Geschlecht zurückzuführen sind? Hohe Arbeitseinkommen sind in der Regel keine Gratifikation für tatsächliche Leistungsunterschiede zwischen Reichen und Nicht-Reichen. Tatsächlich fehlen den unterschiedlichen Leistungsbewertungen hinreichend objektiv begründbare Maßstäbe.

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



17 % der Erwerbstätigen überschritten in den 90er Jahren die Reichtumsgrenze<sup>5</sup>) ist nicht Ausdruck eines funktionierenden Anreizsystems (Tabelle 4). Vielmehr wird die empirische Bedeutung von Chancengleichheit in der bundesrepublikanischen Marktwirtschaft durch diese Ergebnisse infrage gestellt.

Ohne die umfassende empirische Relevanz des Leistungsprinzips und einer weit reichenden Chancengleichheit entfällt vor dem Hintergrund der liberalen Gerechtig-

keitstheorie 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 (Schnapp 1997, S. 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.

5 Mit anderen Worten: Es konnten vier Fünftel der untersuchten Population in diesem Beobachtungszeitraum kein einziges Mal ein Arbeitseinkommen über der Reichtumsgrenze erzielen.

## LITERATUR

- Ashenfelter, O. C.** (1994): Estimates of Economic Return on Schooling; in: American Economic Review, S. 1157–1173
- Becker, G. S.** (1964): Human Capital: A theoretical and empirical Analysis, New York
- Bourdieu, P.** (1987): Die feinen Unterschiede – Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt a. M.
- Cain, G. G.** (1986): The Economic Analysis of Labor Market Discrimination: A Survey; in: Ashenfelter, O. C./Layard, R. (Hrsg.): Handbook of Labor Economics, Amsterdam, S. 693–785
- Doeringer, P. B./Piore, M. J.** (1971): Internal Labor Markets and Manpower Analyses, Lexington
- Geißler, R.** (1996): Die Sozialstruktur Deutschlands, Opladen
- Goldthorpe, J. H.** (1986): Soziale Mobilität und Klassenbildung – Zur Erneuerung einer Tradition soziologischer Forschung; in: Strasser, H./Goldthorpe, J. H. (Hrsg.): Die Analyse sozialer Ungleichheit, Opladen, S. 174–204
- Goldthorpe, J. H.** (1996): Class Analysis and the Reorientation of Class Theory, in: British Journal of Sociology 3, S. 481–507
- Hauser, R./Becker, I.** (2001): Einkommensverteilung im Querschnitt und im Zeitablauf 1973–1998, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin
- Hirschel, D.** (2004a): Einkommensreichtum und seine Ursachen, Marburg
- Hirschel, D.** (2004b): Do high incomes reflect individual performance, in: Grözinger, G./Aaken, A.: Inequality, New Analytical Approaches, Marburg
- Huster, E. D./Eißel, D.** (2000): 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
- Koch, M.** (1994): Vom Strukturwandel einer Klassengesellschaft – Theoretische Diskussion und empirische Analyse, Münster
- Krause, P./Wagner, G.** (2001): Einkommensverteilung und Einkommensmobilität – Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin
- Merz, J.** (2001): Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung – Mikroanalysen auf der Basis der Einkommenssteuerstatistik, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Berlin
- Merz, J./Hirschel, D./Zwick, M.** (2005): Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, erscheint voraussichtlich Anfang 2005
- Mincer, J.** (1958): Investment in Human Capital and Personal Income Distribution; in: Journal of Political Economy, S. 280–302
- OECD** (2001): Knowledge and Skills for Life: First results from PISA 2000, Paris
- Schnapp, K.-U.** (1997): Soziale Zusammensetzung von Elite und Bevölkerung; in: Bürklin, W./Rebenstorf, H. (Hrsg.): Eliten in Deutschland – Rekrutierung und Integration, Opladen, S. 69–100
- Weick, S.** (2000): Wer zählt zu den Reichen in Deutschland – Sozioökonomische Merkmale der Bezieher von Einkommen oberhalb der 200-Prozent-Schwelle; in: Informationsdienst Soziale Indikatoren (ISI) 24, S. 1–4
- Wolff, E. N.** (1997): Economics of Poverty Inequality and Discrimination, New York
- Wright, E. O./Costello, C./Hachen, D./Sprague, J.** (1982): The American Class Structure; in: American Economic Review 6, S. 709–726
- Zinn, H. G.** (2001): Gediegene Daten – problematische Rezepte. Zum „ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung“; in: Supplement der Zeitschrift Sozialismus 6, S. 20–29